

**UNIVERSITATEA LIBERĂ INTERNAȚIONALĂ
DIN MOLDOVA**



**CENTRUL DE CERCETĂRI STRATEGICE
ÎN ECONOMIE**

**ANALELE
UNIVERSITĂȚII LIBERE
INTERNAȚIONALE DIN
MOLDOVA**



**SERIA
ECONOMIE**

2015

Vol. 16

CZU 33+378.4(478-25)=135.1=161.1
A 48

Universității Libere Internaționale
din Moldova
Director publicație:
prof. univ., dr. hab. Andrei GALBEN
Coordonator științific:
conf. univ., dr. Viorelia MOLDOVAN-BĂTÎRNAC

●
ECONOMIE

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

Colegiul de redacție:

Prof. univ., dr. hab. **Petru Roșca**, prof. univ., dr. hab., academic. al AȘ a Moldovei
Gheorghe Mișcoi; prof. univ., dr. hab. **Natalia Burlacu**; prof. univ., dr. hab. **Igori Enicov**; prof. univ., dr. hab. **Nicolae Țâu**; prof. univ., dr. hab. **Silvestru Maximilian** (USM); prof. univ., dr. hab. **Boris Chistruga** (ASEM); doctor în economie **Liliana Drăgălin**, conf. univ., dr. **Igori Balan**; prof. univ., dr. hab. **Dan Ilie Morega** (Târgu-Jiu); prof. univ., dr. **Ion Diac-Gâf** (București); prof. univ., dr. **Constantin Mecu** (București); prof. univ., dr. **Aurelian Bondrea** (București); prof. univ., dr. **N. Barbu** (Pitești); conf. univ., dr. hab. **Iuri Crotenco** (IRIM); prof. univ., dr. hab. **Alexandru Gribincea** – secretar de redacție.

Redactor: Eugenia BALAN

Machetare computerizată:

Volumul a fost recomandat pentru publicare de către senatul ULIM
(*proces-verbal nr. 3 din 25 noiembrie 2015*)

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Universitatea Liberă Internațională din Moldova. Analele Universității Libere Internaționale din Moldova / Univ. Libere Intern. din Moldova, Inst. Investigării Strategice on Econ. ; dir. publ.: Andrei Galben ; coord. et.: Viorelia Moldovan-Brtonac; red. resp.: Petru Roeca. – Chieinru : ULIM, 2016 [CE al UASM] – . – ISBN 978-9975-9747-4-5.

2015, Vol. 16 : Seria Economie. – 2016. – 204 p. – Texte : lb. rom., rusr. – Rez.: lb. rom., engl., fr. – Bibliogr. la sfârșitul art. – 50 ex. – ISBN 978-9975-124-82-9.
33+378.4(478-25)=135.1=161.1
A 48

ISBN 978-9975-124-82-9.
ISSN 1857-1468

© ULIM, 2015

CUPRINS

I. STUDII

Baze metodologice privind creditarea internațională și finanțarea publică a activității economice	7
<i>Petru ROȘCA, Valerian SĂLĂVĂSTRU, Leonid Roșca</i>	
Motivarea personalului întreprinderii în dificultate	31
<i>Natalia BURLACU</i>	
Oportunitatea creditării și efectele ei	42
<i>Ion STURZU, Alexandru GRIBINCEA</i>	
Dinamica investițiilor străine directe și contextul competitiv al economiei României	50
<i>Valerian SĂLĂVĂSTRU</i>	
Rolul investițiilor în lumea modernă	65
<i>Petru Coban</i>	

II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

Investițiile străine – motorul esențial în dezvoltarea economiei României	73
<i>Dan Alexandru BUȘU</i>	
Particularitățile cooperării dintre Republica Moldova și principalele instituții financiare internaționale prin intermediul băncilor comerciale	79
<i>Ana SPÎNU, Ecaterina BURLEA</i>	
Impactul crizei economice asupra investițiilor străine directe	98
<i>Dan Alexandru BUȘU</i>	
Nivelul de trai (standardul de viață) al populației: indicatori și dinamism	100
<i>Bestenigar KARA, Salih KAYA, Sedat Hasan KARACAOGLU</i>	
Metode de evaluare a activității echipelor de management a companiilor din Republica Moldova	108
<i>Stela Guzun</i>	
Motivarea și satisfacția în economia de piață funcțională	119
<i>Alexandrina MERUȚĂ, Bianca RUSU, Petru ROȘCA</i>	
Managementul întocmirii situațiilor financiare în context european	127
<i>Bianca Florentina RUSU, Lăcrămioara Rodica HURLOI, Elena BURTEA</i>	
Politici și reforme de recrutare a resurselor umane în organizațiile din Republica Moldova	133
<i>Nelea BUNICI</i>	
Procedura implementării proiectelor software aferente dezvoltării produselor bancare	152
<i>Sergiu BUNICI</i>	
Mediul securității economice naționale a Republicii Moldova	166
<i>Irina RAEVSKAIA</i>	

Diracțiile de pregătire academică și profesională în epoca globalizării	177
<i>Alon MENIN</i>	
Инвестиции Республики Молдова в современных условиях	183
<i>Ирина ТОЛМАЧЕВА</i>	

III. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

Alexandru GRIBINCEA. Recenzie la monografia „ <i>Fluxurile valutare-financiare internaționale și impactul lor asupra economiei Republicii Moldova</i> ”. Chișinău: ULIM, 2015. 365 p. <i>Autori:</i> Adrian Turcanu, Petru Roșca (Cordonator) ISBN 978-9975-56-225-6. CZU 339.338(478) T-94	190
Alexandru STRATAN. Recenzie la monografia “ <i>Migrația internațională a forței de muncă</i> ”. Chișinău: ULIM, 2015. 363 p. <i>Autori:</i> Petru Roșca (Coordonator), George Stana ISBN 978-9975-56-212-6. CZU 331.556.4 P-74	192
Petru ROȘCA. Recenzie la monografia “ <i>Corporațiile transnaționale ca promotor al dezvoltării durabile economice</i> ”. Chișinău: ULIM, 2015. 230 p. <i>Autori:</i> Nartalia Percinschi, Alexandru Gribincea ISBN 978-9975-56-200-3 334.7:339.9 C72	195
Galina ULIAN. Recenzie la monografia “ <i>International finance</i> ”. Kiev – Chisinau, 2015. 274 p. <i>Autori:</i> Yurii Kozak, Alexandru Gribincea ISBN 978-9975-56-196-9 339.7 I-58 I-58	197
Liudmila COBZARI. Recenzie la manualul “ <i>International finance</i> ”. Chisinau: INCE, 2015. – 335 p. <i>Autori :</i> Gribincea Alexandru, Ganea Victoria, Țiganu Ana și al. ISBN 978-9975-3032-7-9 CZU 339.7(075) I-58	199
Nicolae ȚĂU recenzie la monografia “ <i>Particularitățile regionale ale gestiunii corporative în România</i> ”. <i>Autori:</i> Gâf-Deac Maria, Roșca Petru. Chișinău: ULIM, 2014, 310 p. ISBN 978-9975-56-189-1.	201

IV. PERSONALII

Igori Andrei BARCARI – la 70 de ani	203
--	------------

CONTENTS

I. STUDII

Methodological bases concerning lending and public funding of the economic activity	7
<i>Petru ROȘCA, Valerian SĂLĂVĂSTRU, Leonid Roșca</i>	
Employees motivation company in difficulty	31
<i>Natalia BURLACU</i>	
The opportunity of lending and its effects	42
<i>Ion STURZU, Alexandru GRIBINCEA</i>	
Foreign direct investment growth and competitive context of the economy of Romania	50
<i>Valerian SĂLĂVĂSTRU</i>	
Role of investment in the modern world	65
<i>Petru Coban</i>	

II. ACHIVEMENTS, EXPERIENCES, PUBLICATION

Foreign investment – economic development engine in Romania	73
<i>Dan Alexandru BUȘU</i>	
The peculiarities of cooperation between Moldova and the main international financial institutions through commercial banks	79
<i>Ana SPÎNU, Ecaterina BURLEA</i>	
The impact of the economic crisis on foreign direct investments	97
<i>Dan Alexandru BUȘU</i>	
Life level (life standard) of population: indicators and dynamism	100
<i>Bestenigar KARA, Salih KAYA, Sedat Hasan KARACAOGLU</i>	
Methods evaluation for management teams in companies republic of Moldova	108
<i>Stela Guzun</i>	
Motivation and satisfaction functioning market economy	119
<i>Alexandrina MERUȚĂ, Bianca RUSU, Petru ROȘCA</i>	
Management of financial statements in a european context	127
<i>Bianca Florentina RUSU, Lăcrămioara Rodica HURLOI, Elena BURTEA</i>	
Policies and reforms of human resources recruitment in organizations in Republic of Moldova	133
<i>Nelea BUNICI</i>	
Related software development projects implementation procedure banking products	152
<i>Sergiu BUNICI</i>	
Economic environment national security of Moldova	166
<i>Irina RAEVSKAIA</i>	
Directional career and academic education in the age of globalization	177
<i>Alon MENIN</i>	

Investments of the Republic of Moldova in modern conditions	183
<i>Irina TOLMACIOVA</i>	

III. REVIEWS, PRESENTATIONS OF BOOKS

<i>Alexandru GRIBINCEA</i> . Recenzie la monografia „ <i>Fluxurile valutare-financiare internaționale și impactul lor asupra economiei Republicii Moldova</i> ”. Chișinău: ULIM, 2015. 365 p. <i>Autori</i> : Adrian Turcanu, Petru Roșca (<i>Cordonator</i>) ISBN 978-9975-56-225-6. CZU 339.338(478) T-94	190
<i>Alexandru STRATAN</i> . Recenzie la monografia “ <i>Migrația internațională a forței de muncă</i> ”. Chișinău: ULIM, 2015. 363 p. <i>Autori</i> : Petru Roșca (<i>Coordonator</i>), George Stana ISBN 978-9975-56-212-6. CZU 331.556.4 P-74	192
<i>Petru ROȘCA</i> . Recenzie la monografia “ <i>Corporațiile transnaționale ca promotor al dezvoltării durabile economice</i> ”. Chișinău: ULIM, 2015. 230 p. <i>Autori</i> : Nartalia Percinschi, Alexandru Gribincea ISBN 978-9975-56-200-3 334.7:339.9 C72	195
<i>Galina ULIAN</i> . Recenzie la monografia “ <i>International finance</i> ”. Kiev – Chisinau, 2015. 274 p. <i>Autori</i> : Yurii Kozak, Alexandru Gribincea ISBN 978-9975-56-196-9 339.7 I-58 I-58	197
<i>Liudmila COBZARI</i> . Recenzie la manualul “ <i>International finance</i> ”. Chisinau: INCE, 2015. – 335 p. <i>Autori</i> : Gribincea Alexandru, Ganea Victoria, Țiganu Ana și al. ISBN 978-9975-3032-7-9 CZU 339.7(075) I-58	199
<i>Nicolae ȚĂU</i> recenzie la monografia “ <i>Particularitățile regionale ale gestiunii corporative în România</i> ”. <i>Autori</i> : Gâf-Deac Maria, Roșca Petru. Chișinău: ULIM, 2014, 310 p. ISBN 978-9975-56-189-1.	201

IV. PERSONALII

Igori Andrei BARCARI – at 70 years	203
---	------------

I. STUDII

CZU 336.1

BAZE METODOLOGICE PRIVIND CREDITAREA INTERNAȚIONALĂ ȘI FINANȚAREA PUBLICĂ A ACTIVITĂȚII ECONOMICE METHODOLOGICAL BASES CONCERNING LENDING AND PUBLIC FUNDING OF THE ECONOMIC ACTIVITY

*Petru ROȘCA, dr. hab. în științe econ., prof. univ., ULIM
Valerian SĂLĂVĂSTRU, doctorand, ULIM (România)
Leonid ROȘCA, doctor în științe economice*

În articol sunt analizate multilateral diverse aspecte metodologice ale creditării internaționale și de finanțare publică a activității economice: particularitățile pieței financiar-creditate internaționale; clasificarea creditelor; tehnicile și operațiunile de creditare; specificul operațiunilor de creditare a proiectelor; politica statului în domeniul creditelor externe; riscurile valutare internaționale; operațiunile de factoring; finanțarea publică a dezvoltării diferitor sectoare ale economiei naționale etc.

In the article there are various methodological issues multilaterally studied with respect to international lending and public funding of the economic activity: financial-crediting market peculiarities; the classification of loans; techniques and credit operations; the specifics of the projects' credit operations; State policy in the field of foreign loans; international currency risks; factoring operations; public funding for the development of various sectors of the national economy, etc.

Cuvinte-cheie: creditare internațională, finanțe publice, activitate economică, instituții financiare-bancare internaționale, piața financiară internațională, operațiuni de credit internațional, etape de derulare a creditelor externe, creditarea proiectelor, particularități de realizare a investițiilor străine.

Key words: International crediting, public finance, economic activity, International financial and banking institutions, international financial market, international credit operations, stages of foreign credits, crediting of projects, the peculiarities of realization of foreign investments.

JEL. Classification: E2, F38.

Creditul internațional reprezintă valoarea bănească sau materială pe care o persoană, numită creditor, o acordă temporar (fără contrapartidă) altei persoane numită debitor, contra unui cost numit dobânda. Creditorul nu transferă dreptul de dispoziție, ci doar dreptul de folosință temporară în vederea utilizării uzufructului; o parte a acestuia din urmă se restituie creditorului sub formă de dobândă. Creditul este o alocare de fonduri bănești sau valoare materială, care are un termen de rambursare la o anumită scadență, rambursare care se poate efectua o singură dată în întregime sau în mai multe etape, eșalonat, la intervale convenite în acordul de credit dintre creditor și debitor.

Tranzacțiile cu mărfuri sau operațiuni care implică mișcări de capital efectuate pe plan internațional fac necesară existența unor fonduri importante pe piața mondială. Relațiile de credit pe piața mondială dintre instituțiile financiare internaționale sau naționale prin care, pe de o parte, se acumulează fonduri (sub formă de bunuri, servicii sau capital), iar pe de altă parte se concentrează cereri de credit. Constituirea de fonduri pe piața internațională de credit este rezultatul activității unui complex de relații într-un aparat specializat, format de instituții internaționale de credit și economiile naționale. Acestea alimentează piața de credit cu fonduri sub formă de creanțe (în bani) sau sub formă de valoare efectivă (bunuri și servicii). Aflate pe piața internațională, ele suferă modificări calitativ-cantitative din partea instituțiilor pieței de credit internaționale. Modificările cantitative constau în schimbarea valorii fondurilor în funcție de conjunctura pieței, iar cele calitative în faptul că atât bunurile și serviciile, cât și capitalurile sunt evaluate în bani-etalon mondial, având o destinație anumită. Mobilizarea de fonduri pe piața internațională de credit concentrează fonduri internaționale, fonduri proprii, credite ale unor instituții internaționale și subvenții de stat. Proporțiile dintre aceste modalități de procurare de fonduri depind de factori economici, politici și financiari, remarcându-se tendința statului de a sprijini propriile întreprinderi și promovarea exporturilor, eliminarea concurenței etc. [10, p. 115]

Specificul operațiilor de creditare este dat de următoarele elemente:

- rambursarea sumei primite la termenul convenit prin contract, acord, termenul poate fi scurt sau mediu;
- perceperea unei dobânzi care este rezultatul înțelegerii părților, dar se situează în jurul procentului stabilit pe piața de dobânzi (Libor);
- obiectul contractului și valoarea lui;
- condiționări de natură economică, politică sau monetară.

Creditul internațional îmbracă o diversitate de structuri atât în ceea ce-i privește pe participanții care acționează sub formă de debitori sau creditori externi, cât și în ceea ce privește multitudinea de obiecte de credit, a categoriilor de credite, a tehnicilor de realizare a operațiunilor, a costului creditului, a mecanismelor de asigurare și de garantare a creditelor.

Principalii participanți pe piața creditului sunt instituțiile financiar-bancare de nivel diferit. Pe plan național pot participa la creditarea internațională o serie de instituții financiar-bancare, bancă centrală, băncile comerciale, băncile specializate în comerțul exterior, băncile de afaceri, instituțiile de asigurare.

Pe plan regional există instituții financiar-bancare care creditează tranzacțiile internaționale din regiunea respectivă: Banca Europeană pentru Investiții pentru Europa, Banca Internațională de Dezvoltare pentru America, Banca Africană de Dezvoltare pentru Africa, Banca Asiatică de Dezvoltare pentru Asia.

Pe plan mondial acționează Fondul Monetar Internațional, Grupul Băncii Mondiale, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare.

În situația în care, pentru susținerea unor credite este nevoie de un efort financiar deosebit, atunci intervin băncile de afaceri și consorțiile bancare în care depun resurse mai multe state. Consorțiul bancar sau sindicatul bancar este format dintr-un grup de bănci instituit anume pentru efectuarea unei operațiuni financiare de mare anvergură. De regulă, aceste consorții preiau lansarea unor emisiuni de titluri sau obligațiuni și plasarea lor pe piața financiară.

Clasificarea creditului. Creditele ce se acordă pentru realizarea tranzacțiilor pe piața internațională de credit se pot clasifica după mai multe criterii:

- În funcție de obiectul de creditare:

a) credite pentru operații de import-export. Acestea se acordă, de regulă pentru 80-85% din valoarea contractului, restul urmând a fi achitat sub formă de avans de importator. Plata se face în aceeași valută în care se face creditul;

b) credite pentru alte scopuri, și anume:

c) credite bancare care spre deosebire de creditele comerciale acordate unul altuia de către vânzător și cumpărătorul mărfii, sunt acordate de bănci fie exportatorului, fie importatorului pentru completarea sau restituirea fondurilor proprii;

d) credite obținute prin lansarea pe piață a unor obligațiuni: o bancă emitentă dă astfel de titluri purtătoare de dobânzi cu o scadență variabilă (termen mediu sau lung), devine debitoare beneficiind de sumele pe care le primește de la diverși cumpărători de pe piața internațională, aceștia devenind creditori internaționali;

e) credite pentru nevoi de balanță, de care beneficiază un stat sau autoritatea monetară a unei țări în scopul de a acoperi soldurile deficitare ale balanței de plăți externe; fondurile sunt puse la dispoziție de unele instituții financiare importante de pe piața de credit internațional;

f) credite interguvernamentale, care sunt acordate sau primite de guverne, organisme financiar internaționale sau de unele instituții publice și servesc de obicei pentru acoperirea unor necesități financiare generale și nu pentru tranzacții comerciale [3, p. 204].

- În funcție de durata creditului acordat:

a) credite pe termen scurt. Acestea se acordă pe o durată de 6-12 luni și sunt folosite pentru cumpărarea bunurilor de consum sau a utilajelor de mică importanță ca valoare, cu durată mai mică de funcționare;

b) credite pe termen mijlociu. Acestea au o durată de 1-5 ani, iar în unele țări au o durată și mai mare și servesc la plata unor bunuri și servicii de importanță mai mare.

- În funcție de natura creditului:

a) creditul de export (de furnizor). Acest credit este acordat de către un furnizor (un exportator) cumpărătorului (importator) prin livrare de mărfuri, furnizorul acceptând ca importatorul să achite valoarea mărfii la o dată convenită de părți. Vânzarea de mărfuri pe credit reprezintă un avantaj oferit de exportator importatorului pentru a-și facilita vânzările proprii. Prin aceasta exportatorul preia un risc pe care trebuie să se asigure. În urma acestui credit, exportatorul își diminuează fondurile proprii, situație ce poate fi remediată prin scontarea la bănci a efectelor de comerț (rate, bilete la ordin) primite de la importator;

b) creditul de import (de cumpărător). Acesta este un credit bancar acordat de o bancă din țara exportatorului direct importatorului, pentru ca acesta să poată plăti marfa la livrarea ei. Mărimea creditului trebuie să asigure atât suma convenită exportatorului, cât și sumele necesare pentru transport, taxe vamale, impozite. Prin această operațiune riscul este preluat de banca creditoare.

- În funcție de modalitatea de acordare sau primire:

a) creditul de scont. Acesta este creditul care se obține de firmele comerciale industriale, de servicii de la bănci prin scontarea efectelor de comerț rezultate din tranzacțiile comerciale. Creditul de scont are o valoare egală cu valoarea nominală a efectelor de comerț, mai puțin taxa de scont reținută de bănci;

b) creditul de cont curent este acordat de băncile comerciale clienților săi pe termen scurt, pentru acoperirea unor cecuri;

c) creditul de rambursare este acordat clienților care au contractat împrumuturi pe piața internațională, iar la data scadenței nu au suficiente mijloace de returnare a acestuia;

d) creditul pentru constituirea de depozite se acordă în cazuri în care este necesar să se creeze anumite depozite bancare în diferite țări sau pentru deschiderea de acreditive cu confirmare (cash-collateral).

Tehnica creditului. Operațiunea de creditare are o serie de particularități care depind de reglementările în domeniul creditului, de felul creditului care se acordă, de durata și costul acestuia, de modalitatea de rambursare și de asigurarea creditului. Elementele care intervin în tehnica acordării, primirii și restituirii creditului sunt următoarele [8]: *determinarea plafonului creditului; termenul de acordare a creditului; costul creditului; rambursarea creditului.*

La determinarea plafonului creditului se au în vedere câteva criterii, cum ar fi:

- determinarea capacității de credit a băncii-partener. La stabilirea mărimii creditului, creditorul trebuie să se asigure că banca-parteneră are posibilitatea de a face față plăților;

- natura tranzacției. În contractele cu preț provizoriu urmează a se stabili ulterior prețul concret și deci plafonul creditului; alte tranzacții prevăd plata unor avansuri, bonificații acordate de vânzător;

- rentabilitatea operațiunii de credit. Element principal în stabilirea mărimii creditului; reprezintă interesul băncii creditoare de a obține un beneficiu mai mare.

La determinarea termenului de rambursare a creditului se va ține cont de următoarele:

- obiectul creditului, unele tranzacții au ca obiect echipamente, instalații care au o perioadă de amortizare mai lungă;

- raportul dintre cerere și ofertă, care are influență atât pe piața creditorului, cât și pe cea a mărfurilor și determină scadența de rambursare, are în vedere variația sau stabilitatea înregistrată pe aceste piețe;

- capacitatea economică a firmei importatoare sau exportatoare, care depinde de conjunctura economică, de capitalul firmei, de valoarea activelor și debitele acesteia.

La stabilirea termenului de rambursare uneori se acordă facilități importatorului. Astfel, acesta poate obține plata eșalonată în rate, precum și un termen de grație, care constă în decalarea începerii rambursării cu perioada de timp ce se scurge între data primirii mărfii și data achitării primei tranșe din credit. Pe de altă parte, termenul de plată poate fi redus, dacă importatorul achită un avans din valoarea mărfii.

La determinarea costului creditului se iau în considerație următoarele [11, p. 101]:

- a) fixarea dobânzii - nivelul dobânzii variază pe piața internațională a creditului în funcție de natura tranzacției, de conjunctura economică și chiar de situația politică pe plan mondial. Rata dobânzii este proporțională cu rata de scont, este fixată de banca centrală, fiind influențată de multe ori de politica economică a țării respective, variație ce se transmite și ratei dobânzii. Nivelul dobânzii creditului mai depinde și de durata pentru care se acordă creditul;
- b) stabilirea primelor de asigurare și a comisioanelor bancare. Nivelul primelor de asigurare depinde de riscul tranzacției, de mărimea creditului, de conjunctura politică și economică; comisioanele bancare sau alte cheltuieli cu transferul banilor sunt ocazionate de operațiunile efectuate la acordarea sau rambursarea creditului.

La rambursarea creditului se iau în considerare:

- a) perioada de grație care se negociază între părți și care ușurează efortul debitorului în rambursarea creditului;
- b) perioada dintre prima și ultima tranșă de rambursare este perioada de grevare a debitorului;

c) eşalonarea plății cu care se negociază numărul ratelor, distanța dintre două rate, valoarea lor egală, crescătoare sau descrescătoare.

Actualmente, se cunoaște existența creditelor în eurovalute. Eurovaluta nu este o monedă aparte; ea se comportă ca moneda respectivă a țării emitente, urmând fluctuațiile acesteia pe piață. Pentru ca o operațiune să fie calificată drept operație în eurovalută, trebuie îndeplinite două condiții:

- valuta utilizată să fie străină față de țara în care se desfășoară operațiunea;
- nici una dintre părțile contractante să nu fie rezident al țării emitente a valutei folosite.

Afluirea eurovalutelor pe piața financiară face să crească fondurile de credit și în consecință să stimuleze creditul. Operațiunile principale care au loc pe piața creditelor în eurovalută sunt: operațiuni de depozit și operațiuni de împrumut. Operațiunile de depozit constau în atragerea unor sume în eurovalute, pe diferite termene, de către băncile comerciale.

Operațiunile de împrumut. Împrumuturile se acordă prin două tehnici: a) linia de credit (stand-by); b) sistemul revolving. Aceste tehnici nu presupun neapărat existența unor eurovalute.

Linia de credit (acordul “stand-by”) este un acord între o bancă și un client prin care banca convine să acorde un împrumut în valută până la un total stabilit în comun. Clientul poate preleva din acest total sumele necesare, plătind dobânda numai pentru acestea. Pentru sumele nefolosite din total se plătește un comision de angajament. Linia de credit este revizuită periodic la anumite termene, banca având posibilitatea de a denunța înțelegerea în cazul când situația financiară a clientului se modifică sau în cazul când acesta utilizează creditul pentru alte scopuri decât cele stabilite prin acord. Banca are dreptul să ceară clientului dări de seamă financiare periodice, pentru a fi informată asupra folosirii acestuia.

Acordul revolving constă în faptul că o bancă își ia obligația față de o firmă comercială industrială sau de servicii să-i pună la dispoziție o sumă determinată în valută, pentru o perioadă de 3-5 ani. Firma respectivă își asumă riscul de a plăti o dobândă mărită, datorită variației valutei în care este exprimată, dar în schimb are certitudinea că va dispune de resurse financiare pe durata stabilită. Creditul se realimentează automat pe măsură ce se consumă, până la valoarea sa nominală pe toată durata acordului. Se utilizează când există un contract cu valoare mare, cu livrări succesive, cu plăți eşalonate în timp.

Operațiunile de credit internațional sunt supuse unor riscuri. În afară de riscurile inerente oricărui credit (insolvabilitatea debitorului, întârzierea plății, modificarea elementelor de cheltuieli contractuale) apar și riscurile specifice pieței creditului internațional, și anume: riscul valutar, variația prețurilor și variația dobânzilor. Acestea sunt riscuri comerciale, dar mai există și riscuri necomerciale: măsuri politice, reglementări administrative.

În necesitatea, pentru instituțiile finanțatoare internaționale, de a fi ferite de riscul investiției în anumite țări, au apărut companii specializate care studiază condițiile de investire în toate țările în curs de dezvoltare. Rezultatele sunt catalogate și eșalonate într-o scară a valorilor denumită rating. Dăm în tabelul 1 ratingul stabilit de o firmă recunoscută STANDARD & POOR'S din Statele Unite ale Americii (tabelul1):

Tabelul 1. Raitingul stabilit de firma standard POOR'S

Investiții foarte sigure	AAA
Investiții de o certă securitate	AA
Investiții certe dar cu oarecare impedimente	A
Investiții de un grad mediu	BBB
Investiții cu puține calități	BB
Investiții cu un grad scăzut de siguranță	B
Investiții cu riscuri majore	CCC
Investiții de mare speculație	CC
Investiții de cea mai joasă calitate	C
Investiții foarte riscante	D

Sursa: elaborat de autor

Țara noastră care a avut după revoluție un rating în gama "C", a reușit să fie cotate pe piața financiară internațională la BB- sau BB+, ceea ce se poate considera un progres. Un rating favorabil face să crească posibilitățile de acces la creditul internațional pentru firmele din țara respectivă [9, p. 79].

Etape în derularea creditelor externe:

- prezentarea la orice unitate operativă a băncii pentru colectarea de informații;
- prezentarea dosarului de creditare;
- analiza și aprobarea dosarului în unitatea operativă a băncii;
- aprobarea în direcția de specialitate din centrală și de către Comitetul de direcție al băncii sau după caz în Consiliul de Administrație;
- aprobarea de către Ministerul Finanțelor (pentru credite BIRD);
- întocmirea referatului de către reprezentantul BERD la bancă și înaintarea lui la sediul BERD;
- pentru credite mai mari de 200.000 dolari este necesară aprobarea departamentului de specialitate de la Washington;
- semnarea contractului de credit în Centrala băncii;
- disponibilitatea fondurilor în funcție de realizarea obiectului creditat;
- începerea rambursării creditelor și dobânzilor.

Creditarea proiectelor din surse BIRD

Această creditare ține seama de următoarele:

- domeniul finanțat;
- agenții economici care pot beneficia de aceste credite;

- tipuri de agenți economici ce nu pot fi finanțați;
- tipuri de activități ce nu pot fi finanțate;
- rata de rentabilitate financiară (estimată conform metodologiei internaționale);
- valoarea maximă a împrumutului pentru un beneficiar;
- proiectele de investiții din domeniile agriculturii, horticulturii, silviculturii, industriei alimentare, pisciculturii și a serviciilor aferente acestor activități, inclusiv capital circulant pentru prima dotare;
- producătorii agricoli, particulari din sectorul privat (cel puțin 15% capital privat);
- unități cu capital majoritar de stat;
- participarea cu fonduri proprii sau în natură;
- indicatori financiari pentru unitățile care întocmesc bilanțul;
- lichiditate (active curente raportate la pasive curente);
- rata serviciului datoriei (surse de rambursare raportate la rata și dobânda datorată);
- condițiile de acordare a împrumuturilor;
- dobânda;
- rambursarea creditelor;
- data rambursării;
- termene de împrumut adaptate proiectului finanțat (maxim 5 ani, dar cu posibilități de majorare în funcție de complexitatea proiectului);
- *în valută sau echivalentul creditului.*

În general, un stat își stabilește instrumentele politicii de creditare și asigurare a creditelor de export cum ar fi [4, p. 41]:

- subvenționarea dobânzilor cu diferența dintre dobânda preferențială (prime rate) percepută firmelor de prim rang și dobânda obișnuită, de piață;
- creditarea în diferite proporții a costurilor locale până la frontiera de export;
- acordarea de linii de credit la dobânzi preferențiale;
- creditarea costurilor până la livrare (credite de prefinanțare);
- asigurarea creditelor de export împotriva riscurilor comerciale și/sau necomerciale;
- creditarea la dobânda pieței și/sau dobânda preferențială pentru exporturile pe credit pe termen scurt pe perioada de dinaintea livrării;
- acordarea de subsidii de dobânda din partea statului pentru produse și țări în care guvernul este interesat să susțină exportul;
- acordarea de credite-furnizor pentru perioade mai lungi de 1-2 ani;
- acordarea de credite-furnizor și credite-cumpărător pentru contracte de valori mari pe perioade lungi;
- scontarea de către banca centrală a cambiilor prezentate de băncile comerciale la dobânda pieței sau la dobânzi preferențiale în raport cu natura produselor exportate și țara de destinație.

Linii de credit guvernamentale. Costul creditului internațional. Elemente componente: dobânda, marja de risc peste dobândă, prima de asigurare a creditului, comisioanele, spezele bancare. Calculul costului creditului se face după formula de calcul al dobânzii, la care se adaugă și celelalte elemente de cost. De asemenea, se ține seama de schema de credit și de rambursare.

Dobânda deține ponderea principală în costul creditului. Factorii determinanți ai ratei dobânzii sunt: nivelul ratei profitului, taxa scontului, standingul debitorului și gradul de risc, rata inflației, evoluția cursului valutar de schimb (relație inversă), ponderea creditului garantat, conjunctura economică și valutar-financiară, politica statului de subvenționare a dobânzii [1, p. 52].

Forfetarea

Operațiunea de forfetare este o formă derivată a operațiunii de scontare prin care instituția finanțatoare, denumită simplu finanțator, contra unei taxe de forfetare (calculată pentru perioada de la data cumpărării creanței până la data scadenței acesteia), cumpără fără recurs creanțe scadente la termen încorporate în titluri de credit sau plătibile printr-o metodă de plată asiguratorie, de la beneficiarii acestora. Fiind o operațiune similară operațiunii de scontare, taxa de forfetare este dedusă de către finanțator din valoarea nominală a creanței și, prin urmare, plătită de către vânzător, în avans, la data efectuării operațiunii de forfetare. Din practica financiar-bancară s-a constatat că operațiunea de forfetare, deși simplă și cu multiple avantaje pentru toate părțile participante (exportator, importator și instituția finanțatoare), este deocamdată insuficient cunoscută și utilizată în România.

Forfetarea este o operațiune de finanțare a exporturilor de bunuri/servicii care oferă exportatorului imobilizarea imediată a fondurilor plasate în livrările/prestările efectuate, scadente la termen, transferând totodată asupra cumpărătorului toate riscurile legate de încasarea valorii acestora. Prin efectuarea operațiunii de forfetare exportatorul:

- primește imediat valoarea actuală sau rămasă a creanței, adică valoarea nominală a creanței, mai puțin valoarea dobânzii aferente perioadei de credit, care se deduce și se suportă financiar în avans de către exportator;
- obține transformarea tranzacției de export pe credit într-una cu plată imediată, la vedere;
- transferă în totalitate asupra finanțatorului riscul de neplată a creanței la data scadenței.

Exportatorul rămâne totuși răspunzător până la data scadenței pentru îndeplinirea obligațiilor asumate prin contractul comercial. Operațiunea de forfetare a creanțelor încorporate în titluri de credit (cambii, bilete la ordin) este dată în figura 1;

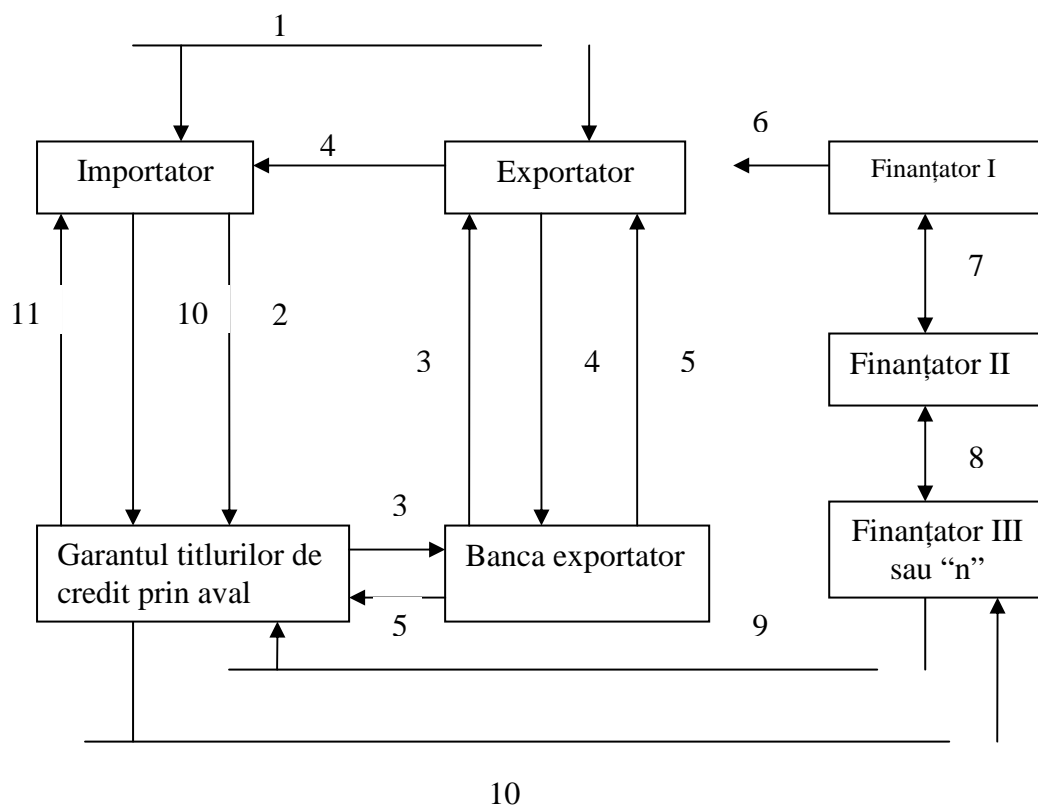


Fig.1. Operațiunea de forfetare a creanțelor încorporate în titluri de credit
Sursa: elaborat de autori

- exportatorul și importatorul încheie contractul privind livrarea bunului/prestarea serviciului;
- importatorul acceptă/emite titlurile de credit, scadente la termen. Totodată, importatorul contractează garantul agreat de către finanțator pentru garantarea titlurilor de credit prin aval sau scrisoare de garanție;
- garantul – banca remitentă – remite în custodie titlurile de credit acceptate/emise de către importator și garantate la plată către banca exportatorului însoțite de instrucțiuni stricte privind eliberarea acestora în favoarea exportatorului. Banca exportatorului notifică exportatorul asupra primirii în custodie a titlurilor de credit garantate, precum și asupra condițiilor privind eliberarea acestora;
- exportatorul livrează bunul/prestează serviciul. Totodată, exportatorul prezintă băncii sale documente care atestă îndeplinirea în totalitate a condițiilor impuse de banca remitentă (garant) în scrisoarea de remitere în custodie a titlurilor de credit;
- banca exportatorului verifică documentele comerciale prezentate de către exportator, completează pe baza acestora rubricile necompletate de către importator pe titlurile de credit și eliberează titlurile de credit în favoarea exportatorului. Banca exportatorului informează banca remitentă asupra

respectării de către exportator a condițiilor de credit, precum și asupra eliberării titlurilor de credit în favoarea exportatorului;

- finanțarea propriu-zisă generează fluxuri reciproce între exportator și finanțatorul I;
- finanțatorul I vinde creanța fără recurs asupra sa, titlurile de credit, în favoarea finanțatorului II;
- finanțatorul II vinde creanța încorporată în titlurile de credit, mai departe pe piața secundară, către finanțatorul III;
- finanțatorul III sau “n” prezintă la banca garantată, înainte de data scadenței, titlurile de credit cumpărate în vederea încasării valorii acestora la scadență;
- importatorul sau garantul efectuează la scadență plata valorii nominale a titlurilor de credit în favoarea finanțatorului III sau “n” – ca ultim beneficiar al acestora;
- garantul eliberează importatorului titlurile de credit dacă plata valorii lor a fost efectuată de acesta și nu din fondurile proprii ale garantului.

Avantajele și dezavantajele operațiunii de forfetare pentru finanțator

Avantaje:

a) finalizarea operațiunii de forfetare este rapidă și ușoară, ceea ce elimină apariția unor costuri adiționale;

b) creanțele cumpărate pot fi ușor tranzacționate mai departe, pe piața secundară;

c) bună evaluare a riscurilor operațiunii permite obținerea unor câștiguri importante printr-o simplă tranzacționare a creanțelor pe piața secundară;

d) realizează un plasament profitabil în condiții de risc redus, întrucât obligația de plată este asumată atât de debitor, cât și de garant.

Dezavantaje:

a) preluarea tuturor riscurilor legate de creanța cumpărată pe toată perioada de timp până la data scadenței;

b) finanțatorul poate înregistra pierderi financiare, precum și pierderi de oportunități de afaceri, în condiții de întârziere prelungită a plății creanței cumpărate la data scadenței;

c) finanțatorul poate înregistra pierderi financiare până la nivelul valorii creanțelor cumpărate dacă la scadență obligatul principal la plată și garantul acestuia, dacă există, se află într-o situație financiară precară.

Factoringul

Factoringul este o tehnică de finanțare în faza de postlivrare/prestare de bunuri/servicii prin vânzarea-cumpărarea (cu sau fără recurs asupra vânzătorului) sau unor creanțe scadente la termen, care nu sunt plătibile prin titluri de credit garantate (sub formă de aval/scrisoare de garanție) sau prin metode de plată asiguratorii (acreditiv documentar/scrisoare de garanție).

Factoring-ul este o tehnică de transformare în lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor/serviciilor în care vânzătorul permite cumpărătorului o amânare a plății de până la 120-180 zile, fără nici o altă garanție bancară (aval/scrisoare de garanție/acreditiv documentar). Pentru a acorda această amânare la plată, adică a oferi un credit furnizor, vânzătorul trebuie să aibă încredere în partenerul său că acesta își va onora la scadență obligațiile de plată. Prin urmare, este foarte importantă bonitatea cumpărătorului. Atunci când cumpărătorul este situat într-o țară diferită de cea a vânzătorului, nu trebuie neglijat nici riscul de țară al cumpărătorului, întrucât anumite restricții impuse de banca centrală și/sau de guvernul țării importatorului pot îngreuna transferul fondurilor de la importator în favoarea exportatorului.

Factoringul internațional presupune participarea a patru părți: furnizorul (exportatorul), factorul de export – situați în țara exportatorului, factorul de import, cumpărătorul (importator) – situați în țara importatorului. Factorul de export efectuează operațiunea de finanțare, de regulă, în moneda în care exportatorul a realizat livrarea bunului/prestarea serviciului.

Factorul de export este expus riscului fluctuațiilor valutare. Prin tehnici de hedging, riscul valutar aferent activelor plasate în creanțele cumpărate prin factoring poate fi acoperit. Factorul de export urmărește strict exportatorul. Factorul de import urmărește strict importatorul, fiecare factor cunoaște piața locală și legislația din țara în care activează. Factorul de import și cel de export colaborează pe baza unui cod, de reguli privind factoringul internațional. Factorul de import este responsabil de urmărirea și colectarea fondurilor de la importator. Calitatea serviciilor oferite exportatorului depinde nu numai de profesionalismul factorului de export, dar mai ales de profesionalismul și bonitatea factorului de import, care are atribuții specifice de evaluare a riscului de credit aferent operațiunii, de urmărire și colectare a încasărilor, la data scadenței.

Factoringul este efectuat cu preponderență în țările dezvoltate din punct de vedere economic. Cele mai importante piețe ale operațiunii de factoring sunt: Statele Unite, Italia, Marea Britanie, Franța, Japonia. Pe aceste piețe, cei mai mulți clienți ai factorilor fac parte din industria electronică, textilă, alimentară sau a mobilei. Din ce în ce mai multe societăți prestatoare de servicii apelează la factoring ca modalitate de finanțare a creanțelor scadente la termen scurt. Factoringul pare a fi o industrie în continuă dezvoltare. Condițiile care influențează dezvoltarea operațiunilor de factoring internațional sunt:

- extinderea rețelei de factori în tot mai multe țări;
- existența unei structuri financiar-bancare în țara importatorului;
- participarea la operațiunile de factoring a unor factori profesioniști care să se implice eficient în evaluarea riscurilor de neplată;
- îmbunătățirea calității serviciilor oferite de către factori, precum și dezvoltarea unor produse și servicii, noi, atractive;
- dezvoltarea comerțului intern și internațional (figura 2).

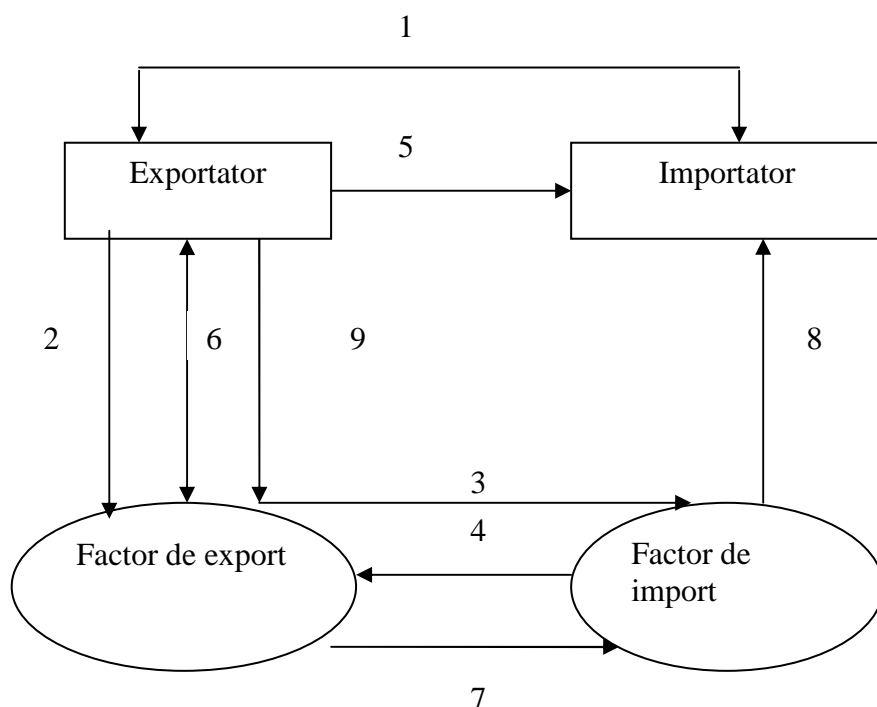


Fig. 2. Factoringul internațional

Sursa: elaborat de autori

Creșterea volumului operațiunilor de factoring la nivel mondial, se datorează creșterii concurenței globale, astfel că tot mai puține tranzacții comerciale prevăd obligativitatea cumpărătorului de a efectua plata imediat sau la un interval foarte scurt de timp de la livrarea bunului/ prestarea serviciului. Vânzătorii oferă facilități privind amânarea la plată din ce în ce mai atractive – plata la termene tot mai mari, în condiții de dobândă zero. Prin urmare, crește nevoia vânzătorilor de a apela la tehnici de mobilizare a creanțelor scadente la termen. Apelarea în continuă creștere a exportatorilor la factoring ca tehnică de finanțare se datorează avantajelor pe care această tehnică de finanțare le oferă [2, p. 113].

Operațiunea de factoring internațional presupune:

- exportatorul încheie un contract de vânzare cu importatorul/primește de la importator o comandă fermă/ofertă acceptată. Actul bilateral dintre exportator și importator trebuie să facă referire la descrierea bunului/serviciului ce urmează a fi livrat/prestat; prețului bunului/serviciului exprimat ca monedă și valoare; condiția de livrare în conformitate cu Regulile Incoterms ale ICC Paris; perioada de livrare; condițiile de plată; documentele;
- exportatorul contactează factorul de export situat în țară, solicitând acestuia efectuarea operațiunii de factoring. Exportatorul completează o cerere de factoring prin care pune la dispoziția factorului de export

informații despre: societate, obiectul de activitate, clienții externi, volumul și valoarea vânzărilor pentru fiecare client extern, descrierea bunului/serviciului care face obiectul exportului, termenul de încasare a creanțelor externe;

- factorul de export selectează un factor de import situat în țara importatorului, solicitându-i acestuia participarea la operațiunea de factoring. Factorul de export pune la dispoziția factorului de import toate informațiile necesare pentru a decide participarea sau nu la operațiunea de factoring;
- factorul de import corelează informațiile primite de la factorul de export cu cele pe care le deține în propria sa bază de date, stabilește limite de credit pentru importatorul indicat de către factorul de export, alocarea limitei de credit, nivelul și valabilitatea acesteia;
- exportatorul livrează bunul/prestează serviciul în conformitate cu condițiile contractuale cu cele menționate în comanda fermă primită/ofertă confirmată de către importator;
- exportatorul prezintă factorului de export documentele comerciale care dovedesc efectuarea exportului, încheie un contract de factoring cu factorul de export, transmite drepturile de creanță aferente facturii comerciale printr-o scrisoare de cesiune/subrogație consimțită. Exportatorul primește fondurile de la factorul de export, în procentul stabilit de comun acord din valoarea facturii;
- factorul de export notifică factorul de import asupra transmiterii dreptului de proprietate asupra creanțelor cumpărate de la exportator [6, p. 121];
- factorul de import urmărește la data scadenței achitarea obligațiilor datorate de către importator, remite în favoarea factorului de export sumele colectate de la importator;
- factorul de export decontează exportatorului din suma transferată la scadență de către factorul de import diferența până la 100% din valoarea facturii, mai puțin valoarea taxelor, comisioanelor și/sau spezelor datorate de către exportator ca urmare a efectuării operațiunii de factoring.

Finanțarea publică a activității economice

Finanțarea publică a activității economice face referire la relațiile economice ale României cu alte state, relații care se concretizează în împrumuturi, relații comerciale, tratate comerciale. Astfel România deține relații cu foarte multe țări din întreaga lume. Cele mai importante sunt cu Albania, Austria, Belarus, Belgia, Bulgaria, Cehia, Cipru, Danemarca, Elveția, Franța, Germania, Italia, Marea Britanie, Rusia și SUA.

Exporturile sunt constituite în principal din mașini, aparate, echipamente electrice; metale comune și articole metalice; materiale textile și articole din acestea; produse minerale; lemn, cărbune lemn, împletituri. Importurile sunt reprezentate în principal din: mașini, aparate, echipamente electrice; produse

ale industriei chimice; metale comune și articole metalice; vehicule și echipament de transport; produse alimentare, băuturi, tutun.

Modernizarea și restructurarea economiei naționale este o acțiune complexă, care vizează toate nivelurile activității economice, și anume: ansamblul economiei naționale, ramurile propriu-zise, unitatea economică și locul de muncă. Activitatea de modernizare și restructurare este un proces dinamic, care asigură perfecționarea capitalului fix, crearea unei structuri complexe și mobile de producție, introducerea celor mai performante metode și tehnici de muncă etc.

Acțiunea de modernizare și restructurare, privită la nivelul economiei naționale și al ramurilor trebuie să se refere, în special, la structurile economiei naționale, dezvoltarea pe baza principiilor moderne a ramurilor economice, înlăptuirea unor raporturi corespunzătoare fiecăreia dintre aceste ramuri, realizarea unor transformări pe plan social.

În cadrul activității de modernizare și restructurare a economiei naționale, un loc important trebuie să i se acorde îmbunătățirii activității fiecărei ramuri în parte, dezvoltării pe principii noi a agriculturii, creșterii gradului de participare la circuitul economic al firmelor mici și a activității de servicii, intensificării acțiunilor în vederea realizării unor profunde transformări pe plan uman.

În investiții, în modernizare și restructurare, statului îi revine un rol determinant atât datorită rolului său modelator în economia națională, cât și forței sale financiare și economice. Prin pârghiile fiscale și monetare pe care le posedă, statul poate reorienta agenții economici publici și privați spre investiții, spre modernizarea capacităților de producție, cât și spre creșterea cererii agregate.

În condițiile actuale din România, sectorul public trebuie să-și regândească rolul său de pol economic, să contribuie alături de sectorul privat la creșterea economică durabilă, și nu în ultimul rând la reluarea procesului investițional.

Corelația dintre investiții (fie ele publice ori private) și modernizare este fundamentală pentru orice activitate economică, indiferent de ramura în care aceasta se desfășoară.

Indiferent de nivelul la care se realizează activitatea de modernizare, ea cuprinde cu prioritate: modernizarea forței de muncă prin îmbunătățirea structurală a acesteia și ridicarea nivelului de calificare; modernizarea utilajelor prin înlocuirea celor uzate, îmbunătățirea parametrilor tehnico-economici ai capitalului fix; modernizarea produselor finite prin introducerea în fabricație de noi produse cu un grad ridicat de eficiență; perfecționarea parametrilor și ridicarea nivelului calitativ la cele existente. E de remarcat faptul că activitatea de modernizare nu se poate face decât prin intermediul investițiilor (în rândul cărora, investițiile publice au un rol determinant), ca suport material al creșterii economice durabile.

Procesul investițional reprezintă suportul material al dezvoltării economice, iar investițiile stau la baza diversificării sau creșterii calitative a tuturor factorilor de producție. Fără activitatea de investiții nu se pot asigura sporuri de capital fix sau circulant, creșterea numărului de locuri de muncă, creșterea randamentelor utilajelor, creșterea productivității muncii. Investițiile pentru dezvoltare, ca totalitate a cheltuielilor făcute pentru construirea de noi obiective, dezvoltarea sau modernizarea celor existente, reprezintă un cost cert pentru un viitor ce conține elemente de incertitudine. Fenomenul de incertitudine poate consta în diminuarea cererii pentru produsele finite, creșterea cantităților de produse finite apărute pe piață, creșterea costurilor materiilor prime, apariția altor produse mai performante, etc. De aceea, în cadrul strategiilor și politicilor firmei, strategia investițională are un loc important, deoarece toate celelalte activități ale firmei depind de investiții, de politica de investiții adoptată.

Strategia investițională, ca o mulțime logică de informații cu caracter tehnic și economic, stabilește, pe baza unor studii, analize, simulări, obiectivele principale ale firmei în domeniul investițional, acțiunile ce urmează a fi desfășurate pentru atingerea obiectivelor, modalitățile de atingere a acestora, sursele de finanțare și metodele de alocare a resurselor. Strategia investițională, ca o strategie parțială, dar care ocupă un loc central în cadrul strategiilor și politicilor firmei, trebuie să aibă în vedere și celelalte strategii ale firmei (de piață, de restructurare, privatizare, informatizare etc.), înscriindu-se în strategia globală a firmei, în politica sa economică, asigurând suportul financiar al materializării programelor firmei.

Strategia investițională a firmei, fie ea privată sau publică, are un puternic caracter novator, deoarece prin investiții se asigură promovarea progresului tehnic și a rezultatelor cercetării științifice, perfecționarea capitalului fix, a tehnologiilor, a metodelor de organizare a producției etc. În funcție de puterea economică a firmei, de corelarea care există între ceea ce produce și cererea pieței, strategia investițională poate fi: a) strategie de redresare; b) strategie de consolidare; c) strategie de dezvoltare.

a) Strategia investițională de redresare (aplicabilă firmelor la care cererea de produse finite a scăzut foarte mult) presupune restructurarea producției, schimbarea utilajelor și tehnologiei etc.

b) Strategia de consolidare se aplică numai acolo unde se constată mici modificări în structura pieței, unde au apărut și alți furnizori de produse finite, unde se constată o creștere a concurenței și există riscul pierderii vechilor piețe de desfacere a produselor finite. Strategia aplicată în această perioadă trebuie să fie una de adaptare la condițiile concrete ale vieții social-economice, de menținere a poziției câștigate, a locului deținut în acțiunile de cooperare și contractele cu partenerii tradiționali.

c) strategia de dezvoltare se aplică în cazul în care există o cerere pronunțată de produse finite sau în cazul în care piața reclamă apariția de noi produse finite cu parametri, calități sau efecte sociale superioare celor existente deja pe piață.

Investițiile reprezintă o economie la fondul de consum, o cheltuială făcută azi pentru asigurarea unei dezvoltări viitoare și, în acest caz, investitorului nu-i poate fi indiferent modul cum se cheltuiește această economie a lui. În cazul investițiilor publice, investiții care au la bază surse bugetare, interesul este al întregii comunități, al tuturor contribuabililor. Ca urmare, la baza oricărei activități investiționale trebuie să stea principiul eficienței economice, al obținerii unui efect cât mai mare la fiecare unitate de efort făcută.

Elaborarea unei strategii investiționale presupune multă abilitate din partea celui ce o elaborează, deoarece orice strategie implică riscuri, știindu-se că cea mai mare rată de risc poate duce la cele mai mari profituri, dar și la cele mai mari pierderi. De aceea, orice strategie, și cu atât mai mult cea investițională, necesită multă gândire și analize minuțioase, deoarece nu întotdeauna strategia de a obține cel mai mare profit este cea mai bună.

La nivel macroeconomic, în sfera de acțiune a investițiilor publice, strategiile guvernamentale de investiții, trebuie elaborate în conformitate cu planul de dezvoltare economică națională pe termen mediu și lung, ținând cont de obiectivele strategice naționale. În cazul obiectivelor de investiții foarte mari care necesită finanțări mari și foarte mari, statul poate coopera și cu firme cu capital privat atât naționale, cât și internaționale.

la fundamentarea strategiei investiționale și în general a firmei trebuie știut ce tip de economie de piață promovează guvernul. Într-un fel se va fundamenta strategia dacă economia de piață se bazează pe o concurență perfectă sau pe una imperfectă, pe o economie de piață dirijată de stat, planificată, sau pe una modernă, liberală.

Evident, fiecare țară își dorește o economie de piață modernă, care se realizează prin mecanismele economico-financiare unde statul influențează în mod direct activitatea firmelor prin pârghii financiare, unde economia este descentralizată și proprietatea publică coexistă cu cea privată (care deține ponderea cea mai mare).

Strategia investițională, cel puțin pentru marile firme (private sau publice), depinde de opțiunile politice. De aceea, este foarte greu pentru o firmă mare să elaboreze o astfel de strategie, să facă propuneri de acțiuni concrete pentru realizarea unor obiective, dacă nu există o strategie la nivel macroeconomic sau dacă aceasta nu este cunoscută de factorii de decizie la nivel sectorial, regional, zonal etc.

Cel mai mare neajuns al unei politici economice îl reprezintă marginalizarea activității de investiții, lipsa de coordonare dintre o serie de măsuri ce vizează reforma economică și activitatea investițională.

Relansarea activității din industrie, construcții și agricultură, ridicarea productivității muncii și a eficienței utilizării factorilor de producție, creșterea accelerată a exportului față de import nu se poate face fără o politică clară în domeniul investițiilor la nivelul guvernului, care să constituie un element orientativ pentru fundamentarea strategiilor investiționale ale firmelor publice ori private.

Participanții la realizarea investițiilor. Investițiile se caracterizează prin aceea că se desfășoară în scopul creării de noi mijloace fixe, iar realizarea lor necesită un timp îndelungat în principalele faze: proiectare, execuție, apoi atingerea parametrilor proiectați.

Investițiile se realizează în diferite ramuri economice, fără ca ele să constituie o ramură de sine stătătoare a economiei naționale. Cel care dirijează întreaga activitate în legătură cu obiectivul de investiții este beneficiarul lucrării, viitorul proprietar al obiectivului. Realizarea unei investiții este opera următorilor participanți: beneficiarul, proiectantul și executantul. De activitatea lor depind atât modul cum se desfășoară o investiție, cât și gradul ei de eficiență economică.

Trebuie precizat însă că dacă beneficiarul este de regulă o singură întreprindere (publică sau privată), sau o instituție publică, în schimb pot exista două sau mai multe institute de proiectare. De asemenea, denumirea de executant acoperă cel puțin două întreprinderi (una industrială, care fabrică utilajele necesare, iar cealaltă de construcții, care execută lucrările pe șantier), dar în majoritatea cazurilor executantul este reprezentat de un număr mare de întreprinderi din diferite ramuri industriale (construcții de mașini, metalurgie, electrotehnică, chimie, industrie ușoară etc.), precum și din alte ramuri ale economiei naționale: construcții (organizații de construcții propriu-zise, de instalații etc.), transporturi etc.

Beneficiarul unei investiții este, de fapt, proprietarul viitorului obiectiv sau mandatarul acestuia. Beneficiarul este acela care cunoaște necesitatea unei investiții și mobilizează fonduri pentru realizarea acesteia. El dispune de aceste fonduri și răspunde de gospodărirea lor judicioasă, ceea ce influențează asupra eficienței investițiilor.

Beneficiarul este primul factor decizional în materie de investiții, el determină prioritățile în repartizarea investițiilor pe obiective și eşalonarea lor judicioasă în timp. De asemenea, beneficiarul determină mărimea obiectivului de investiții, stabilește structura lucrărilor, ceilalți factori neavând decât rolul de a realiza ceea ce beneficiarul a comandat. În calitatea sa de coordonator general al lucrărilor, el dispune, în final, de întreaga investiție, aprobând pe parcursul executării ei toate acțiunile întreprinse de proiectant și executant.

În general, beneficiarul unei investiții este întreprinderea sau instituția care va administra noul mijloc fix ce urmează a fi creat. În cazul unui obiectiv de investiții nou, se creează un nucleu al viitoarei întreprinderi

(instituții), format din managerul acesteia și câteva cadre de execuție. Beneficiarul nu reprezintă deci o întreprindere specializată în lucrări de investiții. Numai într-un singur caz se poate vorbi despre o asemenea specializare, când întreprinderea de construcții execută pentru sine anumite lucrări de investiții. Dar situațiile în care beneficiarul și executantul coincid, sunt cazuri particulare.

De regulă, beneficiarul reprezintă un agent economic cu profil fie industrial, fie agricol, o instituție cu caracter social-cultural etc. Nu este astfel necesar ca membrii colectivului de conducere a întreprinderii sau instituției respective să cunoască bine problemele pe care le ridică o lucrare de investiții. Sunt frecvente cazurile când ei se confruntă pentru prima dată cu asemenea probleme. Acest fapt constituie una din cauzele defecțiunilor care mai persistă în materie de investiții. Beneficiarul nu reușește întotdeauna să formuleze precis cerințele, lăsând proiectantului și executantului o mare libertate de acțiune, fapt care poate influența negativ eficiența economică a investițiilor.

O măsură de ameliorare a acestei situații constă în stabilirea unui reprezentant calificat al beneficiarului – denumit în mod uzual, diriginte de șantier – care să urmărească, să controleze și să îndrumeze execuția întregii investiții, să refuze, dacă este cazul, introducerea în documentațiile tehnico-economice a unor lucrări care nu sunt necesare, să supravegheze respectarea prevederilor proiectului de execuție, să solicite remedierea defecțiunilor constatate, să impulsioneze respectarea termenelor de execuție, să nu permită proasta gospodărire a materialelor de construcție etc. În funcția de diriginte de șantier va trebui încadrată o persoană cu experiență și pregătire corespunzătoare, de preferință inginer-constructor sau arhitect.

Un element important îl are alegerea amplasamentului viitorului obiectiv de investiții, decizie majoră pe care beneficiarul este chemat să o adopte înainte chiar de a se trece la proiectarea lucrărilor.

Proiectantul. Proiectarea – înțelegând prin aceasta întreaga activitate de concepere a viitorului obiectiv de investiții, de la definirea principiilor de funcționare a acestuia până la elaborarea documentațiilor tehnico-economice după care se execută lucrările de investiții – are un rol esențial în creșterea eficienței economice a investițiilor. De calitatea proiectării depinde gradul de eficiență a noului obiectiv. Executantul nu face altceva decât să realizeze lucrările în conformitate cu proiectele elaborate. Nivelul producției, consumurile materiale, caracteristicile utilajelor, numărul și structura pe profesii a muncitorilor și în general toate prevederile din documentațiile tehnico-economice sunt concepute de cercetător și proiectant, multe din ele reprezentând creația lor originală.

Una din căile sigure de creștere a eficienței economice a investițiilor o constituie îmbunătățirea activității de proiectare, activitate care are ca suport cercetarea științifică, activitate care precede proiectării. Apariția pe piață a noilor produse nu este posibilă fără un aport consistent al cercetării științifice

proprii, exceptând cazul în care licențele de fabricație sau produsele finite, ca atare, se importă.

În plus, este necesar să se țină seama că celelalte ramuri economice care concură la realizarea investițiilor – industria, construcțiile etc. sunt puternic influențate de nivelul activității de cercetare științifică și că cele două laturi ale acesteia – cercetarea fundamentală și cercetarea aplicativă – determină progresul întregii producții materiale.

Orice investiție se execută pe baza unei documentații tehnico-economice elaborate de proiectant, constituită din ansamblul de documente – texte, calcule și desene – pe baza cărora se execută utilajele, construcțiile și celelalte elemente care compun investițiile.

Prin proiectele de execuție iau formă concretă (scrisă) profilul viitorului obiectiv, principiile sale de funcționare, modul de execuție, utilajele, instalațiile tehnologice și obiectivele de construcții, amplasamentul și mărimea teritoriului afectat noului obiectiv, precum și celelalte elemente necesare pentru execuția investiției.

În cadrul activității de proiectare se stabilește locul tuturor clădirilor, construcțiilor speciale și utilajelor, instalațiilor tehnico-sanitare, obiectivelor cu caracter social etc.

De asemenea, elementele ce țin de organizarea producției sunt definite încă din faza de proiectare. De aceea, posibilitățile ulterioare de îmbunătățire a organizării procesului de producție sunt facilitate sau îngădite de modul cum s-a proiectat un obiectiv, calitatea activității de proiectare răsfrângându-se pe multiple planuri asupra eficienței economice.

O condiție de bază a proiectării eficiente o constituie reducerea duratei de elaborare a documentațiilor tehnico-economice. Proiectarea unei investiții se realizează într-o perioadă de timp relativ îndelungată. Întrucât investițiile au ca scop promovarea noului, apare limpede necesitatea scurtării, pe cât posibil, a duratei proiectării. În caz contrar, se poate ajunge la situația ca mijloacele fixe proiectate și realizate prin investiții să fie uzate moral încă înainte de a fi puse în funcțiune sau la scurt timp după aceasta.

În cadrul analizei procesului de proiectare avem în vedere două activități distincte: a) proiectarea tehnologică; b) proiectarea construcțiilor.

Proiectarea tehnologică eficientă se concretizează în obiective de investiții de înalt nivel tehnic, cărora le este proprie o eficiență economică sporită. Asigurarea condițiilor pentru dezvoltarea proiectării tehnologice are drept rezultat realizarea unor obiective industriale care funcționează la parametri înalți, contribuind la sporirea eficienței economice a investițiilor. Astfel se pot obține beneficiile necesare finanțării activității de cercetare științifică și proiectare tehnologică la un nivel superior, sporirii mijloacelor de studiu și investigare și îmbunătățirii calității lor.

În vederea sporirii eficienței economice a investițiilor, în cadrul

activității de proiectare tehnologică se urmărește realizarea a două deziderate: obținerea unei cât mai mari economii de muncă socială și punerea în valoare a resurselor țării [7, p. 144]. Proiectarea unei noi investiții este precedată de analiza modului de funcționare a capacităților de producție similare existente. Este nerațional și dăunător pentru economia națională, să se construiască noi obiective, în timp ce altele, de același gen, stau nefolosite. Este necesar, de asemenea, ca înainte de a se trece la proiectarea unei noi lucrări de investiții, să se cerceteze dacă nu este mai eficientă acțiunea de reutilare și modernizare a obiectivelor existente. În cadrul activității de proiectare este necesar să se desfășoare intense studii economice privind prognoza cererii interne, posibilitățile de export al produselor finite, evoluția prețurilor și a tendințelor lor în viitor.

Dacă în urma efectuării unor analize temeinice rezultă necesitatea construirii noului obiectiv de investiții, atunci pentru obținerea unei înalte eficiențe economice există căi multiple, printre care:

- introducerea în proiecte a celor mai moderne soluții și procedee tehnologice;
- crearea și punerea în funcțiune a utilajelor tehnologice capabile să funcționeze cu parametri ridicați, compatibili cu nivelul atins de tehnica mondială;
- proiectarea de utilaje și instalații cu gabarit și greutate redusă;
- prevederea în proiectul noului obiectiv a utilajelor care economisesc forța de muncă, conducând la o înaltă productivitate a muncii;
- proiectarea de utilaje care asigură un consum redus de materii prime și materiale la același volum de producție finită;
- adoptarea soluțiilor tehnologice care prevăd folosirea națională a resurselor energetice;
- proiectarea noilor investiții ținând seama de necesitatea reducerii la minimumul necesar a cheltuielilor;
- stabilirea profilului viitorului obiectiv, determinarea întregii game de produse și sortimente care se vor fabrica, ținând seama de solicitările pieței interne și externe;
- includerea în proiectele de investiții a utilajelor prin care se realizează produse cu caracteristici superioare;
- proiectarea utilajelor caracterizate printr-o înaltă siguranță în funcționare, durabilitate;
- includerea în proiecte a pieselor, subansamblurilor și chiar a utilajelor tipizate și standardizate, care sunt ușor de produs, au performanțe testate, sunt interschimbabile;
- introducerea în proiecte a utilajelor care, respectând condițiile de mai sus, necesită cheltuieli minime pentru achiziționarea și montarea lor, pentru exploatare și întreținere;
- dimensionarea optimă a capacităților de producție;

- elaborarea proiectelor de execuție a noilor investiții pe baza celor mai raționale metode de organizare a procesului de producție.

Executantul. La realizarea investițiilor contribuie în cea mai mare parte două ramuri ale economiei naționale – industria și construcțiile – ramuri care sunt executanții principali ai acestor lucrări.

Industria reprezintă executantul cu ponderea cea mai mare în lucrările de investiții. Ea apare în calitate de producătoare de utilaje tehnologice, materiale de construcții și utilaje pentru ramura construcțiilor și se numește în practică, furnizor de utilaje. La lucrările de investiții nu participă întreaga industrie, ci numai o serie de subramuri.

Influența industriei asupra eficienței economice a investițiilor poate fi sintetizată astfel:

- reducerea costului producției industriale conduce la diminuarea cheltuielilor de investiții;
- promovarea progresului tehnic în industrie stă la baza creșterii eficienței economice a investițiilor;
- introducerea în proiectele de execuție a soluțiilor tehnologice avansate pe baza perfecționării proceselor de producție în industrie;
- punerea în valoare a resurselor naturale ale țării deseori depinde de capacitatea industriei de a realiza utilaje și procedee tehnologice moderne, care să permită realizarea acestui scop foarte important;
- reducerea importurilor depinde, în ultimă analiză, de posibilitățile întreprinderilor industriale de a livra produsele necesare realizării și punerii în funcțiune a investițiilor;
- rentabilitatea viitorului obiectiv, în întreaga durată de funcționare, depinde de durabilitatea utilajelor fabricate în industrie;
- posibilitățile de automatizare a proceselor de producție, de conducere a proceselor de producție cu ajutorul calculatorului;
- reducerea duratei de execuție în construcții, realizarea materialelor de construcții moderne, a înlocuitorilor, sunt de neconceput fără aportul industriei;
- contribuția industriei la mecanizarea lucrărilor de construcții, mai ales a proceselor grele de muncă, cu un consum mare de manoperă;
- transferarea unei părți din activitatea de construcții către industrie se face prin procesul de industrializare a construcțiilor. Construcțiile capătă astfel, aspectul unei activități de montaj al pieselor fabricate în industrie.

Construcțiile reprezintă una din ramurile producției materiale ce are ca loc de desfășurare a activităților șantierul pe care prind contururi precise lucrările de investiții. Activitatea desfășurată în ramura construcții are următoarele caracteristici:

- producția finită este constituită în exclusivitate din mijloace fixe;

- mijloacele fixe realizate de această ramură au particularitatea că sunt imobile, fixate definitiv pe sol;
- procesul de producție are o durată de execuție relativ îndelungată;
- locul de muncă (șantierul) are o anumită mobilitate determinată de amplasamentul diferitelor obiecte de construcție și de stadiul de execuție a lucrărilor.

În ramura construcții nu se realizează numai lucrări de investiții. Principalele lucrări realizate în această ramură sunt: lucrări de construcții–montaj cu caracter de investiții; reparații capitale la obiectivele de construcții, prestări de servicii în construcții.

O lucrare de construcții cu caracter de investiții poate avea următoarea structură: obiecte de construcții propriu–zise; instalații; construcții speciale (hidrotehnice, rutiere etc.), montaj de utilaje.

Principalele căi prin care construcțiile, ca ramură, își aduc contribuția la creșterea eficienței economice sunt [5, p. 116]:

- reducerea duratei de execuție a lucrărilor pe șantiere;
- reducerea dispersării frontului de lucrări (concentrarea activității pe un număr mai redus de șantiere) are drept consecință executarea mai rapidă a unor obiective de investiții și grăbirea punerii lor în funcțiune;
- reducerea cheltuielilor de organizare a șantierelor contribuie direct la ieftinirea investițiilor;
- îmbunătățirea organizării muncii și a proceselor de execuție, introducerea metodelor moderne de management contribuie, de asemenea, la reducerea cheltuielilor de investiții;
- îmbunătățirea proiectelor de execuție, cu acordul proiectanților, are menirea să sporească performanțele noii investiții;
- înlocuirea materialelor scumpe, prevăzute în proiecte, cu altele mai ieftine;
- realizarea unor lucrări de bună calitate care asigură înlăturarea cheltuielilor suplimentare ulterioare, în faza de exploatare, pentru întreținerea obiectivului respectiv, reducerea simțitoare a cheltuielilor cu reparațiile curente și capitale, mărirea duratei de funcționare a mijlocului fix nou creat;
- înlăturarea risipei de materiale pe șantierele de construcții;
- creșterea productivității muncii prin mecanizarea operațiunilor care necesită un volum mare de muncă;
- folosirea integrală a capacității utilajelor de construcții este o condiție a creșterii productivității muncii;
- folosirea deplină a forței de muncă disponibile;
- folosirea de finisaje simple, economice, adecvate la specificul și la destinația clădirii;
- reducerea costului producției de construcții–montaj.

Pe lângă ramurile enumerate mai sus industria și construcțiile, o contribuție importantă la realizarea investițiilor (mai ales a celor publice de importanță națională), îl au transporturile, agricultura, silvicultura și alte ramuri atât ale producției materiale, cât și ale sferei serviciilor și activităților sociale.

La rândul lor, investițiile, prin efectele lor, contribuie la dezvoltarea tuturor ramurilor economiei naționale, constituind suportul material al acestei dezvoltări.

Bibliografie

1. Bonciu F. Investițiile străine directe înainte și după criza economică mondială. București: Universitară, 2012. 177.
2. Floricel C. Relații valutare-financiare internaționale - aplicații (Finanțe). București: Editura Didactică și Pedagogică, 2000. -233 p.
3. Gaftoniuc S. Finanțe internaționale. București: Economică, 2002. -344 p.
4. Gribincea A. Economie mondială. Chișinău: ULIM, Catedra BA REI și Turism, 2013, p.280.
5. Hurduzeu G. Piețe și burse internaționale de valori. București: Pro Universitaria, 2007. - 224 p.
6. Manolescu G. Monedă și credit. București: Economică, 2001. -329 p.
7. Moșteanu T., Roman C. Finanțele instituțiilor publice. București: Economică, 2011. - 584 p.
8. Roșca P., Sălăvăstru V. Aportul investițiilor străine asupra creșterii economice naționale. În: *Economica*, nr. 1(87), martie 2014, ASEM, p.75-79.
9. Tatu L., Negrea B. ș.a. Microstructura piețelor financiare. București: Universitară, 2009. 134 p.
10. Tudorache D., Ivan M. V. Creditarea bancară pe termen lung și mediu. București: Economică, 2002. 274 p.
11. Zirra D., Despa R. ș.a. Eficiența investițiilor. București: Universitară, 2005. 166 p.

**MOTIVAREA PERSONALULUI INTREPRINDERII IN
DIFICULTATE
EMPLOYEES MOTIVATION COMPANY IN DIFFICULTY**

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

The crisis situation of the organization requires them to tap additional funds administration staff incentive by a highly productive creative work. Depending on the categories collaborators forms of stimulation can vary widely. But such differences arise at reaching a certain level of material requirements echipaului members (minimum livelihood). The levels of these requirements differ for different categories of employees.

Keywords: crisis, organization, administration, staff, difficulty now.

Starea de criză a organizației impune administrația ei să valorifice mijloace suplimentare de stimulare a personalului către o muncă creativă de înaltă productivitate. În funcție de categoriile colaboratorilor, formele de stimulare pot varia mult. Însă, astfel de diferențe intervin la atingerea unui anumit nivel de cerințe materiale a membrilor echipei (minimumul mijloacelor de existență).

Cuvinte cheie: criza , organizatia ,administratia , personalul, dificultate ,intreprindere.

JEL. Classification: D74, M12

Starea de criză a organizației impune administrația ei să valorifice mijloace suplimentare de stimulare a personalului către o muncă creativă de înaltă productivitate. În funcție de categoriile colaboratorilor, formele de stimulare pot varia mult. Însă, astfel de diferențe intervin la atingerea unui anumit nivel de cerințe materiale a membrilor echipei (minimumul mijloacelor de existență). Nivelul acestor cerințe pentru diverse categorii de colaboratori diferă. Chiar în cadrul unei localități (oraș, orașel), de obicei, limita inferioară a salariilor pentru muncitorii și specialiștii de același tip este identică, fapt asigurat de schimbul liber de cadre dintre organizații. În fața conducerii întreprinderii aflate în stare de criză stă sarcina balansării între motivarea pentru muncă a colaboratorilor, reieșind din minimalizarea salariilor și preîntâmpinarea trecerii lor în alte organizații cu salarii mai înalte. Alături de stimularea prin salarii directe există și alte forme de „ținere” a colaboratorilor la locurile de muncă, care, în condițiile stării de criză și incertitudine înaltă, au o mare importanță.

Stimularea muncii. Una din funcțiile de bază ale managementului este motivarea personalului. În condițiile stresului organizațional, stimularea muncii devine practic principalul instrument în mobilizarea colaboratorilor de toate niveluri spre realizarea modificărilor direcționate de ameliorarea situației - nivelul exactității lucrărilor, reducerea rebuturilor, minimizarea cheltuielilor de muncă materiale și umane, eficacitatea general-economică ș.a.

În general, formarea sistemului de motivare a personalului spre o activitate anticriză se reduce la următoarele măsuri:

1) selectarea membrilor echipei pe grupuri, pentru care este caracteristic un ansamblu specific de factori de motivare a unei activități intense; de obicei, aceștia sunt colaboratorii aproximativ cu același niveluri de calificare (muncitori, specialiști, conducători pe nivele de conducere);

2) crearea mecanismelor de stabilizare a situației în echipă în condiții de criză în baza susținerii unui climat favorabil moral-psihologic (eliminarea nervozității, a neînțelegerilor, a relațiilor neformale extreme ș.a.);

3) lărgirea posibilităților membrilor echipei de a-și realiza potențialul creativ, a-și realiza totalmente posibilitățile de producție, creșterea profesională și funcțională;

4) determinarea precisă a scopurilor finale și intermediare a colaboratorilor în activitatea sa și remunerările corespunzătoare;

5) asigurarea unei poziții echitabile în evaluarea colaboratorilor, în sistemul de stimulente și pedepse (practica demonstrează că în condițiile de criză amenzile sunt puțin eficiente);

6) creșterea posibilităților de comunicare (aceasta se explică prin faptul că pentru mulți oameni un prim-factor de atragere într-o echipă mare este posibilitatea comunicării);

Pentru echilibrarea relațiilor, în echipă pot fi utilizate următoarele forme de stimulare:

- cota-parte în proprietatea comună (membrii echipei de muncă, care dețin acțiunile întreprinderii, manifestă o loialitate sporită către acțiunile anticriză dure ale administrației, o susțin în permutările de cadre și limitările financiare);

- sisteme flexibile de organizare a muncii în scopul asigurării utilizării maxime a potențialului membrilor echipei (ele sunt comode în caz de imposibilitate a încărcării maxime, îndeosebi, a specialiștilor și muncitorilor de înaltă calificare, care au posibilitatea să activeze la două locuri de muncă și să nu se concedieze din întreprindere);

- retribuirea parțială a odihnei (aceasta se poate asigura din contul activității comerciale a propriei baze de odihnă, a edificiilor sportive, a cluburilor pe interese ș.a.);

- garanțiile de ocupare (astfel de garanții sunt asigurate nu de declarațiile conducătorilor, dar de sistemul „angajării pe viață”, a ocupării pensionarilor ș.a.);

- garantarea salariilor (toți colaboratorii trebuie să fie convinși că vor primi salarii depline. În legislația muncii din Republica Moldova au fost introduse reglementări stricte pentru patroni în distribuirea salariilor. Astfel, salariul se achită nu mai rar decât o dată în jumătate de lună, în ziua stabilită de Regulamentul de ordine internă al organizației prin contract de muncă. Pentru unele categorii aparte de colaboratori legea poate stabili alte termene de achitare a salariilor:

- reduceri de prețuri la propria producție pentru membrii echipei (de exemplu, în caz de deficit al mijloacelor financiare, administrația întreprinderii poate elibera producția sa colaboratorilor, însă cota salariului achitat în formă materială nu trebuie să depășească 20% din suma totală a salariului).

În soluționarea sarcinilor concrete de anticriză motivarea colaboratorilor poate căpăta forme restrânse, concentrate spre atingerea scopurilor precise.

Pregătirea profesională. Instruirea cadrelor prezintă unul din mijloacele fundamentale de gestiune a personalului. Ridicarea calificării colaboratorilor lărgeste interesul lor pentru o activitate fructuoasă, manifestându-se ca un stimulent suplimentar al muncii, ca un mijloc de ridicare a bunăstării personale.

Firmele străine avansate alocă de la 1,5 până la 5% din fondul de retribuire a muncii pentru instruirea personalului. Cota acestor mijloace este mai înaltă în companiile mai avansate în dezvoltare. În acest context, finanțarea redusă a instruirii cadrelor în majoritatea întreprinderilor moldovenești poate fi calificată ca una din cauzele principale a ritmurilor joase de dezvoltare. Într-o oarecare măsură, aceasta se explică prin procesele de criză la nivel macroeconomic, prin dezvoltarea redusă a legislației moldovenești referitor la instruirea profesională.

De exemplu, în țările cu economia în creștere (Franța, Germania, Suedia, Japonia, Coreea, Singapur) instruirea personalului este stimulată de mari înlesniri fiscale și subvenții.

În pregătirea profesională sunt examinate două poziții diametral opuse:

- 1) în SUA – instruirea în instituții de învățământ specializate;
- 2) în Japonia – se pune accentul pe instruirea la locurile de muncă.

Indicatorii tehnico-economici de funcționare a întreprinderilor americane și nipone atestă faptul că utilizarea ambelor metode are rezultate înalte.

În condițiile de criză, administrația întreprinderii dispune de mijloace foarte limitate pentru pregătirea profesională a cadrelor, îndeosebi, în instituții de învățământ superior și colegii. De aceea, pentru completarea componenței specialiștilor de calificare înaltă și medie întreprinderile sunt impuse să angajeze în serviciu absolvenți ai instituțiilor superioare de învățământ și medii de specialitate, precum și să atragă colaboratori din alte organizații. Piața contemporană moldovenească de ingineri și tehnicieni este caracterizată printr-o reducere considerabilă a ofertei la așa profesii ca mecanici, tehnologi-chimiști, constructori de utilaje, constructori de aparate, prelucrarea metalelor, specialiști în materiale plastice ș.a. Într-o oarecare măsură, aceasta este reacția la reducerea bruscă a cererii la acești specialiști.

Actualmente, fiind atestată o oarecare ameliorare în industria prelucrătoare, se prevede lărgirea cererii la ingineri. Însă, până în prezent, oferta întrece cererea pe piața muncii și capacitatea de remunerare (prețul muncii) a acestor specialiști.

În astfel de condiții, firmele conversionale sunt impuse a ridica calificarea propriilor ingineri și tehnicieni. Dar, deoarece sistemul de ridicare a calificării cadrelor ingineresti a fost distrus, acest lucru trebuie să-l efectueze însăși întreprinderile. În acest aspect, procesele de centralizare a capitalului, ce se profilează în formă de conerne de stat și „semistatale” (societăți pe acțiuni), pot duce la crearea sistemelor centralizate de ridicare a calificării cadrelor ingineresti pe baze economice noi.

Unul din stimulenții ridicării nivelului de calificare a constructorilor întreprinderilor conversionale este destrămarea și degradarea multor institute de cercetări științifice și de proiectare și construcții, care nu sunt capabile să asigure necesitățile uzinelor în realizarea noilor elaborări. Acest fapt necesită dezvoltarea la întreprinderile mari a formațiunilor construcționale de căutare a direcțiilor tehnice în corespundere cu diversificarea programelor de producție. Dezvoltarea eruptivă a comunicațiilor a permis chiar și unor mici birouri de construcții să se simtă parte componentă a sistemului global informațional în direcțiile științifice căutate și să-și ridice, pe această cale, nivelul calificării specialiștilor. E de așteptat că în Moldova, în viitorul apropiat, vor apărea televersități de tip american (de exemplu, Universitatea Tehnică Națională (or. Fort-Collins statul Colorado) care a elaborat peste 700 de cursuri pentru perfecționare, translate toată ziua în țară). Astfel de formă de instruire tehnică dispersată poate deveni cea mai preferabilă pentru firmele industriale medii și mici, care n-au posibilități proprii de ridicare a calificării inginerilor.

În ceea ce privește inginerii care se angajează în întreprinderea aflată în stare de criză „din stradă”, atunci, după cum relevă practica, majoritatea lor rămân în birourile de construcții și alte servicii tehnice și nu reușesc să treacă adaptarea pe liniile de producție (în secții, servicii de reparații ș.a.). Argumentele expuse demonstrează preferința angajării în firmele conversionale a specialiștilor tineri cu rotația lor în diferite sectoare ale uzinei. Practica confirmă că așa conducători de linii, relativ repede, se încadrează în activitate și traduc în viață reformele conversionale radicale.

O formă eficientă de ridicare a calificării colaboratorilor ingineresti și tehnici pot deveni consiliile tehnice lărgite organizate sistematic (de preferință, lunar) în cadrul cărora sunt examinate nu numai probleme înguste tehnologice de construcții, dar sunt studiate și problemele general-tehnice de dezvoltare a ramurii, realizările avansate în gândirea inginerescă și tehnică.

În ceea ce privește pregătirea cadrelor de muncitori, degradarea unei mare părți a școlilor profesional-tehnice a lăsat fără rezerve multe întreprinderi industriale. E de menționat, că pe măsura stabilizării economiei moldovenești și avansării tuturor sectoarelor industriale, necesitatea cadrelor muncitorești va spori, acest fapt lărgind pregătirea lor în școlile profesional-tehnice. Însă, în etapa de tranziție, la nivel macroeconomic și în condiții de criză în multe întreprinderi conversionale mijloacele principale de pregătire a

muncitorilor calificați rămân centrele instructive din cadrul uzinelor. Totodată, că cursurile de pregătire a muncitorilor în bazele centrelor instructive pe lângă uzine au avantajul diferențierii radicale în programele de studiu. Acest fapt impune specialiștii uzinei, care organizează cursuri cu muncitorii, să-și ridice permanent nivelul profesional-instructiv, ceea ce este important pentru realizarea schimbărilor în întreprinderea conversională.

Lucrul bine pus al centrului instructiv de pe lângă uzină permite organizarea instruirii sistematice a întregului personal, orientarea lui spre inovații și reforme conversionale. Procesul comunicării sistematice a muncitorilor cu specialiștii, organizat în centrele instructive, poate servi ca bază pentru atenuarea conflictelor, care sunt suficient de distrugătoare în condițiile de criză.

Alături de centrele instructive din uzină, o formă eficientă de ridicare a calificării cadrelor (de la muncitor până la conducător) sunt cercurile economico-tehnologice de instruire generală de tipul școlilor cunoștințelor economice din anii 80 ai sec.XX. Una din diversitățile acestor școli sunt așa-numitele „cercuri ale calității”, populare în rândul întreprinderilor avansate nipone, în care, la întâlnirile lunare (sau săptămânale), conducătorii și muncitorii examinează problemele de îmbunătățire a calității articolelor fabricate (tehnica, tehnologia, disciplina, economia ș.a.).

În calitate de formă organizațională de consolidare a echipei în hotărârea sarcinilor concrete de depășire a stării de criză pot fi consultările de producție permanente, practicate în anii 60-80 ai secolului trecut. O astfel de formă de comunicare sistematică a reprezentanților diferitor părți ale echipei de muncă poate completa acele goluri de propagare informațională, care s-au creat în urma încetării practicii adunărilor sistematice (lunare). Deoarece, în condițiile stresului organizațional, problema consolidării echipaului este deosebit de acută, formele de comunicare examinate (centrele instructive, cercurile calității, consultările de producție, adunările generale și pe secții ș.a.) pot fi foarte utile. Aceste forme pot fi :

1) În condițiile de înaltă incertitudine o mare importanță are găsirea formelor eficiente de motivare a personalului spre o activitate productivă de depășire a crizei. Formele de stimulare a diferitor categorii de colaboratori pot să se deosebească radical, acest fapt fiind condiționat de priorități și preferințe diverse.

2) În condițiile deficitului de resurse financiare administrația organizației este nevoită să utilizeze un set larg de stimulente materiale, morale, psihologice ș.a. către o activitate de muncă fructuoasă a colaboratorilor. Combinarea lor este recomandată ca fiind foarte eficientă.

3) În soluționarea sarcinilor concrete (locale) de anticriză motivarea colaboratorilor poate căpăta forme restrânse, concentrate.

4) În condițiile de incertitudine a volumului de producție crește importanța sistemelor de retribuire a muncii în regie cu premii sistematice.

5) Rotațiile, angajarea și concedierea grupurilor mari de colaboratori sunt sarcini importante în managementul anticriză. O problemă aparte este concedierea colaboratorilor de prisos, și, de asemenea, păstrarea (reținerea) celor mai „prețioși”.

6) Un mijloc eficient de sporire a rezistenței la criză a întreprinderii este pregătirea profesională a specialiștilor și muncitorilor. În condițiile actuale, de preferință sunt formele de ridicare a nivelului de calificare a personalului în centrele instructive din uzină, în cadrul consiliilor tehnice sistematice, a cercurilor calității, a consultărilor de producție permanente ș.a.

Angajarea, rotațiile și concedierea. O măsură impusă și, în același timp, un mijloc eficient de stimulare a personalului către o activitate anticriză sunt rotațiile (permutările ciclice), angajarea și concedierea colaboratorilor. Intrarea organizației în stare de criză, în mare măsură, este o cauză a necorespunderii componentei de cadre calitative și cantitative condițiilor schimbătoare. În acest caz, managementul trebuie să înainteze sarcini de schimbări radicale în componența personalului, trecerea lui într-o nouă calitate organizațional-tehnologică. Însă, măsurile de rotație, angajare și concediere a colaboratorilor trebuie să fie anticipate de elaborări de programe, apoi realizate sub un control strict și o analiză profundă a rezultatelor lor. Aceasta se explică prin faptul că organizația aflată în stare de criză, de regulă, dispune de resurse extrem de limitate de depășire a proceselor de insuficiență de cadre, acestea ieșite spontan de sub control, întreprinderea poate să nu găsească mijloace de stopare și de corectare a direcției lor. Însă, aceasta nu neagă necesitatea unor manipulări decisive de cadre în condițiile de incertitudine. Într-o oarecare măsură, instabilitatea modelează personalul, îl face mai receptiv la permutări și concedieri. În ceea ce privește colaboratorii proaspăt angajați, aceste procese, dimpotrivă, slăbesc dorința de a veni într-o firmă în criză. În privința noilor angajați acționează drepturi de alegere mai largi, dacă procesele de criză în localitate poartă un caracter local, și nu unul general. În cazul dat, pentru ei drept stimulare servește mărirea salariilor. De aceea, administrația întreprinderii aflate în stare de criză este obligată în perioada soluționării sarcinilor de angajare și permutare în cadrul întreprinderii să studieze profund tendințele generale în retribuirea muncii pentru diverse categorii de muncitori și specialiști, în primul rând, în limitele localității. Pe lângă aceasta, nu este de prisos cunoașterea tendințelor în retribuirea muncii la nivel macroeconomic. Este clar că oamenii de diferite profesii și de diferit nivel de calificare se autoapreciază diferit și sunt gata să muncească pentru remunerații diferite.

Experiența întreprinderilor străine demonstrează că înnoirea cardinală a personalului contribuie la sporirea calităților lui tehnologice. De regulă, schimbări corespund cu perioadele de reducere bruscă a cererii la producția dată și se observă mai des în întreprinderile de construcție a utilajelor, a

tehnicii electronice, conductori, comunicații, de producție a tehnicii de uz casnic etc. Fenomenele contemporane din industria moldovenească denotă la asemănarea tendințelor dezvoltării acestor procese cu cele din străinătate. Anume înnoirea personalului devine instrumentul principal în realizarea schimbărilor cardinale, în sporirea bruscă a capacității competitive a întreprinderilor industriale, îndeosebi, cele care funcționează în segmentele unde sunt prezenți producătorii străini.

Pentru administrația organizației aflate în stare de criză, cel mai greu, din punct de vedere moral-psihologic și financiar, este concedierea colaboratorilor deveniți inutili. Acest proces lipsește conducătorii de multe forțe morale și eforturi creative. Practica mondială și națională a acumulat o experiență bogată în optimizarea proceselor de concedieri la inițiativa administrației. Însă, personalul fiecărei întreprinderi este unic și necesită o atitudine individuală față de această problemă, precum și elaborarea în această bază a unui complex de măsuri speciale pentru fiecare sector, etapă, mijloc ș.a. Practica demonstrează că, de regulă, pleacă cei mai buni muncitori și specialiști, iar colaboratorii mai puțin utili și care sunt retribuiți nu în acord, dar în regie, urmează a fi impuși la concediere. Date fiind dificultățile în documentarea activității insuficiente a muncitorilor angajați în regie, impunerea la concediere a lor necesită multe eforturi din partea șefilor liniari și a conducătorilor de vârf ai organizației. În caz de necesitate a reducerilor radicale de personal acest proces poate fi organizat în ordinea următoare:

1) selectarea colaboratorilor care doresc sau sunt de acord să-și ia concedii fără întreținere de lungă durată și fără perfectarea documentară a acestor situații;

2) colaboratorilor ce nu doresc să-și ia concedii fără întreținere să li se perfecteze acte de întrerupere temporară a contractului de muncă sau să-i impună a se prezenta la lucru (la așa-numita „pedeapsă prin inactivitate” rezistă puțini și, după o perioadă de timp, mulți din ei sunt de acord la concedii fără întreținere sau demisionează);

3) în ceea ce privește colaboratorii „de prisos”, a începe procedura de disponibilizare din inițiativa administrației (cu toate cheltuielile, totuși, este o metodă mai puțin dăunătoare, decât acțiunea distrugătoare a celor ce nu lucrează eficient);

4) prin ordine aparte, disponibilizarea pe etape (în bază de reduceri de state) a grupurilor rămase de colaboratori de prisos.

Practica demonstrează că o formă mai eficientă de concediere a colaboratorilor de prisos este reorganizarea structurii organizatorice, periodicitatea căreia nu este limitată de către legislație. Aceasta permite, în termen de 2-3 luni, efectuarea câtorva reorganizări ale structurilor în diverse segmente ale organizației aflate în criză și, prin aceasta, asigurarea bazei legislative pentru disponibilizarea tuturor colaboratorilor de prisos de toate nivelurile (de la muncitori până la conducători).

Legislația națională nu acordă drepturi suplimentare pentru patroni în procedura de concediere a pensionarilor. În starea de criză a organizației, prin încărcări incomplete și salarii mici, această categorie de colaboratori poate deveni destul de utilă, pe de o parte, neavând pretenții față de salarii (îi salvează pensia, salariul fiind privit ca un venit suplimentar), iar, pe de altă parte, anume acești oameni, de regulă, atenuiază manifestările de extremism în echipa de muncă (prin forța autorității lor, a raționamentului just și a înțelegerii mai profunde a cauzelor crizei). În acest context, se poate recomanda conducătorilor anticriză să nu grăbească procesul de disponibilizare a pensionarilor, mulți dintre care, deși nu lucrează repede, dar o fac calitativ, așa cum este necesar în condițiile de depășire a crizei. Aceasta se referă atât la muncitori, cât și la specialiști și conducători. Însă trebuie de atenționat faptul că colaboratorii vechi rareori transmit secretele măiestriei lor colaboratorilor tineri. De aceea, păstrând pensionarii, urmează a-i antrena în activități de instruire a tineretului, deci, formarea sistemului de tutore. În acest scop, este rațional a introduce sisteme speciale de instructaj, formarea grupurilor de tineret ca rezervă de cadre, elaborarea planurilor de creație individuale pentru șefii-instructori de vârstă pensionară ș.a. Necesitatea unei astfel de influențe asupra pensionarilor este determinată de faptul că, spre deosebire de persoanele de vârstă prepensionară, ei, în orice moment, pot părăsi întreprinderea și prin aceasta pot crea deficiențe în procesul de producție de bază.

O problemă specială este practica de concediere a femeilor. Legislația în domeniul muncii prevede un șir de restricții pentru patroni la disponibilizarea femeilor, situație necesitând o studiere minuțioasă. În majoritatea țărilor, o anumită categorie de colaboratori au protecție strictă față de concedierile conform reducerii de state. Aceasta se referă la femeile însărcinate, femeile ce se află în concedii de îngrijire a copiilor mici. În Germania și SUA sunt protejați și colaboratorii de vârstă înaintată. Pentru concedierea invalizilor în Germania și SUA este necesară o permisiune specială de la organele de resort. În întreprinderile din Italia pentru invalizi sunt stabilite cote speciale. Muncitorii străini, de regulă, încheie contracte urgente, care nu sunt reîncheiate în perioadele de stagnare a producției.

E de remarcat faptul, că concedierea colaboratorilor din inițiativa administrației este o acțiune gravă față de oameni – omul este lipsit de mijloace de existență.

De aceea, chiar și conducătorii organizațiilor aflate în stare de criză, pe lângă responsabilitate penală și administrativă, mai poartă și o mare responsabilitate morală pentru soarta celor care și-au dat forțele și anii (deseori cei mai buni) întreprinderii date. Aceasta impune procedurilor de disponibilizare a colaboratorilor cerințe privind elaborarea unui complex de măsuri în scopul plasării în câmpul muncii, precum și alte metode de susținere materială.

Ca formă de reorganizare a personalului întreprinderii în criză poate fi utilizată rotația cadrelor. Ea presupune permutări ciclice ale colaboratorilor și se poate referi atât la conducători, cât și la muncitori. O deosebită popularitate are rotația cadrelor în firmele nipone, mai ales, în cele ce practică sistemul angajării pe viață. În firmele nipone este considerat normal faptul schimbării cu locul a șefului și subalternilor săi, activitatea periodică a specialiștilor tineri pe parcursul a 10 ani în procesul de producție cu specific tehnologic diferit. Asemenea forme de permutare a colaboratorilor nu sunt caracteristice pentru firmele europene, însă aceasta nu înseamnă că ele nu sunt utile pentru practica industrială moldovenească cu tradiții paternale puternice.

În condiții de criză, angajarea noilor colaboratori este dificilă, însă această măsură poate deveni cea mai efectivă în depășirea dinamicii economice negative. Dacă angajarea colaboratorilor noi decurge paralel cu reducerea de state și reducerile celor de prisos, acesta constituie un puternic izvor de tensiune în echipă. Cu toate acestea, administrația întreprinderii în criză, de regulă, nu dispune de resurse de timp pentru realizarea consecutivă a concedierilor și angajării colaboratorilor și, de aceea, trebuie să găsească forțe și mijloace pentru asigurarea acestui proces într-o atmosferă satisfăcătoare, să nu permită acțiuni destructive din partea celor, interesele cărora sunt lezate. Manifestând umanism în hotărârea problemelor de cadre, administrația întreprinderii în criză trebuie să stea bine pe poziții, pentru a parcurge această perioadă cât mai puțin dureros. O astfel de poziție a administrației trezește respect în rândul subalternilor și prezintă un mijloc suplimentar de motivare a activității lor de afaceri.

A.Smit (1723-1790) în lucrarea sa publicată în anul 1776 „Cercetările despre natura și cauzele bogăției popoarelor” a fundamentat ideea despre „mâna nevăzută”, care, în baza acordului de interese ale diferitor subiecți economici, asigură coordonarea socială lipsită de crize. Mulți autori au încercat să formuleze mecanismele de coordonare a intereselor diferitor membri ai societății, de prevenire a pagubelor în urma conflictelor distrugătoare. Astfel de experiențe practice sociale au fost Comuna din Paris, Republica Bavaria, Cuba și multe altele. Cu toate insuccesele, gândirea socială n-a fost stopată în tendința de a construi „Orașul soarelui” (1632), care a evoluat în gândurile vestitului italian Tommazo Campanella (1568-1639), țara „Utopia” existentă în imaginația englezului Tomas Mor (1478-1532), căznit pentru liberalism. Modelele ideale de organizații economice deranjau somnul Verei Pavlovna în romanul lui Cernâșevskii, la fel supus caznei.

Încercări de realizare a modelelor lipsite de conflicte a organizațiilor de nivel microeconomic și macroeconomic neliniștesc mințile multor specialiști contemporani în ramura economiei și dreptului. Profesorul Paul Heyne de la Universitatea din Sietl fundamentează ideea coordonării sociale lipsite de crize pe calea acordului de interese, prezentând în calitate de exemplu ideal de astfel de colaborare mișcarea transportului

Particularitatea principală a transportului în orele de vârf este nu drumul, dar mișcarea. Toți șoferii tind spre diferite scopuri, gândindu-se exclusiv la propriile interese... Alți șoferi doresc să evite accidentele... Mai sunt și reguli generale, cărora li se supune fiecare șofer... Însă, practic, toate acestea se aseamănă cu descrierea instrucțiunii de creare a haosului. Și ar fi adus în final la munți întregi de metal uzat. În loc de aceasta apare o mișcare bine coordonată, atât de lentă, că privind-o de la înălțime, poți avea o satisfacție estetică deosebită. Într-adevăr, mișcarea transportului în orele de vârf și, în general, a transportului orășnesc în orice timp este un exemplu al unei deosebite reușite colaborări sociale” .

Cu toate acestea, practica socială demonstrează că este imposibil a ocoli șocurile de criză, dar este posibilă aplanarea acțiunilor lor distrugătoare, utilizarea stării de criză pentru tranziția la o calitate organizațional-tehnologică nouă.

În ceea ce privește factorul uman, una din principalele funcții ale gestiunii anticriză este prognozarea posibilelor conflicte în organizații și prevenirea lor, găsirea motivelor unificatoare pentru consolidarea membrilor echipei la hotărârea problemelor de dezvoltare și progresare.

Însă, interesele top-managerilor corespund doar în ceea ce privește prețul problemei, adică pe ce cale, din contul cui întreprinderea va ameliora indicii economici, interesele administrației (tabelul 1).

Tabelul 1. Interesele top-managerilor în organizația economică

Nr. crt.	Problemele și măsurile gestiunii anticriză	Nivelul de susținere sau contrazicere	
		top-manager	Comitetul sindical
1	Depășirea crizei	+++	+++
2	Respectarea regimului economic	+++	+
3	Reorganizarea producției, comasarea secțiilor și sectoarelor	++	++
4	Reducerea utilajului	++	++
5	Reducerea personalului	++	-
6	Înlocuirea conducătorilor	+	+
7	Implementarea proceselor tehnologice ce reduc munca oamenilor	+++	+ -
8	Valorificarea producției care necesită noi locuri de muncă	+	+++
9	Intelectualizarea producției	+++	++
10	Simplificarea (deintelectualizarea) producției	+	+
11	Înlocuirea conducerii de vârf	-	-
12	Divizarea întreprinderii pe părți	++	+
13	Crearea întreprinderilor auxiliare și a filialelor	+++	++
14	Vinderea obiectelor sociale (baze de odihnă, cămine, tabere pionierești, policlinici ș.a.)	+	--
15	Acordarea ajutorului de sponsorizare organizațiilor externe	+ -	-
16	Instruirea personalului	+++	+++
17	Protecția muncii	+	+++
18	Atitudinea față de greve	--	+
19	Atitudinea față de acțiunile unitare de nesupunere	--	+
20	Reducerea salariului personalului	+++	--
21	Sporirea normelor de producție	+++	-

Notă. Numărul de (+) și (-) corespunde gradului de susținere sau contrazicere

Compararea atitudinilor administrației și comitetului sindical relevată în tabelul 1 stabilește existența pozițiilor diferite a subiecților relațiilor de muncă indicați în privința mai multor probleme.

Bibliografie

1. Burlacu N. Personalul organizației aflate în criză. Revista „Studii Economice,, nr.3-4, Chisinau: ULIM, 2011, p. 207-216.
2. Burlacu N. Managerul general al organizației aflată în criză. Revista „Studii Economice,, nr.1-2, Chisinau: ULIM, 2011, p.95-103.
3. Tcaci C. Conceptul potențialului viabilității întreprinderilor. În: Studii economice. An.4, nr.3-4, decembrie, 2010. Chișinău, 2010, p. 390-392.

OPORTUNITATEA CREDITĂRII ȘI EFECTELE EI THE OPPORTUNITY OF LENDING AND ITS EFFECTS

*Ion STURZU – viceguvernator al BNM
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., ULIM*

Articolul acordă atenție legilor de bază ale funcționării sistemului de credit. Rezumativ sunt date caracteristicile cheie ale liniilor de credit ale statului, sunt descrise problemele de dezvoltare și subliniate perspectivele de aplicare în continuare a condițiilor economice moderne, sunt recomandări propuse pentru a îmbunătăți eficiența anumitor tipuri de creditare.

Cuvinte-cheie: sistem de credit, problema sistemului de credite, credit, creșterea eficienței de creditare.

The article describes the main principles of functioning of the credit system. Summarizes the features of the key directions of the credit system of the R.Moldova. Described problems of their development and prospects for future use in modern economic conditions. Developed recommendations on improving the efficiency of certain types of lending.

Keywords: credit system, the problem of the credit system, credit, increasing the efficiency of lending.

JEL. Classification: F51

Sistemul modern al creditării în R. Moldova este o formă de creștere stabilă a economiei țării. Acest "evantai de varietate de credite și instituții financiare, care operează pe piața de capital de împrumut și exercită acumularea și mobilizarea veniturilor, este format din mai multe straturi de structuri instituționale" [1, p.135].

Deoarece sistemul creditar și bancar interacționează, dezvoltarea lor are loc concomitent, și fără perfecționarea sistemului bancar este imposibil a exercita creditarea eficientă a diferitor sectoare ale economiei.

Actualmente, în concordanță cu ultimele evenimente politice și economice, relațiile tensionate dintre Est și Vest, multe sectoare ale economiei pot fi afectate negativ de consecințele acestor procese. De eficacitatea sistemului creditar din R.Moldova în starea actuală formată depind relațiile economice dintre diferite sectoare și rezultatul lor financiar pentru țară. Prin aceasta se determină actualitatea acestei cercetări.

Scopul cercetării constă în investigarea particularităților sistemului creditar din R.Moldova și alte țări și a propune recomandări vizând sporirea eficienței aplicării unor tipuri de creditări în condițiile actuale.

Sarcinile cercetării:

- caracteristica sistemului creditar ca o totalitate de diferite tipuri de creditare;
- descrierea problemelor și tendințelor aplicării în continuare a creditării ca o formă de finanțare;
- elaborarea recomandărilor vizând sporirea eficienței utilizării de către structurile financiare naționale a unor tipuri de creditare.

Cuvântul «credit» provine de la latinescul «creditum» – a da, a da pe datorie (uneori este interpretat ca «cred» sau «încredere») [4, p. 131].

Creditarea bancară se realizează în diferite forme de creditare. Clasificarea lor se poate baza pe multiple particularități ce reflectă diferite fațete ale procesului de creditare.

Criteriile de clasificare a tipurilor de credite sunt redată în figurile 1 și 2.

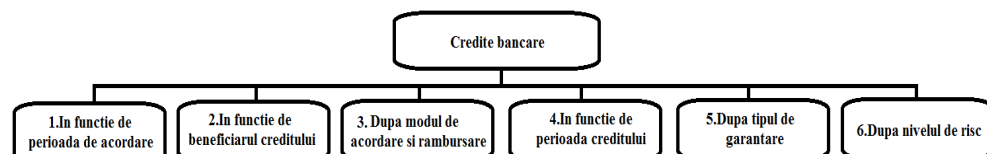


Fig. 1. Criteriile de clasificare a creditelor

Sursa: Grigoriță C. Activitatea bancară. Chișinău: Cartier, 2004, p.185

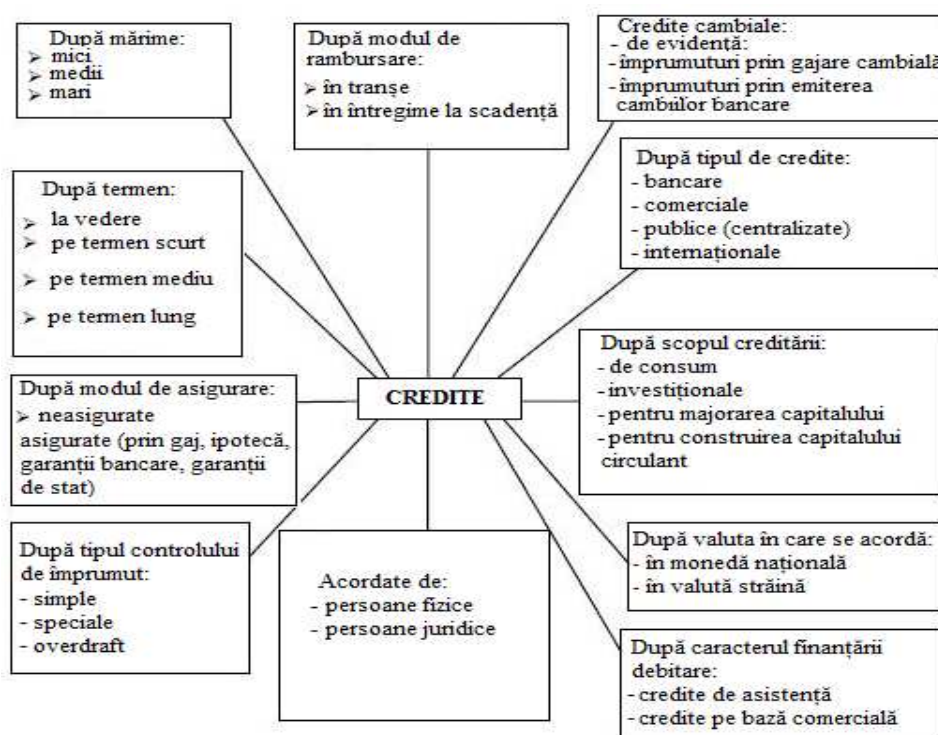


Fig. 2. Clasificarea creditelor

Sursa: investigațiile autorului

Pe lângă formele prezentate, la operațiunile bancare se referă operațiunile care după natura lor economică sunt foarte apropiate de credite (ipotecă, leasing, factoring). Specificul mecanismului este reflectat în legislație și documente speciale.

Ipotecă (de la hypotheke grec - cautiune ipotecară) - formă specială de garanție pentru împrumut, garantată cu bunuri imobiliare (terenuri, mijloace fixe etc.), garanție acordată unui creditor, prin care acesta are dreptul real asupra unui bun imobiliar (egal în valoare cu un împrumut) care aparține debitorului, pentru a obține un împrumut în caz de nerambursare a datoriei pentru care creditorul devine titularul dreptului de proprietate. Drept real în

baza căruia creditorul cedează prin vânzare bunul imobil primit în garanție de la debitor, în cazul când acesta nu își onorează plata în termen.

Leasing – operațiuni prin care un locator (1) se obligă ca, la cererea unui consumator, să cumpere sau să preia de la un furnizor un bun mobil (imobil) și-l transmită utilizatorului ; posesie sau folosință a acestuia, contra unei plăți, numite redevență, în scopul exploatării ori, după caz, a achiziționării bunului. Leasingul este un sistem de finanțare a investițiilor conform căruia o întreprindere poate închiria materiale, mașini, utilaje de la societăți specializate. Leasingul este o operațiune cu caracter economic/juridic prin care o parte, numită locator/finanțator, transmite dreptul de folosință asupra unui bun aflat în proprietatea sa unei alte părți, numită utilizator, la solicitarea acesteia și pentru o anumită perioadă de timp, contra unei sume periodice, numită rată de leasing. La sfârșitul perioadei prevăzute în contractul de leasing, locatorul/finanțatorul se obligă să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing sau de a înceta raporturile contractuale. Pot constitui obiect al unei operațiuni/contract de leasing bunurile imobile și bunurile mobile de folosință îndelungată aflate în circuitul civil.

Factoring – mod de finanțare pe termen scurt (în general, a exporturilor de mărfuri de larg consum), conform căruia o instituție financiară (bancă, grupuri intermediare etc.) se obligă, pe baza unui contract, să preia, în schimbul unui comision (cotă procentuală din valoarea tranzacției), toate creanțele exportatorului, inclusiv riscul neîncasării în termen a creanțelor, operațiune prin care unele structuri specializate se angajează să încaseze facturile neîncasate de societățile comerciale contra unui comision. [4, p.171].

Aceste elemente în esența sa economică sunt verigi importante în structura sistemului de credit național. Restructurarea rapidă a economiei mondiale a dezvăluit în perioade de criză problemele sistemului de credit modern al R.Moldova, împiedicând dezvoltarea acestuia.

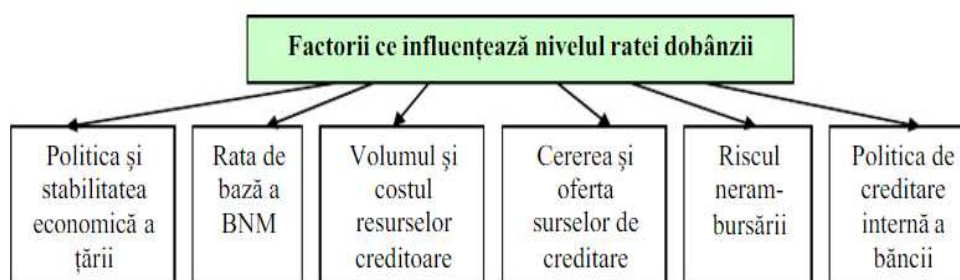


Fig. 3. Factorii de influență asupra ratei dobânzii

Sursa: investigațiile autorului

Aceste probleme includ:

1). existența băncilor comerciale mici, cu baza financiară slabă (care nu fac față nevoilor clienților, sunt limitate la operațiunile de creditare pe termen scurt, nu investesc în dezvoltarea de activități economice, sunt limitate de

monopolul băncilor mari, jucători străini pe piață, lipsa de sfere profitabile de amplasare a resurselor bancare);

2) problemele sistemul ipotecar (pe piața imobiliară nedezvoltată, disparitatea prețurilor locuințelor la nivelul mediu al volatilității veniturilor, instabilitatea dolarului pentru creditele ipotecare în valută, declinul în popularitate de creditare ipotecară din cauza schimbărilor rapide pe piața imobiliară, sunt inacceptabile pentru majoritatea prețurilor și a altor condiții ale băncilor - dimensiunea primei tranșe până la 30% din prețul de achiziție, termenul mediu de împrumut de 21,5 ani și altele.), care impun băncile să abordeze gestionarea riscurilor în acest domeniu (fig. 4);

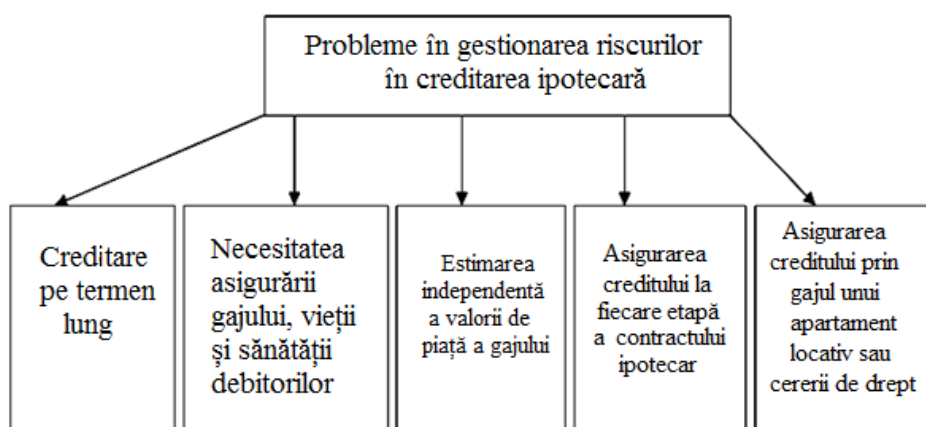


Fig. 4. Problemele în domeniul gestionării riscurilor provenite din creditele ipotecare
Sursa: investigațiile autorului

3) problemele creditelor auto (cea mai populară este subvenționarea mașinilor, din 2014, după estimările experților, ratele la creditele auto ar putea crește cu 5% [3];

4) scumpirea creditelor pentru populație (creșterea ratelor la credite, reducerea solvabilității din cauza reduceri salariale și reducerea locurilor de muncă, creșterea procentului creditelor neperformante - în medie cu 3,3% mai mare decât nivelul european);

5) rigiditatea condițiilor bancare pe toate tipurile de credite acordate persoanelor fizice și juridice într-o situație economică instabilă (prelungirea termenului de rambursare anticipată, plasarea în "lista neagră" a clientului cu plata mică sau întârziere la scadență, creșterea numărului de documente pentru împrumut și dependența de dimensiunea sumei pariului creditar la disponibilitatea acestor documente și altele);

6) concurența din partea unor instituții financiar-creditare noi, companii de asigurări și fonduri de investiții, care atrag depozite de la public în condiții comerciale autentice, pe principiul "piramide";

7) incapacitatea mai multor bănci pentru a credita producerea (cele mai multe bănci dețin fonduri lichide sau exportă capitalul în străinătate, nu este formată o structură de creditare eficientă a producerii cu suportul unor experți

externi în zonele de producție înguste pentru a evalua cu exactitate riscurile specifice și previziunea solvabilității companiilor de producție, stabilirea unui sistem de credite pentru fabricarea de utilaje mai flexibil);

8) diminuarea cererii pentru credite (populația are atitudine mai prudentă și responsabilă, având în vedere utilizarea creditelor bancare, se remarcă o creștere a popularității express-creditelor, creditelor care nu necesită garanții (gaj), reducerea cererii pentru creditele auto și creditele ipotecare);

9) reducerea volumului creditării (anual, volumul creditării se diminuează cu 1%, reducându-se concomitent procentul de întârziere la plățile împrumuturilor pentru companiile de producție și depășirea limitei de credit și suma acesteia);

10) pierderea încrederii publice în instituțiile de credit în legătură cu pierderea de depozite, operațiuni de raider, excrocherii, infracțiuni care constau în înșelarea unei persoane prin mijloace frauduloase în scopul obținerii unor profituri etc;

11) Rigiditatea poziției comunității bancare internaționale vizând instituțiile de credit din R. Moldova [6, 68] pe fondul evenimentelor politice și atitudini față de R. Moldova [6, c. 68].

Corelația dintre provizioanele pentru pierderi din credite și riscul de credit se realizează, pe baza politicii de creditare, caracteristicilor creditelor, evaluării cererii de credite și a creditelor neperformante (pierderilor din credite). Cu cât riscul de credit este mai ridicat, numărul creditelor neperformante este mai mare și provizioanele pentru pierderi din credite trebuie să fie mai mari. Corelația dintre profitul din dobânzi, profitul ce nu provine din dobânzi și riscul de credit se realizează prin analiza profitabilității clienților și prin stabilirea ratei dobânzii active. Un risc de credit mare implică o dobândă activă ridicată.

Procedurile de revizuire a creditului identifică momentul când creditul a început să se deterioreze și ajută la instituirea acțiunilor corective. Cele mai multe credite - problemă pot fi restructurate printr-o utilizare eficientă a perioadei până la îmbunătățirea condițiilor financiare ale debitorului. Astfel, analiza creditelor - problemă constă în detectarea situațiilor - problemă și modificarea termenilor inițiali, spre a îmbunătăți perspectiva rambursării.

Astfel, sistemul de creditare modern din R. Moldova nu satisface pe deplin toate nevoile economiei, fiind necesare schimbări în anumite domenii de creditare. Între timp, sistemul a fost deja format, având propriile tendințe de dezvoltare care afectează schimbările structurale. Viața pe credit a devenit pentru multe familii o realitate. Unele domenii de creditare doar se vor dezvolta în continuare. Prin urmare, se impune reglementarea acestuia de către stat pe baza metodei de stimulare a politicii structurale în scopul de a preveni destabilizarea sistemului bancar.

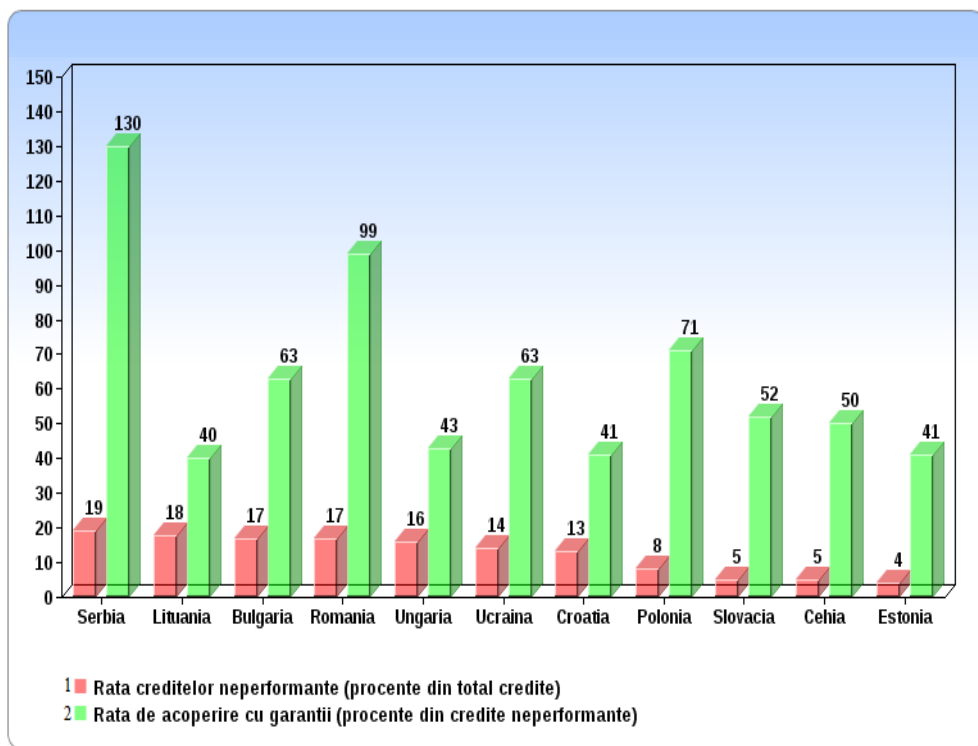


Fig. 5. Rata creditelor neperformante și gradul de acoperire cu garanții, 2012
Sursa: Raport FMI, 2014

Dezvoltarea sistemului creditar în R.Moldova și unele țări în ultimii ani, în opinia cercetătorului, va avea următoarele tendințe.

Pe parcursul aa. 2014-15, se observă un reflux de capital străin din unele sectoare ale economiei, cauzat de tensiunile comerciale externe, introducerea embargoului și criza socio - politică din Europa. Se observă tendința de restrângere a activității unor bănci străine, pierderea activității, reducerea volumului de creditare, ce pot fi atribuite acestor instituții financiare, care după estimările autorului vor persista și în 2016.

Concomitent, băncile autohtone în această situație capătă experiență și avantaj competitiv puternic. Încrederea deponenților în băncile străine a scăzut din cauza înghețării conturilor persoanelor fizice, o încălcare a drepturilor deponenților. În același timp, instituțiile financiare din R.Moldova par a fi mai stabile după crizele din 2015. Prin urmare, în viitorul apropiat va exista o cerere de împrumut în mai multe bănci. Acest proces va contribui la recăpătarea încrederii populației, la disciplina financiară mai înaltă. Aceste condiții vor favoriza fluxul de capital de la băncile străine și o creștere a opțiunilor de împrumut favorabile pentru debitorii din băncile mari și alte structuri private.

În ultima perioadă a crescut cererea față de creditele pe termen scurt, creditele ipotecare și altele din cauza fluctuațiilor pe piața imobiliară. Însă nu trebuie să ne așteptăm la ascensiunea creditelor ipotecare. Dimpotrivă, multe bănci vor diminua numărul creditelor oferite sau vor revedea condițiile de prestare.

Reducerea ratei dobânzii la credite în viitorul apropiat se va stopa la unele tipuri de credite, iar la altele rata dobânzii va crește (credite auto 5%). Concomitent se va reduce ponderea creditelor restante ca urmare a creșterii solvabilității populației. Este posibil ca vechiul model de creștere a creditului pe baza creșterii împrumuturilor externe să fie înlocuit de un model conceput pe economiile interne ale cetățenilor și împrumuturile de finanțe.

Așadar, se impune aplicarea unei serii de măsuri de îmbunătățire a eficienței anumitor tipuri de creditare, și anume:

- 1) asigurarea susținerii de stat a băncilor comerciale;
- 2) sporirea volumului creditelor din fonduri locale și speciale pe termen până la 3 ani;
- 3) formarea condițiilor favorabile vizând creditarea IMM cu acordarea unor facilități pe termen mediu;
- 4) extinderea activității de creditare prin plăți pentru bunurile livrate (factoring);
- 5) acordarea de subvenții pentru dezvoltarea de credite educaționale (acordarea de împrumuturi pentru studenți, cu rata dobânzii mai favorabilă, oferirea de împrumuturi fără dobândă - sociale);
- 6) acordarea de subvenții pentru întărirea sistemului bancar;
- 7) optimizarea cerințelor pentru debitori (reducerea cerințelor de vârstă etc).
- 8) creșterea volumului creditelor acordate de băncile mari;
- 9) reducerea ratei dobânzii și creșterea încrederii față de debitori;
- 10) acordarea creditelor ipotecare pe termen lung (10-25 ani);
- 11) dezvoltarea creditării ipotecare sub gajul imobilului [5, p. 649];
- 12) reducerea creditelor restante.

În condiții moderne este necesară o anumită poziție de monitorizare a statului în ceea ce privește reglementarea ratelor și crearea de condiții favorabile pentru plata creditelor restante.

Atragerea de ISD constituie o sarcină majoră la momentul actual pentru Republica Moldova, însă în egală măsură trebuie susținut și capitalul autohton. Conducerea țării, Guvernul tind să atragă capitalul investițional pentru a stimula, primordial, exporturile.

Strategia Republicii Moldova constă în atragerea către anul 2020 a investițiilor în sumă de 600 milioane USD și, astfel, să atingă o majorare a exporturilor cu 33 la sută. Acest obiectiv este prevăzut de Strategia Națională de Atragere a Investițiilor pentru Dezvoltarea Exportului 2016-2020. Economia Republicii Moldova riscă să devină una falimentară în cazul în care statul nu va elabora de urgență o strategie viabilă de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor. Societatea științifică și practicienii au pus în discuție un proiect de document în acest sens, pentru perioada 2016-2020.

Banca Europeană de Investiții (BEI) planifică să aloce Republicii Moldova un împrumut în sumă de 120 milioane EUR vizând implementarea proiectului

„Livada Moldovei“. Conducerea țării a aprobat proiectul de lege pentru ratificarea contractului de finanțare. În sarcinile proiectului se preconizează dotarea cu instalații de irigare și antigrindină, mecanizarea și automatizarea proceselor postrecoltare a producției horticole, extinderea pepinierelor pentru producerea materialului săditor. Beneficiari ai proiectului vor fi circa 300 agenți economici și 52 mii de gospodării țărănești care activează în sectorul hortic. Guvernul a mai aprobat proiectul de lege pentru ratificarea Acordului de finanțare a Programului rural de reziliență economico-climatică incluzivă dintre Moldova și Danemarca, prin intermediul Fondului Internațional pentru Dezvoltare Agricolă. Grantul are o valoare de 5,27 milioane USD.

Bibliografie

1. Evsiucova R., Gribincea A. The role of commercial banks in the investment proces of the state in modern conditions. Conferință științifică internațională. "Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării Europene". 29-30 octombrie 2010. Chișinău: ASEM, 2010, p. 143-148.
2. Legea privind contractele de credit pentru consumatori. Nr. 202 din 12.07.2013, Publicat: 06.09.2013 în Monitorul Oficial Nr. 191-197, art Nr: 619, data intrarii în vigoare: 06.03.2014 [http://capital .market.md /ro/content/apetit-ul-pentru-credite-scade-renaste-economisirea](http://capital.market.md/ro/content/apetit-ul-pentru-credite-scade-renaste-economisirea)
3. Sofronie S., Gribincea A. Les investissements - problemes majeures pour la Moldovie. Analele ULIM - 2004, seria Economie, Chișinău: ULIM, 2005, v.3, p.95-99.
4. Ștăhovschi A., Bucuci O., Gribincea A. Problemele atragerii investițiilor și protejarea producătorului în condițiile crizei financiare. Republica Moldova în Uniunea Europeană: problemele și perspectivele cooperării. Academia de Științe a Moldovei. (Culegere de lucrări științifice). Chișinău: ÎEP Știința, 2010, 148p, pp.106-111.
5. Tacu A-P., Gribincea A. Alegerea variantei optime de investiții. Procesele investiționale din R.Moldova, Conferința internațională, 4-5 decembrie 2002, Chișinău, ACTR-ACCELS, 2002, p.35-39.
6. Гимазетдинова Э.Я. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях В: Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I. – М.: РИОР, 2011. – С. 57-59.
7. Денежно-кредитный энциклопедический словарь / сост. С.Р. Моисеев. – М.: Дело Сервис, 2006. – 383 с.
8. Захарова Е. 2014 год повысит ставки по автокредитам// Gudok. ru: сайт. – URL: <http://www.gudok.ru/transport/auto/?ID=1033710>.
9. Костерина Т.М. Банковское дело: учебно-практическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 360 с.
10. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России. В: Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. Краснодар: КубГАУ, 2012. – № 05 (079). – с. 648-659. URL: <http://ej.kubagro.ru/2012/pdf/47>.
11. Селезнев А. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы. В: Экономист. – 2009. с. 96-101.
12. <http://ziarulumina.ro/investitii-in-agricultura-din-republica-moldova-99881.html>.

**DINAMICA INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ȘI CONTEXTUL
COMPETITIV AL ECONOMIEI ROMÂNIEI
FOREIGN DIRECT INVESTMENT GROWTH AND COMPETITIVE
CONTEXT OF THE ECONOMY OF ROMANIA**

Valerian SĂLĂVĂSTRU, doctorand, ULIM (România)

În articol sunt studiate în complex diverse aspecte cu privire la rolul investițiilor străine directe (ISD) în dezvoltarea economică; principalii factori ce determină atragerea ISD la modernizarea și reformarea economiei; dinamica principalilor indicatori privind dezvoltarea economiei României și locul ei în UE și în lume; repartizarea ISD pe principalele activități economice, inclusiv în aspect regional și folosirea lor eficientă.

In the article are being studied in complex various issues regarding the role of foreign direct investments (FDI) in economic development; the main factors determining attraction of FDI in modernizing and reforming the economy; dynamics of the major indicators of the development of the Romanian economy and its place in the EU and worldwide; distribution of inward FDI by main economic activities, including in the regional aspect and their efficient use.

Cuvinte-cheie: investiții străine directe, produs intern brut, inflație, competitivitate economică, export, import, balanță comercială, balanță de plăți, cooperare internațională în domeniul investițiilor.

Key words: foreign direct investments, the gross domestic product, inflation, economic competitiveness, export, import, trade balance, balance of payments, international cooperation in the field of investment.

JEL. Classification: E22, F38

Sfârșitul secolului XX-lea a fost marcat de o accelerare fără precedent a globalizării, fenomen în care dinamica fuziunilor și achizițiilor internaționale, incluzând cumpărarea de către investitorii străini a întreprinderilor de stat privatizate (în statele aflate în tranziție), a stabilit noi recorduri ale volumului de investiții străine directe. Creșterea fluxului de investiții străine directe a depășit ritmul de creștere a comerțului mondial în unele perioade ale ultimelor două decenii.

Se poate spune ca investițiile străine directe pot fi mai importante decât comerțul, din punctul de vedere al furnizării de bunuri și servicii către piețele străine. În plus, investițiile străine directe au devenit cea mai importantă sursă de finanțare pentru țările în curs de dezvoltare. Totodată, în ultimii ani, investițiile străine directe s-au dovedit și cea mai stabilă sursă de finanțare față de investițiile de portofoliu sau împrumuturile la bănci, ele fiind mai puțin afectate de crizele financiare.

Obiectivele concrete în raport prin care se formează fluxurile investiționale directe sunt privite din două perspective: ale statului-investitor și ale statului-gazdă.

Pentru stat ce investește:

- aprovizionarea din statul-gazdă cu materii prime și resurse energetice;
- folosirea piețelor-gazdă pentru desfacerea produselor;
- utilizarea eficientă a factorilor de producție de care dispune gazda.

Pentru statul-gazdă:

- procurarea pe această cale a unor tehnologii de ultimă oră;
- modernizarea producției prin re tehnologizare și generare a progresului tehnic;
- creșterea numărului de locuri de muncă;
- apariția și dezvoltarea unor noi ramuri de activitate;
- eficientizarea managementului.

Economistul John Dunning aprecia faptul că investițiile străine directe sunt determinate de o multitudine de factori, printre care cei mai importanți ar fi [3, p. 107]:

- avantajele specifice statului în care se realizează investiția;
- avantajele specifice statului, în special ale firmei care realizează investiția;
- capacitatea firmei care investește de a internaliza aceste avantaje.

România are o mare șansă în ceea ce privește afluxurile de capital extern ce vor intra în următorii ani, prin fondurile acordate de UE statelor care doresc să adere la marea familie europeană. Pentru a obține acești bani, țara noastră trebuie să facă dovada voinței de a îndeplini programele de dezvoltare pe care și le-a asumat singură.

După anul 1990, intrările de capital străin în economia românească au crescut semnificativ față de ieșirile de capital românesc ce prezintă un nivel foarte scăzut.

Pentru România, ruptura de sistemul politic și economic socialist care s-a produs după 1989 a făcut ca nevoia de capital să devină mai acută decât în perioadele precedente. Dorința de a trece de la sistemul economic centralizat la sistemul economiei de piață a necesitat ample restructurări și transformări politice, economice și sociale în vederea integrării economiei românești la economiile dezvoltate și în primul rând la cea a Uniunii Europene.

Fără îndoială, în timp această acutizare a nevoii de capital s-a produs ca urmare a întârzierilor înregistrate în restructurarea și reformarea economiei românești, dar și ca urmare a distrugerilor și administrării defectuoase a unităților economice din industrie, agricultură, transporturi, comerț, turism etc.

În aceste condiții, problematica investițiilor străine în România devine o componentă importantă a strategiei macroeconomice.

Cu toate acestea, o gravă eroare care s-a produs în administrarea reformei economiei românești după 1989 este că în preocupările strategice ale structurilor de putere, capitalului intern al dezvoltării i-a fost acordată o importanță redusă. Totuși, pentru România, interesul față de investițiile străine directe, în această perioadă de trecere a economiei românești la economia de piață și racordarea la economia mondială, are la bază următoarele motivații:

- nevoia de capital în vederea re tehnologizării și refacerii economice;

- transferul de tehnologie și de know-how este una din căile de primă aplicabilitate în realizarea progresului tehnic. Aceasta se realizează prin asocierea cu parteneri străini din țările puternic dezvoltate. Atragerea în acest mod a capitalului străin facilitează accesul la tehnologie;

- preluarea și aplicarea unor metode de conducere mai performante;

- accesul la piața occidentală (produsele obținute în cadrul acestor forme de cooperare și participare străină la fabricație au acces mai ușor pe piețele externe).

După revoluția din decembrie 1989, România a fost nevoită să înceapă un proces de tranziție de la economia de comandă la economia de piață liberă. Startul acestui proces s-a dovedit a fi dificil. Economia națională se găsea într-o stare aproape integral etatizată, sectorul de stat participând la formarea PIB în proporție de circa 87%, restul revenind sectorului privat. Ca urmare a acestei situații, înlocuirea economiei de comandă cu economia de piață apare ca un proces realmente necesar. Modalitatea prin care s-a realizat trecerea la economia de piață a fost privatizarea. În acest context s-au formulat două modele posibile de intervenție, și anume, „terapia șoc” și /sau „terapia graduală”, o terapie rapidă, sau una lentă. Trecerea de la sistemul public la cel privat s-a făcut pe fondul unui vid legislativ, care a permis abuzul, corupția și jaful patrimoniului național. Ca rezultat al acestor greșeli, economia românească a cunoscut un declin al creșterii economice, proces care, odată declanșat, necesită eforturi mari și durată pentru a fi stopat [6, p. 119].

Modernizarea și restructurarea economiei naționale este o acțiune complexă care vizează toate nivelurile activității economice: ansamblul economiei naționale, ramurile economiei, unitățile economice, locurile de muncă.

Activitatea de modernizare și restructurare este un proces dinamic care asigură modernizarea capitalului fix, crearea unor structuri complexe și mobile, introducerea celor mai performante metode și tehnici de muncă. În cadrul activității de restructurare și modernizare a economiei naționale se acordă un loc important îmbunătățirii activității fiecărei ramuri în parte, creșterii gradului de participare la circuitul economic al firmelor mici și mijlocii, producătoare de bunuri și servicii, în investiții. Statului îi revine un rol determinant atât datorită rolului său de moderator în economia națională, cât și forței sale financiare și economice. Prin pârghiile fiscale și monetare pe care le posedă, statul poate reorienta agenții economici, publici și privați spre investiții, spre modernizarea capacităților de producție.

În perioada anilor 1948-1990, cooperarea economică internațională a României prin participarea la investiții cu țările capitaliste dezvoltate, cele în curs de dezvoltare și cele socialiste a cunoscut o evoluție pozitivă. Cooperarea cu țările capitaliste și cele în curs de dezvoltare a trecut treptat de la forme simple, tradiționale sau multinaționale, în domeniul investițional, în domeniul producției, pentru realizarea unor obiective industriale, a unor

produse sau subproduse, în timp ce cu țările socialiste cooperarea s-a desfășurat în cadrul CAER, având la bază programul complex. Au fost vizate forme de cooperare care să corespundă unor obiective economice din perioada menționată.

Obiectivele care s-au urmărit prin lărgirea și diversificarea formelor de cooperare internațională în domeniul investițiilor au fost [5, p. 141]:

- atragerea unor mijloace externe fie pe calea creditului internațional cu rambursarea acestuia prin produsele rezultate, fie pe calea efectuării unor investiții directe în colaborare cu alte țări;
- cooperarea economică și multilaterală între țările socialiste pentru soluționarea problemelor energiei și a materiilor prime;
- realizarea în cooperare bilaterală și multilaterală a unor produse noi, complexe, de tehnicitate superioară;
- pregătirea cadrelor de specialitate pentru noile obiective, asistență tehnică în producție, asistență managerială și de marketing;
- valorificarea invențiilor, know-how-urilor și a documentației tehnice.

Existența unui cadru macroeconomic și financiar stabil reprezintă o precondiție pentru a crea un teren favorabil afirmării potențialului competitiv al mediului de afaceri.

România a înregistrat o creștere economică de +3,5% în anul 2013, un progres față de 2012, când a înregistrat un ritm relativ modest, de +0,7%. Această situație s-a explicat prin rata de dependență ridicată a creșterii economice de evoluția producției agricole, care a avut de suferit din cauza condițiilor climatice nefavorabile din 2012. Prognozele indică o dinamică moderată a PIB, peste media UE, pe fondul menținerii incertitudinilor legate de evoluțiile economice externe (tabelul 1).

Tabelul 1. Economia României în UE și lume

Indicator	2008	2013
Ponderea PIB al României în PIB mondial	0,33	0,25
Ponderea PIB al României în PIB UE	1,1	1,1
Ponderea exporturilor românești în exporturile mondiale	0,31	0,35
Ponderea populației României în populația UE	4,2	3,9
Ponderea agriculturii românești în exporturile UE	0,8	1,0
Ponderea agriculturii românești în agricultura europeană	4,8	4,1
Ponderea industriei românești în industria europeană	1,5	1,9

Sursa: UNCTAD, Eurostat

Ponderea PIB al României în PIB UE a fost în 2013 la fel ca în anul 2008, respectiv 1,1%. Ponderea în PIB mondial a scăzut de la 0,33% în anul 2008 la 0,28% în anul 2009 până la 0,25% în anii 2012 și 2013, de unde rezultă că restul țărilor lumii s-au dezvoltat mult mai rapid decât noi. În figura 1 putem observa evoluția PIB din 2009 până în 2013.

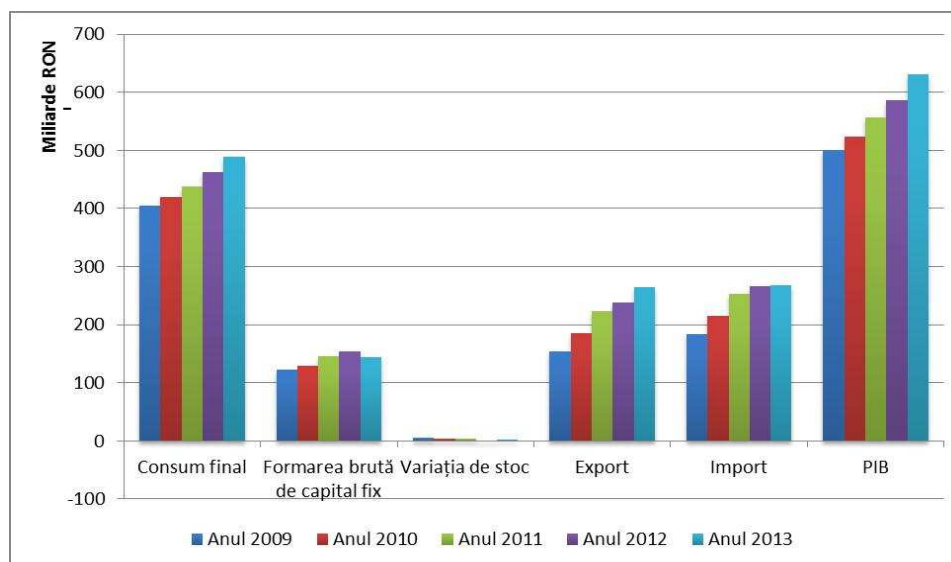


Fig. 1. Evoluția PIB și a principalelor componente (prețuri curente, 2009-2013)

Sursă: INS

În ceea ce privește exporturile românești, ponderea acestora în exporturile globale a crescut de la 0,31% în anul 2008 la 0,33% în anul 2009, 0,32% în anul 2012, apoi crește din nou, atingând 0,35% în anul 2013, conform ultimelor date OMC. La nivelul Uniunii Europene, se înregistrează un progres: exporturile românești reprezintă 1% din totalul exporturilor europene în anul 2013 față de 0,8% în anul 2008. Potrivit BNR, deficitul balanței comerciale a scăzut cu 975 milioane euro, iar surplusul înregistrat de balanța serviciilor a fost de 721 milioane euro, față de un deficit de 130 milioane euro în aceeași perioadă a anului precedent (figura 2).

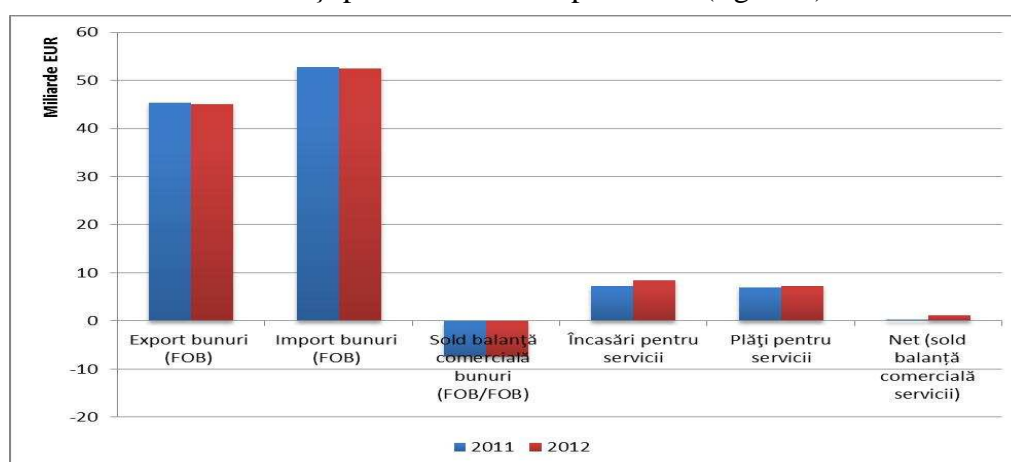


Fig. 2. Evoluția balanței comerciale (bunuri și servicii), 2011-2012

Sursa: BNR, Raport anual 2012

Referitor la balanța de plăți (figura 3), în perioada decembrie 2012–decembrie 2013, contul curent al balanței de plăți a înregistrat un deficit de 955 milioane euro, comparativ cu 5.331 milioane euro în aceeași perioadă din

anul 2012, pe fondul reducerii deficitului balanței comerciale (cu 3.519 milioane euro), al majorării surplusului înregistrat de balanța serviciilor (cu 1.434 milioane euro) și de balanța transferurilor curente (cu 292 milioane euro).

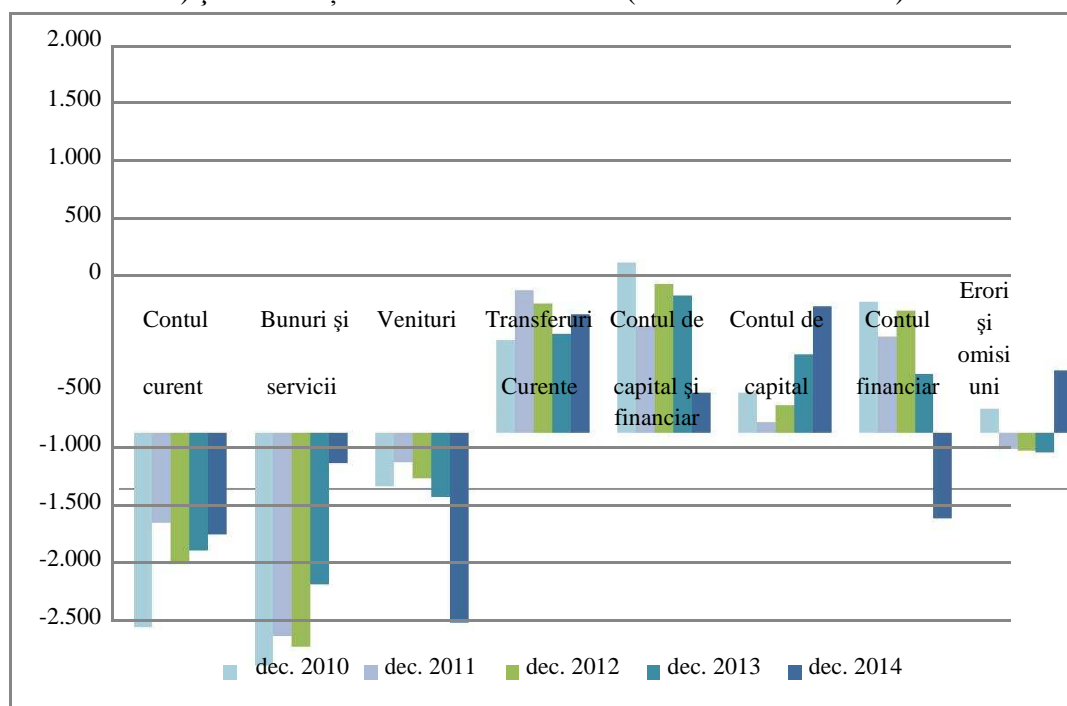


Fig. 3. Evoluția principalelor componente ale balanței de plăți a României (în milioane euro – valori nete) 2010-2014

Sursa: elaborat de autori în baza datelor statistice.

Potrivit raportului asupra inflației, rata anuală a inflației IPC a atins la sfârșitul trimestrului IV 2014 minimumul ultimilor 24 de ani, coborând la limita inferioară a intervalului de variație de ± 1 punct procentual asociat țintei staționare de 2,5 la sută. În figura 4 putem urmări evoluția ratei medii lunare a inflației pe categorii de mărfuri și servicii cumpărate.

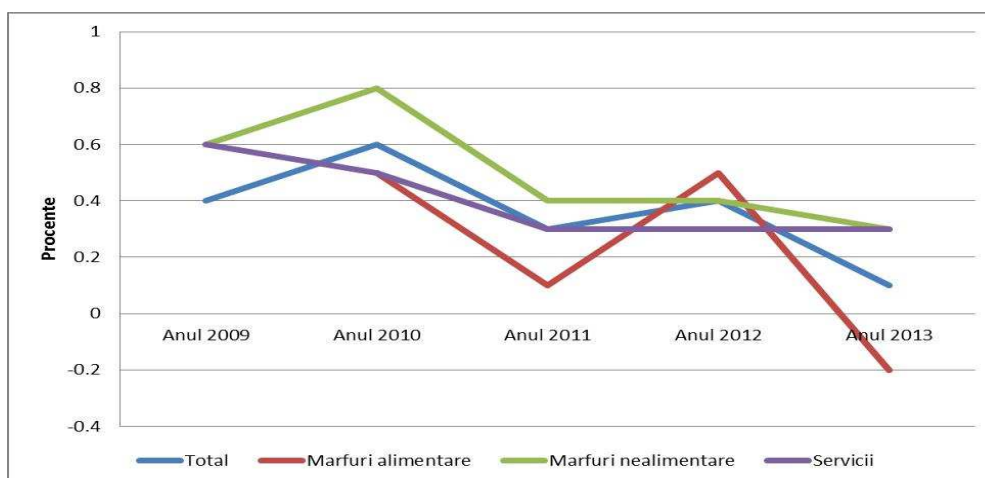


Fig. 4. Evoluția ratei medii lunare a inflației pe categorii de mărfuri și servicii cumpărate în perioada 2009-2013

Sursa: INS

În ceea ce privește fondurile europene, rata de absorbție a fondurilor europene a fost de 11,5 la sută la sfârșitul anului 2012. În anul 2013, rata de absorbție a crescut, fiind de 21,9 la sută în luna august, dar rămâne încă la un nivel redus. Pentru perioada 2014-2020, România a primit o suplimentare de fonduri europene (suma disponibilă este de 39,3 miliarde euro, din care 21,8 miliarde euro aferentă fondurilor structurale și de coeziune; comparativ, fondurile alocate României în exercițiul bugetar 2007-2013 au fost de 34,6 miliarde euro, respectiv 19,7 miliarde euro).

Pentru coordonarea acțiunilor politice care încadrează Strategia Europa 2020, la nivelul Uniunii Europene a fost gândit un sistem de guvernare economică format în principal din Semestrul european, Pactul de stabilitate și creștere, Procedura de dezechilibre economice, Pactul Euro Plus, precum și Remedierea sectorului financiar [Comisia Europeană 2020 www.comisia.europa]. Ca urmare a angajamentelor implicate de aceste acorduri, precum și a obligațiilor punerii în aplicare a programului de ajustare economică preventivă cu Uniunea Europeană, FMI și Banca Mondială în perioada 2011-2013, România a realizat o serie de progrese. Scenariul macroeconomic pe care se bazează programul de convergență este considerat plauzibil și în acord cu previziunile Comisiei, România nefiind supusă unor presiuni bugetare pe termen scurt și mediu, cu condiția respectării angajamentelor asumate și a gestionării atente a riscurilor de politică fiscală și sustenabilitate [4]. Aceasta înseamnă că mai pot fi identificate surse de eficientizare a guvernării economice, cum ar fi reducerea arieratelor încă persistente în întreprinderile de stat sau implementarea unor măsuri suplimentare privind îmbunătățirea nivelului de respectare a obligațiilor fiscale și de evaziune fiscală, estimată la 10,3% din PIB la nivelul anului 2010, limitarea creșterii costurilor cu îmbătrânirea populației și susținerea reformei pensiilor prin promovarea șanselor de angajare a lucrătorilor vârstnici. Pentru urmărirea disciplinei politicilor, a consolidării macroeconomice și a reformelor structurale, Guvernul României are în vedere, în perioada prezentă, implementarea noului acord de tip preventiv cu FMI, Banca Mondială și Uniunea Europeană, cu o durată de 24 de luni.

Principalele puncte de interes pentru agenda competitivității rămân cele legate de realizarea proiectelor de investiții publice conform angajamentelor curente ale Guvernului României, care indică o creștere a cheltuielilor de investiții de la 6,0-6,5% din PIB cât s-a prevăzut pentru perioada 2010-2012 (5,9% din PIB sau 16,6% din totalul cheltuielilor bugetare în 2013) la 6,5-7,6% din PIB pe orizontul 2014-2016 și 21,8% din totalul cheltuielilor bugetare în anul 2016 [4]. Acest efort investițional, în contextul măsurilor de stabilizare macroeconomică, este așteptat să contribuie în special în direcția celor cinci domenii considerate strategice pentru investiții și ocuparea forței de muncă: energie, resurse minerale, agricultură, industrie și infrastructură,

dar și la accelerarea ritmului de cheltuire a fondurilor europene pentru a ajunge la o rată de absorbție în intervalul 50%-80% până la 31 decembrie 2015.

Fluxul net de ISD în anul 2013 a înregistrat un nivel de 2.712 milioane euro și este structurat astfel:

Aport la capitalurile proprii a investitorilor străini direcți în întreprinderile investiție străină directă din România în valoare de 2.427 milioane euro (89,5 la sută din fluxul net de ISD). Aportul la capitalurile proprii rezultă din diminuarea participațiilor la capital, în valoare de 2.764 milioane euro, cu pierderea netă, în sumă de 337 milioane euro. Pierderea netă a rezultat prin scăderea din profitul realizat în anul 2013 de către întreprinderile ISD profitabile, în valoare de 5.504 milioane euro, a dividendelor repartizate în anul 2013 de către întreprinderile ISD, în cuantum de 2.287 milioane euro, după care această valoare a fost diminuată cu pierderile înregistrate în întreprinderile ISD care au încheiat anul 2013 cu pierderi în sumă de 3.554 milioane euro. Modul de calcul este în conformitate cu metodologia internațională de determinare a profitului reinvestit de către întreprinderile ISD, respectiv a pierderii nete înregistrate de către acestea.

Creditul net primit de către întreprinderile de investiție străină directă de la investitorii străini direcți, inclusiv din cadrul grupului, a fost însumat 285 milioane euro, ceea ce reprezintă 10,5 la sută din fluxul net al ISD.

Din analiza fluxului net de ISD și componentele acestuia (participațiile la capital, profitul reinvestit/pierderea netă și creditul net de la investitori), repartizat pe domenii de activitate ale întreprinderilor din România, se evidențiază următoarele:

a) În majoritatea domeniilor de activitate economică în care ISD au pondere importantă se constată majorări ale participațiilor la capital în întreprinderile ISD, ceea ce semnifică continuarea procesului investițional în anul 2013. Domeniile care au înregistrat cele mai importante majorări de capital au fost industria (1.253 milioane euro) și în cadrul acesteia industria prelucrătoare (944 milioane euro) și mijloacele de transport (336 milioane euro); alte domenii cu investiții importante de capital au fost construcțiile și tranzacțiile imobiliare (476 milioane euro), intermedierea financiară și asigurările (431 milioane euro) și comerțul (332 milioane euro).

b) Principalele domenii economice în care pierderile au excedat profiturilor au fost construcțiile și tranzacțiile imobiliare (335 milioane euro profit, 662 milioane euro pierderi), metalurgia (156 milioane euro profit, 326 milioane euro pierderi) și intermedierea financiară și asigurările (504 milioane euro profit, 599 milioane euro pierderi).

c) Nivelul de 285 milioane euro, înregistrat de creditul net primit de către întreprinderile ISD de la investitorii străini direcți în anul 2013, este foarte scăzut în raport cu cel din anul 2012, când s-au înregistrat 1.343 milioane euro. Câteva domenii de activitate au beneficiat de finanțări

importante pe calea creditului mamă-fiică, respectiv industria prelucrătoare (trageri de 2.659 milioane euro), tehnologia informației (trageri de 2.050 milioane euro), comerțul (trageri de 1.497 milioane euro), construcțiile și tranzacțiile imobiliare (trageri de 1.215 milioane euro), precum și energia (trageri de 977 milioane euro). Totuși, dintre domeniile economice menționate, numai tehnologia informației și energia au beneficiat de o finanțare semnificativă prin creditul net (525 și, respectiv, 305 milioane euro), în toate celelalte domenii tragerile de noi credite de la investitorii străini direcți fiind acoperite sau chiar depășite de rambursările de credite primite, aflate în sold.

d) Industria, prin nivelul participațiilor la capital înregistrate (1.253 milioane euro) și al profitului reinvestit (411 milioane euro), a beneficiat de un aport la capitalurile proprii de 1.664 milioane euro, reprezentând 68,6 la sută din aportul total la capitaluri proprii ISD al anului 2013.

Soldul final al ISD la 31 decembrie 2013 a înregistrat nivelul de 59 958 milioane euro. Acest rezultat a fost obținut prin adăugarea la soldul inițial al ISD a fluxului net de ISD și a diferențelor valorice pozitive/negative provenite atât din reevaluările datorate modificării cursului de schimb și prețurilor unor active, cât și din retratări contabile ale valorii soldurilor inițiale ale unor întreprinderi raportoare.

Aportul la capitalurile proprii (inclusiv profitul reinvestit) al întreprinderilor investiție străină directă avea la sfârșitul anului 2013 valoarea de 40 700 milioane euro (67,8 la sută din soldul final al ISD), iar creditul net total primit de către acestea de la investitorii străini direcți, inclusiv din cadrul grupului, a înregistrat nivelul de 19 258 milioane euro, ce reprezintă 32,2 la sută din soldul final al ISD. Creditul net cuprinde atât creditele pe termen mediu și lung, cât și pe cele pe termen scurt acordate de către investitorii străini întreprinderilor lor din România atât direct, cât și prin intermediul altor firme nerezidente membre ale grupului.

Repartizarea soldului investițiilor străine directe pe principalele activități economice. Din punct de vedere al orientării pe ramuri economice (conform CAEN Rev.2), ISD s-au localizat cu precădere în industria prelucrătoare (31,1 la sută din total). În cadrul acestei industrii cele mai bine reprezentate ramuri sunt: prelucrarea țiclei, produse chimice, cauciuc și mase plastice (5,9 la sută din total ISD), industria mijloacelor de transport (5,7 la sută), metalurgia (4,1 la sută), industria alimentară, a băuturilor și tutunului (4,0 la sută) și ciment, sticlă, ceramică (2,7 la sută) (figura 5, 6).

Pe lângă industrie, activitățile care au atras importante ISD sunt intermedierea financiară și asigurările (14,2 la sută din totalul ISD), comerțul cu amănuntul și cu ridicata (11,2 la sută), construcțiile și tranzacțiile imobiliare (9,8 la sută), tehnologia informației și comunicațiile (6,9 la sută).

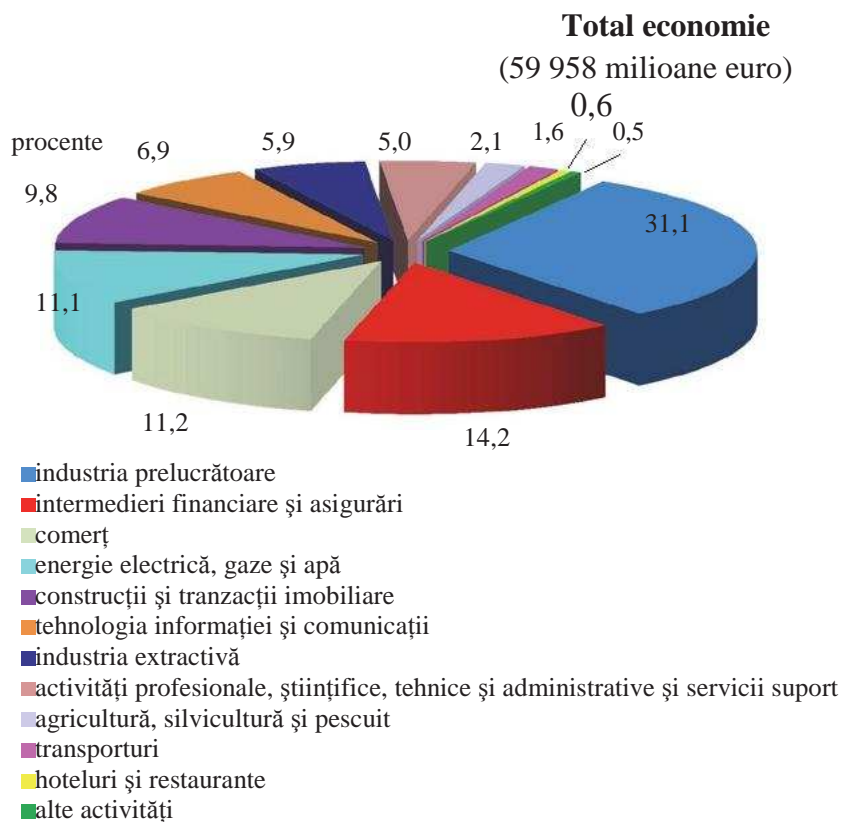


Fig. 5. Repartizarea investițiilor străine directe pe principalele activități economice
Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNR și INS

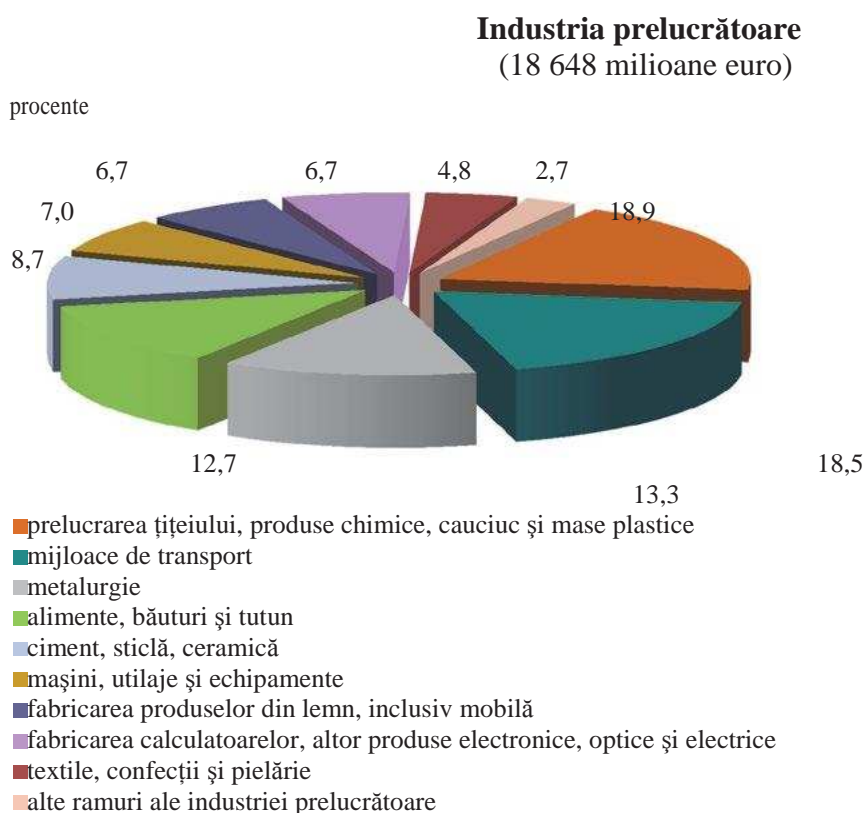


Fig. 6. Repartizarea investițiilor străine directe în industria prelucrătoare
Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNR și INS

Imobilizările corporale și necorporale în întreprinderile investiție străină directă. Având în vedere rolul foarte important pentru creșterea economică pe care îl joacă imobilizările corporale și cele necorporale, precum și caracterul de durată pe care acestea îl imprimă ISD, cercetarea statistică și-a propus să determine ponderea acestor categorii de destinații finale ale investițiilor în soldul ISD la finele anului 2013 și repartizarea lor pe principalele activități economice. Se constată că imobilizările corporale și necorporale, cu un sold la finele anului 2013 de 29 431 milioane euro, reprezintă 49,0 la sută din soldul total al ISD, ceea ce conduce la un grad semnificativ de stabilitate a investiției străine (figura 7).

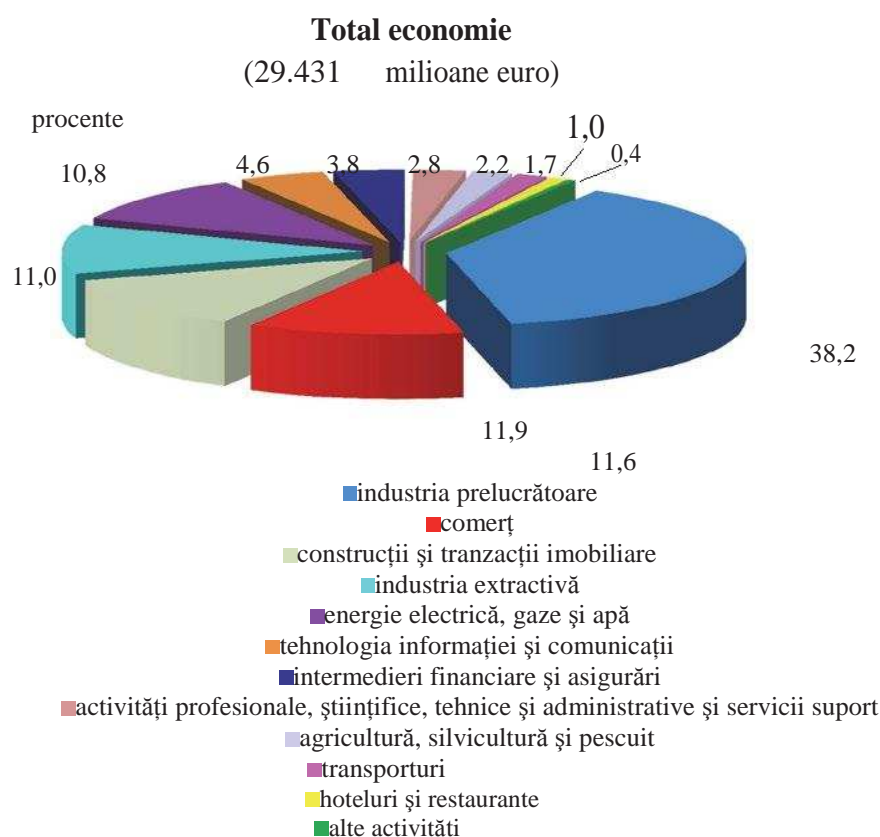


Fig. 7. Imobilizările corporale și necorporale la 31.12.2013 – repartizarea pe principalele activități economice

Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNR și INS

Activitățile economice în care ISD se regăsesc în imobilizări corporale și necorporale la un nivel semnificativ sunt: industria (29,4 la sută din total ISD), iar în cadrul acesteia industria prelucrătoare (cu 18,7 la sută din total ISD), construcțiile și tranzacțiile imobiliare (5,9 la sută) și comerțul (5,7 la sută).

Repartizarea soldului investițiilor străine directe pe regiuni de dezvoltare. Din punct de vedere teritorial se observă orientarea ISD cu precădere spre regiunea de dezvoltare București-Ilfov (61,4 la sută), alte regiuni de dezvoltare beneficiare de ISD într-o măsură relativ însemnată fiind regiunea

Centru (8,6 la sută), regiunea Sud-Muntenia (7,7 la sută), regiunea Vest (7,6 la sută) și regiunea Nord-Vest (4,5 la sută) (figura 8).

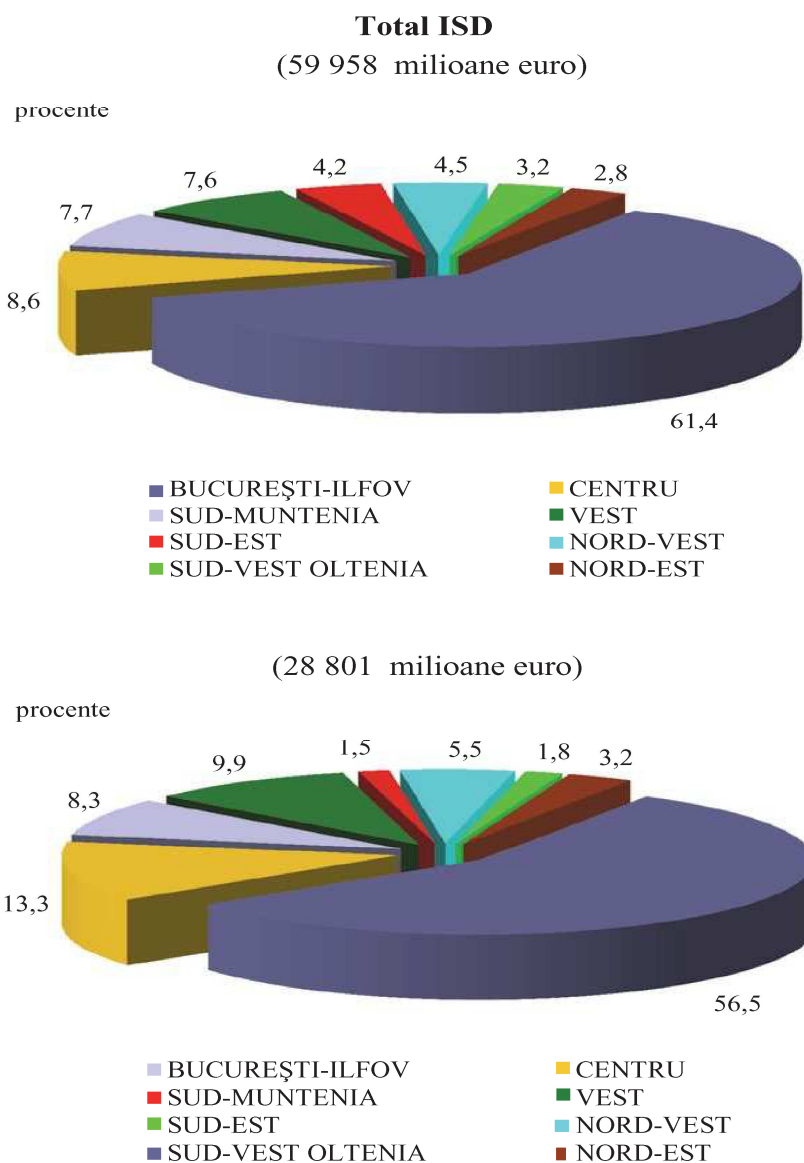


Fig. 8. Repartizarea investițiilor străine directe pe regiuni de dezvoltare și în întreprinderile greenfield

Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNR și INS

Menționăm că ISD au fost localizate teritorial după sediul social al întreprinderilor investiție străină directă, ceea ce nu corespunde întotdeauna cu locul de desfășurare a activității economice.

Repartizarea soldului investițiilor străine directe pe țări de origine. Repartizarea a fost realizată în funcție de țara de rezidență a deținătorului nemijlocit a cel puțin 10 la sută din capitalul social al întreprinderilor investiție străină directă din România (figura 9 și 10).

Total ISD
(59.958 milioane euro)

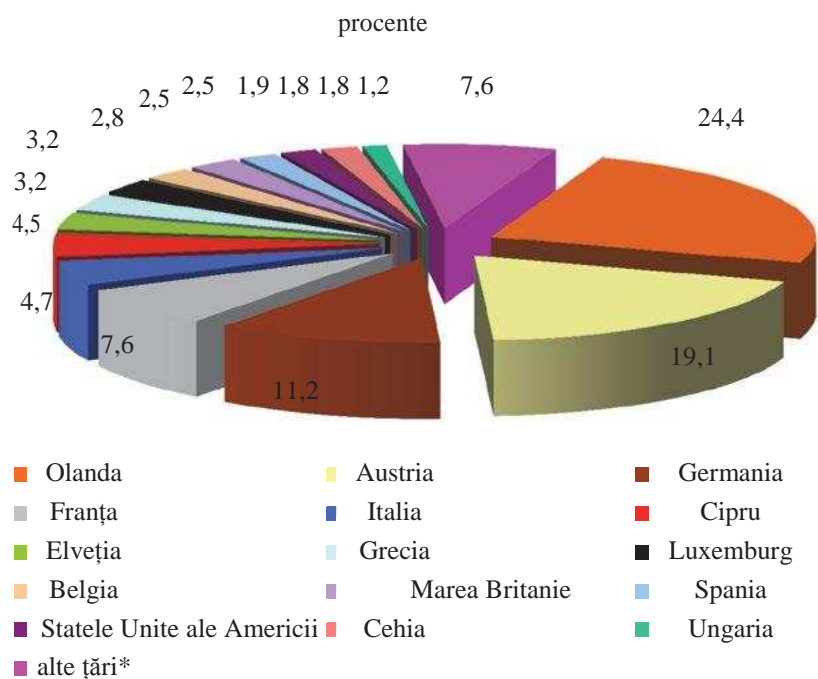


Fig.9. Repartizarea investițiilor străine directe pe țări de proveniență

Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNR și INS

(28.801 milioane euro)

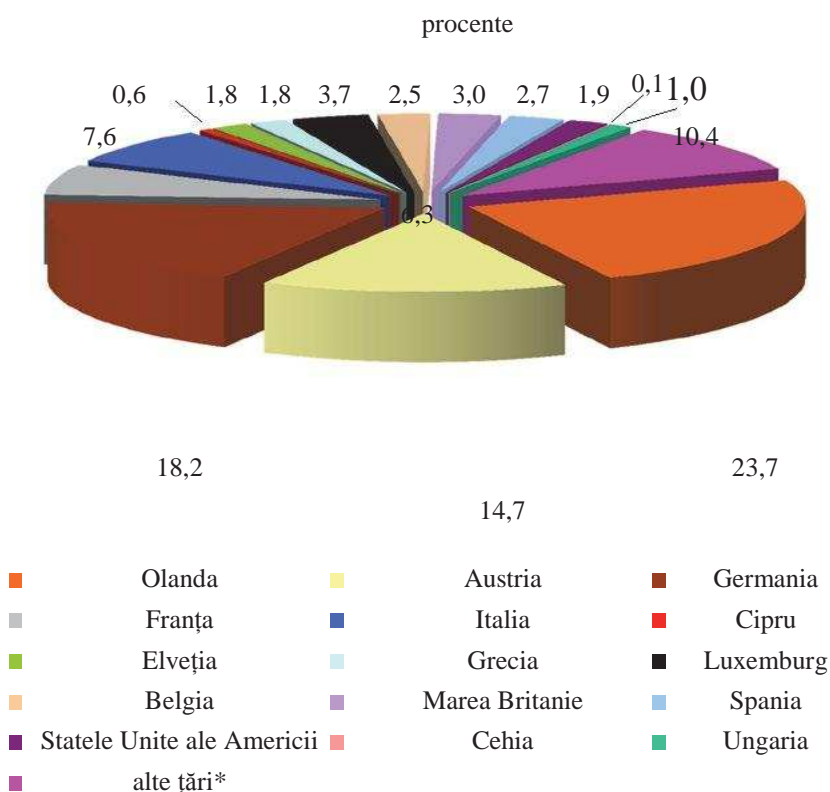


Fig. 10. Repartizarea investițiilor străine directe în întreprinderi greenfield

Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNR și INS

Primele 4 țări clasate după ponderea deținută în soldul ISD la 31 decembrie 2013 sunt: Olanda (24,4 la sută), Austria (19,1 la sută), Germania

(11,2 la sută) și Franța (7,6 la sută), ierarhie neschimbată din anul 2009.

Tipuri de investiții străine directe. Fluxul de participații la capital în întreprinderile ISD, în valoare de 2.764 milioane euro, este diferențiat în *greenfield*, fuziuni și achiziții, dezvoltare de firme și restructurare de firme.

În anul 2013 investițiile *greenfield* și cele din categoria fuziuni și achiziții (M&A) au înregistrat un nivel redus, de 112, respectiv, 152 milioane euro; ponderea predominantă în fluxul participațiilor la capital în 2013 este deținută de dezvoltările de firme cu o valoare de 1391 milioane euro, respectiv 50,3 la sută din participații, și de restructurările de firme cu 1109 milioane euro, reprezentând 40,1 la sută din participații.

Pentru a determina impactul de durată al investițiilor *greenfield* asupra economiei, au fost evidențiate și acumulările de investiții străine directe (solduri) în întreprinderile înființate prin investiții *greenfield*, denumite întreprinderi *greenfield*.

Din punct de vedere al repartizării pe principalele activități economice, investițiile străine directe în întreprinderi *greenfield* s-au orientat cu precădere spre industria prelucrătoare (33,6 la sută din soldul ISD în întreprinderi *greenfield*). Alte ramuri în care aceste investiții au o pondere semnificativă sunt: comerțul (18,2 la sută), construcțiile și tranzacțiile imobiliare (12,9 la sută), intermedierea financiară și asigurări (11,2 la sută).

Cea mai mare parte a investițiilor străine directe în întreprinderi *greenfield* se concentrează, ca și ansamblul ISD, în regiunea BUCUREȘTI-ILFOV (56,5 la sută din soldul ISD în întreprinderi *greenfield*); urmează regiunea CENTRU cu 13,3 la sută, regiunea VEST cu 9,9 la sută și SUD-MUNTENIA cu 8,3 la sută din soldul ISD în întreprinderi *greenfield*.

Considerată după mărimea investițiilor străine directe în întreprinderi *greenfield*, ordinea țărilor de proveniență a acestora diferă într-o oarecare măsură de ordinea stabilită în funcție de originea soldului total al ISD. Astfel, cele mai mari investiții în întreprinderi *greenfield* provin din Olanda (23,7 la sută), urmate de cele din Germania (18,2 la sută), Austria (14,7 la sută) și Italia (7,6 la sută).

Veniturile realizate din investiții străine directe. Veniturile nete obținute de către investitorii străini direcți în anul 2013 au fost de 2.839 milioane euro, ceea ce reprezintă o creștere cu 1.572 milioane euro (124 la sută) în raport cu anul precedent. Veniturile nete sunt constituite din veniturile din participații la capital și din veniturile nete din dobânzi.

Veniturile din participații la capital reprezintă profiturile obținute de întreprinderile ISD, în valoare de 5.504 milioane euro, diminuate cu pierderile înregistrate de întreprinderile ISD în valoare de 3.554 milioane euro, rezultând pentru anul 2013 un nivel de 1.950 milioane euro.

Prin diminuarea veniturilor din participații la capital cu valoarea dividendelor repartizate în anul 2013 investitorilor străini direcți (în sumă de

2287 milioane euro) se obține o pierdere netă, pe ansamblul ISD, în sumă de 337 milioane euro, calculată conform metodologiei internaționale de determinare a profitului reinvestit [1].

Veniturile nete din dobânzi primite de către investitorii străini direcți la creditele acordate întreprinderilor din România, atât direct, cât și prin alte companii nerezidente din cadrul grupului, au înregistrat un nivel de 889 milioane euro.

Exporturile și importurile întreprinderilor investiție străină directă. Activitatea întreprinderilor investiție străină directă, în ansamblul ei, are un impact pozitiv asupra comerțului exterior al României, contribuția acestora la exporturile de bunuri fiind de 70,9 la sută, în timp ce la importuri este de 64,5 la sută.

În ceea ce privește soldul balanței comerțului cu bunuri a întreprinderilor ISD din diferitele ramuri economice, se constată că industria prelucrătoare este principala ramură cu excedent comercial (5946 milioane euro) și aceasta în special datorită subramurilor mijloace de transport (excedent de 3.910 milioane euro), produse din lemn inclusiv mobilă (excedent de 1.256 milioane euro), metalurgie (excedent de 1098 milioane euro) și textile, confecții și pielărie (excedent de 911 milioane euro) [1].

E de menționat că întreprinderile ISD din agricultură, silvicultură și pescuit au înregistrat un ușor excedent în comerțul cu bunuri (10 milioane euro), în toate celelalte ramuri întreprinderile ISD înregistrând deficit comercial.

Bibliografie

1. Banca Națională a României, Institutul Național de Statistică. Investițiile străine directe în România în anul 2013. București, 2014. -25 p.
2. Comisia Europeană. Document de lucru al Serviciilor Comisiei: Evaluarea Programului național de reformă pentru 2013 și a Programului de convergență ale României, Bruxelles, 29.5.3013, SWD, 2013.
3. Dobrescu E. Sisteme monetare contemporane. București: Wolterskluwer, 2011. -224 p.
4. Guvernul României. Programul de convergență 2013 - 2016, București, aprilie 2013.
5. Mangot M. 50 de experimente în psihologie privind economiile și investițiile. București: Polirom, 2008. -268 p.
6. Miclăuș P.G. Piața instrumentelor financiare derivate. București: Economică, 2010. -210 p.
7. Roșca P., Sălăvăstru V. Aportul investițiilor străine asupra economiei naționale. În: revista științifico-didactică „Economică”. Chișinău: ASEM, 2014, nr.1 (87), p. 75-81.

ROLUL INVESTIȚIILOR ÎN LUMEA MODERNĂ ROLE OF INVESTMENT IN THE MODERN WORLD

Petru Coban, drd., ULIM

This paper studies the effects of Foreign Direct Investment (FDI), domestic private investment, government expenditure and labour lately in a number of countries in the developing countries and countries with economies in transition. The study finds that the contribution of domestic private investment to economic growth is more consistent and reliable than the contribution of FDI. Thus, FDI loses its attraction as an engine of growth if the adverse balance of payments consequences of the resulting profit repatriation are also taken into account. The study further finds that the contribution of government expenditure to economic growth is negligible and the productivity of labour is low, indicating that the growth strategy that neglects human capital cannot yield long-term benefits.

Keywords: types of investments, the impact of investments in the economy, boost economic growth, competitive advantages, invest in economy

În această articol sunt vizate efectele investițiilor străine, investițiilor private autohtone, cheltuielilor guvernamentale și de muncă asupra creșterii economice din ultima perioadă într-un șir de țări în curs de dezvoltare și țări cu economia în tranziție, studiul constata că aportul investițiilor private interne la creșterea economică este mult mai consistent și de încredere decât contribuția investițiilor străine directe. Astfel, ISD pierde atractivitatea ca un motor de creștere în cazul în care soldul negativ și consecințele remitențelor nu sunt luate în considerare. Studiul constata că aportul cheltuielilor publice la creșterea economică este neglijabil și productivitatea muncii este scăzută, indicând faptul că strategia de creștere care neglijează capitalul uman nu poate aduce beneficii pe termen lung.

Cuvinte-cheie: tipuri de investiții, impactul investițiilor în economie, creșterea economică, avantaje competitive, investiții în economie

Эта статья изучает влияние иностранных инвестиций, внутренних частных инвестиций, государственных расходов и труда на экономический рост на материалах последних лет в нескольких развивающихся странах и странах с переходным периодом. Исследование показало, что вклад внутренних частных инвестиций для экономического роста является более последовательным и надежным, чем вклад ПИИ. Таким образом, ПИИ теряют свою привлекательность в качестве двигателя роста, если отрицательное сальдо платежного последствий в результате репатриации прибыли также приняты во внимание. В исследовании также считает, что вклад государственных расходов на экономический рост является незначительным и производительность труда низкая, указывая, что стратегия роста невозможна если пренебрегают человеческим капиталом, что не может принести долгосрочные выгоды.

Ключевые слова: виды инвестиций, влияние инвестиций на экономику, стимулирование экономического роста, конкурентные преимущества, инвестировать в экономику

JEL. Classification: J81, G02,

Cercetare privind dezvoltarea economică a țărilor lumii, CSI sunt relevante, în special, în două privințe: din punct de vedere științific în general și din punct de vedere al importanței lor pentru aceste țări (inclusiv

R.Moldova). Cercetarea științifică în acest domeniu denotă importanța cunoștințelor, deoarece ele se referă la cel mai mare și cel mai important factor pentru dezvoltarea globală a regiunii, deoarece în prezent multe au rămas în urmă de țările dezvoltate, deși dispun de potențial economic; în al doilea rând, este necesară cercetarea problemelor existente pentru unele țări „codășe” în tranziție; în al treilea rând, pentru a oferi soluții vizând formarea politicilor economice și redresarea economică în fiecare țară. Importanța acestor studii pentru R.Moldova este determinată de mai multe caracteristici comune ale economiei autohtone și economiilor țărilor CSI, care rezultă în primul rând dintr-o istorie comună, din probleme similare cu care se confruntă țările din acest grup, oportunitatea și necesitatea de a lua în considerare în politica moldovenească aspectele pozitive și negative ale experienței lor de transformare pentru perspectivele de dezvoltare a regiunii.

Prin urmare, din această perspectivă *sarcina economică* a fiecărei țări constă în stabilirea unei strategii economice în țările emergente pentru utilizarea eficientă a investițiilor întru creșterea economică și stabilirea bazelor, care definesc dezvoltarea viitoare a acestor țări.

Obiectul cercetării îl constituie starea și dezvoltare a proceselor ce formează climatul investițional în țările emergente, CSI, dinamica lor economică comparativ cu țările dezvoltate. Sub ISD se subînțeleg investițiile în mijloace fixe, investițiile de portofoliu avânt tangență în stimularea investițiilor directe. Obiectul cercetării îl constituie tipul investițional de creștere economică, conținutul lui, rolul său în rezolvarea problemelor de creștere economică din țările CSI.

Scopul cercetării constă în investigarea necesității sporirii eforturilor pentru întărirea factorilor și perspectivelor de tranziție a economiilor țărilor CSI (inclusiv R.Moldova) pe un tip investițional de creștere economică. Însă rolul investițiilor depinde de sistemul de condiții social-economice, în care are loc procesul reproductiv.

De aici rezultă și *sarcinile*, rezolvarea cărora este necesară pentru atingerea scopului trasat.

Gradul de investigare a temei cercetării. Tema cercetării nu este nouă. În acest domeniu s-au făcut cercetări, inclusiv în domeniul țărilor din CSI. Cu toate acestea, tranziția țărilor pe un făgaș de creștere economică inovațională nu se observă în multe țări. Printre cercetători am putea remarca lucrările Ludmilei Cobzari, Rodicăi Hâncu, Anatol Caraganciu, Lilianei Cinic, Constantin Doltu, Marcel Bradu, Cristian Rotaru, Olesia Melnicenco și al.

Baza metodologică. În cercetare s-au utilizat metode cantitative și calitative de analiză, metoda comparativă, metoda statistică, inducției și deducției, empirică și teoretică etc. În prezent, țările CSI sunt într-un stadiu critic de dezvoltare. În legătură cu finalizarea în principiu, a procesului de redresare economică, în fața lor (cu specific fiecărei țări) sarcina este de a

trece la creșterea investițională. Însă această tranziție nu se asigură automat, mai mult ca atât, este dificilă. Cu toate acestea, tocmai de el depinde în mare măsură perspectiva dezvoltării și atingerea scopului economiei de piață: asigurarea unui ritm de dezvoltare economică înalt, creșterea bunăstării populației, diminuarea și depășirea decalajului față de țările postindustrial dezvoltate. Evident, aceasta este unica condiție în realizarea acestor sarcini, actualmente devenind primordială. Este important a preciza ce semnifică dezvoltarea economică investițională, care este esența naturii sale, către ce trebuie să tindem. Tendința de creștere semnificativă a investițiilor în economia contemporană este legată de tranziția la economia de piață, la societatea postindustrială, ascensiunea competitivității și globalizării. Procesul de tranziție a țărilor dezvoltate de la societatea industrială către cea postindustrială, declanșată în anii '50 ai sec. XX în SUA și țările din Europăa, înaintează provocări, la care trebuie să răspundă dezvoltarea economică. Creșterea domeniului serviciilor, a concurenței la scară mondială și regională necesită o pondere a valorii adăugate asemănătoare, a formelor din diferite țări. Drept avangardă industrială se evidențiază întreprinderile compacte, cu grad de inteligență și tehnicitate avansat, care includ adesea tot ciclul industrial-tehnic, de la materia primă la produsele finite. Gradul înalt de globalizare dictează legile sale: competiția are lor între toate companiile mondiale și pe toate piețele. Ritmul de renovare a tehnologiilor și produselor, iar cu ei și ritmul de renovare a fondurilor fixe, se accelerează spectaculos, înaintând către investiții cerințe avansate, substanțial noi.

Tabelul 1. Amploarea ISD reciproce în țările CSI, 2014

Țara recipientă de ISD	ISD acumulate, miliarde USD						
	Rusia	Kazahstan	Azerbaidjan	Ucraina	Belarusi	Georgia	Toate 12 țări
Azerbaidjan	1,38	-	x	-	0,02	-	1,40
Armenia	3,05	0,01	-	-	0,00	-	3,06
Belarusi	8,28	0,03	-	0,01	x	0,01	8,33
Georgia	0,45	0,41	1,35	0,18	0,00	X	2,40
Kazahstan	9,07	X	0,00	-	0,05	-	9,12
Kârgâzstan	0,66	0,67	-	-	0,00	-	1,33
R.Moldova	0,43	-	-	0,07	0,02	-	0,52
Rusia	x	2,86	0,06	0,58	0,38	0,03	3,92
Tadjikistan	1,02	0,07	-	-	-	-	1,09
Turkmenistan	0,02	-	-	0,00	0,00	-	0,02
Uzbekistan	3,77	0,08	-	0,00	0,00	-	3,88
Ucraina	9,88	0,10	0,14	x	0,05	0,03	10,20
Total	37,99	4,22	1,56	0,83	0,52	0,07	45,27

Sursa: Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ, 2015

Cu aceste probleme se confruntă țările în tranziție, rămase în urmă de țările dezvoltate, aflându-se într-un mediu cu numeroase transformări: politice, economice, sociale, geopolitice etc. Printre țările cu economia în tranziție din Europa, putem evidenția țările din Europa Centrală și de Est (ECE), inclusiv statele baltice și țările CSI. Diferite grupuri de țări din ECE, la rândul lor, se află la diferite etape ale tranziției. În special, datorită faptului că o serie dintre acestea au fost admise în UE, iar altele abia trec perioada pregătitoare dificilă. Însă ele sunt reunite printr-o trăsătură importantă: spiritul economiei de piață, iar în multe țări - tradițiile democratice ale trecutului. În plus, în ciuda trecutului socialist, țările Europei Centrale au rămas întotdeauna geografic și economic mai integrate în piețele europene și mondiale. Țările din CSI, dimpotrivă, au fost izolate în mod artificial de influența pieței mondiale asupra economiei naționale, iar din punct de vedere politic, cu experiența de peste 70 de ani de un regim totalitar, și în trecut nu au avut o experiență democratică. Prin urmare, transformările de piață pentru ei sunt mai dificile.

Tabelul 2. Clasamentul țărilor și teritoriilor după nivelul investițiilor străine directe, 2014

Rating	Țările	ISD, USD	Rating	Țările	ISD, USD
1	China	347 848 740 397	50	Turkmenistan	3 061 000 000
2	SUA	294 971 000 000	57	Azerbaidjan	2 619 437 000
3	Hong Kong	76 638 677 437	59	Belarusi	2 246 100 000
4	Rusia	70 653 718 709	67	Bulgaria	1 887 670 064
5	Canada	67 581 373 072	86	Uzbekistan	1 077 000 000
6	Singapore	63 772 316 791	90	Estonia	964 588 952.50
7	Australia	51 966 834 047	92	Georgia	949 335 749.90
8	Germania	51 266 993 711	96	Letonia	880 800 000
9	Irlanda	49 960 134 752	100	Kârgâstan	757 642 400
10	Marea Britanie	48 314 454 024	102	Lituania	712 435 948.50
43	Romania	4 108 000 000	122	Armenia	370 196 773.40
44	Japonia	3 715 043 055	131	Moldova	249 040 000

Sursa: World Development Indicators: Foreign Direct Investment 2014.

Pentru R.Moldova, la etapa actuală de dezvoltare este utilă experiența țărilor dezvoltate, țărilor din Europa Centrală și de Est, recent aderate la UE, așa și țărilor CSI, care se află la diferite etape ale tranziției spre piață, pentru a utiliza această experiență și a evita unele eșecuri. Experiența CSI are valoarea sa, deoarece din punct de vedere geopolitic, economic și social este mai apropiată de R.Moldova decât de alte țări.

Țările CSI dispun de toate premisele economice pentru dezvoltare cu succes pe viitor. În multe din ele se regăsesc zăcăminte naturale: petrol și gaze (Rusia; Ucraina, Azerbaidjan, Kazahstan, Turkmenistan), cărbune (Ucraina, Rusia, Georgia, Kazahstan), minereuri de fier și alte metale (Rusia, Ucraina, Georgia, Armenia, Uzbekistan). Pe teritoriul țărilor CSI se află zăcăminte mari de aur, pietre prețioase și săruri. Dar este important ca resursele naturale să coreleze cu prelucrarea materiei prime, în caz contrar ele se transformă în țări *bananiere*, furnizoare de materii prime pentru țările dezvoltate, garantând conservarea decalajului economic pe termen lung.

Provocările mondiale stabilesc cadrul cerințelor rigide față de fondurile fixe, renovarea lor în baza inovării și tehnologiilor de vârf. Moștenirea lăsată de URSS din acest punct de vedere este grea. Cu toate acestea este importantă a tranzita spre economia de piață astfel încât să putem deveni dacă nu *outsideri*, cel puțin o țară cu economie competitivă pe piața de produse, servicii, capital, tehnologii sau altele.

Experiența mondială din ultimii ani arată că este imposibil a realiza o creștere economică stabilă și durabilă fără un set complex de măsuri care vizează îmbunătățirea atractivității investiționale a țării și îmbunătățirea climatului investițional intern.

Anume strategia de atragere a investițiilor autohtone și străine, care trece printr-o transformare, permite modernizarea și dezvoltarea întreprinderilor autohtone, creând baza pentru continuarea reformei întregului complex industrial-economic.

Pasajul multianual către creșterea economică mărturisește despre faptul că țările CSI au trecut de etapa primară de tranziție la economia de piață. Unele din ele au depășit nivelul PIB din 1991. Funcționează principalele legi ale pieței libere pentru produse și servicii. Devine importantă faza trecerii la o etapă mai avansată: formarea mecanismului de control al pieței: produselor, capitalului, forței de muncă, pământ, imobil, rezolvarea unui șir de probleme instituționale, care determină consolidarea și dezvoltarea economiei de piață. Pentru această imperativ se impun provocările lunii contemporane, care necesită reforme profunde.

Toate acestea impun factori specifici, în virtutea cărora problema investițiilor capătă o conotație critică în etapa actuală pentru dezvoltarea țărilor CSI.

Însă problema conținutului creșterii investiționale, ca și tipurilor specifice de creștere, n-a devenit obiectul unor cercetării profunde. Acest lucru este explicabil pentru țările dezvoltate: pentru ele, modelul de creștere investițională economică este un lucru normal, stabilit, aprobat pentru economia de piață, întrerupt periodic de declinuri ciclice. Însă pentru țările cu economia în tranziție, cu precădere țările CSI, această problemă capătă o semnificație principială, deoarece tranziția este trecerea spre o etapă calitativ

nouă de dezvoltare, fără de care nu este posibilă modernizarea, sporirea competitivității economice și înscrierea deplină în conturul economiei de piață. Evidențierea particularităților tipului investițional de creștere economică permite a argumenta pentru aceste țări perspectivele, către scopurile cărora se merită de râvnit. În acest caz, nu putem da recomandări unice pentru toate țările CSI identice, ci reieșind din starea reală a economiei și nivelul ei de distanțare de punctul final.

Agricultura în URSS și mai târziu în CSI reprezintă un punct vulnerabil în economiile autohtone. Stimulenții în agricultură au fost distruși odată cu colectivizarea. Comparativ, agricultura în Rusia este inferioară celei din Ucraina, Belarusi și Moldova. Agricultura – sector al economiei care oferă cele mai necesare produse pentru uz uman, dar, de asemenea este un fel de catalizator, indicând dezvoltarea economică a statului. Ponderea mare a sectorului agricol în PIB este de obicei cazul țărilor în curs de dezvoltare și în țările industrial înapoiate. Ponderea agriculturii în PIB-ul Liberiei acoperă 76,9%, Etiopiei - 44,9%, Guineea-Bissau - 62%.

În țările economic dezvoltate, ponderea industriei agricole în PIB constituie doar câteva procente. Dar acest lucru nu înseamnă că aceste țări se confruntă cu probleme de alimentație. Dimpotrivă, tehnologiile moderne utilizate în agricultură de către țările dezvoltate, permite să se obțină rezultate excelente cu investiții relativ mici.

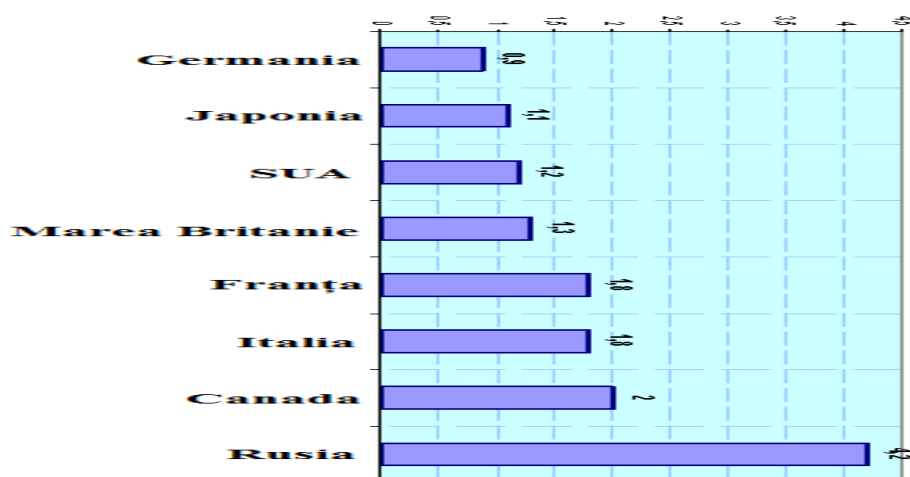


Fig. 1. Ponderea agriculturii în PIB în unele țări, 2014 (%)

Sursa: <http://utmagazine.ru/posts/ekonomika-cifry-i-fakty>

În ceea ce privește tranziția la structura industrială a economiei, exemplul cel mai de succes a reducerii relative în sectorul agricol în perioada de reformă l-a demonstrat Kazahstan. În timpul perioadei de reforme, aceasta a scăzut la 7%. Nu a fost de fapt o schimbare calitativă în structura PIB. Spre deosebire de acestea, în Armenia agricultura a reacționat nesemnificativ la criză. În Azerbaidjan, ponderea agriculturii a fost mai

superioară decât în Armenia, circa 30%. Apropiindu-se de faza de creștere economică, ponderea economiei a început să scadă, depășind Armenia. Azerbaidjanul mai mult ca alte țări din lume reamintește țările cu un ritm de investiții accelerat, spre defavoarea sectorului serviciilor din Armenia. La polul opus se află Kârgâstan, cu ponderea de 34% din sectorul agrar, aproape fără schimbări.

Caracterul incomplet al stadiului industrial de dezvoltare este cel mai evident, cu excepția Kârgâstan, în alte state din Asia Centrală (exclusiv Kazahstan), Moldova și Armenia. Aici ponderea agriculturii în PIB a depășit 20%. Dar este important a combina dezvoltarea industrială, cu o creștere a nivelului din agricultură și cu construirea infrastructurii, ultimele două aspecte fiind relevante pentru oricare dintre țările CSI. Toți acești factori accentuează necesitatea procesului de investiții și sporirea cerințele față de ele.

Multe din țările CSI au calități foarte atractive pentru investitorii străini. Acest lucru este în special determinat de factori, cum ar fi resursele naturale abundente și la scară largă pe piețele potențiale, caracteristic în primul rând pentru Rusia, Ucraina, Kazahstan. Dar în lume se duce o luptă intensă pentru investiții. Principalii rivali ai țărilor CSI sunt țările din Europa Centrală și de Est, statele baltice în Vest și China la Est. Și aproape toate dintre ele au acumulat experiență în realizarea progreselor semnificative în acest domeniu. Așadar, nu putem subestima tensiunea și concurența dintre țările CSI.

În prezent, putem evidenția trei abordări ideologice dominante privind investițiile:

1. Adepții așa-numitului „Consens de la Washington (printre care se numără, evident, corporațiile multinaționale și grupurile de lobby corporativ) sunt foarte entuziasmați *via-à-vis* de rolul ISD în dezvoltarea economică a țărilor subdezvoltate și în tranziție și afirmă că cu cât mai mari sunt fluxurile ISD, cu atât este mai bine;

2. Scepticii academici afirmă că, în ultimă instanță, nu contează originea resurselor investiționale și, din acest punct de vedere, nu ar trebui să existe nici o diferență între investițiile finanțate din exterior și cele finanțate din resursele interne ale țării;

3. Adepții dirigismului economic consideră că față de ISD, care intră în țările aflate în proces de dezvoltare sau tranziție trebuie impuse criterii de performanță și condiții mai severe, de genul realizării efective a transferului tehnologic, achiziționării materiilor prime de la furnizorii din țara receptoare etc.

In final, nici una din cele trei abordări nu-și găsește o confirmare empirică. În realitate, impactul economic al ISD asupra țării-gază depinde de o gamă foarte largă de factori, care variază mult de la o economie la alta. Mai mult decât atât, impactul ISD poate să varieze mult de la un sector la altul chiar în cadrul aceleiași economii.

Pe arena internațională a investițiilor în condițiile mondializării se observă răspândirea cantitativă și calitativă accelerată a ISD. Însăși Republica Moldova în aceste condiții are riscuri și oportunități, șanse noi, provocări vizând utilizarea investițiilor pentru creșterea economică.

Tendențele investiționale la scară mondială au determinat apariția și dominația în spațiul economic internațional investițional a unor jucători puternici – societățile transnaționale și fondurile independente de investiții.

Pe lângă influența majoră a mondializării, piața internațională a investițiilor joacă un rol decisiv vizând procesele de integrare și liberalizare economică. Acest vector necesită ajustarea politicilor și strategiilor naționale ale Republicii Moldova cu cele acceptate la nivel global și regional.

Procesele economice naționale și internaționale au dovedit că impactul proceselor și tendințelor globale investiționale este destul de major asupra competitivității, exportului, importului, productivității și problemelor sociale. Investigarea problemelor investiționale necesită măsuri creative vizând atragerea capitalului investițional străin.

Procesul de comparare a parametrilor social-economici denotă relativitatea percepției necesității investițiilor în domeniile prioritare pentru a spori ritmul de promovare a reformelor și creșterea competitivității, atât de necesară societății postindustriale.

Bibliografie

1. Caraganciu A., Darovanaia A., Minica M., Iovv T. Piețe de capital. Chisinau: Editura ASEM, 2005. -358 p.;
2. Evsiucova R., Gribincea A. The role of commercial banks in the investment proces of the state in modern conditions. Conferință științifică internațională. "Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene". 29-30 octombrie 2010. Chișinău: ASEM, 2010, p. 143-148.
3. Gribincea A., Tacu A-P. Alegerea variantei optime de investiții. Procesele investiționale din R.Moldova, Conferința internațională, 4-5 decembrie 2002, Chișinău, ACTR-ACCELS, 2002, p.35-39.
4. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. Norton and Company, 2009. -191 p.
5. Lungu T., Sava E., Gribincea A., Andrei I. Perspectivele investițiilor străine directe în țările dezvoltate. Analele ULIM - 2007, seria Economie, Chișinău: ULIM, 2007, v.6, p.59-63.
6. Sava E., Gribincea A. Determinarea variațiilor eficienței economice a investițiilor în contextul globalizării. Revista Economica, Nr.2(62), 2008, p.44-46
7. Ștăhovschi A., Bucuci O., Gribincea A. Problemele atragerii investițiilor și protejarea producătorului în condițiile crizei financiare. Republica Moldova în Uniunea Europeană: problemele și perspectivele cooperării. Academia de Științe a Moldovei. (culegere de lucrări științifice). Chișinău: ÎEP Știința, 2010, 148p, pp.106-111.
8. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents, New York, London: Norton and Company, 2002. 304 p.

II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

CZU: 330.322(498)

INVESTIȚIILE STRĂINE – MOTORUL ESENȚIAL ÎN DEZVOLTAREA ECONOMIEI ROMÂNIEI FOREIGN INVESTMENT - ECONOMIC DEVELOPMENT ENGINE IN ROMANIA

Dan Alexandru BUȘU, drd., ULIM

This article relates to the impact of foreign investment on the Romanian economy in the wake of Romania's integration in the European Union. With the conclusion of the accession negotiations, Romania has entered a new stage, in which the Romanian economy had to restate its potential active participation to achieve economic convergence with the European Union, in relation to the development strategies adopted by the decision-making structures.

Acest articol se referă la impactul investițiilor străine în economia românească în condițiile integrării României în Uniunea Europeană. Cu încheierea negocierilor de aderare, România a intrat într-o nouă etapă, în care economia românească a trebuit să reafirme participarea activă a potențialului său pentru atingerea convergenței economice cu Uniunea Europeană, privind strategiile de dezvoltare adoptate de structurile decizionale.

Cuvinte cheie: dezvoltare economică, strategii de atragere a investițiilor străine directe, competitivitate economică, integrare europeană.

Keywords: economic development, strategies for attracting direct investment străine economic competitiveness, European integration.

JEL Classification System: E22, O12.

Sfârșitul secolului XX - începutul secolului XXI se caracterizează prin intensificarea procesului de globalizare economică, financiară, tehnică, științifică și informațională, de modernizare a tehnologiilor și a managementului economic. O dată cu procesul accelerat al țărilor dezvoltate, are loc extinderea și aprofundarea decalajului în dezvoltare între diferite țări și regiuni, a pauperizării unei părți considerabile a populației globului din țările subdezvoltate și în curs de dezvoltare.

Practica mondială demonstrează că ritmurile înalte de creștere economică se asigură, în primul rând, în țările cu o rată înaltă de acumulare și, respectiv, cu o rată înaltă de investiții (de peste 25%). Conform investigațiilor efectuate de savanții români Gheorghe Zaman și Grigore Vileanu, în anul 1995, din 133 țări supuse analizei, în 56 țări s-a înregistrat o rată de acumulări brute în PIB de peste 22 la sută. O rată a acumulării mai mare de 25 la sută din PIB s-a înregistrat în Finlanda - 43%, în China - 40, Republica Coreea- 37, Indonezia- 36, Singapore - 33, Japonia- 29, Austria - 27, Chile - 27%. Anume aceste țări cu rate înalte de acumulare au înregistrat în ultimul deceniu și ritmuri înalte de creștere economică [8, p. 6].

România are serioase rămăneri în urmă față de statele din jur în ceea ce privește starea economică, în general, și cu atât mai mult din punctul de vedere al investițiilor străine directe atrase.

Elaborarea strategiilor de atragere a investițiilor străine este concepută selecționând diferiți factori de influență: facilități fiscale și stimulente;

dezvoltarea mediului de afaceri la nivel european și mondial; stimulentele care au dovedit eficiență mare în atragerea investițiilor străine; aplicarea unei metode de perfecționare continuă și de promovare a investițiilor străine [1, p. 92].

Această strategie presupune: eliminarea barierelor administrativ-birocratice care determină costuri suplimentare la înființarea și în timpul funcționării întreprinderii; asigurarea unui cadru stabil de reglementare a mediului de afaceri; introducerea serviciilor on-line pentru a veni în întâmpinarea nevoilor întreprinderii, pentru facilitarea accesului firmei la informații publice legate de dezvoltarea afacerilor și în relația cu administrația publică; creșterea competitivității întreprinderilor din sectorul productiv și servicii; orientare către cerințele sectorului productiv, a domeniului cercetare-dezvoltare; promovarea instrumentelor financiare adresate întreprinderilor mici

Stimulentele joacă un rol important în multe state, atât dezvoltate, cât și în curs de dezvoltare. Într-o succintă definiție, stimulentele investiționale îmbracă forma oricărui avantaj economic comensurabil acordat unor anumite categorii de firme sau, în mod specific, unor firme cu scopul încurajării inducerii la nivelul acestora a unui anumit comportament, dezirabil din perspectiva țării gazdă [6, p. 75].

Stimulentele pot fi grupate în trei categorii: cele fiscale, financiare și de altă natură. Din categoria stimulentele fiscale fac parte reducerile sau scutirile de la impozitare a cifrei de afaceri, a beneficiilor, a valorii adăugate, a taxării importurilor sau exporturilor, reducerea cotizațiilor stabilite asupra forței de muncă. Stimulentele financiare privesc cu prioritate subvențiile directe, creditele preferențiale (cu o rată a dobânzii mai mică decât cea practică pe piață). Ultima categorie de stimulente cuprinde servicii subvenționate furnizate de agențiile de promovare a investițiilor, avantaje în privința accesului la piață și protejarea segmentului de piață deținut prin accesul preferențial sau garantarea accesului la piețele publice și protejarea pieței investitorului prin restricționarea importului de produse concurente; acordarea de subvenții pentru clădiri, terenuri, servicii de electricitate și telecomunicații; existența unui regim privind schimburile valutare [7, p. 110].

Date empirice arată că acordarea de stimulente pentru atragerea de investiții străine directe este în creștere pe plan mondial, cele mai răspândite fiind stimulentele fiscale și cele financiare. Stimulentele fiscale sunt preferate de țările în curs de dezvoltare în timp ce țările dezvoltate oferă, în general stimulente financiare întrucât dispun de resurse necesare acordării unor stimulente directe [5, p. 87].

Existența unui cadru legislativ stabil și transparent este esențială pentru atragerea ISD în țara respectivă. După 1989, posibilitatea efectuării de investiții străine directe în România a fost reglementată prin adoptarea Decretului-Lege nr.96/1990 privind unele măsuri pentru atragerea investiției de capital străin în România. În conformitate cu prevederile acestui act normativ, devenea posibilă constituirea de societăți comerciale cu participare străină de capital, atât prin asociere cu persoane juridice sau persoane fizice române, cât și prin participare 100% a capitalului străin [3, p. 136].

Investiția străină a constituit motorul esențial al strategiei dezvoltării României, în care obiectivele propuse și provocările au luat o cu totul altă dimensiune o dată cu perspectiva integrării în Uniunea Europeană.

Integrarea europeană a constituit principalul obiectiv politic al tuturor partidelor aflate la guvernare, care a fost confirmat de încheierea negocierilor de aderare a României și Bulgariei la UE cu ocazia summitului de la Bruxelles din 16-17 decembrie 2004.

Odată cu încheierea negocierilor de aderare, România a intrat într-o nouă etapă, în care economia românească a trebuit să își reafirme potențialul de participare activă pentru a atinge convergența economică cu Uniunea Europeană, în raport cu strategiile de dezvoltare adoptate de structurile decizionale ale acesteia.

Pregătirea României pentru aderarea la Uniunea Europeană și atragerea de investiții străine directe a permis o evoluție economică pozitivă. Investițiile au avut o creștere constantă mai ales în perioada de preaderare, în 2005 menținându-se la un nivel ridicat de 6,6% din PIB.

Prin aderarea la Uniunea Europeană, România și-a sporit gradul de atractivitate ca țară de destinație pentru investiții străine directe, mai ales față de investitorii proveniți din țări UE.

Tabelul 1. Evoluția investițiilor străine directe în România

Indicatori	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013
Modificarea investițiilor străine (%)	12,81	-6,33	60,56	166,34	0,57	73,77	-19,96	30,97	-63,26	-23,73
Investiții străine -MiiEuro -	1294	1212	1946	5183	5213	9059	7250	9496	3488	2596

Sursa: Prelucrare proprie după Arisinvest

Investițiile străine directe în România au crescut progresiv astfel, dacă în 2003 investițiile străine directe erau în valoare de doar 1294 mii euro, cifra a ajuns până în 2008 la 9050 mii euro, însă în ultimii ani a scăzut esențial volumul investițiilor străine. România a trecut la începutul anilor 2000 prin transformări de natură economică și politică menite să stabilească economia liberă de piață, prin privatizarea întreprinderilor deținute de stat și prin deregularizarea economiei. Rezultatele nu au întârziat să apară: cererea internă a început să-și revină, inflația a scăzut, încrederea în piața s-a îmbunătățit, poziția externă a fost în continuare consolidată.

E de menționat că ISD neuniform sunt repartizate pe teritoriul României. Astfel, regiunea Bucuresti-Ilfov a atras peste 60% din intrările de capital străin în timp ce zonă de Sud-Vest care înregistrează cel mai scăzut nivel de dezvoltare economică a receptat numai 3,4% din fluxurile de investiții străine directe. În același timp, regiunea Nord-Est care deține cea mai scăzută pondere în stocul de investiții străine directe receptate la nivel național (1,3%) contribuie semnificativ la realizarea PIB (12,5%). De asemenea, zonele de Sud, Centru și Nord-Vest deși dețin o pondere relativ ridicată în PIB, situată la nivelul de peste 12% ca și în cazul regiunii Nord-Est, atrag numai o parte nesemnificativă a intrărilor de investiții străine directe, respectiv sub 7,5%, valoare mai scăzută decât cea înregistrată de regiunea de Sud-Est (8,4%) a cărei contribuție la formarea PIB este de 11,3%. În consecință, datele de mai sus sugerează faptul că nivelul de dezvoltare regională deși influențează

intrările de capital străin nu reprezintă singurul criteriu în stabilirea deciziei de a investi într-o anumită zonă [9, p.75].

ISD în România au început să crească din anul 2002 de la 1,2 miliarde ajungând la un maxim de 9,4 miliarde în anul 2010, iar în anul 2013 au scăzut la 2,6 miliarde euro (figura 1).

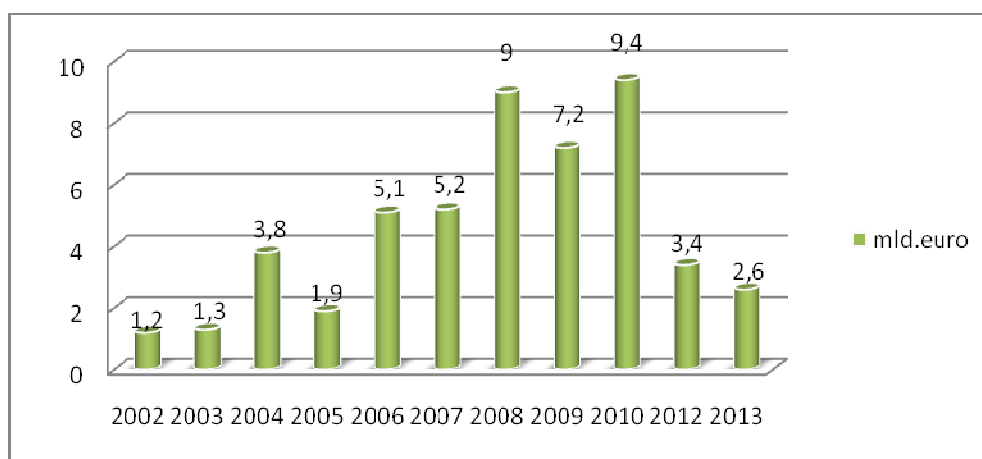


Fig. 1. Evoluția investițiilor străine directe atrase de Romania 2002-2013 (flux net de ISD miliarde euro). Sursa: Arisinvest

În anul 2004 ISD-urile au crescut datorită aderării României la NATO, crescând astfel nivelul de încredere al investitorilor asupra țării. Au crescut investițiile în domenii precum cel prelucrător, comerț și domeniul serviciilor.

În anul 2005 a fost adoptată cota unică de impozitare, fapt ce a atras investițiile străine directe, observându-se o creștere semnificativă în anul 2006. Această creștere s-a datorat și privatizării celei mai mari bănci din România: BCR, statul obținând pentru 37% din acțiuni, 2.2 mld Euro.

În perioada 2005- 2008, datorită intensificării procesului de privatizare, investițiile străine directe au crescut, înregistrând nivele fără precedent.

Apropierea de momentul aderării la Uniunea Europeană a dus la creșterea încrederii investitorilor străini și la o intensificare a creșterii economice care a condus la o și mai mare atractivitate pentru investitorii străini.

Participațiile nete ale investitorilor străini direcți la capitalul social al întreprinderilor din România a început să crească ajungând la valoarea de 4873 milioane euro (51,3% din fluxul net de ISD) față de 2220 mil euro în anul 2007 (figura 2). Însă cei cinci ani de creștere susținută a investițiilor străine directe au luat sfârșit odată cu anul 2010.

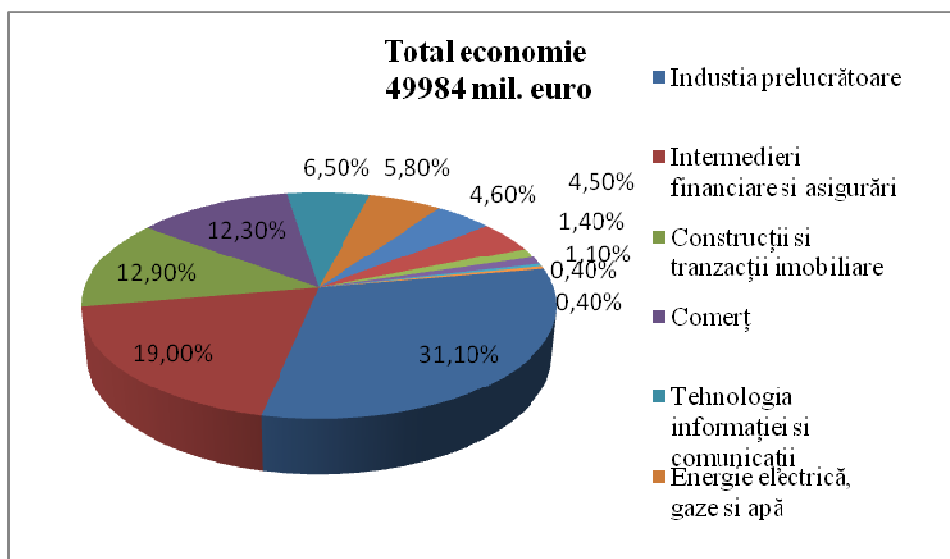


Fig. 2. Structura soldului ISD la 31 decembrie 2012
 Repartizare pe principalele activități economice
 Sursa: Banca Națională a României – prelucrare proprie

Cauzele scăderii fluxurilor ISD sunt:

- a) creșterea primelor de risc, în contextul perspectivelor nefavorabile privind creșterea economică;
- b) concentrarea isd în sectoare puternic afectate de criza economică – tranzacții imobiliare, industria auto, metalurgie;
- c) tendința de majorare puternică a costurilor cu forța de muncă până în 2008.

În România, contribuția investițiilor străine la creșterea economică, îndeosebi ale multinaționalelor, s-a evidențiat pe cele trei segmente principale: balanța de plăți, ocuparea forței de muncă și creșterea economică.

„Importanța investițiilor în economie decurge și din conținutul concret al efortului investițional. Investiția presupune mobilizarea și punerea în circulație a unor importante resurse productive într-o structură foarte diferită ca natură și volum, precum capital, tehnici și tehnologii de vârf, competențe organizatorice și manageriale.”[4, p. 91] În cazul țărilor cu economii în dezvoltare sau în tranziție, aceste resurse nu pot fi asigurate din economia internă, și de aceea, aceste state își elaborează politici de atragere a unor investitori externi capabili să asigure o cât mai bună structură a investițiilor. În acest sens se observă o creștere a ponderii companiilor cu participare extranațională la crearea valorii adăugate în cadrul economiilor naționale, precum și o creștere a numărului de locuri de muncă, a resurselor financiare interne. Rolul lor preponderent pozitiv din perspectiva economică face ca prezența lor să fie preponderent benefică pentru majoritatea populației țărilor gazdă (figura 3).

Exemple de societăți comerciale care au investit în România:

- a) Olanda: ING Bank, ABN Amro, Shell, Unilever, Damen Shipyards
 - Nr. firme: 2.021
 - Domenii de interes: imobiliare, metalurgie, comerț cu bijuterii, export-import

b) Austria: BCR, Erste, Petrom, OMV, Raiffeisen Bank, Brau Union

- Nr. firme: 3.300

- Domenii de interes: industria lemnului, alimentară, construcții, infrastructura, auto, protecție a mediului

c) Germania : Printre cei mai importanți investitori germani direcți în sectorul industrial din România se număra producătorii de componente auto Draxlmaier, INA Schaeffler, ThyssenKrupp, Leoni Wiring Systems, Continental. Cei mai mulți au preferat însă locațiile din vestul țării, motivația principală fiind apropierea de granița cu UE.

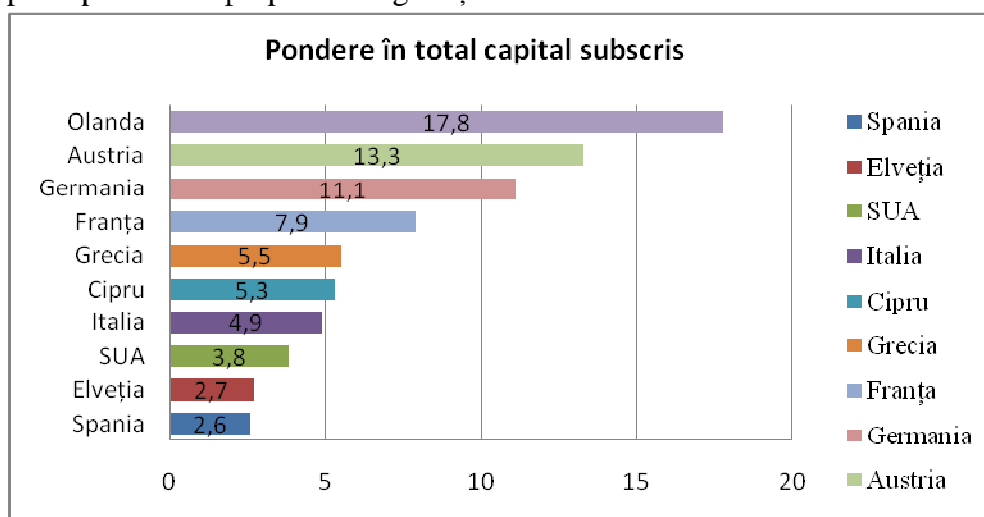


Fig. 3. Clasamentul primelor zece țări după participarea la capitalul subscris la societățile comerciale din România –Sold existent la 31 ian 2013

Sursa: *Oficiul Național al Registrului Comerțului*

Bibliografie:

1. Anghel I. Investițiile străine directe în România. București: Expert, 2013. 309 p.
2. Belohlavek A. Protecția investițiilor străine directe în Uniunea Europeană. București: C.H. Beck, 2011. 408 p.
3. Bonciu F. Investiții străine directe și noua ordine economică mondială. București: Universitară, 2009. 160 p.
4. Bonciu F., Dinu M. Politica și instrumente de atragere a investițiilor străine directe. București: Albatros, 2001. 209 p.
5. Iacovoiu B. V. Investiții străine directe între teorie și practică economică. București: ASE, 2009. 301 p.
6. Mazilu A: Transnaționalele și competitivitatea. București: Economică, 1999. 375 p.
7. Prelipceanu R. Investițiile străine directe și restructurarea economiei românești în contextul integrării europene. București: Lumen, 2006. 294 p.
8. Roșca P. Investițiile străine și creșterea economică. În: Republica Moldova în cadrul procesului contemporan de globalizare (Culegere de articole științifice). Chișinău: ASEM, Departamentul Editorial-Poligrafic. 2003. -83 p. (p.6-9).
9. Roșca P., Sălăvăstru V. Aportul investițiilor străine asupra creșterii economice naționale. În: Revista științifici-didactică „Economică”. Chișinău: ASEM, 2014, nr 1, p. 75-81

**PARTICULARITĂȚILE COOPERĂRII DINTRE REPUBLICA
MOLDOVA ȘI PRINCIPALELE INSTITUȚII FINANCIARE
INTERNAȚIONALE PRIN INTERMEDIUL BĂNCILOR
COMERCIALE**
**THE PECULIARITIES OF COOPERATION BETWEEN MOLDOVA
AND THE MAIN INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS
THROUGH COMMERCIAL BANKS**

*Ana SPÎNU, doctor, conferențiar univ., ULIM
Ecaterina BURLEA, lector superior, drd. ULIM*

Între sistemul bancar și evoluția economică există o relație strânsă ce se explică prin faptul că dezvoltarea economică contribuie la dezvoltarea sistemului național bancar, precum și evoluția sistemului bancar contribuie la creșterea economică a țării. Relațiile de cooperare dintre instituțiile financiare internaționale și Republica Moldova contribuie la buna dezvoltare a tuturor ramurilor economiei naționale. Această cooperare, în cele mai dese cazuri, este realizată prin instituțiile financiare din Republica Moldova care contribuie la redistribuirea mijloacelor de finanțare oferite de organizațiile internaționale.

Cuvinte cheie: organizație financiară internațională, bancă comercială, program de finanțare, proiect, credit, acord de finanțare.

Entre le systême bancaire et la conjoncture économique il existe une relation étroite ce qui s'explique par le fait que le développement économique contribue au développement du systême bancaire national, et l'évolution du systême bancaire contribue a la croissance économique du pays. Les relations de coopération entre les institutions financières internationales et la République de Moldova contribue au bon développement de toutes les branches de l'économie nationale. Cette coopération dans la plupart des cas se fait par les institutions financières de la République de Moldova, qui contribuent a la redistribution des moyens de financement offert par les organisations internationales.

Mots-clés: organisation financière internationale, banque commerciale, programme de financement, projet, crédit, accord de financement.

JEL. Classification: E5, G2

Fiind constituit ca stat independent în anul 1991, Republica Moldova a fost nevoită să se adapteze pe parcurs la modificările intervenite în relațiile economice regionale și internaționale. Țara era nevoită să se acomodeze schimbărilor precum:

- transformarea relațiilor economice internaționale în cadrul fostei URSS în relații economice externe cu consecințele specifice și lipsa unui personal ce ar putea face față schimbărilor intervenite;
- reorientarea relațiilor economice externe spre Vest cu scopul de a micșora dependența față de zona rublei rusești;
- aderarea Republicii Moldova la cele mai importante instituții financiare internaționale.

De la obținerea independenței, Republica Moldova a aderat la mai multe organizații financiare internaționale, printre care se numără: FMI, Banca

Mondială, BERD etc. Până în anul 1994, țara a contractat credite externe în valoare de aproximativ 600 milioane dolari SUA.

Începând cu 12 august 1992, Republica Moldova a devenit membră a *Fondului Monetar Internațional* cu o cotă de 123,2 DST ceea ce constituie aproximativ 191 milioane de dolari SUA sau 0,05% din suma totală a cotelor. Fondul a acordat Republicii Moldova asistență tehnică în mai multe sectoare, printre care se numără managementul fiscal, al taxelor și impozitelor, al supravegherii bancare, în diverse domenii ale statisticii și altele.

Începând cu anul 1993, Moldova a beneficiat de următoarele acorduri cu FMI pentru susținerea programelor de ajustare economică a autorităților: Mecanismul de finanțare compensatorie și excepțională (CCFF), Mecanismul finanțării reformelor structurale (STF), acordurile Stand-by (SBA), Mecanismele de finanțare lărgită (EFF) și Mecanismele de reducere a sărăciei și creștere economică (PRGF) - din 2009 numite Mecanisme de creditare lărgită (ECF) [5].

Proiectele de finanțare de care beneficiază Republica Moldova sunt elaborate de comun acord între misiunile FMI și Guvernul Republicii Moldova.

În anul 2009, Republica Moldova a beneficiat de o investiție unică în valoare de 117,71 milioane DST. La finele lunii februarie a anului 2015, suma totală a creditelor neachitate acordate de către FMI a înregistrat o valoare de 358,1 milioane DST, ceea ce constituie circa 504 milioane dolari SUA.

E de menționat că Mecanismul finanțării reformelor structurale (STF) a fost o facilitate de creditare provizorie introdusă de FMI pentru a acorda sprijin financiar statelor- membre care se confruntau cu dificultăți ale balanței de plăți.

Informația referitoare la acordurile semnate între Republica Moldova și FMI în perioada anilor 1993–2013 sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Acordurile de finanțare încheiate între FMI și Republica Moldova [5]

<i>Tipul acordului/ resurselor</i>	<i>Data aprobării</i>	<i>Data expirării sau anulării</i>	<i>Suma aprobată (milioane D.S.T.)</i>	<i>Suma transferată (milioane D.S.T.)</i>
CCFF	15 ianuarie 1993 și 19 decembrie 1994	—	25,70	25,70
STF	16 septembrie 1993	15 septembrie 1994	45,00	45,00
Stand – by	17 decembrie 1993	16 martie 1995	51,75	51,75
Stand – by	22 martie 1995	21 martie 1996	58,50	32,40
EFF	20 mai 1996	19 mai 2000	135,00	87,50
PRGF	21 decembrie 2000	20 decembrie 2003	110,88	7,72
PRGF	5 mai 2006	4 mai 2009	110,88	8,00
EFF	29 ianuarie 2010	28 ianuarie 2013	184,80	49,12
ECF	29 ianuarie 2010	28 ianuarie 2013	184,80	70,88

Fiind membră a FMI, Republica Moldova a devenit membră a *Băncii Internaționale pentru Reconstrucție și Dezvoltare* la data de 12 august 1992, astfel, devenind membră a *Băncii Mondiale*.

Cu un an mai târziu, și anume, la 9 iunie 1993, Republica Moldova a devenit membră a Agenției pentru Garantarea Investițiilor Multilaterale (MIGA). La 14 iunie 1994, adera la Asociația Internațională de Dezvoltare (AID), iar la 10 martie 1995 devine membră a Corporației Financiare Internaționale (IFC).

La 4 iunie 2011, Republica Moldova devine parte componentă a Centrului Internațional pentru Rezolvarea Litigiilor în domeniul Investițiilor (ICSID), cea de-a cincea instituție a Grupului Băncii Mondiale.

Grupul Băncii Mondiale susține Republica Moldova financiar și contribuie la dezvoltarea economică calitativă și reducerea sărăciei. Prioritățile strategice sunt: justiția și corupția, învățământul, asigurările sociale și pensiile, infrastructura drumurilor, finanțarea accesibilă, mediul de afaceri și eficiența energetică. Pentru perioada fiscală 2014–2017, Grupul Băncii Mondiale va oferi Republicii Moldova aproximativ 570 milioane de dolari SUA pe o perioadă de 4 ani, dintre care: 450 milioane dolari SUA sunt oferiți de BIRD și AID, iar 120 milioane dolari SUA de către IFC.

Conform situației din 31 decembrie 2014, portofoliul Băncii Mondiale include 14 proiecte de investiții în derulare valoarea cărora constituie circa 136 milioane EURO. Mijloacele bănești sunt redistribuite prin intermediul creditelor, a fondurilor fiduciare și a activităților economice și sectoriale și asistență tehnică.

Evoluția liniilor de credit contractate de la Banca Mondială pe parcursul anilor 2010 – 2014 sunt prezentate în figura 1.

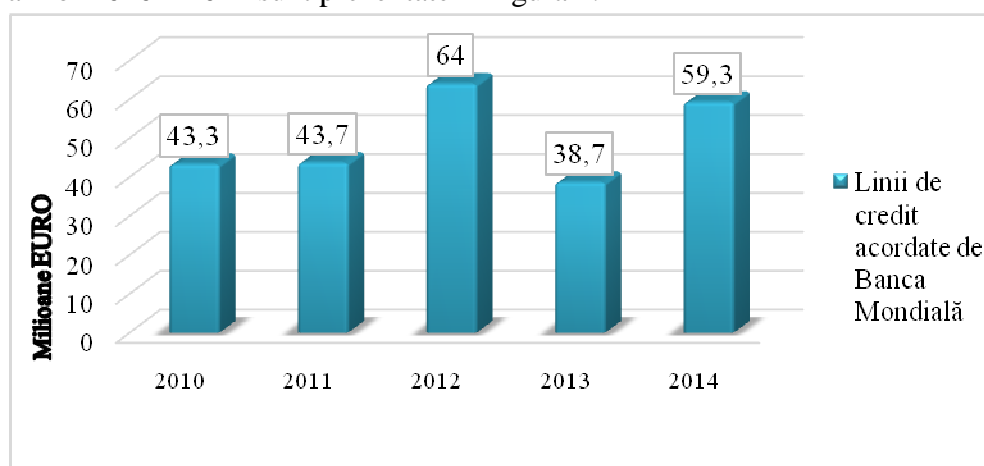


Fig. 1. Evoluția valorică a creditelor contractate de la Banca Mondială [elaborat de autor în baza sursei 2]

Instituția publică care are scopul de a administra mijloacele bănești acordate de către Banca Mondială Republicii Moldova poartă denumirea de Directoratul Liniei de Credit (DLC). Instituția a fost fondată în anul 1995 în cadrul Băncii Mondiale a Moldovei, iar în anul 2001 a fost reorganizată și transferată sub administrarea Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova.

Sarcinile principale ale Directoratului sunt [6]:

➤ administrarea resurselor Liniei de Credit a Primului Proiect de Dezvoltare a Sectorului Privat în conformitate cu Acordul de Împrumut între

Republica Moldova și Banca Mondială precum și cu alte proiecte finanțate de organizații financiare internaționale;

➤ continuarea operațiunilor de recreditare a fondurilor pentru noi subproiecte viabile;

➤ evidența tranzacțiilor legate de liniile de credit;

➤ colectarea plăților de achitare a subîmprumuturilor băncilor intermediare locale, pentru a fi rambursate organizațiilor financiare internaționale;

➤ acordarea concursului la dezvoltarea și implementarea noilor proiecte ale organizațiilor financiare internaționale de fonduri rambursabile.

Constatăm că Directoratul are următoarele funcții principale:

a) selectarea și desemnarea băncilor comerciale și altor instituții financiare ca intermediari financiari participanți la derularea proiectelor și monitorizarea continuă a stării financiare și a dreptului lor la intermedierea resurselor liniilor de credit în conformitate cu cerințele stabilite;

b) elaborarea și îndeplinirea regulamentelor și instrucțiunilor privind utilizarea resurselor liniilor de credit;

c) gestiunea cotidiană a liniilor de credit și asigurarea accesului intermediarilor la resursele ei pentru creditarea ulterioară, inclusiv creditarea secundară;

d) supravegherea îndeplinirii de către intermediari a condițiilor acordurilor de împrumut subsidiar de recreditare a fondurilor, îndrumărilor liniilor de credit respective;

e) gestiunea ajutorului tehnic alocat.

O altă instituție financiară internațională cu care cooperează Republica Moldova este *Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare*. Republica Moldova a aderat la BERD în anul 1991 și până la sfârșitul anului 2013 a reușit să semneze 105 proiecte în valoare de 818 milioane de euro. Din totalul banilor acordați de către Bancă, 43% au fost direcționați sectorului financiar, 32% - sectorului de infrastructură, 19% - sectorului corporativ și 6% - sectorului energetic.

În anul 2013, suportul financiar acordat de BERD a constituit 128,5 milioane euro, bani care au fost alocați pentru realizarea a 15 proiecte. Cel mai important proiect care a fost finanțat este sectorul infrastructurii, ceea ce se caracterizează prin alocarea a 70 milioane de euro pentru reabilitarea drumurilor, iar pentru anul 2014 a fost semnat un nou contract de creditare ce vizează repararea a 200 de km de drumuri. Valoarea acestui proiect constituie 150 milioane de euro.

De asemenea, BERD a acordat o sumă de 100 milioane de euro pentru eficientizarea sectorului energetic. Companiile și persoanele fizice interesate în reducerea consumului de energie au primit finanțare și servicii de consultanță prin intermediul băncilor partenere și a consultanților locali. Alte domenii în care a investit BERD vizează dezvoltarea sectorului privat, îmbunătățirea mediului investițional.

În anul 2014 a fost elaborată și pusă în aplicare o nouă strategie de finanțare ce vizează anii 2014–2017. Ea se bazează pe îmbunătățirea climatului investițional, promovarea standardelor europene și a integrării regionale, de asemenea, și pe dezvoltarea companiilor de prestare a serviciilor comunale.

În noiembrie 2006, a fost semnat acordul de cooperare între *Banca Europeană de Investiții* și Republica Moldova. Astfel, Moldova a căpătat drepturi eligibile pentru a se bucura de finanțarea acordată de BEI pentru proiectele ce țin de domeniul infrastructurii, transportului, energiei și a telecomunicațiilor, precum și pentru finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova. Până în momentul de față, Republica Moldova a semnat 13 acorduri de finanțare cu BEI în sumă de peste 557 milioane de euro. În viitorul apropiat, Banca intenționează să deschidă o reprezentanță pe teritoriul țării, care va facilita accesul la noi oportunități și proiecte BEI.

Republica Moldova a aderat la *Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agriculturii* (IFAD) în anul 1996, implementând ulterior următoarele programe de finanțare:

- FIDA I – Programul de Finanțare Rurală și Dezvoltare a Întreprinderilor Mici;
- FIDA II PRA – Programul de Revitalizare a Agriculturii;
- FIDA III PDAR – Programul de Dezvoltare a Afacerilor Rurale;
- FIDA IV SFRM – Programul Servicii Financiare Rurale și Marketing;
- FIDA V SFRDBA – Programul Servicii Financiare Rurale și Dezvoltare a Business-ului Agricol.

Colaborarea cu această instituție a contribuit la modernizarea agriculturii, revigorarea unor sectoare de producere prioritare pentru economia țării și a îmbunătățit piața produselor financiare acordate agenților economici și micilor producători pentru dezvoltarea afacerilor în sectorul agro-alimentar.

Până în prezent, din sursele acordate de IFAD au fost finanțate 3 210 proiecte în valoare de 731,9 milioane lei, de care au beneficiat 4 700 de persoane. Mijloacele bănești sunt distribuite către beneficiari prin intermediul creditelor investiționale oferite de băncile comerciale din Republica Moldova, precum și oferirea granturilor tinerilor antreprenori și finanțarea diferitor domenii ale agriculturii.

În continuare vor fi expuse unele aspecte ale colaborării instituțiilor financiare internaționale cu băncile comerciale din Republica Moldova.

La începutul anului 2015, BERD a depus o cerere la Banca Națională a Moldovei prin care solicită aprobarea majorării cotei de participare în capitalul social al BC „Victoriabank” S.A. de la 15,06% până la 50%. La scurt timp, BNM a aprobat solicitarea, însă BERD nu a anunțat care este cota exactă pe care intenționează să o achiziționeze, această decizie fiind influențată de evoluțiile de pe piață. Scopul acestei investiții este de a restabili guvernanta corporativă a băncii și a asigura performanța ei financiară sănătoasă în continuare [1].

Pe parcursul perioadei de cooperare între aceste două instituții, BERD a acordat băncii mai multe linii de credit care au fost utilizate pentru finanțarea proiectelor persoanelor fizice și juridice care au apelat la creditele BC,,Victoriabank” S.A. Datele referitoare la liniile de credit sunt date în tabelul 2.

Tabelul 2. Liniile de credit contractate de la BERD de către BC,,Victoriabank” S.A. [elaborat de autor în baza sursei 9]

<i>Nr.d/o.</i>	<i>Anul</i>	<i>Descrierea</i>
1	1995	Deschiderea unei linii de credit în mărime de 4 milioane dolari SUA. pentru finanțarea businessului mic și mijlociu
2	1996	Semnarea unui contract ce prevede deschiderea liniei de micro – creditare în mărime de 1 milion dolari
3	1999	Semnarea unui nou contract privind deschiderea liniei de credit în sumă de 1,5 milioane dolari SUA
4	2003	Contractarea unui credit în valoare de 4 milioane dolari SUA pentru finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii
5	2004	Semnarea unei noi linii de credit între BC,,Victoriabank” S.A. și BERD
6	2005	Semnarea unui nou contract de creditare de tip revolving cu BERD

Mijloacele bănești acordate de către BERD BC,,Victoriabank” S.A., în perioada anilor 1995 – 2005, au fost utilizate cu scopul de a finanța dezvoltarea businessului mic și mijlociu. Creditele acordate clienților erau orientate spre debitorii cu indicatori financiari rentabili, lichiditate suficientă a activelor, strategie echilibrată de dezvoltare și potențial suficient pe piață. De asemenea, ele erau redistribuite debitorilor în baza contractelor încheiate, respectând următoarele principii: utilizarea după scop a creditului asigurarea rambursării la termen, ajustarea valorii gajului în funcție de modificările intervenite pe piață etc.

O altă instituție financiară internațională cu care cooperează BC,,Victoriabank” S.A. este Banca Mondială, cu care, în anul 1997 a fost semnat un contract privind linia de credit în valoare de 2 milioane dolari SUA.

BC,,Victoriabank” S.A. participă la redistribuirea resurselor proiectelor investiționale ce sunt finanțate din fondurile externe de stat acordate de către Banca Mondială pentru dezvoltarea sectorului privat.

Linia de Credit a Primului Proiect de Dezvoltare a Sectorului Privat (PDSP1) reprezintă un împrumut acordat de către Banca Mondială Republicii Moldova la data de 17 aprilie 1996. Suma inițială a liniei de credit era de 17,53 milioane dolari S.U.A. și 6,01 milioane euro. Scopul acestor subproiecte a fost de a acorda finanțare tuturor ramurilor economiei prin investiții și capital circulant. Au putut beneficia de aceste credite persoanele fizice și juridice care își desfășoară activitatea de antreprenariat, inclusiv din orașele Chișinău și Bălți.

Pe parcursul proiectului, B.C. „Victoriabank” S.A. a fost una din cele mai active bănci care a redistribuit credite beneficiarilor în valoare de 6,76 milioane dolari SUA și 2,6 milioane euro. Bani au fost decontați și rambursați în întregime.

Linia de Credit a Proiectului de Investiții și Servicii Rurale, faza I (RISP 1) este un proiect finanțat de IDA și a fost acordat Republicii Moldova la data de 26 iunie 2002 cu o sumă inițială de 7,8 milioane DST. Termenul final de achitare a împrumutului Băncii Mondiale de către Ministerul Finanțelor Republicii Moldova este până la 1 mai 2042.

RISP 1 este un proiect ce are drept scop finanțarea tuturor tipurilor de activitate din sectorul rural, inclusiv 25% a capitalului circulant. Beneficiarii lui sunt persoane juridice care desfășoară activitatea de antreprenor, cu excepția municipiilor Chișinău și Bălți.

Activități eligibile pentru finanțare [3]:

- investiții în gospodăria agricolă efectuate pentru dezvoltarea producției agricole și horticole;
- investiții pentru dezvoltarea prelucrării, depozitării, ambalării, comercializării și altor activități aferente subsectoarelor agriculturii;
- investiții în orice altă activitate economică neagrícola în spațiul rural, inclusiv în societățile agroindustriale, comerciale, de turism, de artizanat etc.

În anul 2014, B.C. „Victoriabank” S.A. a fost una din cele mai active bănci în recreditarea resurselor de refinanțare cu o cotă de 24,20% din totalul resurselor de recreditare, ceea ce reprezintă 536 mii euro, 28,64 milioane lei moldovenești, 1 milion dolari SUA.

Linia de Credit a Proiectului de Investiții și Servicii Rurale, faza II (RISP 2) este un proiect finanțat de IDA ce a fost acordat Republicii Moldova la 13 aprilie 2006. Suma inițială a creditului constituie 13,32 milioane DST. Termenul de achitare a împrumutului este data de 01 aprilie 2046.

RISP 2 este orientat spre investițiile pentru toate tipurile de activitate din sectorul rural, cu excepția celor destinate finanțării capitalului circulant. Beneficiarii sunt persoane fizice și juridice care-și desfășoară activitatea de antreprenoriat [3].

În perioada anului 2014, B.C. „Victoriabank” S.A. a acordat 52 de subîmprumuturi în valoare de 48,45 milioane lei, ceea ce constituie 18,69% din totalul creditului acordat de IDA Republicii Moldova.

În cadrul B.C. „Victoriabank” S.A. proiectul RISP 2 este clasificat în funcție de suma creditului, direcția de utilizare, precum urmează:

- 1) Proiectul de investiții și servicii rurale – RISP 2;
- 2) Proiectul de investiții și servicii rurale – RISP 2 irigare;
- 3) Proiectul de investiții și servicii rurale – RISP 2 refinanțare.

Proiectul de investiții și servicii rurale – RISP 2 este acordat persoanelor fizice și juridice care practică activitatea de antreprenoriat în mediul rural.

Suma maximală a împrumutului este de 150 mii dolari SUA sau echivalentul în lei, scadența fiind de până la 15 ani și cu o perioadă de grație de până la 3 ani. Rata curentă a dobânzii este determinată individual, în funcție de proiect, situația financiară a clientului și a istoriei sale creditare.

Proiectul de investiții și servicii rurale – RISP 2 irigare este destinat persoanelor fizice și juridice care practică activitatea de antreprenariat, inclusiv: fermieri privați, antreprenori particulari, etc. valoarea maximă a împrumutului acordat fiind de 2 mii până la 100 mii dolari SUA sau echivalentul în lei moldovenești, cu scadența de până la 15 ani și o perioadă de grație de până la 3 ani. Scopul finanțării acordate este doar pentru finanțarea investițiilor în echipamentul pentru irigare.

Proiectul de investiții și servicii rurale – RISP 2 refinanțare este destinat persoanelor fizice și juridice care practică activitatea de antreprenariat cu scopul de a finanța investițiile în gospodăria agricolă, pentru dezvoltarea prelucrării, depozitării și ambalării produselor din sectorul agricol, etc. împrumutul este acordat pentru o perioadă de până la 7 ani, cu o perioadă de grație de până la 3 ani.

O altă instituție din cadrul Băncii Mondiale cu care cooperează BC „Victoriabank” S.A. este IFAD care pune la dispoziția debitorilor o serie de proiecte FIDA I, FIDA II, FIDA III, FIDA IV, FIDA V. Descrierea generală a proiectelor fondului, sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2. Descrierea generală a proiectelor IFAD derulate prin intermediul B.C. „Victoriabank” S.A. [elaborat de autor în baza sursei 3]

<i>Clasificare</i>	<i>FIDA I</i>	<i>FIDA II</i>	<i>FIDA III</i>	<i>FIDA IV</i>	<i>FIDA V</i>
<i>Data creditului</i>	31.01.2000	04.03.2004	21.02.2006	29.10.2008	06.10.2011
<i>Suma inițială</i>	5,05 mil. DST	8,29 mil. DST	5,6 mil. DST	5,0 mil. DST	7,9 mil. DST
<i>Termen de achitare</i>	01.06.2039	15.12.2043	01.06.2045	01.06.2048	—
<i>Scop</i>	Investiții în ramurile agriculturii, inclusiv 50% din capitalul circulant	Investiții în ramurile agriculturii, inclusiv 25% din capitalul circulant	Investiții în toate ramurile de activitate, inclusiv 25% pentru capital circulant	Investiții în ramura horticulturii	Contribuția la reducerea sărăciei din zona rurală a Moldovei
<i>Beneficiari</i>	Persoane fizice și juridice care practică activitatea de antreprenariat cu profil agricol	Persoane fizice și juridice care practică activitatea de antreprenariat cu profil agricol	Persoane fizice și juridice care desfășoară activitatea de antreprenariat în toate domeniile de activitate din sectorul rural	Persoane fizice și juridice care și desfășoară activitatea de antreprenariat în ramura horticulturii din sectorul rural	Persoane fizice și juridice care desfășoară activitatea de antreprenariat în domeniul agriculturii din sectorul rural

B.C. „Victoriabank” S.A. contribuie la redistribuirea mijloacelor bănești oferite Republicii Moldova de către Fondul Internațional pentru Dezvoltare Agricolă printr-un anumit număr de subproiecte acordate clienților săi, ponderea cărora este prezentată în figura 2.

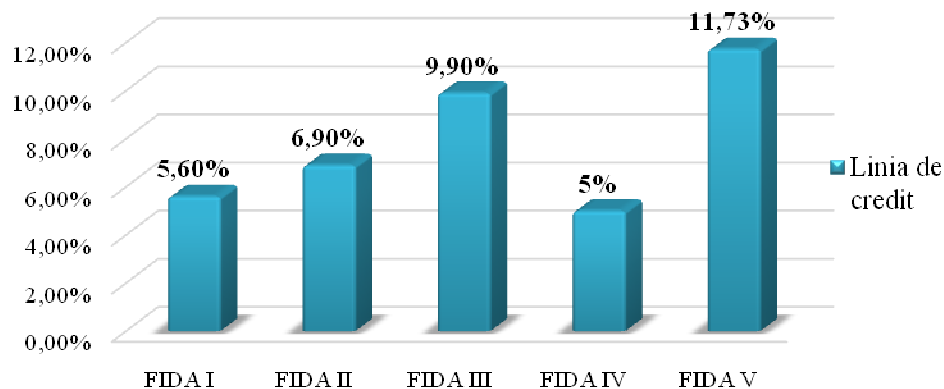


Fig. 2. Repartizarea mijloacelor bănești acordate de IFAD în funcție de proiect [elaborat de autor în baza sursei 3]

B.C. „Victoriabank” S.A. pune la dispoziția clienților săi toate tipurile de linii de creditare FIDA. Caracteristicile principale ale acestor proiecte sunt:

- *Proiectul de finanțare rurală și dezvoltare a întreprinderilor mici* – FIDA I (refinanțare; cu excepția orașelor Chișinău și Bălți) este destinat persoanelor fizice și juridice care practică activitatea de antreprenariat în spațiul rural. Suma maximă a împrumutului constituie echivalentul în lei moldovenești a 500 mii dolari SUA. Termenul de rambursare este de la 1 până la 15 ani. Împrumuturile sunt acordate pentru reînnoirea/plantarea viilor și livezilor, servicii de depozitare și păstrare a roadei, producerea semințelor și a răsadului și alte tipuri de activități;

- *Proiectul de revitalizare al agriculturii* – FIDA II a cărui beneficiari sunt agenții economici ce sunt incluși în Planul de dezvoltare al localității rurale în care activează agentul economic. Valoarea totală a împrumutului constituie 100 mii dolari SUA sau echivalentul lor în lei moldovenești. Creditul este acordat pe termen mediu (până la 7 ani) și pe termen lung (până la 15 ani, cu o perioadă de grație de ce nu depășește termenul de 3 ani). De asemenea, în cadrul acestui proiect este acordat și un grant în mărime de 20% pentru împrumuturile pe termen mediu și 30% pentru cele pe termen lung;

- *Proiectul de dezvoltare a afacerilor rurale* – FIDA III (refinanțare; cu excepția orașelor Chișinău și Bălți) este orientat spre finanțarea agenților economici ce activează în spațiul rural. Mărimea maximă a împrumutului constituie 150 mii dolari SUA sau echivalentul lor în monedă națională. Termenul de rambursare a împrumutului variază între 1 și 15 ani, cu o perioadă de grație de până la 5 ani;

- *Programul de servicii financiare rurale și marketing* – FIDA IV (cu excepția orașelor Chișinău și Bălți) este destinat persoanelor fizice și juridice

din spațiul rural ce practică activitatea de antreprenariat. Programul este structurat în 2 subîmprumuturi:

- Suma maximă de 50 mii dolari SUA pentru o perioadă de 5 ani, cu o perioadă de grație de până la 2 ani și pentru o perioadă de până la 8 ani cu o perioadă de grație până la 4 ani;
- Suma maximă de 150 mii dolari SUA pentru o perioadă de maxim 7 ani și cu o perioadă de grație de până la 3 ani.

Programul finanțează activitățile de dezvoltare a domeniului horticulturii.

- *Program de dezvoltare a sectorului agricol – FIDA V* este destinat finanțării întreprinderilor mici și mijlocii, precum și a tinerilor antreprenori ce activează în zona rurală. Pentru întreprinderile mici și mijlocii, suma maximă a împrumutului este de 150 mii dolari SUA, cu un termen de rambursare de până la 5 ani și perioadă de grație de până la 2 ani. Pentru tinerii antreprenori, valoarea maximă a împrumutului constituie 300 mii lei moldovenești, acordată pe o perioadă de până la 8 ani, cu o perioadă de grație de până la 4 ani.

Împrumuturile Kreditanstalt fur Wiederaufbau (KfW). Scopul Liniei de Credit este finanțarea cheltuielilor proiectelor investiționale de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii din toate sectoarele economiei naționale, cu prioritate în sectorul rural [3].

Proiectele eligibile ale acestui tip de împrumut sunt: finanțarea cheltuielilor proiectelor investiționale de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii din toate ramurile economiei naționale, cele prioritare fiind din sectorul rural. Resursele împrumutului KfW sunt destinate finanțării companiilor Sudzucker Moldova și MEC Moldova.

Descrierea principalelor caracteristici ale împrumutului KfW sunt prezentate în figura 3.

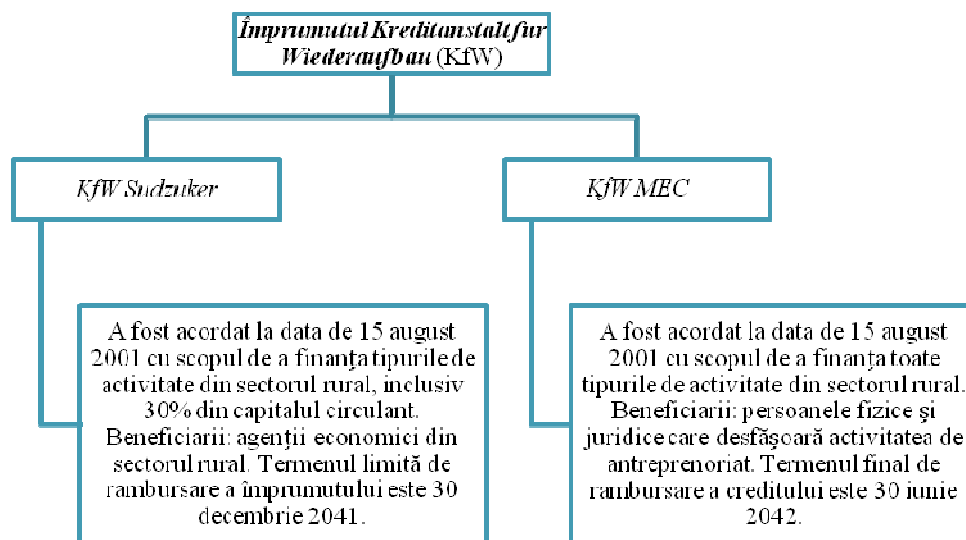


Fig. 3. Descrierea generală a împrumuturilor KfW

[elaborat de autor în baza sursei 3]

B.C. „Victoriabank” S.A. pune la dispoziția clienților săi surse de finanțare din cadrul liniei de creditare KfW.

Beneficiarii eligibili sunt întreprinderile de orice formă organizatorico-juridică private (inclusiv orașul Chișinău și or. Bălți), selectate de Bancă pe riscul propriu, considerentele de evaluare economică, tehnică, financiară și comercială determinate de Bancă, ce corespund următoarelor criterii [9]:

- sunt înregistrate în baza legislației în vigoare a Republicii Moldova și autorizați să desfășoare activități de antreprenariat;
- țin evidența contabilă, perfectează și prezintă în timp rapoartele financiare standard;
- vor participa la finanțarea proiectului înaintat cu contribuția proprie exprimată în mijloace bănești sau bunuri materiale cu nu mai puțin de 20% din valoarea lui totală;
- corespund actelor normative și standardelor referitoare la ocrotirea mediului și principiilor de evaluare a impactului asupra mediului înconjurător.

Împrumuturile KfW pot fi acordate în sumă maximă de 200 mii euro, fiind acordate în echivalentul lor în monedă națională. Termenul-limită de rambursare a creditului este până la 7 ani cu o perioadă de grație de până la 2 ani.

Examinând datele prezentate în Raportul Directoratului Liniei de Credit, s-a observat că B.C. „Victoriabank” S.A. este una din băncile comerciale care participă la redistribuirea împrumuturilor KfW în proporție de 26% pentru linia de credit KfW Sudzucker și 13% pentru linia de credit KfW MEC din totalul resurselor financiare acordate Republicii Moldova. Datele detaliate sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3. Repartizarea resurselor KfW în funcție de valută la situația din 31.12.2014 [elaborat de autor, în baza sursei 3]

<i>Denumirea creditului</i>	<i>Valuta</i>	<i>Suma aprobată</i>	<i>Cota din totalul creditului oferit în cadrul KfW</i>
KfW Sudzucker	EUR	96 100,00	26%
	MDL	13 858 980,00	
	USD	170 000,00	
KfW MEC	EUR	505 200,00	13%
	MDL	5 393 083,00	
	USD	200 000,00	

Informații detaliate cu privire la finanțarea proiectelor din cadrul liniei de credit KfW sunt prezentate pe site-ul B.C. „Victoriabank” S.A. [9].

Linia de Credit în cadrul Programului National de Abilitare Economică a Tinerilor (PNAET) este un program de finanțare destinat persoanelor cu vârsta cuprinsă între 18 și 30 ani care vor să-și dezvolte abilitățile antreprenoriale, să își extindă afacerea proprie sau să lanseze o activitate în domeniul agriculturii sau producerii, activitate desfășurată în zonele rurale [10].

Data de început a proiectului este 3 iunie 2008. Scopul principal al proiectelor este finanțarea activității de producere prin procurarea de utilaj și echipament pentru producere și servicii din sectorul rural. Beneficiarii liniei de credit sunt persoanele cu vârsta cuprinsă între 18 și 30 de ani care desfășoară activitatea de antreprenariat în toate ramurile de activitate din sectorul rural.

B.C. „Victoriabank” S.A. pune la dispoziția clienților săi proiectul „Procurarea echipamentelor și utilajelor”. Suma maximă a împrumutului pe care îl poate oferi banca este de 70% din costul echipamentului/utilajului sau 300 mii lei pentru fiecare debitor. Componentul de grant constituie până la 40% din suma creditului. Perioada pentru care este oferit împrumutul este de la 24 până la 60 de luni.

Linia de credit PNAET se acordă debitorilor pentru proiectele ce contribuie la majorarea exporturilor și/sau substituirea importurilor, precum și pentru dezvoltarea activității de producere în sectorul rural.

Linia de Credit în cadrul Finanțării Adiționale pentru Proiectul de Ameliorare a Competitivității, faza I (PAC 1) este un proiect demarat cu suportul Băncii Mondiale ce prevede finanțarea întreprinderilor angajate în exporturi aferente agriculturii, prelucrării produselor agricole, fabricării sau alte activități economice care furnizează bunuri sau servicii pentru export [10].

PAC include mai multe componente, și anume:

- îmbunătățirea mediului de afaceri;
- modernizarea Sistemului MSTQ;
- facilitarea accesului întreprinderilor la serviciile MSTQ;
- facilitarea accesului întreprinderilor la serviciile MSTQ.

Data semnării contractului liniei de credit PAC 1 este 17 noiembrie 2009 cu o sumă inițială de 14,4 milioane DST. Perioada finală de rambursare a creditului este data de 15 octombrie 2029.

Potrivit datelor prezentate în Raportul Directoratului Liniei de Credit, la situația din 31 decembrie 2014, B.C. „Victoriabank” S.A. avea 18 subproiecte în derulare, dintre care: 9 în euro cu o valoare de 3,49 milioane, 5 în monedă națională cu valoarea de 16,7 milioane și 4 în dolari SUA în sumă de 621 mii.

B.C. „Victoriabank” S.A. acordă împrumuturi clienților săi în sumă maximă a echivalentului de 800 mii euro oferite pentru efectuarea investițiilor sau echivalentul al 500 mii euro – acordate pentru majorarea capitalului circulant. Perioada maximă de rambursare a împrumutului este de până la 8 ani pentru investiții și de până la 4 ani pentru majorarea capitalului circulant.

Beneficiari eligibili ai subîmprumuturilor pot fi următoarele persoane fizice și juridice [9]:

- care practică o activitate de antreprenariat de minim 2 ani;
- întreprinderi cu capital privat de minim 75%;
- întreprinderi înregistrate pe teritoriul Moldovei;
- întreprinderi exportatoare.

Linia de Credit în cadrul Proiectului COMPACT este un program de suport acordat Republicii Moldova de către Guvernul SUA prin intermediul Corporației Provocările Mileniului. Acordul de implementare a proiectului a fost semnat între Fondul Provocările Mileniului Moldova (MCA) și DLC pe lângă Ministerul Finanțelor pe data de 16 septembrie 2011.

Programul Compact își propune să contribuie prin activitățile sale la reducerea sărăciei în Republica Moldova prin creștere economică. Iar scopul acestui program este orientat spre a mări veniturile prin intermediul unei productivități agricole sporite și accesului extins la piețe și servicii prin drumuri îmbunătățite.

B.C. „Victoriabank” S.A. oferă linii de credit în cadrul programului de creditare „COMPACT” - destinat sectorului agricol, următoarelor categorii de agenți economici [9]:

- sunt înregistrați în conformitate cu legislația Republicii Moldova;
- întreprinderile sunt considerate ca micro, mici și mijlocii conform prevederilor Legii cu privire la susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii;
- pot fi întreprinderi nou-create;
- întreprinderi cu capital privat 100%;
- sunt înregistrate și activează în spațiul rural și urban al Republicii Moldova, cu excepția or. Chișinău și Bălți.

Suma maximă a împrumutului pe care îl poate acorda B.C. „Victoriabank” S.A. este situată în limitele echivalentului a 50 mii și 600 mii dolari SUA. Perioada pentru care este acordat împrumutul este între 3 și 7 ani cu o perioadă de grație de până la 12 luni.

Pe lângă proiectele finanțate, datorită mijloacelor bănești acordate de organizațiile financiare internaționale la care participă și BC „Victoriabank” S.A., există o serie de programe ce sunt finanțate prin intermediul altor bănci comerciale, precum: BC „Moldindconbank” S.A., BC „Moldova-Agroindbank” S.A., BC „Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale, BC „Fincobank” S.A., BC „ProCredit Bank” S.A., BC „Comerțbank” S.A., etc.

Proiectul de Ameliorare a Competitivității, faza II (PAC 2) este o linie de credit finanțată de către Banca Mondială care a intrat în vigoare la data de 5 noiembrie 2014. Valoarea totală a împrumutului constituie 30 milioane dolari SUA, inclusiv linia de credit în valoare de 29,4 milioane dolari SUA care urmează să fie redistribuiți întreprinderilor sectorului privat prin intermediul a două bănci comerciale din Republica Moldova, și anume: B.C. „Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale și B.C. „ProCredit Bank” S.A. Termenul de rambursare a împrumutului este data de 30 noiembrie 2019.

Beneficiarii proiectului sunt întreprinderile private, care își desfășoară activitatea pe teritoriul Republicii Moldova de cel puțin 2 ani, cu minim 75% din acțiuni și alt capital fiind private.

Prin intermediul PAC 2 pot fi finanțate activitățile întreprinderilor angajate în exporturi legate de agricultură, prelucrarea produselor agricole, de fabricație sau altă activitate economică, care furnizează bunuri sau servicii ce nu sunt legate direct sau indirect de consultanță, de generarea veniturilor din export (exportatorii indirect vor fi implicați în furnizarea de bunuri și servicii) sau alte exemple de investiții care contribuie la exportul producției agricole (creștere, prelucrare, sortare, împachetare, depozitare, transportare etc).

Împrumutul se acordă în sumă maximă de 800 mii euro pentru proiectele investiționale și 500 mii euro pentru finanțarea capitalului circulant. Termenul de acordare a creditului este până la 8 ani.

Un alt proiect finanțat de către Fondul Internațional pentru Dezvoltare Agricolă este **Programul Rural de Reziliență Economico-climatică Incluzivă** (FIDA VI) – pentru Întreprinderile mici și mijlocii. Împrumutul a fost acordat la data de 30 septembrie 2014 și expiră la data de 10 octombrie 2020. Mijloacele bănești urmează a fi redistribuite prin intermediul băncilor comerciale din Republica Moldova, printre care se numără:

- BC„Moldova – Agroindbank” S.A.;
- BC„Fincombank” S.A.;
- BC„Comerțbank” S.A.;
- BC„ProCredit Bank” S.A.;
- BC„Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale;
- BC„Moldindconbank” S.A.

Obiectivul programului este de a permite antreprenorilor săraci din mediul rural să-și sporească veniturile și să-și consolideze reziliența:

- a îmbunătăți capacitatea de adaptare a agricultorilor la schimbările climatice;
- a spori accesul populației din mediul rural la credite, prin oferirea produselor financiare adecvate și accesibile;
- a spori productivitatea și competitivitatea, de a majora investițiile, de a îmbunătăți accesul la piață.

Beneficiarii liniei de credit sunt întreprinderile mici și mijlocii, tinerii antreprenori și membrii Asociațiilor de Economii și Împrumut (AEI).

Activitățile eligibile sunt: construcția/restabilirea sistemelor de încălzire în sere, păstrarea și ambalarea produselor horticoale direct de la producător, depozitarea și păstrarea produselor agricole în refrigeratoare, sădirea/întreținerea plantațiilor de viță-de-vie și livezilor, servicii mecanizate pentru dezvoltarea horticulurii și alte activități și servicii în agricultură.

În momentul de față, B.C. „Victoriabank” S.A. nu se numără printre băncile comerciale care participă la acordarea împrumuturilor din cadrul FIDA VI.

Programul de Restructurare a Sectorului Vitivinicol (Filierea Vinului) este un proiect finanțat de către Banca Europeană de Investiții acordat Republicii Moldova cu scopul de a susține sectorul vitivinicol al țării. Contractul de

finanțare a proiectului a fost semnat la 23 noiembrie 2010, și are termenul limită de rambursare la data de 31 decembrie 2017. Suma totală a liniei de credit oferite este de 75 milioane de euro. Resursele financiare sunt redistribuite agenților economici prin intermediul următoarelor bănci comerciale:

- BC „ProCredit Bank” S.A.;
- BC „Energbank” S.A.;
- BC „Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale.

Principalele obiective ale acestui program sunt de a contribui la restructurarea sectorului vitivinicol, a îmbunătăți calitatea vinurilor fabricate în Republica Moldova, precum și de a diversifica piețele de desfacere ale țării prin asigurarea autenticității producției vinicole produse.

Pot beneficia de linia de credit întreprinderile din sectorul viticol, vinicol și lanțul lor valoric, precum și membrii asociațiilor regionale de producători de vinuri cu indicație geografică protejată.

Băncile comerciale enumerate mai sus acordă credite de finanțare a sectorului viticol pentru o perioadă de cel mult 10 ani cu o perioadă de grație ce nu depășește 4 ani. Suma maximă a investiției este: maxim 5 milioane de euro pentru echipament și utilaj viticol; maxim 2 milioane de euro pentru restructurarea podgoriilor și plantarea viței de vie; maxim 10 mii de euro per ha pentru înființarea podgoriilor; maxim 1000 de euro per ha pentru defrișarea plantațiilor necorespunzătoare.

Activități eligibile:

- reutilizarea și actualizarea utilajului întreprinderilor vitivinicole existente și a celor din industriile conexe;
- extinderea activităților întreprinderilor existente prin instalarea liniilor de îmbuteliere;
- crearea/renovarea laboratoarelor de control al calității vinului;
- crearea unor întreprinderi mici în zonele rurale;
- mecanizarea proceselor viticole;
- instalarea sistemelor de irigare și a altor sisteme de protecție a viței de vie;
- alte tipuri de activități ce contribuie la dezvoltarea sectorului vitivinicol.

Linia de Finanțare pentru Eficiență Energetică în Republica Moldova – (MOSEFF) este un proiect finanțat de BERD ce a fost acordat Republicii Moldova în luna septembrie 2009, cu scopul de a oferi sprijin financiar în domeniul eficienței energetice de către întreprinderile din Republica Moldova. Mărimea proiectului MOSEFF este de 40 milioane euro, cu un termen-limită de rambursare de până la 30 iunie 2020. Mijloacele bănești sunt distribuite agenților economici prin intermediul B.C. „Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale.

Beneficiarii proiectului sunt persoanele fizice și juridice care practică activitatea de antreprenariat conform legislației Republicii Moldova și care îndeplinesc următoarele caracteristici: trebuie să fie comercial viabile și să

corespundă criteriului de creditare al băncilor-partenere, nu trebuie să se ocupe cu activitatea de producere și distribuire a produselor din tutun, a celor alcoolice, precum și jocurilor de noroc și armamentului, trebuie respectate normativele impuse de legislația Republicii Moldova aferente ocrotirii sănătății și a mediului ambiant.

Valoarea totală a împrumutului ce poate fi contractat de la B.C. „Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale în cadrul proiectului MOSEFF constituie 2 milioane de euro sau echivalentul lor în monedă națională, cu grant în valoare de 5–20% din suma creditului. Termenul pentru care este acordat împrumutul constituie 3–5 ani.

Activitățile eligibile ale proiectului sunt orientate spre investițiile de promovare a eficienței energetice și producției de energii regenerabile. Proiectele eligibile trebuie să contribuie la micșorarea consumului de energie primară, reducerea emisiilor de CO₂ și, în general, la îmbunătățirea utilizării raționale a energiei în industrii, agrobusiness și clădiri comerciale.

Facilitatea de Finanțare pentru Eficiență Energetică în Sectorul Rezidențial în Republica Moldova – (MOREEFF) este un proiect finanțat de către BERD, acordat Republicii Moldova cu scopul de a finanța implementarea celor mai noi și performante tehnologii energo-eficiente. Împrumuturile și granturile sunt disponibile până la data de 30 iunie 2017, iar valoarea totală a împrumutului constituie 35 milioane euro.

Programul MOREEFF este deschis pentru persoanele juridice și pentru persoanele fizice/grupurile de persoane fizice care intenționează să realizeze proiecte eligibile în locuințele și blocurile de locuit existente, înregistrate legal de către organele competente [10].

Pentru a beneficia de împrumuturile din cardul MOREEFF, debitorii se pot adresa la următoarele bănci comerciale:

- BC. „Mobiasbanca” S.A. – Groupe Societe Generale;
- BC. „Moldindconbank” S.A.

Valoarea creditului ce poate fi acordat unui debitor este nelimitată, însă suma minimă constituie 300 de dolari SUA. Împrumutul se acordă pe o perioadă de până la 5 ani.

Destinația creditelor acordate se referă la instalarea geamurilor eficiente, izolarea termică, încălzitoare solare de apă, cazane de gaz eficiente din punct de vedere energetic.

Un alt proiect important care a fost recent ratificat de către Parlamentul Republicii Moldova, la data de 2 aprilie 2015, este ***proiectul „Livada Moldovei”*** care este acordat de către B.E.I. cu scopul de renovării și reorganizării lanțului valoric din sectorul horticol. Contractul de finanțare a fost semnat la data de 31 iulie 2014. Suma împrumutului constituie 120 milioane euro pentru o perioadă de 12 ani, cu o perioadă de grație de până la 4 ani și cu o rată a dobânzii egală cu 0,75% anual.

Beneficiari vor fi circa 300 de agenți economici, care activează în sectorul horticol al RM; circa 52.000 de gospodării țărănești (de fermier), care activează în sector și reprezintă segmentul IMM; un număr considerabil de agenți economici, care activează în industria conexă, instituții de învățământ și de cercetare în domeniul horticol, care se preconizează a fi finanțate din sursele BEI în 2015-2020, prin intermediul componentei Contractului de finanțare "Laboratoare, training, educație și dezvoltarea securității alimentelor" [11].

Suma maximă ce poate fi contractată de către un beneficiar constituie echivalentul a 5 milioane euro, iar minimă de 5 mii euro. Creditele vor fi acordate pentru un termen de până la 10 ani cu o perioadă de grație de cel mult 4 ani. Rata dobânzii la aceste credite va oscila între 4–5%.

Creditele sunt destinate pentru astfel de activități precum:

- tehnologizarea și mecanizarea proceselor de producere primară a produselor horticoale;
- dotarea cu sisteme antigrindină și de irigare a diverselor plantații, precum și a livezilor; dezvoltarea infrastructurii postrecoltă pentru produsele în stare proaspătă;
- diversificarea piețelor de desfacere;
- îmbunătățirea controlului oficial sanitar și fitosanitar;
- altele.

Conform datelor prezentate în Raportul DLC pentru anul 2014, la distribuirea resurselor financiare oferite prin intermediul mai multor proiecte de finanțate au participat 16 instituții financiare. Datele referitoare la cota de participare a fiecărei instituții sunt prezentate în figura 4.

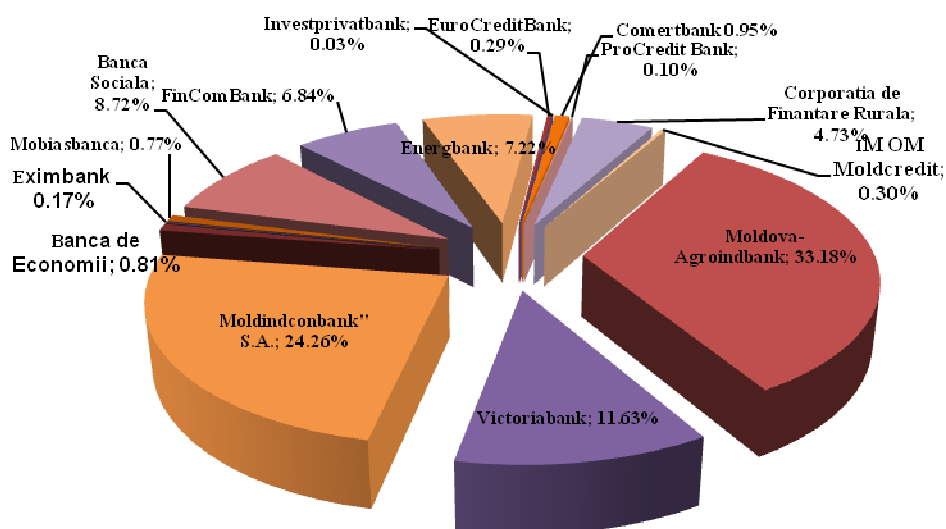


Fig. 4. Distribuția resurselor redistribuite instituțiilor financiare în cadrul proiectelor administrate de DLC la 31.12.2014 [3]

Examinând datele prezentate mai sus, se poate concluziona că cele mai active instituții financiare participante până la sfârșitul anului 2014 au fost:

1. BC „Moldova-Agroindbank” S.A. – a oferit împrumuturi finanțate din cadrul proiectelor internaționale în proporție de 33,18% din totalul mijloacelor bănești primite;

2. BC „Moldindconbank” S.A. – a oferit credite în proporție de 24,26% din totalul resurselor financiare acordate de organizațiile financiare internaționale;

3. BC „Victoriabank” S.A. – cota de participare constituie 11,63% în raport cu suma soldului total oferită de către instituțiile financiare internaționale.

BC „Investprivatbank” S.A. a înregistrat o cotă de participare egală cu 0,03% care se datorează sumei creditelor acordate pe parcursul anilor de activitate a băncii. În prezent, suma datoriei expirate a băncii constituie 1 435,89 mii lei, cauza fiind insolvabilitatea băncii care se află în proces de lichidare.

În momentul de față, numărul total al subproiectelor finanțate prin intermediul instituțiilor financiare participante constituie 8 796, dintre care 2 652 sunt subproiecte cu proporție de grant, precum: RISP1, FIDA II, FIDA V și PNAET.

În ultima perioadă constatăm că au apărut mai multe obstacole ce împiedică accesul Republicii Moldova la sursele de finanțare oferite de către instituțiile financiare internaționale. Una din principalele probleme cu care se confruntă țara se referă la cele legate de transparență și guvernanta în sectorul bancar din Republica Moldova. De asemenea, un impact negativ constituie și sistemul judiciar slab, care are implicații negative asupra stabilității sectorului financiar și a investițiilor. Un alt impediment îl constituie ratingul creditar redus al țării, care împiedică băncile comerciale din Republica Moldova să aibă acces facil la resursele financiare internaționale.

Pentru a soluționa aceste probleme trebuie întreprinse anumite măsuri, precum încurajarea concurenței și a exportului, implementarea reformelor judiciare, lupta cu corupția, transparența activității sistemului bancar din Republica Moldova și altele.

Bibliografie

1. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare. <http://ru.scribd.com/> (vizualizat 23.04.2015).
2. Banca Mondială. <http://www.worldbank.org/> (vizualizat 22.04.2015).
3. Directoratul Liniei de Credit. <http://www.mf.gov.md/about/istitutii/intrepr/dlc> (vizualizat 04.12.2015).
4. Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agricolă. <http://www.ifad.md/> (vizualizat 12.12.2015).
5. Fondul Monetar Internațional. <http://www.imf.md/> (vizualizat 14.12.2015).
6. Hotărârea Republicii Moldova cu privire la reorganizarea Directoratului Liniei de Credit (Unității Tehnice) a Băncii Mondiale în Directoratul Liniei de Credit, nr. 953 din 07.09.2001. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 13.09.2001, nr. 110-111.
7. <http://energbank.md/ro/> (vizualizat 30.11.2015).
8. <http://www.procreditbank.md/> (vizualizat 30.11.2015).
9. <http://www.victoriabank.md/ro/start/> (vizualizat 15.11.2015).
10. Proiecte financiare. <http://www.econsulting.md/> (vizualizat 16.11.2015).
11. Proiectul „Livada Moldovei”. <http://agrobiznes.md/> (vizualizat 04.12.2015).

**IMPACTUL CRIZEI ECONOMICE ASUPRA
INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE
THE IMPACT OF THE ECONOMIC CRISIS ON FOREIGN
DIRECT INVESTMENTS**

Dan Alexandru BUȘU, doctorand, ULIM (Constanța)

În articol autorul studiază care a fost impactul crizei financiare mondiale asupra fluxurilor investițiilor străine directe în România și în special în dezvoltarea bazei turistice de pe litoralul românesc.

In the article the author studies what was the impact of the global financial crisis on the flows of foreign direct investments in Romania, especially in tourist development on the Romanian coast.

***Cuvinte-cheie:** criză financiară, politici economice, dezechilibre economice, creștere economică, inflație, balanță comercială, deficit bugetar, rata investițiilor.*

***Key words:** The financial crisis, economic policies, economic imbalances, economic growth, inflation, trade balance, trade deficit, the rate of investments.*

JEL Classification System: E22, E51

Nevoile specifice de dezvoltare a României și asigurarea compatibilității politicilor economice, sociale și de mediu cu filonul principal de evoluție în cadrul UE necesită implicarea activă și responsabilă a instituțiilor publice centrale și locale, a sectorului privat, a asociațiilor profesionale, partenerilor sociali și societății civile în menținerea unui mediu de afaceri favorabil investițiilor de capital autohton și străin destinate modernizării și dezvoltării durabile a țării.

Menținerea unei rate de investiții mai mari decât în țările cu economie matură din Europa este absolut necesară pentru realizarea unei convergențe în termeni reali. Modernizarea infrastructurii energetice, de transport și edilitare (apă curentă și canalizare), învățământului și sănătății publice, dezvoltarea rurală și reducerea decalajului tehnologic și informațional reclamă un mare efort investițional. În vreme ce în majoritatea țărilor UE asemenea probleme au fost rezolvate cu decenii în urmă, pentru România ele reprezintă priorități esențiale.

Pentru creșterea ratei de investiții pe termen mediu și lung va trebui continuată politica de atragere a investițiilor străine directe, în special a celor care pot contribui substanțial la creșterea exportului, astfel ca exportul să devină determinantul principal al creșterii economice. Evoluția investițiilor străine directe din ultimii patru ani (2004-2007), cu o medie anuală de 6,2 miliarde euro, creează premise pentru stabilizarea acestei tendințe și în perioadele următoare la niveluri comparabile, chiar și în absența unor mari privatizări, prin atragerea prioritară a investițiilor de tip *greenfield*.

Asigurarea surselor de finanțare pentru investițiile publice și private necesită creșterea treptată a ratei economisirii interne de la 15,3% în anul 2007 la peste 20% în perioadele următoare, ca urmare a temperării tendințelor de consum [2, p. 99].

Dezvoltarea instrumentelor de economisire, pe baza practicilor aplicate cu succes în alte țări ale UE, pot include: dezvoltarea unei piețe pe care să se poată tranzacționa liber titluri de stat, obligațiuni publice și corporative, instrumente de plasament pe termen lung la care să aibă acces și persoanele fizice; reglementarea unei piețe a ipotecilor în care să se poată tranzacționa liber atât drepturile cât și, mai ales, garanțiile ipotecare; stimularea instrumentelor și instituțiilor de plasament colectiv, respectiv a fondurilor suplimentare de pensii și asigurărilor de viață care pot atrage sume importante prin angajamente pe termen lung (15-20 ani); încurajarea băncilor de economisire să-și extindă activitățile în mediul rural.

De asemenea, este util să se examineze costurile și beneficiile utilizării unor instrumente fiscale pentru stimularea economisirii.

Extinderea utilizării pieței de capital prin listarea companiilor la care statul mai deține pachete semnificative de acțiuni și îmbunătățirea reglementărilor în acest domeniu poate atrage un volum considerabil de capital pentru asigurarea finanțării suplimentare direcționate a marilor proiecte de infrastructură în scopul urgentării finalizării acestora, cu efecte economice și sociale benefice în profil spațial.

Dezvoltarea parteneriatelor public-private nu trebuie să se limiteze la concesiuni, deși acestea trebuie încurajate în continuare, în condiții economico-financiare favorabile dezvoltării durabile. Înființarea unor companii noi, capitalizate parțial prin oferte publice inițiale (IPO), în care statul sau autoritatea locală deține un pachet minoritar în compania care face investiția și o exploatează, dar care se capitalizează ulterior prin listarea pe bursă, poate constitui o altă soluție pentru reducerea efortului bugetar inițial și a cheltuielilor de întreținere după darea în exploatare în cazul investițiilor în infrastructură. Reducerea participării banilor publici diminuează în același timp potențialul de corupție și efectele negative asupra eficienței investițiilor.

Utilizarea completă și eficientă a fondurilor alocate prin programele UE poate contribui substanțial atât la creșterea ratei de investiții cât și la reducerea deficitului de cont curent, având în vedere că ponderea acestora în PIB este de circa 2,5% în 2008 și va fi de peste 3% în perioada 2010-2013, în timp ce contribuția României la bugetul comunitar se reduce de la 0,98% din PIB în 2008 la 0,7-0,8% în 2013. Se estimează că absorbția completă a fondurilor structurale și de coeziune va duce la o creștere suplimentară a PIB de 15-20% până în anul 2015.

Este necesară creșterea substanțială a capacității de a asigura proiecte eligibile și de a acorda consultanța și expertiza necesară la nivel regional și local prin măsuri precum: creșterea rolului structurilor existente la nivel regional și local, atragerea în aceste structuri și motivarea unor specialiști cu înaltă calificare în domeniile specifice oportunităților reale din fiecare regiune; inventarierea și evaluarea fezabilității proiectelor existente și completarea portofoliului de proiecte atât pentru investiții destinate modernizării

infrastructurii și serviciilor publice de bază cât și a proiectelor inițiate de întreprinzători privați; atragerea în elaborarea de proiecte a potențialului existent în instituțiile de proiectare-dezvoltare și în universitățile cu profil tehnic și economic, inclusiv atragerea studenților din anii terminali și masteranzilor care vor putea să-și susțină lucrările de diplomă cu asemenea proiecte pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial și inițierea de afaceri proprii după absolvire; analizarea măsurilor necesare pentru creșterea capacității de execuție a investițiilor, evaluarea necesarului de forță de muncă pe calificări și specialități și asigurarea acestuia prin formare inițială și recalificare [1, p. 82].

Bibliografie

1. Angheli I. Investițiile străine directe în România. București: Expert, 20+13. 309 p.
2. Bonciu F. Politica de atragere a investițiilor străine directe. București: Academia Română, 2001. 289 p.
3. Bușu D.A. Investițiile externe – nevoie reală și obiectivă pentru economiile în tranziție. În: Revista „Studii Economice”. Chișinău: ULIM. 2013, nr. 1/2, p.59-64.
4. Țurcanu A., Roșca P. Criza economico-financiară: mecanismul contagiunii și canalele de transmitere. În: Revista științifico-didactică “Economica”. Chișinău: ASEM, 2010, nr. 3, p. 53-61.

**LIFE LEVEL (LIFE STANDARD) OF POPULATION: INDICATORS
AND DYNAMISM**
**NIVELUL DE TRAI (STANDARDUL DE VIAȚĂ) AL POPULAȚIEI:
INDICATORI ȘI DINAMISM**

Bestenigar KARA, drd., Turkey

Salih KAYA, drd., Turkey

Sedat Hasan KARACAOGLU, drd., Turkey

*Standard of living refers to the rank of getting pleasure for everyday life in luxury and extravagance by an individual or a society. There are certain factors to consider supporting the rankings to find out the answer. Highest standard of living can be measured thru the country's level of safety, standard of education (where knowledge as measured by the adult literacy rate and the gross enrolment ratio of the combined primary, secondary and tertiary students), economic situation, life contentment and/or expectancy at birth (wherein a long and healthy life is measured) and household income to name a few. As mentioned before in our article about the **countries with the best quality of life**, one of the important indicators to help evaluate the welfare of an individual or people in a country is to know their condition and worth of life. In this list where we are going to find out the top 11 countries with the highest standard of living, we are going to measure the income and the poverty rate of the people. We are also going to assess the quality of the life and other cultural and social aspects of the country. A decent standard of living is also measured by the GDP (Gross Domestic Product) of the country wherein the value of all goods and services produces in the economy is divided by the population. Wouldn't be great to find out which of these countries have the highest standard of living...who knows maybe one day we could visit and experience an excellent chance at a blissful life.*

Keywords: standard of living, wages, GDP, GDP per capita developed countries.

În general, economia nu funcționează de dragul economiei. Punctul final al producției, în sensul cel mai larg, este omul însuși, nivelul și calitatea vieții. Din acest motiv, printre indicatorii nivelului de dezvoltare a țării, în special în ultima vreme, ies în prim-plan indicele dezvoltării umane și problemele sociale. Există diferiți indicatori standarde ale populației și dinamica acesteia de viață. Cu toate acestea, cel mai important indicator se utilizează salariul mediu. Salariul mediu în R.Moldova în iulie 2012 a constituit 3575 lei și a crescut în ultimii trei ani cu 27%, inclusiv în educație și sănătate - 24% și 28%. Luând în considerare creșterea prețurilor, care pot fi salare reale, care au crescut, respectiv, 5%, 3% și 6%. Pentru comparație, în 2009, salariile nominale au crescut de peste trei ori din 2006 în economie, precum și în educație și sănătate cu 61%, 73% și 95%, în timp ce salariile reale - respectiv, 27%, 37% și 54%. Informațiile cu privire la salarii nu reflectă în mod adecvat situația în domeniul veniturilor și, prin urmare, nivelul de trai al populației. Indicele salariilor numit în mod corespunzător "Salariile pe angajat în economia națională." Acesta caracterizează veniturile nu a tuturor cetățenilor, ci doar, beneficiarilor cu același salariu. Dar aceste lucruri nu pot fi comparate.

Cuvinte-cheie: nivel de trai, salarizare, PIB, PIB pe cap de locuitor, țări dezvoltate.

JEL. Classification: D91, J17.

Introduction. Economy generally functions not only for the sake of economy. The final point of production and broad meaning of the word is human himself, his life standart and quality of his life.

Accordingly human development index and social questions significantly have come into prominence among the indicators of development level of a country in recent years.

There are several indicators of life level of population and its dynamism. Solely average wage indicator is used frequently. Salary average in our country (Moldova) comprised 3575 lei on July 2012, which had increased 27% over the past three years, among other things it grew 24% in educational system and 28% in health service.

Purpose of the research is to identify factors that influence GDP, standard of living, salaries.

Research and analysis results. The real wage also grew up to 5%, 3% and 6% in consideration of price increase. For comparison: nominal wage rose 61%, 73%, 95% on July 2009 by comparison with 2006 on the whole economy, education and health service and real wage respectively increased to 27%, 37% and 54%. Information about wage doesn't reflect exactly the situation in spheres of population income and so life standart of whole population. Wage indicator is correctly named as "salary of a labour in national economy". It doesn't characterize income of each citizen. It covers citizens, who earn aforementioned salary. That's why they aren't same. There is a significant difference. Approximately 720 thousand people from 1.3 million employee received salary in summer 2009. Three years later, this number declined to 580 thousand people from 1.2 million employee in national economy. Other incomes of different people don't characterized with datas about salaries. They can be more or less depending on spheres of activities, results of bussiness or other conditions. In this context the "Population Income" report of National Bureau of Statistics is the irreplaceable source of information. Aforementioned report wasn't created from proper informations of reports about wages of firms or organizations but it was created from results of regular researches about households, which characterize the structure and the level of population's all income, including dependency on living zone, social status etc. Under-researched households specially were selected taking into account the most different criterions, which are important with regard to certainty and representability of datas. The matter is about incomes of country's middle-class people, who are regardless of age, status and another individual characteristics. For example; income of a person is 1.5 thousand lei. This amount may confuse somebody. Solely if a family consists of 4 people, income of it will be 6 thousand lei, which is closer to reality from the viewpoint of country's middle-class people.

The proper information is utilized widely in all countries of the world. But Moldova didn't get wide usage and attention adequately by local analysts and researchers, which unservedly led to stay them at the low level, except for its utilization in special applied calculations at the most different spheres and Moldova's foreign partners for development.

Salary and incomes

Population income in the Republic of Moldova for per capita was 1523 lei in the second quarter of this year (2012), which was 1906 lei in cities and 1240 lei in countrysides. Incomes of urban habitants increased 4.7%, countrymen increased 7.7% and there was 6% growth in total in comparison with the previous year. Concurrently growth was above in the second quarter of previous year, namely in 2011, which was as below: 19%, 11% and 15%.

Annual average growth of income was 11% between 2010 and 2012, which was 20% in 2006-2008. It is explained as derogation of economic situation in return for objective (results of crisis in countries of trade partners, primarily in EU) and subjective (lack of certain policies of the Alliance for European Integration towards solutions of population's social problems) reasons. Demografie formală a furnizat unele dintre utilizările cele mai fructuoase de modele matematice in stiintele sociale. Acestea includ construirea de tabele de viață, care oferă condițiile în care de asigurare de viață și sistemelor de securitate socială trebuie să funcționeze; Ratele intrinseci de reproducere și alte măsuri sofisticate de natalității, care au contribuit mult la înțelegerea declinului secular natalității în Occident și fluctuațiile acestora după Al Doilea Război Mondial; Analiza populație stabilă, care a furnizat metode de estimare tarife și rate de creștere a populației, în lipsa unor statistici vitale fiabile de nastere si de multe ori cu date recensământ extrem de inexacte; și proiecțiile populației, bazat pe analiza tendințelor în componentele de schimbare a populației. Astfel de previziuni sunt în mare a cererii în scopul dezvoltării economice, cercetare de piață, planificare urbană, planificarea educațională, estimarea de aprovizionare viitor de muncă, precum și numeroase alte abordări pentru măsurarea oameni ca producători și consumatori.

In this context there is an interesting fact before discussion about minimum wage in Moldova, that particularly deputies of authority are operating datas about wages, confirming, that they'll raise aforementioned minimum wage of citizens. Yes, really average wage overtops minimum wage. Its level comprised 3584 lei in the second quarter, when minimum wage reached to 1455 lei. Salary has started to increase minimum wage more than twice.

Additionally salary amounted of 3584 lei is an average wage and its level can be different at different people and actually it's different. So approximately 80% of people receive salary less than 4 thousand lei, therewithal 30% of people underlie of minimum wage. Apriori datas of wage

can't characterise income level of whole population. Abovementioned population income (1523 lei) raises minimum wage averagely just 4.7% and increases 8% of income in countrysides, which is under minimum wage. The analyse of population income allowed to educe an interesting tendency particularly in division of city/countryside. The main income resource of citizens already has been wage (44%) and another labour incomes, including individual labour activities. They generally comprised approximately 60% of whole income in the second quarter of 2012. Solely this share, namely income share of labour activities unfortunately has decrease tendency, but income level and share unaffiliated with labour activities- several social gratuities, including pension and also Moldovan employees abroad-increases. Of course pension increase and another social payments are positive, but increase of income share unconnected with labour activities of people doesn't seem as a positive tendency. The labour income share in country decreased from 69% in 2006 to 60% in 2009 and after a minor increase in 2011 (to 61%) it decreased again to 59.7% in this year (2012). The labour income share in countrysides decreased from 65% in 2006 to 54% in this year. In other words approximately half of population income isn't connected with labour activity. Nominal income has risen to 68% in countrysides since 2006. At the same time nominal income, which isn't connected with labour activity increased 40%, and income from abroad remained more than twice. Incomes creating 20-22% in countrysides in recent years are little bit less than whole volume of social state assistances. That's why share of total population income changes from 20% to 23%. It indicates that incomes from abroad practically were equalized and incomes from individual agricultural activities in countrysides are increasing in other years.

We are far from ideas to throw countrymen as well as country population on the whole in terms of dependency. People will make mistakes, who make a deduction like this. 40% of monetary income of Moldovan people is gratuity, pension and another kinds of incomes, which aren't connected with their current activities. According to datas of statistics, a middle-class Moldovan habitant earns only 1230 lei in city and 675 lei in village in acknowledgement of his work (according to datas of the second quarter of 2012), which generates relatively 64% and 54% of whole income.

In parallel with this it's necessary to take measures immediately to remedy situation, to provide primary developments of regions, to develop economy in countrysides, to promote development of micro and small organizations in countrysides, including non-agricultural profile as an example: based on enterprises of people.

Moldova's place among the world states

Various criterions for development level of a country are utilized in international comparisons. Merely indicators characterizing life standart of

population occupy the main place. Concurrently Gross Domestic Product (GDP) per capita, average wage and other incomes are isolated most often.

Table 1. GDP (ppp). Ranking 2015

2015			2020		
Rank	Country	GDP	Rank	Country	GDP
1	China	18976	1	China	28229
2	United States	18125	2	United States	22489
3	India	7997	3	India	12708
4	Japan	4843	4	Japan	5522
5	Germany	3815	5	Germany	4501
6	Russia	3458	6	Indonesia	4155
7	Brazil	3259	7	Brazil	3978
8	Indonesia	2840	8	Russia	3976
9	United Kingdom	2641	9	United Kingdom	3240
10	France	2634	10	France	3160
11	Mexico	2224	11	Mexico	2925
12	Italy	2157	12	Italy	2504
13	Korea	1854	13	Korea	2439
14	Saudi Arabia	1668	14	Saudi Arabia	2137
15	Canada	1640	15	Turkey	2056
16	Spain	1619	16	Canada	1986
17	Turkey	1569	17	Spain	1949
18	Islamic Republic of Iran	1354	18	Islamic Republic of Iran	1624
19	Australia	1137	19	Nigeria	1594
20	Taiwan Province of China	1125	20	Taiwan Province of China	1518



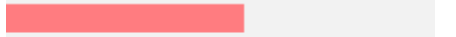
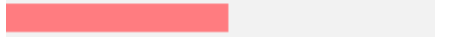
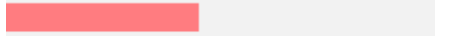
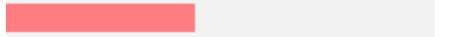
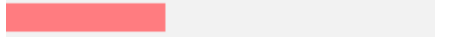
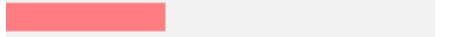
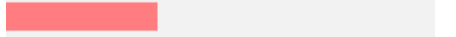
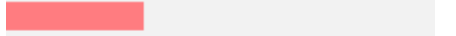
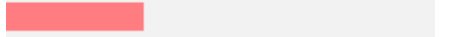
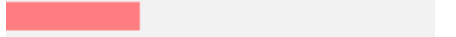
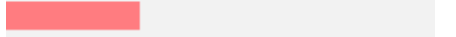
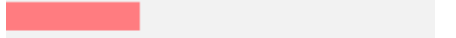
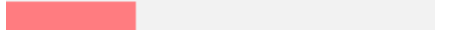
Source: <http://statisticstimes.com/economy/projected-world-gdp-ranking.php>

GDP per capita is an indicator, which completely characterizes development level of country not only from the viewpoint of economy, but also from position of life level and life quality of people. Aforementioned indicator comprised 1974 USD in Moldova in 2011. Herewith GDP per capita exists around 10 thousand USD in the whole world states.

It comprised approximately 42 thousand USD in developed countries, approximately 8.5 thousand USD in countries of transitional economy including the Republic of Moldova and 4.200 USD in developing countries, i.e. countries of the third world.

GDP per capita reached to 35 thousand USD among the EU countries in 2011. Denmark (59 thousand USD), Sweden (56 thousand USD), Netherland, Austria and Finland (50 thousand USD in each of them), Belgium and Ireland (48 thousand USD in both), Germany and France (43 thousand USD in both) are advanced countries in this context except for Luxembourg, which is well ahead.

Table 2. GDP per capita based on PPP (current international \$)

1	Qatar	146,178	
2	Macao SAR, China	139,767	
3	Singapore	82,763	
4	Brunei Darussalam	76,754	
5	United Arab Emirates	66,009	
6	Nprway	64,893	
7	Hong Kong SAR, China	55,084	
8	USA	54,629	
9	Saudi Arabia	51,924	
10	Ireland	47,804	
11	Netherlands	47,131	
12	Austria	46,165	
13	Germany	45,616	
14	Bahrain	45,479	
15	Sweden	45,144	

Source: <http://knoema.com/sijweyg/gdp-per-capita-ranking-2015-data-and-charts>

A group of countries are locking the list of GDP per capita, which are less than 18 thousand US dollars. They are Bulgaria (7.000 USD), Romania (9.000USD), Latvia, Lithuania and Poland (13.000 USD in each of them), Hungary (14.000 USD), Estonia (17.000 USD) and Slovakia (18.000 USD).

GDP per capita in Moldova comprises 6% less than average level of this indicator in EU and 28% less than the poorest countries of EU.

GDP per capita among the CIS (Commonwealth of Independent States) countries reached arund 9 thousand USD. Russia (13.000 USD) and Kazahstan (11.000 USD) are leading countries with big difference. Four countries are locking the list with GDP per capita standarts. They are Moldova (2.000 USD), Uzbekistan (1.600 USD), Kyrgyzstan (1.100 USD) and Tadzhikstan (900 USD). Concurrently indicator of GDP per capita comprised only 60% of the next country- Armenia.

Table 3. Quality of Life Index for Country 2015

Rank	Country	Quality of Life Index	Purchasing Power Index	Safety Index	Health Care Index	Consumer Price Index	Property Price to Income Ratio	Traffic Commute Time Index	Pollution Index
1	Switzerland	285.77	210.00	73.77	66.48	124.51	8.06	24.86	24.34
2	Denmark	254.74	164.26	74.97	82.44	88.31	5.18	25.61	31.15
3	Germany	244.31	160.12	69.36	76.37	65.96	7.07	28.92	29.22
4	Finland	242.66	149.42	73.43	75.19	76.89	6.78	36.14	17.44
5	Sweden	237.19	156.16	57.05	75.17	73.86	8.40	28.25	18.63
6	Saudi Arabia	228.49	187.40	69.72	59.98	48.19	2.90	35.65	72.93
7	Australia	227.19	157.97	56.64	72.72	89.50	7.92	35.56	23.09
8	Norway	222.96	139.78	69.56	74.64	109.30	7.26	25.03	22.41
9	Netherlands	220.81	150.57	66.66	68.76	74.43	5.43	37.45	34.67

10	USA	220.38	156.46	50.21	67.13	73.38	3.39	34.98	33.34
11	Austria	214.62	135.34	73.72	76.49	68.14	9.36	28.90	32.45
12	Canada	214.24	143.94	61.27	68.87	73.53	5.78	39.12	29.26
39	Turkey	111.83	77.61	62.83	73.47	44.53	6.55	46.91	69.17
40	Romania	107.45	61.17	70.01	48.51	36.86	10.69	33.28	50.10
55	Ukraine	12.39	32.72	50.40	46.22	30.75	24.58	41.23	70.31

Source: http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp

By the way aforementioned 4 countries, which have less proportion of GDP per capita among CIS states are also locking the sequence at country group of transitional economy. Unfortunately the Republic of Moldova significantly drops behind at aforementioned index and also from European countries, which aren't members of EU. Thus GDP per capita in the Republic of Moldova comprises only 50% from aforementioned indicator of Albania, 40% of Macedonia and Bosnia-Herzegovina, 38% of Serbia, 27% of Montenegro and 14% of Croatia.

Inequality between countries owing to GDP per capita naturally affects differences in other positions, particularly at level of wages. Abovementioned feature of said indicator implies, that it doesn't characterize income level of whole population but only of employees which is graded partly in relation to other separate states.

The fact is that share of people in different countries working by hire is varying in aggregate number of labour population and it's occasionally essential. This is connected with economic development level of country and structural features of economy and historical conditions. For example the hired labour share is less, therefore less number of people, whom employers pay wages in those countries, which have lower economic development level and big specific weight of rural economy.

Notwithstanding aforementioned indicator at international comparisons characterizes in some sort the social development level of country.

Average wage in the Republic of Moldova comprised 290 USD on July of this year (2012). This is the lowest level among 44 of examined countries. Armenia (300 USD), Georgia and Albania (335USD), Ukraine (380USD), Azerbaijan (460 USD), Belarus and Bulgaria (about 500 USD) are following Moldova.

Baltic states are leading among former countries of the Soviet Union: Estonia (1155 USD), Latvia (850 USD) and Lithuania (800 USD). Russia (774 USD) and Kazakhstan (714 USD) are following.

Switzerland (6.800 USD), Norway (6.400 USD), Denmark (6.300 USD), Liechtenstein (5.900 USD), Luxembourg (5.700 USD), Netherland (5 thousand USD) and Germany (4.7 thousand USD) are the leading countries in terms of wages.

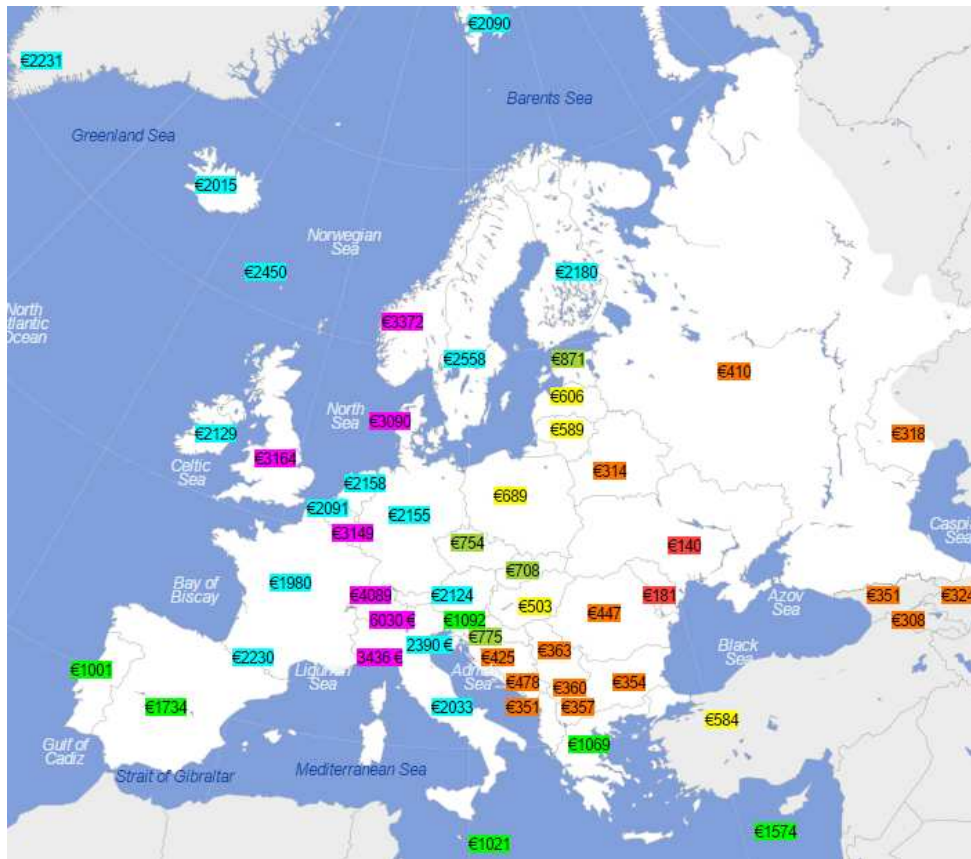


Fig. 1. List of European countries by average wage
 Source: www. ilo.org

In leu of conclusion

Speaking about Moldova, some of them are marking the backwardness in economic development and others lament from low level of wages and life standarts. Both of them are right. These problems are interrelated. High wages and high life quality can't be with backwardness economy and a stabilized and healthy developing economy can't be without people for them, who unhesitatingly look to future. Disadvantages in educational system, problems in medicine, bad roads- all of them should be mentioned in economy and eventually we are answering to these questions with our wages: how we live, what we eat and what we wear. We will always stay behind, if we and the authority don't understand, that side-issues can't be in state government.

Bibliography

1. Average annual wages, 2013 USD PPPs and 2013 constant prices". OECD.StatExtracts, stats.oecd.org
2. <http://knoema.com/sijweyg/gdp-per-capita-ranking-2015-data-and-charts>
3. <http://statisticstimes.com/economy/projected-world-gdp-ranking.php>
4. <http://topmensmagazine.com/top-10-countries-with-the-highest-salaries/>
5. <http://www.forbes.com/forbes/welcome/>
6. http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp
7. <http://www.ilo.org>

**METODE DE EVALUARE A ACTIVITĂȚII ECHIPELOR DE
MANAGEMENT DIN CARUL COMPANIILOR DIN REPUBLICA
MOLDOVA
METHODS EVALUATION FOR MANAGEMENT TEAMS IN
COMPANIES REPUBLIC OF MOLDOVA**

Guzun Stela drd. ULIM

This article is about teamwork a phenomenon that has grown that, in many companies, inappropriate or improperly used without a preliminary analysis of the need to use it. More and more managers were convinced that teamwork is the way to success and performance, cooperation, communication, understanding, exchange of information between team members, leadership, confrontation of conflict, undermining personal interests in favor of the group.

Acest articol este despre munca în echipă un fenomen care a crescut ca, în multe companii în ultimul timp în Republica Moldova. Tot mai multe managerii au fost convinși că munca în echipă este calea spre succes și performanță, cooperare, comunicare, înțelegere, schimbul de informații între membrii echipei, leadership, confruntare de conflict, subminând interesele personale în favoarea grupului.

Cuvinte-cheie; echipă, management, manageri, informații, performanță, muncă, succes.

Key words; the team, managers, information management, performance, success, work.

JEL Classification System: O15, M12

Având în vedere complexitatea de determinare a eficacității echipei de management a companiei, autorul a dezvoltat și a testat o metodă de auto-evaluare a activității echipei, care presupune o evaluare a măsurii în care potențialul ei este implicat în luarea deciziilor de management și punerea lor în aplicare. La baza metodei autorul a pus evaluarea de către participanți a acțiunilor comune, conform următoarelor patru grupuri de activități.

- I grup: estimarea ce caracterizează activitatea echipei în dezvoltarea și corectarea strategiei companiei.
- II grup: evaluarea care reflectă activitatea echipei pentru punerea în aplicare a activității de producere a companiei.
- III grup: evaluarea care reflectă activitatea echipei în lucrul cu clienții.
- IV grup: evaluarea care reflectă activitatea echipei în ceea ce privește managementul personalului companiei.

Evaluarea de către participanții la studiu, membri ai echipei de management, adică, directori și manageri, s-a efectuat în baza faptului că fiecare acțiune a echipei a putut fi evaluată folosind scala de 0,0 puncte, ceea ce corespundea absenței în activitatea practică, în opinia respondenților acestui tip de activitate în echipă, și 1.0 puncte, ceea ce corespundea nivelului maxim al participării comune a membrilor echipei la soluționarea activității menționate în chestionar.

Metoda de autoevaluare a activității echipei de management este compusă din următoarele etape:

Etapa I. Definirea componentelor activității echipei de management a companiei. Dificultatea în identificarea componentelor date constă în aceea că factorii care determină funcționarea întreprinderii sunt nu numai diverși, ci și asemănători, interconectați și interdependenți. Practic este imposibil a identifica un oarecare factor care ar fi absolut independent și neasociat cu altul. Cu toate acestea, după cum a fost menționat anterior, au fost identificate patru domenii, asigurarea executării cărora este legată nemijlocit de activitățile echipei de management.

Etapa II. Alegerea formelor particulare, metodelor și procedurilor de lucru a echipei pentru fiecare dintre direcțiile activității. Autorul a sugerat pentru fiecare dintre direcțiile activității zece forme, metode și proceduri care, în opinia sa, dau o imagine a lucrului în comun a echipei.

Etapa III. Autoevaluarea făcută de către membrii echipei a lucrului în comun pentru fiecare direcție a activității prin intermediul completării chestionarelor.

Acest sondaj a fost realizat în baza SRL "Vasconi ", și ca rezultat a fost obținut un punctaj mediu final pentru fiecare dintre cele patru direcții de activitate ale echipei și pentru fiecare dintre cele trei secțiuni la 1.10.2010; 1.03.2011; 1.10.2012.

Etapa IV. S-au făcut calcule cu privire la valoarea acțiunilor corespondente ale echipei pentru fiecare direcție după formula

$$S_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (1)$$

unde: S_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după componentă strategică

r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după componentă strategică

n – numărul respondenților

$$P_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (2)$$

unde: P_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după componentă de producție

r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după componentă de producție

n – numărul respondenților

$$F_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (3)$$

unde: F_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după componentă de clienți

r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după componentă de clienți

n – numărul respondenților

$$H_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (4)$$

unde: H_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după gestiunea personalului

r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după gestiunea personalului

n – numărul respondenților

Tabelul 1. Valoarea autoevaluării acțiunilor de echipă conform etapelor în SRL „Vasconi” (în puncte)

Nr.	Direcția de activitate	Numărul de puncte la data de autoevaluare		
		1.10.10	1.03.11	1.10.12
1	Componenta strategică	2,48	4,74	4,64
2	Componenta de producție	2,8	3,94	3,84
3	Asigurarea lucrului cu clienții	1,86	3,28	3,74
4	Managementul personalului	1,3	1,44	1,38

Etapa V. Se determină valoarea echivalentului consolidat a acțiunilor în echipă, obținut ca suma de echivalenți ai acțiunilor echipei conform direcțiilor, înmulțit cu coeficientul importanței adoptat pentru fiecare grup de acțiuni ale echipei (K1, K2, K3, K4). Datorită faptului că fiecare grup are propriile criterii de importanță, în baza discuțiilor cu experții au fost stabiliți coeficienții de ponderare pentru fiecare grup de acțiuni ale echipelor manageriale cum ar fi:

- elaborarea și corectarea strategiei companiei - $b_1=0,35$;
- asigurarea activității de producție - $b_2=0,28$;
- asigurarea lucrului cu clienții - $b_3=0,15$;
- managementul angajaților - $b_4=0,22$.

În sumă coeficienții stabiliți formează unitatea

$$(b_1 + b_2 + b_3 + b_4 = 1).$$

Înmulțind valoarea punctelor, obținute ca rezultat al autoevaluării, la coeficienții de ponderare pentru fiecare direcție de activitate, vom obține valoarea echivalentului acțiunilor de echipă pentru fiecare direcție prezentată în tabelul 2.

Tabelul 2. Valoarea criteriilor acțiunilor de echipă în SRL „Vasconi”

Nr.	Direcția de activitate	Data autoevaluării		
		1.10.08.	1.03.09.	1.10.09
1.	Elaborarea și corectarea strategiei	$2,48 * 0,35 = 0,87$	$4,74 * 0,35 = 1,66$	$4,64 * 0,35 = 1,62$
2.	Managementul activității de producție	$2,8 * 0,28 = 0,78$	$3,94 * 0,28 = 1,1$	$3,84 * 0,28 = 1,1$
3.	Asigurarea lucrului cu clienții	$1,86 * 0,15 = 0,3$	$3,28 * 0,15 = 0,5$	$3,74 * 0,15 = 0,6$
4.	Managementul personalului	$1,3 * 0,22 = 0,28$	$1,44 * 0,22 = 0,32$	$1,38 * 0,22 = 0,3$

Apoi calculăm valoarea medie a echivalentului acțiunilor de echipă conform formulei medii aritmetice ponderate:

$$E_{\text{cons.}} = S_k * b_1 + P_k * b_2 + F_k * b_3 + H_k * b_4 \quad (5)$$

Valorile medii ale echivalentului de acțiuni ale echipei manageriale în SRL” Vasconi”, conform datelor de autoevaluare sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3. Valorile coeficienților consolidați ale acțiunilor de echipă în SRL” Vasconi” conform etapelor de observații

Nr.	Data autoevaluării	Valoarea consolidată a acțiunilor de echipă
1.	1.10.2008	2,23
2.	1.03.2009	3,58
3.	1.10.2009	3,62

În etapa a VI se propune a calcula indicatorul profitabilității echipei manageriale după următoarea formulă (6).

$$I_{pr} = \frac{J_{pr}}{J_{med_ec}} \quad (6)$$

unde: J_{pr} - indicatorul profitului până la achitarea impozitelor, calculat conform formulei

$$J_{pr} = \frac{P_2}{P_1} \quad (7)$$

unde: P_2 - profitul obținut la sfârșitul etapei a doua de observație;

P_1 - profitul la sfârșitul primei etape de observație

J_{med_ec} - indicatorul consolidat al valorii echivalentului acțiunilor echipei, numărat conform formulei

$$J_{med_ec} = \frac{E_{med_ec2}}{E_{med_ec1}} \quad (8)$$

unde: E_{med_ec2} - valoarea medie a echivalentului la sfârșitul celei de a doua etape a observației;

E_{med_ec1} - valoarea medie a echivalentului la sfârșitul primei etape a observației

Ca urmare, algoritmul de calcul al echivalentului acțiunilor echipelor de management poate fi prezentat în tabelul 4:

Tabelul 4. Mărimea venitului până la impozitare la S.R.L. „Vasconi”

Nr. etapei de observație	Termenele etapei de observație	Suma totală a venitului înainte de impozitare, mii lei
1	martie 2008 - noiembrie 2008	147
2	noiembrie 2008 - martie 2009	159
3	martie 2009 - noiembrie 2009	172

Tabelul 5. Dinamica eficacității echipei de management a SRL „Vasconi”

Nr. etapei de observație	Termenii etapei de observație	E – indicatorul dinamicii eficacității echipe de management la sfârșitul perioadei
1.	martie 2008 - noiembrie 2008	0.68
2.	noiembrie 2008 - martie 2009	1.06

Astfel metodele de evaluare a activității echipelor de management din cadrul companiilor în special arată, că managementul, este orientat spre a aprecia rezultatul activității în general al companiei și nu evidențiază în rezultatele finite aportul unor acțiuni manageriale, nemijlocit realizate printr-o înțelegere comună în baza unor decizii luate în comun și a unor scopuri prestabilite. Pe de o parte, aceasta arată o lipsă de tehnici accesibile și simple de autoevaluare a acțiunilor reale și comune ale managementului, pe de altă parte, - lipsa de practici și tradiții de echipă, de activitate în comun. În al doilea rând, metoda de autoevaluare propusă a fost aprobată în baza principalelor direcții ale acțiunilor membrilor de echipă, unde sunt necesare eforturi comune, atât în scopul de a coordona acțiunile, cât și de a ajunge la un consens cu privire la utilizarea anumitor resurse ale companiei, la stabilirea priorităților etc. Astfel, metoda presupune existența în echipă a unor acțiuni comune – analiza în comun a problemelor și găsirea soluțiilor, urmarea unor principii de consens, efectuarea analizei SWOT și dezbaterile cu privire la rezultatele acesteia.

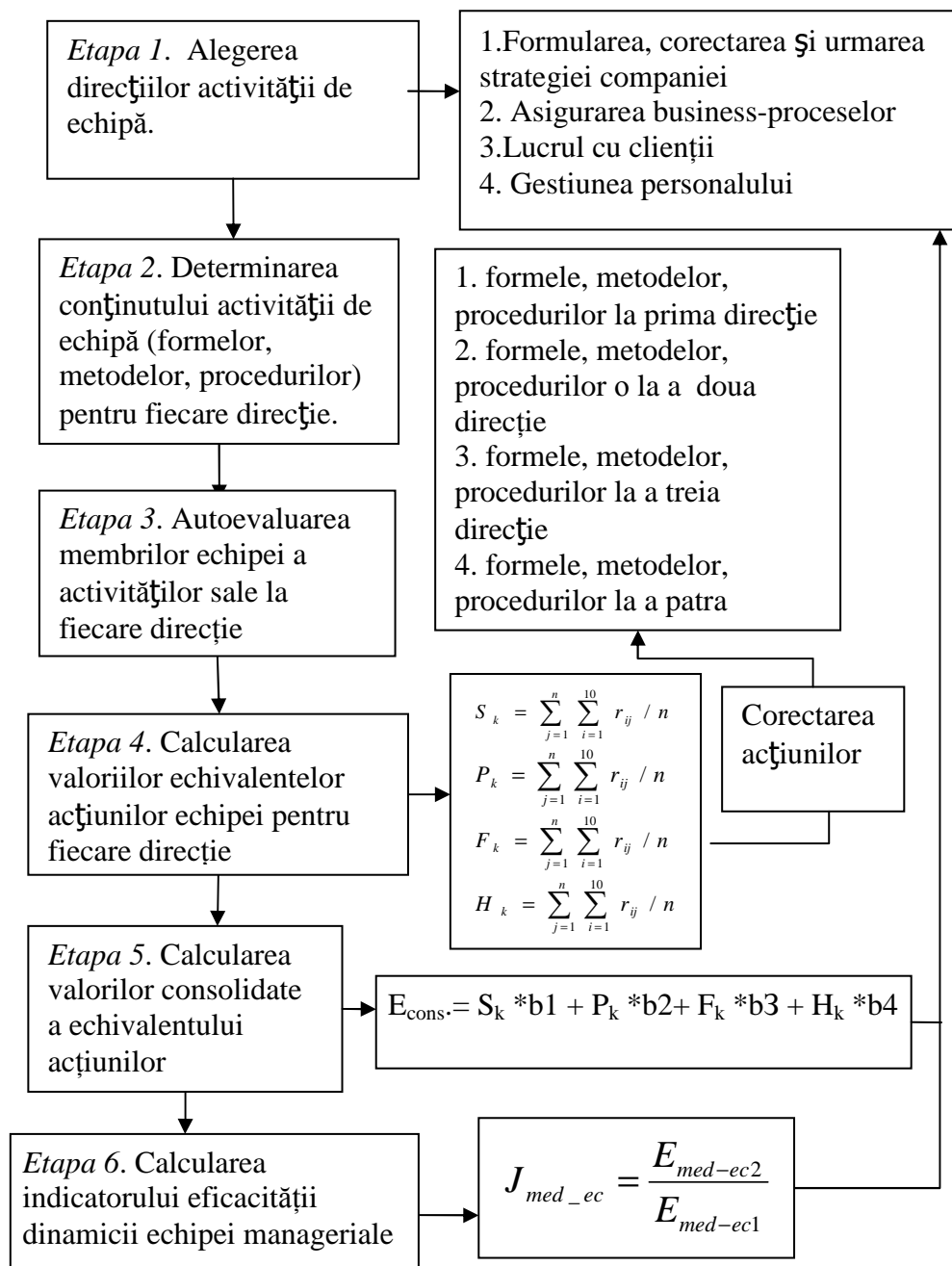


Fig. 1. Algoritmul calculării valorilor echivalentelor acțiunilor echipei manageriale

În al doilea rând, metoda de autoevaluare propusă a fost aprobată în baza principalelor direcții ale acțiunilor membrilor de echipă, unde sunt necesare eforturi comune, atât în scopul de a coordona acțiunile, cât și de a ajunge la un consens cu privire la utilizarea anumitor resurse ale companiei, la stabilirea priorităților etc. Astfel, metoda presupune existența în echipă a unor acțiuni comune – analiza în comun a problemelor și găsirea soluțiilor, ca urmare unor principii de consens, efectuarea analizei SWOT și dezbaterile cu privire la rezultatele acesteia.

În al treilea rând, utilizarea metodei în regim de monitorizare acordă posibilitatea de a analiza în timp acțiunile efectuate de echipă pentru îmbunătățirea eficacității funcționării companiei.

Un alt factor de evaluare a echipei poate fi coeficientul costului unității echivalentului acțiunilor de echipă. Acest coeficient va fi:

$$K_{ue} = \frac{C_s}{E_{cons}}$$

unde: K_{ue} - coeficientul costului unității echivalentului acțiunilor de echipă;

C_s - costurile salariale pentru munca echipei manageriale a companiei;

E_{const} - echivalentul acțiunilor de echipă.

Acest criteriu reprezintă costul unității echivalentului acțiunilor de echipă și este privit în dinamică, permițând de a evalua modificarea costului unei unități de echivalent. El este important pentru a înțelege mărimea costurilor, dar și pentru eficientizarea logică a acestora în ceea ce vizează anumite funcții ce nu asigură o influență vizibilă asupra rezultatului activității companiei. Astfel, utilizarea acestui indicator de către SRL "Vasconi" a permis determinarea că întreprinderea nu a obținut avantaje prin introducerea postului de adjunct pe producție, acțiune ce doar a majorat costurile, dar nu a dus la schimbarea rezultatelor de activitate a companiei. De aceea această funcție nu a fost acceptată. În același timp, introducerea funcției de adjunct al conducătorului în relațiile cu consumatorii a contribuit la majorarea vânzărilor și, respectiv, la majorarea profitului companiei.

Trebuie să menționăm că monitorizarea activității echipei de management a SRL "Vasconi" a coincis cu perioada culminantă a crizei economico-financiare mondiale. Efectuarea evaluării activității de echipă în această perioadă a dat posibilitatea nu numai a evidențierii pe etape; rezultatele muncii după fiecare 6 luni, ceea ce și-a propus echipa managerială, dar cel mai important, de concentrat atenția membrilor de echipă asupra direcțiilor-cheie ce necesită coordonare permanentă și în comun, precum și elaborarea deciziilor colegiale.

Astfel, în condițiile de criză și a perioadei de monitorizare care a coincis cu aceasta, s-a manifestat o necesitate constantă de lucru în comun a echipei de management a companiei. În special, valoarea echivalentului acțiunilor echipei de management, ce caracterizează lucrul în comun al managementului, a crescut de la 2,23 la 3,62 unități. Aceasta denotă că managerii au început a lua decizii în comun de mai mult de 1,5 ori, au majorat atenția asupra coordonării și acordării acțiunilor sale. A crescut rolul acțiunilor de echipă la componenta strategică, unde criteriul acțiunilor de echipă a crescut de aproape 2 ori. Monitorizarea a permis evidențierea componentelor principale, care au devenit prioritare în echipă. Așa, conform opiniei managerilor, ei au început să acorde mai multă atenție:

- analizei în comun a poziției companiei pe piață, eficacității de realizare a strategiei, corectării ei;
- proceselor de planificare strategică, analizei rezultatelor de realizare a planurilor strategice;
- analizei avantajelor sale concurențiale, identificării cailor lor de întărire, problemelor de interacțiune cu organele de putere, cu partenerii.
- Aspectelor de interacțiune cu organele de putere sau cu partenerii.

Considerabil a crescut criteriul acțiunilor de echipă în asigurarea activității de producție a companiei (de la 0,78 la 1,1).

Monitorizarea a arătat că în această direcție s-a majorat semnificativ atenția echipei în ceea ce privește producerea mărfurilor cu un nivel mai înalt de TVA (a fost introdusă linia de înălbire a tifonului), formarea politicii de prețuri, crearea și organizarea funcționării sistemului de calitate a producției, elaborarea bugetului companiei. Analiza efectuată a demonstrat că o mare atenție a fost acordată identificării rezervelor companiei pentru micșorarea prețului de cost al producției, la intensificarea regimului de economie. În special, a fost posibilă reducerea, pe parcursul observației, a cheltuielilor de management ale companiei.

De două ori a crescut criteriul acțiunilor de echipă pentru asigurarea lucrului cu clienții (de la 0,3 la 0,6). Ca rezultat sunt create baze de date electronice pentru toți clienții existenți și potențiali, este redus timpul de încheiere a contractelor, s-a lărgit practica de utilizare a managementului documentelor.

S-a schimbat neesențial criteriul de acțiune a managementului personalului companiei. Atenția de baza a fost acordată majorării responsabilității personalului și inițiativei la locul de muncă, păstrării celor mai calificați angajați prin acordarea unui pachet social larg.

Discuția efectuată în cadrul focus-grupului cu membrii autoevaluării a arătat că, în condiții de criză economică, compania a putut menține nivelul de producție și venit datorită următorilor factori:

- bazarea pe succesul anterior, adică pe acele cunoștințe care astăzi dau un rezultat pozitiv;
- dezvoltarea direcțiilor noi, ca urmare a unei strategii proactive, înțelegerea că pentru implementarea inovațiilor compania este gata atât din punct de vedere financiar, cât și din punct de vedere al cunoștințelor și experienței în realizarea proiectelor inovaționale;
- analiza permanentă a succeselor și insucceselor acțiunilor întreprinse, continuitatea etapei trecute prin insolvabilitate cu scopul de a acumula din experiența anterioară și de pregătire pentru o mișcare pragmatică ulterioară.

Metoda propusă, de asemenea, contribuie la dezvoltarea în echipe a unui sistem de lucru asupra datelor, ca un element concurențial de bază. Acest sistem integrează cunoștințe despre modul în care echipa a lucrat în trecut, acumulează aceste cunoștințe și le contrapune în procesul de monitorizare a

activității companiei în paralel cu acumularea cunoștințelor noi. De asemenea, generează, în baza cunoștințelor acumulate, a unor idei noi, care devin valoare pentru întreaga echipă.

Astfel, metoda propusă de evaluare a echipei de management permite:

- a evalua în orice moment măsura în care echipa este orientată spre obiectivele strategice;
- a efectua calcule reale și de a compara eforturile echipei conform mai multor parametri, care se prezintă ca parametri esențiali ai succesului;
- a efectua fără cheltuieli considerabile monitorizarea (calculul și analiza indicatorilor) în vederea simplității și eficienței calculului efectuat în programul Excel;
- a folosi grafice și diagrame, ce oferă posibilitatea vizuală de a prezenta schimbările care se produc în conținutul activității echipei manageriale;
- a introduce spre evaluare oricare altele, decât cele propuse de autor, direcții manageriale de activitate.

Metoda propusă de evaluare a echipei de management include un lanț de factori interdependenți: evaluarea activității concrete privind forme și metode de lucru concrete (40) —» evaluarea activității în general pe direcții (4) —» analiza echivalentelor activității echipelor pe direcții —» analiză indicatorilor de profitabilitate a echipei. Astfel, metoda este realizată în baza unor acțiuni succesive interdependente: de la evaluarea formelor și metodelor de lucru concrete —» la evaluarea activităților de management ale echipei pe direcții —» și, în cele din urmă, evaluarea activității echipei de management de companie în general.

Încheind acest capitol al lucrării, autorul este conștient de faptul că aceștia sunt doar primii pași în evaluarea echipelor de management. În special, se conturează posibilitatea de a introduce în metodică unii indicatori specifici de performanță ai echipei (de exemplu, a productivității muncii, rentabilității fondurilor, rentabilității activelor, etc.), care permit de a calcula rezultatele activității echipei, folosind informații nu numai de ordin calitativ, dar și cantitativ. Se pare posibil de a dezvolta o astfel de metodă de evaluare a echipei care va combina abordările economice, împreună cu utilizarea unui aparat matematic simplu, dar de încredere și dezvoltarea evaluărilor integrate, precum și utilizarea de abordare multidimensională a comparațiilor, care va permite evaluarea complexă a activității echipei.

În urma studiului efectuat s-a tras concluzia că formarea echipelor de management în companii oferă posibilitatea de a rezolva un spectru larg de probleme ale industriei ușoare. O trăsătură distinctivă ale acestora este faptul că în condițiile unei economii informaționale și inovatoare, ele sunt capabile să formeze un nou mecanism de avantaje competitive nu numai în baza abordărilor tradiționale ale managementului (reducere a costurilor), dar, în

primul rând, în dependență de capacitatea de a extrage beneficii economice din cunoștințe ca active.

Formarea și dezvoltarea echipelor de management ca un factor de îmbunătățire a gestionării companiilor este cauzată de o serie de factori obiectivi, precum:

- apariția economiei bazate pe cunoștințe, care necesită o gamă largă de cunoștințe și abilități ce asigură dezvoltarea inovatoare a companiei; formare de procese globale ce necesită din partea managerilor companiilor atenție la conjunctura mondială;
- dezvoltarea progresului științific și tehnic, creșterea complexității sistemului tehnologic și de organizare a producției care cere o căutare continuă și noi modalități pentru utilizarea lor eficientă; apariția unei noi categorii de manageri ale căror valori personale, educație, potențial antreprenorial nu se combină cu metodele administrative și birocratice de conducere.

Rezultatele cercetărilor oferă teme pentru a vorbi despre o slabă aplicare a metodicilor de organizare a echipelor de management. În legătură cu aceasta, formarea și organizarea echipelor trebuie efectuată sistemic, punând accent pe cei trei clusteri a factorilor-cheie, ce contribuie la dezvoltarea capacităților și avantajelor echipelor de management: capacităților individual-personale, proceselor de interacțiune dintre membrii echipei și orientărilor valorice ale managerilor contemporani.

A fost dezvoltată și aprobată metoda de evaluare a activității echipelor de management. În ea, în special, se iau în considerare cei mai importanți parametri de luare a deciziilor manageriale în domeniul elaborării strategiei, organizării business-proceselor, gestiunii angajaților, partenerilor și clienților. Evaluarea activității echipei manageriale în regim de monitorizare permite de a identifica în dinamică atât părțile forte, cât și cele slabe ale activității ei și de a evalua realizarea capacității ei de a obține beneficii economice din cunoștințe ca active.

Sunt evidențiate și fundamentate cele mai preferențiale strategii de funcționare ale companiilor autohtone din industria textilă și prelucrătoare, realizate de cele mai bune echipe manageriale: strategia de nișe înguste specializate cu produse de înaltă calitate, strategia de însușire a produselor noi și unice, bazată pe tehnologiile know-how și strategia globală. Este întemeiată concluzia cu privire la utilitatea, în cadrul realizării proiectelor-pilot menționate în Strategia de dezvoltare a industriei ușoare din Republica Moldova pentru perioada de până în 2020, concentrării atenției organelor de stat și a celor municipale, conducătorilor întreprinderilor la necesitatea formării echipelor manageriale și familiarizarea lor cu practica și experiența de realizare a strategiilor menționate. La răspândirea practicilor managementului de echipă poate contribui și anunțarea concursurilor pentru obținerea investițiilor, prevăzute de Strategie, una dintre cerințele căreia este existența în companie a echipei manageriale.

În scopul asigurării implementării cu succes a Strategiei de dezvoltare a industriei ușoare din Republica Moldova pentru perioada de până în 2015, devine fundamentată necesitatea consolidării activităților pentru punerea ei în aplicare cu elaborarea Programului personal, orientat spre formarea și dezvoltarea de manageri de înaltă calificare cu aptitudini de lucru într-un mediu nou, capabili de a crea echipe de management și de a realiza proiecte reformatoare la întreprinderile concrete. În acest context, este necesară organizarea seminarelor în baza instituțiilor profesioniste de învățământ superior conform unor forme și metode moderne, inovatoare de administrare ale societăților, care ar include: managementul strategic și inovațional, utilizarea în management a tehnologiilor informaționale, a marketingului modern și a activității analitice, managementul resurselor umane.

Principiile și mecanismele de formare și funcționare eficientă a echipelor de management a companiilor, elaborate în teză, precum și metodica, instrumentele de evaluare a activității lor, pot fi privite ca recomandări metodice pentru managementul întreprinderilor, care dorește să utilizeze în administrarea companiei abordarea de echipă.

Bibliografie

1. Guzun Stela. Rolul echipelor în creșterea performanței organizație. În: Revista „Economie și Sociologie”, IEFS, nr.3, 2014, p. 167-172.
2. <http://www.tns-global.md>.
3. cbs-axa@tns-global.md.
4. <http://www.statistica.md>

**MOTIVAREA ȘI SATISFAȚIA ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ
FUNCȚIONALĂ
MOTIVATION AND SATISFACTION FUNCTIONING MARKET
ECONOMY**

*Alexandrina MERUȚĂ, lect.univ. dr. USH, București
Bianca RUSU, conf. univ. dr., USH, București
Petru ROȘCA, prof. univ., doctor habilitat, ULIM*

Având în vedere că motivarea cuprinde în structura sa elemente-formale și informale-de natură economică sau morală-spirituală, care pot stimula angajații să se implice afectiv în îndeplinirea obiectivelor, nu numai din rațiuni pe termen scurt, puternic influențate de mediul integrator, în condițiile în care, indivizii au niveluri diferite de aspirații sau idealuri cu ajutorul cărora pun în mișcare acțiuni, atitudini și fapte, apare imperios cerința că motivarea ar trebui să fie strict personalizată, chiar dacă solicită un efort suplimentar din partea angajatului.

Așadar, dacă nevoile primare sunt satisfăcute, ele lasă loc liber nevoilor de ordin superior, cele care asigură afirmarea personalității umane. Dincolo de salariu și de facilități pentru efortul și inițiativa manifestate, motivația presupune și cultivarea sentimentului împlinirii profesionale și sociale, cum sunt: nevoia de a învăța prin muncă, nevoia de a cunoaște natura și societatea, nevoia de a lua decizii și de a fi recunoscut ca profesionist, nevoia de a fi artiștii ai viitorului etc.

Given that reasoning comprises structure elements - formal and informal - economic or moral - spiritual, which can stimulate employees to participate emotionally in achieving the goals, not just short-term reasons, strongly influenced by environment integrator. Given that individuals have different levels of aspirations and ideals by which trigger actions, attitudes and actions, there is an urgent requirement that the grounds should be strictly personalized, while requiring additional effort from the employee.

So if basic needs are met, it leaves room for higher order needs, ensuring affirmation of the human personalități. Beyond the salary and facilities for the effort and showed initiative, motivation involves the cultivation of a sense of professional fulfillment and social, such as the need to learn through work, need to know nature and society need to take decisions and to be recognized As a professional, you need to be artisans shaping the future etc.

***Cuvinte cheie:** cadru organizațional, satisfacție înmuncă, afirmarea personalității umane, cauză, efect.*

Keywords: The organizational, job satisfaction, affirmation of human personality, cause, effect.

JEL Classification System: O15, M12

Studiile actuale pornesc de la ipoteza că *motivarea* înmagazinează efortul depus de factorii decizionali de la diferite trepte ierarhice pentru a determina subalternii să acționeze de asemenea manieră, încât să-și refacă și să conserve echilibrul fizic și psihic pentru a putea face față competiției acerbe, cu tendințe de accentuare în viitor, iar *motivația* circumscrie ansamblul mobilurilor – conștiente sau nu – ce-i pot convinge pe aceștia să aleagă din

noianul de comportamente posibile, pe acela care îi ajută în atingerea anumitor scopuri (obiective) ale lor, dar și ale colectivităților din care face parte (familie, organizația). În timp ce obiectivele organizației sunt explicite și univoce, respectiv obținerea performanței în producerea bunurilor și serviciilor prevăzute în profilul său, pentru a supraviețui competiției, acelea ale individului au un pronunțat caracter de ambiguitate, concretizat în lucruri spuse doar parțial. Din această cauză, cercetările care se desfășoară în momentul de față pun accentul pe încercarea de a *identifica componenta preferențială a satisfacției în muncă*, responsabilă de varietatea motivației de la un individ la altul strâns legate de experiența personală, în pofida evidenței că există un potențial motivațional propriu speciei umane.

Având în vedere că motivarea cuprinde în structura sa elemente – formale și informale – de natură economică sau morală – spirituală, care pot stimula angajații să se implice afectiv în îndeplinirea obiectivelor, nu numai din rațiuni pe termen scurt, puternic influențate de mediul integrator, în condițiile în care, indivizii au niveluri diferite de aspirații sau idealuri cu ajutorul cărora pun în mișcare acțiuni, atitudini și fapte, apare imperios cerința că motivarea ar trebui să fie strict personalizată, chiar dacă solicită un efort suplimentar din partea angajatului.

Așadar, dacă nevoile primare sunt satisfăcute, ele lasă loc liber nevoilor de ordin superior, cele care asigură *afirmarea personalității umane*. Dincolo de salariu și de facilități pentru efortul și inițiativa manifestate, motivația presupune și cultivarea sentimentului împlinirii profesionale și sociale, cum sunt: nevoia de a învăța prin muncă, nevoia de a cunoaște natura și societatea, nevoia de a lua decizii și de a fi recunoscut ca profesionist, nevoia de a fi artizani ai configurării viitorului etc.

Printre factorii care sporesc valoarea subiectivă a muncii menționăm: aprecierea reușitei salariaților, informarea permanentă asupra performanțelor organizației, stabilirea obiectivelor profesionale care să incite, încurajarea inițiativei, statuarea unui climat de lucru în echipă, mărirea gradului de autonomie și de decizie a colectivelor de lucru etc. Dintre aceștia, recunoașterea reușitei individuale și încurajarea comunicării la locul de muncă sunt determinante.

Motivația și satisfacția apar într-o dublă calitate, aceea de *cauză și efect*. Martin Wolf [1970], pornind de la concepția că motivul este un impuls ce face pe individ să urmărească o anumită satisfacție, considera că satisfacția e o stare finală susținută pentru a fi obținută motivația. În opinia sa, relația respectivă este orientată într-un singur sens, și anume, de la motivație la satisfacție. Sensul invers al relației, ilustrat de cazurile în care satisfacția intensă se manifestă pe o perioadă de timp mai îndelungată, se poate transforma în sursă motivațională, satisfacția individului fiind să motiveze pentru a continua activitatea și a obține astfel noi satisfacții. Porter și Lawler [1967] avansează ideea că performanța duce la satisfacție prin intermediul recompenselor. Dacă munca asigură împlinirea nevoilor individului, atunci acesta poate să-și administreze propriile recompense, crescând sensibil

nivelul performanței. Studiul a vizat 148 de manageri din cinci organizații constatându-se că managerii cu performanțe înalte au primit recompense superioare față de omologii lor cu rezultate mai slabe. Managerii performanți au raportat niveluri ale satisfacției în muncă peste cele modeste ale celorlalți. S-a sugerat însă că această explicație ar fi mai potrivită pentru manageri decât pentru angajații de la nivelurile scăzute, deoarece primii au oportunități mai mari pentru a-și exprima nevoile superioare.

Motivația și satisfacția se raportează împreună la performanță. În timp ce Duane și S. Sydney [1990], Keith Davis și J.W.Newstrom [1985] consideră că satisfacția globală față de slujbă nu este suficient de relevantă pentru ceea ce simt oamenii pentru muncă. Există și păreri care susțin contrariul, Douane și Sydney Schultz [1990], care încadrează satisfacția în rândul atitudinilor față de muncă, insistându-se pe componenta ei afectivă. De altfel, sunt cercetători care apreciază satisfacția în muncă asemenea unei certitudini. Potrivit acestora, atitudinea este o predispoziție, aceea de a răspunde pozitiv sau negativ la un set de întâmplări, prin influența căreia se ajunge la creșterea motivației și performanței.

Din investigațiile făcute pe un eșantion de nonmanageri, 141 vânzători, rezultă că de fapt comportamentul lor în muncă este dorința de a se realiza, care se asociază, se concentrează într-o atitudine pozitivă, favorabilă, precum comportamentul prosocial în organizație și eficiența în activitatea desfășurată. Cu cât șansa de a se realiza profesional crește, cu atât persoana respectivă va aprecia mai mult starea emoțională. De asemenea, cercetarea a permis surprinderea a cinci caracteristici fundamentale specifice slujbei: varietatea abilităților, identitatea sarcinii, semnificația sarcinii, autonomia și feed-back-ul slujbei.

Teoria expectanței admite premisa că indivizii pot avea scopuri și nevoi de care depinde scala sau valența rezultatelor, astfel încât acestea percep legăturile existente între acțiuni și îndeplinirea scopului. Legăturile respective sunt considerate expectanțele percepute ca diferite recompense ce vor urma dacă se comportă într-un anumit fel. O persoană este capabilă să obțină un rezultat scontat dacă motivația sa depinde de valența aferentă, definită ca percepție a valorii psihologice a rezultatului.

Angajații zilelor noastre nu mai sunt interesați să lucreze ore suplimentare, să fie punctuali, să fie lipsiți de personalitate, ci doresc tot mai mult să aibă satisfacția a ceea ce fac, motiv pentru care managerii își pot exercita eficient prerogativele doar în eventualitatea în care cunosc cauzele ce susțin atitudinile și comportamentul colaboratorilor, cu precădere personalitatea lor. Cu alte cuvinte, acțiunile managerului se bazează pe cunoașterea modului în care oamenii se comportă și se schimbă de-a lungul timpului, și nu cum ar dori acesta ca ei să se comporte. Astfel, se pune problema determinării conduitei umane, a dinamicii factorilor interiori ce contribuie la mobilizarea energiei necesare pentru îndeplinirea unui act, sau intervin în opțiunea pentru o acțiune sau nonacțiune reclamate de realități exterioare, adică de motivație.

printre factorii care îi ajută pe manageri să crească satisfacția angajaților s-ar putea enumera:

Acordarea de facilități, dincolo de cele salariale, precum cele cu caracter social (bilete de concediu, excursii, accesul pentru masa de prânz, transportul la locul de muncă, bonus de instalare la locul de muncă), ori profesional (posibilitatea acumulării de experiență și de a promova, orar acceptabil de lucru etc.).

Asigurarea unor condiții rezonabile de muncă: spațiu adecvat, siguranță în caz de pericol, liniște, curățenie. De pildă, acordarea de sporuri la metrou, de toxicitate în construcții, pentru cei care lucrează la înălțimi mari, în toate domeniile pentru cei care muncesc în fața calculatorului.

Conținutul, specificul muncii: cu cât munca este mai solicitantă în plan intelectual, implicând o calificare superioară, cu atât satisfacția obținută este mai ridicată, cu condiția ca fișa postului să fie corelată cu abilitățile și capacitatea angajatului. Dintre greșelile întâlnite: angajat capabil încadrat într-un post care nu îl solicită destul, sau angajat mediocru plasat într-un post în care i se cer lucruri pe care încă nu le știe.

Cadrul organizațional, în principal relațiile dintre departamente, circulația informațiilor, modul în care se fundamentează și adoptă deciziile constituie una dintre marile provocări ale prezentului și, de ce nu, ale viitorului.

Relațiile în procesul muncii: dintre colegii de compartiment și, în general, dintre salariații organizației; comunicarea în interiorul grupului de muncă și, nu în ultimul rând, relația ierarhică. Considerată a fi probabil cea mai importantă sursă de satisfacție, soluționarea acestei ecuații depinde de abilitățile de leadership și de stilul de conducere al managerului.

Atitudinea față de muncă sau predispoziția de implicare în rezolvarea problemelor apărute la un moment dat în desfășurarea activității. Deși din manifestarea componentelor sale - rațională și afectivă – se poate deduce influența satisfacției asupra performanței, din păcate nu se dispune încă de un instrument de lucru care să permită cuantificarea, măsurarea raportului dintre cele două concepte valorice.

1. Motivarea și satisfacția din perspectiva apartenenței la Uniunea Europeană

Extinderea procesului de integrare europeană și globalizarea economică accentuează substanțial competiția locală și universală. În asemenea circumstanțe, competiția poate fi privită drept rezultată a vitezei, creativității, unicității soluțiilor, nivelului de încredere și prețului cu care un actor socio-economic își poate atinge obiectivele. Astfel, cu cât viteza de reacție este mai mare, cu cât soluțiile oferite prezintă un grad mai înalt de inovare, cu cât încrederea, asimilarea rapidă a unui nou produs, serviciu sau tehnologie este mai mare, cu atât putem spune că suntem mai competitivi pe o piață concurențială globală din ce în ce mai agresivă.

Realitatea social-economică și politica europeană, orientată în mod tradițional spre „virtuți” de genul: stabilitate pe termen îndelungat, relații independente între actorii economici și grija față de consecințele extraeconomice ale deciziilor individuale, a fost puternic penetrată de o cultură financiară extrem de dură, de sorginte anglo-americană (aceea a profitabilității nete), fapt care a contribuit, printre altele, la modificarea algoritmului ce stătea la baza afacerilor internaționale.

Dacă la nivelul Uniunii Europene sau mai precis al statelor cu dezvoltări omogene cum ar fi, de exemplu, regiunea nordică, conceptul de competitivitate este decelat, interpretat și chiar transformat în strategii (unele deja funcționale, altele în faza de implementare), mediul economic românesc are variate incertitudini și inconsecvențe, amintind de cauze și lacune ce țin de atitudinile și mentalitatea de insuficientă cultură (negativism, centrarea pe excepții, individualism, automulțumire), și voința politică (cunoștințe, abilități, instrumente destinate unei conduceri strategice și planificate a activității) în abordarea curentă și solidară a unor probleme de interes național, aspecte ce diminuează, până la anulare, a reacțiilor rapide, construționându-se astfel bruma de inițiativă și creativitate și punând sub semnul întrebării valoarea rezultatului oricare ar fi acesta. Variabilele acestei ecuații, dinre care unele aleatorii, sunt următoarele:

Capitalul uman și competitivitatea. La nivelul pieței concurențiale globale, accentul cade pe plus-valoarea rezultată din competitivitatea factorului uman: resursa umană nu se epuizează, iar valoarea sa nu scade în timp, ci dimpotrivă, crește, dacă aceasta este riguros gestionată. Astfel, tendința dezirabilă este spre o cultură organizațională intelectuală, care presupune aproape implicit: un microclimat favorabil inovației, fundamentat pe încredere (aprecierea nediscriminatorie a contribuțiilor individuale la fondul comun de cunoștințe, având conștiința că toate competențele sunt utilizate și dezvoltate optimal); o rețea de succes intra- și interorganizațională, care să faciliteze valorificarea abilităților de cooperare, asimilarea eficientă a cunoștințelor și competențelor, nivelul de expertiză al unora dintre „actori”; procese de muncă riguros definite organizate, planificate și implementate; valori împărtășite și însușite; metode de lucru și politit unitare, coerente.

O realitate și virtualitate ce duc spre conștientizarea responsabilităților funcționale ale managementului resurselor umane și spre conștientizarea determinărilor, a condiționărilor care apar în majoritatea cazurilor. Companiile românești nu numai că au o abordare mecanicistă, liniară a problematicii resurselor umane, dar prezintă în numeroase situații lacune la nivelul implementării uneia sau alteia din funcțiile ce vizează gestionarea și dezvoltarea eficientă a capitalului uman.

Cunoașterea și atragerea de resurse umane cu perspective de a se dezvolta: identificarea cerințelor specifice și raționale ale posturilor în organizație, prin

intermediul proceselor de analiză și evaluare sistematică a postului; determinarea și planificarea necesarului de personal și a ansamblului de competențe necesare pentru îndeplinirea sarcinilor aferente postului; furnizarea de oportunități egale tuturor celor care au nivelul de calificare cerut.

Selecția atentă – de pe piața unică europeană a muncii – a viitorilor salariați: alegerea persoanelor cele mai potrivite pentru a ocupa postul respectiv în conformitate cu reglementările legislative în vigoare, utilizând: teste scrise, teste de performanță, interviuri, analiza CV a candidatului, căutarea/verificarea referințelor.

Angajarea și integrarea profesională și socială fără șocuri majore a persoanelor alese; orientarea organizațională și profesională a noilor angajați; susținerea motivației angajaților pentru a crește și menține eficiența prestației acestora (politica de compensații și beneficii); crearea și menținerea unui mediu de muncă sigur și sănătos; comunicare deschisă; rezolvarea conflictelor; promovarea lucrului în echipă.

Actualizarea sistematică a cunoștințelor și însușirea de noi concepte și metodologii în domeniu, care să conducă la ameliorarea și îmbogățirea cunoștințelor, deprinderilor, abilităților și competențelor, prin: programe de instruire; aplicarea de strategii de stimulare-motivare; dezvoltarea managementului și a leadership-ului; planificarea carierei; consiliere individuală și profesională.

Evaluarea periodică a nivelului de cunoștințe și a capacității de expertiză și de analiză interdisciplinară: investigarea și evaluarea atitudinilor relevante pentru postul încredințat, performanța pe post și gradul de conformare la standardele și politicile de resurse umane ale organizației prin dezvoltarea de sisteme de evaluare/recompensare a performanței; studii, cercetări și audituri de personal.

Adaptatea funcțională și structurală la exigențele momentului: activități ce umăresc menținerea necesarului de competențe la nivelul angajaților, atât ca volum cât și la nivelul promovări, transferări, disponibilizări, instruire și consiliere.

Fiecare din funcțiile evocate se examinează la nivelul individual departamental și al organizației. Uneori funcțiile sunt activate de organizație (declanșarea unui proces de recrutare, de exemplu) și alteori, de către individ (pensionare la cerere, demisie etc.). Similar dinamicii oricărui sistem real, modificarea parametrilor într-o anumită zonă a compartimentului resurselor umane are un efect reverberant asupra tuturor celorlalte componente ale sale, fapt puțin conștientizat și luat în considerare la nivelul organizațiilor românești. De obicei, acestea reacționează și acționează minimalist strict la nivelul zonei în care a apărut o problemă sau alta, fără a-și îndrepta atenția asupra întregului.

Rădăcinile comune ale culturii organizaționale și manageriale, experiența acumulată pe parcursul timpului și, mai ales, realitatea că tehnicile motivaționale în Uniunea Europeană au în comun ideea potrivit căreia, cu cât este mai mare responsabilitatea, recunoașterea, respectul sau statutul acordat

indivizilor în cadrul organizației, cu atât crește motivația, sentimentul de implicare în soluționarea problemelor apărute. Fără îndoială, în practică, succesul sau, dimpotrivă, eșecul acțiunilor de îmbunătățire a motivației depinde de o serie de factori dintre care următorii au relevanță:

Statutul relațiilor din cadrul organizației. Cum oamenii sunt tentați să judece evenimentele în lumina experienței lor, într-o organizație nouă, orice tactică managerială va fi privită cu suspiciune, iar angajații noi sunt apreciați prin prisma celor vechi.

Aitudinea sindicatelor poate fi un factor decisiv de succes și, respectiv, de eșec. Astfel, sindicatul privește motivarea ca pe o metodă de estompare și chiar distrugere a rolului său în cadrul organizației.

Corectitudinea și precizia cu care sunt diagnosticate problemele contribuie de asemenea la succes, motivarea non-financiară realizându-se cu predilecție în stimularea angajaților a căror aparentă lipsă de motivație se datorează suprasolicitării.

Modul în care se aplică tactica de motivare a personalului, știut fiind faptul că încercarea de a impune ceva este întâmpinată cu rezistență și ostilitate în comparație cu o consultare prealabilă.

Stilul de management adoptat: organizația cu un stil autorcrat (autoritar), va avea angajați apatici, lipsiți de dorința de a coopera, față de managementul participativ.

Așa cum se întâmplă în toate statele industrializate, inclusiv în cele din Uniunea Europeană, în afara motivării bănești se extind și diversifică instrumentele nonfinanciare. Angajații tind să fie mai motivați dacă sunt interesați de munca prestată, dacă se simt respectați, dacă agreează persoanele cu care lucrează, au un anumit statut și posibilitatea promovării viitoare prin training, lucruri pe care organizațiile le poate oferi destul de ușor. Dacă aceste condiții nu există, oamenii se simt alienați, iar moralul colectivului va fi scăzut. Pentru a se evita astfel de evoluție, se apelează la metode și tehnici, la măsuri care și-au dovedit deja eficiența, și anume: *adaptare postului (job enlargement)* la exigențele economice reale; *îmbogățirea postului (job enrichment)*, în sensul creșterii gradului de responsabilitate față de muncă și a posibilităților de promovare; *participarea activă la fundamentarea și luarea deciziei*, unul dintre cele mai eficiente moduri de motivare; calitatea controlului cercurilor (quality control circles) – grupuri mici de angajați cu experiență în domeniu.

Bibliografie:

1. Hurloiu Lăcrămioara (coord.), Burtea E., Hurloiu I., Meruță A., Preda B., Șerban M., Ștefan R.M., *Documentele financiar contabile – management, control, audit, clasificare și securitate*. Chisinau: Editura Print Caro, 2014.
2. Meruta Alexandrina, Țâu Nicolae, Hurloiu Iulian. *Managementul întocmirii și prezentării situațiilor financiare*. Revista “Studii economice”, Chișinău.

3. Meruță Alexandrina, Țâu Nicolae, Hurloiu Iulian, *Rolul antreprenorilor în relațiile economice internaționale*, Conferința Economică Națională a Facultății de MFC – MAMIS 2014.
4. Ion-Iulian Hurloiu, Elena Burtea, Alexandrina Meruță, Gabriel Miha. *Integrated supply and trading systems in the modern economy*, The 20th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, Sibiu, 2014.
5. Eduard-Ionel Ionescu, Alexandrina Meruță, Rodica Dragomiroiu. *Role of managers in management of change*, 21th International Economic Conference - IECS 2014, Sibiu.
6. Bianca Florentina Preda, Eduard Ionescu, Gabriel Mihai. *Evaluarea relevanței și eficacității mecanismului de control privind guvernarea entităților*, Revista “Studii economice”, nr. 3-4/2013, Chisinau.
7. Lăcrămioara-Rodica Hurloiu, Elena Burtea, Bianca-Florentina Preda, *Organizing inspections regarding managerial internal control and preventive financial control*, 21th International Economic Conference - IECS 2014, Sibiu.
8. Hurloiu L., Preda B.-F., Șerban M., Ștefan R.-M. *Management and Security of Data and Documents Used in Accounts of the Institutions*, The 19th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, ISI Proceedings, 13-15 June 2013.
9. Lăcrămioara Rodica Hurloiu, Elena Burtea, Iulian Hurloiu, Alexandrina Meruță, Bianca Preda, Șerban, Raluca Ștefan. *Documente financiar contabile – management, control, audit, clasificare și securitate*. Chisinau: Centrul editorial al UASM, 2014.

**MANAGEMENTUL ÎNTOCMIRII SITUAȚIILOR FINANCIARE
ÎN CONTEXT EUROPEAN
MANAGEMENT OF FINANCIAL STATEMENTS IN A EUROPEAN
CONTEXT**

*Bianca Florentina RUSU, conf. univ. dr., USH, București
Lăcrămioara Rodica HURLOI, conf. univ. dr., USH, București
Elena BURTEA, asistent univ. doctorand, USH, București*

Termenul de „situații financiare” utilizat în această prefață și în standarde acoperă toate situațiile și materialele explicative care sunt identificate ca făcând parte din situațiile financiare de uz general. Situațiile financiare sunt o reprezentare structurată a poziției financiare și a performanței financiare a unei entități. Obiectivul situațiilor financiare de uz general este de a oferi informații despre poziția financiară, performanța și fluxurile de trezorerie ale unei entități utile pentru o gamă largă de utilizatori în luarea deciziilor economice.

The term "financial statements" used in this preface and in the standards covers all statements and explanatory material that are identified as part of general purpose financial statements. Financial statements are a structured representation of the financial position and financial performance of an entity. The objective of general purpose financial statements is to provide information about the financial position, performance and cash flows of an entity is useful to a wide range of users in making economic decisions.

Cuvinte cheie: situații, profit, standarde, obiective, informații

Keywords: situations, profit, standards, objectives, information

JEL. Classification: M40, D92

Referențialul contabil internațional analizează bilanțul în contextul cadrului conceptual și al standardului IAS 1 *Prezentarea situațiilor financiare*, în forma lui revizuită. Norma IAS 1 *Prezentarea situațiilor financiare* recomandă întreprinderilor unele modificări flexibile de bilanț.

Întreprinderile, în funcție de natura activității trebuie să procedeze la delimitarea activelor și datoriilor în necurente și curente în vederea prezentării lor în bilanț.

Cel mai utilizat criteriu în realizarea acestor delimitari este cel al raportării duratei de realizare a activului și respectiv de decontare a datoriilor la durata exercițiului financiar.

Prezentarea situațiilor financiare, IAS 1, lasă întreprinderilor posibilitatea să decidă cu privire la structura și conținutul contului de profit și pierdere oferind o listă minimală de informații [2].

Întreprinderile pot să opteze între un model de cont de profit și pierdere cu clasificarea cheltuielilor după natură și un altul cu clasificarea cheltuielilor după funcții. Posturile vor fi definite ținând seama de pragul de semnificație al structurii de cheltuieli și venituri. Elementele nesemnificative nu se vor prezenta distinct, ci se vor cumula și prezenta în posturi numite “Alte”.

După natura lor, cheltuielile și veniturile se împart astfel :

- cheltuieli și venituri din exploatare ;
- cheltuieli și venituri financiare.

IAS 1. *Prezentarea situațiilor financiare* revizuit interzice prezentarea separată a elementelor extraordinare în contul de profit și pierdere (motivul avansat de IASB este acela că natura tranzacției/evenimentelor și nu frecvența sa trebuie să determine prezentarea în contul de profit și pierdere a elementelor extraordinare, iar acestea țin de riscul normei în afaceri, de unde rezultă că ele vor fi analizate și clasificate în categoria elementelor din exploatare / financiare) [3].

Avantajele Contului de profit și pierdere cu clasificarea după natură sunt: informația degajată este mai fiabilă, permite previziuni asupra fluxurilor viitoare de trezorerie, oferă informații utile pentru calculul unor indicatori macroeconomici, dar prezintă și următoarele dezavantaje: informația este mai puțin relevantă în aprecierea performanțelor managementului, în realizarea funcțiilor întreprinderii; un asemenea model nu permite aprecierea structurii și nivelului costurilor de producție, deoarece calculația costurilor are la bază o delimitare a cheltuielilor după destinația lor (directe/indirecte) și o evoluție față de nivelul producției (variabile/fixe) în raport cu activitatea întreprinderii și factorii pe care îi consumă aceasta pentru obținerea producției. De regulă, un asemenea model de Cont de profit și pierdere este întocmit de întreprinderile care se supun unui sistem contabil dualist.

În paralel cu IASB mai există Consiliul pentru standarde internaționale de contabilitate pentru sectorul public (IPSASB) care elaborează Standardele Internaționale de contabilitate pentru sectorul public (IPSAS) ce reglementează cerințele de raportare financiară pentru guverne și alte entități ale sectorului public. IPSAS reprezintă cea mai bună practică internațională de raportare financiară pentru entitățile din sectorul public. Ele se aplică situațiilor financiare de uz general întocmite pe baza contabilității de angajamente și contabilității de casă, după caz. În multe cazuri, aplicarea cerințelor IPSAS va duce la o creștere a gradului de încredere și transparență a rapoartelor financiare întocmite de către guverne și agențiile lor [4].

Situațiile financiare emise pentru utilizatorii care nu pot solicita informații financiare care să le satisfacă necesitățile informaționale specifice sunt situațiile financiare de uz general. Exemple ale acestor utilizatori sunt cetățenii, votanții, reprezentanții lor și alți membri ai publicului. Termenul de „situații financiare” utilizat în această prefață și în standarde acoperă toate situațiile și materialele explicative care sunt identificate ca făcând parte din situațiile financiare de uz general. Situațiile financiare sunt o reprezentare structurată a poziției financiare și a performanței financiare a unei entități. Obiectivul situațiilor financiare de uz general este de a oferi informații despre poziția financiară, performanța și fluxurile de trezorerie ale unei entități utile pentru o gamă largă de utilizatori în luarea deciziilor economice. Mai exact,

obiectivul raportării financiare în sectorul public trebuie să fie oferirea informațiilor utile luării deciziilor și demonstrarea răspunderii entității pentru resursele încredințate ei prin următoarele:

- oferirea informațiilor privind sursele, alocarea și utilizările resurselor financiare;
- oferirea informațiilor privind modul în care entitatea și-a finanțat activitățile și și-a acoperit necesarul de numerar;
- oferirea informațiilor utile în evaluarea capacității entității de a-și finanța activitățile și de a-și onora datoriile și angajamentele;
- oferirea informațiilor privind situația financiară a entității și modificările ei;
- oferirea informațiilor agregate utile în evaluarea performanței entității în termeni de costuri ale serviciilor, eficiență și realizări [1].

Pentru a atinge acest obiectiv, situațiile financiare oferă informații despre: a) activele; b) datoriile; c) capitalurile proprii; d) veniturile și cheltuielile, inclusiv câștigurile și pierderile; e) alte schimbări în capitalurile proprii; f) fluxurile de trezorerie ale entității.

În timp ce informațiile conținute în situațiile financiare pot fi relevante pentru realizarea obiectivelor, este puțin probabil ca toate aceste obiective să fie atinse. Este probabil să se întâmple acest lucru în special pentru acele entități al căror obiectiv primar ar putea să nu fie obținerea profitului, fiind posibil ca directorii să fie răspunzători pentru realizarea livrării serviciului, precum și a obiectivelor financiare. Informațiile suplimentare, inclusiv situațiile non-financiare, pot fi raportate împreună cu situațiile financiare pentru a oferi o imagine mai comprehensivă a activităților entității pe parcursul perioadei.

Raporturile privilegiate stabilite prin managementul întocmirii situațiilor financiare în context european pot fi justificate prin proprietățile informației contabile, marcate prin caracterul său sistematic, omogenitate relativă, aptitudinea de a propune o reprezentare cantitativă și globală a întreprinderii, precum și utilitate caracterizată prin inteligibilitate, relevanță, credibilitate și comparabilitate, aceste ultime caracteristici calitative fiind valabile și pentru informația financiară.

Astfel, proprietățile informației contabile sunt următoarele:

- a) Reprezintă o sursă de informații sistematică.

Ținerea contabilității constituie o obligație legală pentru orice comerciant, fiind prevăzute, în plus, obligații specifice pentru întreprinderile cu anumite caracteristici juridice sau ce ating o anumită dimensiune.

- b).. Constituie o sursă de informații relativ omogenă.

Dacă prezentarea (obținerea) informației contabile are un caracter sistematic, ea rezultă, de asemenea, prin aplicarea de reguli sau principii relativ omogene. Contabilitatea întreprinderilor, fiind supusă normalizării, se

bazează pe o terminologie și reguli comune, întocmindu-se documente de sinteză a căror prezentare este identică de la o întreprindere la alta.

Această omogenitate relativă a informației contabile îmbunătățește lizibilitatea sa pentru analiștii financiari și, în general, pentru toți utilizatorii. Într-o perspectivă de diagnostic, ea permite aplicarea aceluiași instrumente de analiză pentru întreprinderi diferite. De asemenea, asigură o anumită permanență a metodelor și prezentărilor contabile, ceea ce autorizează studiul evoluției financiare a întreprinderii în timp. Totodată, face posibilă efectuarea de comparații între întreprinderi și realizarea de studii statistice.

c). Asigură o reprezentare globală și cuantificată a întreprinderii.

Contabilitatea generală propune o reprezentare globală a întreprinderii. Contul de profit și pierdere furnizează, de exemplu, o viziune a fluxurilor globale de cheltuieli și venituri ce traversează întreprinderea considerată ca un tot, fără ca circulația internă între verigile organizatorice să fie pusă în evidență. La fel, bilanțul furnizează o situație globală a drepturilor și obligațiilor pe care întreprinderea le deține. O asemenea reprezentare globală apare adecvată și din punctul de vedere al analizei financiare, deoarece aceasta tinde să propună o apreciere sintetică a situației și a activității întreprinderii pe care o analizează.

d) Utilitatea informației contabile și financiare este asigurată prin atributele sau caracteristicile calitative ale acesteia.

Cele patru caracteristici calitative principale sunt: relevanța, credibilitatea, comparabilitatea și inteligibilitatea.

Calitățile necesare informațiilor contabile și financiare pot fi sintetizate astfel:

a). Relevanța se referă la capacitatea informațiilor contabile și financiare de a fi utile beneficiarilor în luarea deciziilor economice, oferindu-le suportul necesar în evaluarea evenimentelor trecute, prezente și viitoare, confirmând sau corectând evaluările lor anterioare, rolul de previziune și cel de confirmare al informațiilor fiind în strânsă legătură.

Relevanța informației este influențată de natura sa și pragul de semnificație. În anumite cazuri, natura informației asigură și relevanța sa, altele trebuie luat în considerare și pragul de semnificație, conform căruia se apreciază că informațiile sunt semnificative dacă omisiunea sau declararea lor eronată ar putea influența deciziile economice ale utilizatorilor, luate pe baza situațiilor financiare.

O informație este relevantă dacă se publică la momentul oportun, în cazul în care există o întârziere exagerată în raportarea informației, aceasta putându-și pierde relevanța. Uneori trebuie să se opteze între valoarea relativă a raportării la un anumit moment și furnizarea de informații credibile. Pentru a realiza un echilibru între relevanță și credibilitate, considerentul fundamental este satisfacerea adecvată a necesităților utilizatorilor în procesul de luare a deciziilor economice.

b). Credibilitatea presupune faptul că informația nu conține erori semnificative, elemente de subiectivism și oferă o imagine corectă asupra fenomenelor sau proceselor pe care le reflectă.

Pentru a fi credibilă, informația trebuie să reprezinte cu fidelitate tranzacțiile și alte evenimente pe care aceasta și-a propus să le reprezinte sau ceea ce ar putea fi de așteptat, în mod rezonabil, să reprezinte. De asemenea, evenimentele și tranzacțiile pe care le reprezintă trebuie să fie contabilizate și prezentate în concordanță cu substanța lor și cu realitatea economică, și nu doar cu forma lor juridică, existând situații în care fondul tranzacțiilor sau al altor evenimente nu este întotdeauna în concordanță cu ceea ce transpare din forma lor juridică sau convențională.

Pentru a fi credibilă, informația trebuie să fie neutră, adică lipsită de influențe. Informațiile contabile și financiare nu sunt neutre dacă prin selectarea și prezentarea lor influențează luarea unei decizii sau formularea unui raționament pentru a realiza un rezultat sau obiectiv predeterminat.

- Prudența se referă la includerea unui grad de precauție în exercitarea raționamentelor necesare pentru a face estimările cerute în condiții de incertitudine, astfel încât, de exemplu, activele și veniturile să nu fie supraevaluate, iar datoriile și cheltuielile să nu fie subevaluate.

c). Comparabilitatea presupune necesitatea ca utilizatorii să poată compara situațiile financiare ale aceleiași întreprinderi, în timp, precum și situațiile financiare ale diverselor întreprinderi pentru a le evalua poziția financiară, performanțele și modificările poziției financiare, acțiunea fiind viabilă numai dacă evenimente similare sunt prezentate în același mod.

Pentru a putea realiza astfel de comparații, deci pentru ca informațiile să fie comparabile, utilizatorii trebuie să fie informați despre politicile contabile utilizate în elaborarea situațiilor financiare și despre orice schimbare a acestor politici, precum și efectele unor astfel de schimbări, pentru a fi în măsură să identifice diferențele dintre politicile contabile utilizate de aceeași întreprindere de la o perioadă la alta, cât și de diferite întreprinderi.

Deoarece utilizatorii doresc să compare poziția financiară, performanța și modificările poziției financiare ale unei întreprinderi în timp, este important ca situațiile financiare să releve informații corespunzătoare pentru perioadele precedente [6].

d). Inteligibilitatea se referă la ușurința cu care informațiile contabile și financiare pot fi înțelese de utilizatori, în condițiile în care se presupune că utilizatorii dispun de un nivel rezonabil de cunoștințe privind desfășurarea afacerilor și a activităților unității economice, de noțiuni de contabilitate și analiză, care să le permită evaluarea corespunzătoare a informațiilor respective. Faptul că unele informații contabile asupra unor probleme complexe, incluse în situațiile financiare datorită relevanței lor în luarea

deciziilor economice, nu sunt prea inteligibile pentru unii utilizatori, nu înseamnă nerespectarea criteriului inteligibilității [5].

Pentru a fi credibilă, informația contabilă și financiară trebuie să fie completă în limitele rezonabile ale pragului de semnificație și ale costului obținerii acelei informații. O omisiune poate face ca informația să fie falsă sau să inducă în eroare și astfel să devină necredibilă și defectuoasă din punctul de vedere al relevanței.

Bibliografie

1. Burtea E., Ștefan R.-M., Meruță A., Hurloiu I. *Knowledge Products - A Cluster Analysis Approach*, The 19th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, ISI Proceedings, 13-15 June 2013.
2. Burtea E., Hurloiu L. *Management financiar*. București: Editura Fundației România de Măine, 2013.
3. Camera Auditorilor Financiar din România, Ghid privind unele reglementări ale profesiei de auditor. București: Editura C.N.I. Coresi, 2006.
4. Hurloiu L., Preda B.-F., Șerban M., Ștefan R.-M. *Management and Security of Data and Documents Used in Accounts of the Institutions*, The 19th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, ISI Proceedings, 13-15 June 2013.
5. Șerban M., Ștefan R.-M., Hurloiu L.-R. (2013) "Monitoring and Controlling the Access to Classified Economic Data", 20th International Economic Conference - IECS 2013, 17-18 mai 2013.
6. Standarde Contabile Internaționale pentru Sectorul Public (IPSAS). București: Editura CECCAR, 2005.

**POLITICI ȘI REFORME DE RECRUTARE A RESURSELOR
UMANE ÎN ORGANIZAȚIILE DIN REPUBLICA MOLDOVA
POLICIES AND REFORMS OF HUMAN RESOURCES
RECRUITMENT IN ORGANIZATIONS IN REPUBLIC OF
MOLDOVA**

Nelea BUNICI, drd. ULIM

Human resource management is a multidisciplinary field which refers to the philosophy, policies, procedures and practices relating to the management of people in organizations in this area include the types of activities such as: human resources planning, design and redesign of work, salary system and reward organizational modernization, personnel psychology, human relations.

Cuvinte cheie: resurse umane, strategie, planificare, sistem salarial, modernizare

Key words: human resources, strategy, planning, salary system, modernization

JEL Classification System: O15, M12

În domeniul resurselor umane, pentru a avea succes și mai ales pentru a supraviețui, organizațiile în general și firmele în special trebuie să soluționeze următoarele aspecte:

- identificarea calificărilor sau a aptitudinilor și alegerea candidaților ce corespund cel mai bine cerințelor posturilor nou-create sau vacante;
- identificarea și atragerea candidaților competitivi, folosind cele mai adecvate metode, surse sau medii de recrutare;
- respectarea legislației în domeniul referitor la oportunități egale de angajare și corectarea practicilor discriminatorii existente sau a unor dezechilibre.

Scopul principal al managementului resurselor umane este prezervarea și dezvoltarea calificărilor și competențelor personalului, în scopul realizării obiectivelor general –strategice ale organizației și a asigurării standardelor de calitate. **Obiectivele** managementului resurselor umane pot fi strategice și tactice. *Obiectivele strategice* se referă la prognoza, planificarea și adoptarea politicii de personal pe termen lung. *Obiectivele tactice* au în vedere organizarea și administrarea activităților curente privind personalul organizației. Pornind de la premisa că performanța unei organizații depinde în mod direct de performanța resurselor umane pe care ea le integrează, managerii sunt chemați să își asume responsabilități specifice în raport cu aceste resurse. În acest context, pentru a răspunde în mod adecvat finalităților unei organizații care se confruntă cu schimbarea permanentă, managementul resurselor umane trebuie să-și concentreze interesul asupra următoarelor momente:

- utilizării optime a potențialului uman existent;
- investiției în dezvoltarea resurselor umane;
- estimării necesarului de competente pentru intervalul următor.

Soluționarea favorabilă a acestor probleme înseamnă succesul întregului proces de asigurare cu personal, proces foarte important în economia unei firme, având în vedere efectele unor posibile greșeli sau erori de angajare.

Astfel, înainte de a se lua decizia de angajare a unor noi solicitanți, este necesar să se verifice realitatea nevoii de recrutare și să se ia în considerare și posibilitățile de realizare a altor alternative. Mai exact, dacă un post există nu înseamnă și că este necesar să existe; dacă postul a rămas vacant, există posibilitatea de a-l desființa. Se poate decide transferul sarcinilor unui alt post sau se poate păstra postul vacant când se schimbă unele circumstanțe.

Managementul resurselor umane trebuie să servească nu numai scopului și intereselor patronului sau conducătorului organizației, dar să acționeze și în interesul angajaților, al ființei umane și prin extensie în interesul societății.

În prezent, nu există o definiție atotcuprinzătoare, unanim acceptată de specialiști, privind managementul resurselor umane. Având elemente care se completează reciproc, fiecare contribuie la definirea conceptului în ansamblul său:

- funcția care facilitează cea mai eficientă folosire a oamenilor în vederea realizării obiectivelor individuale și organizaționale;
- ansamblul activităților de ordin operațional, de planificare, recrutare, menținere a personalului, precum și crearea unui climat organizațional corespunzător, care permit asigurarea organizației cu resursele umane necesare;
- funcția care permite organizațiilor să-și atingă obiectivele prin obținerea și menținerea unei forțe de muncă eficiente;
- fixarea obiectivelor în raport cu oamenii, realizarea și controlul acestora într-o logică a sistemului;
- punerea la dispoziția întreprinderii a resurselor umane cu dublă constrângere, a funcționării armonioase și eficiente a ansamblului uman, precum și a respectării dorinței de dreptate, securitate și dezvoltare a carierei fiecărui angajat.

Funcțiile managementului resurselor umane

Prin resurse umane ale unei organizații se înțelege totalitatea persoanelor care lucrează în acea organizație. Supraviețuirea și/sau dezvoltarea organizațiilor depinde de felul în care sunt achiziționate resursele și nivelul de profitabilitate cu care sunt exploatate.

Principalele funcții ale managementului resurselor umane sunt:

- planificarea resurselor umane;
- popularizarea structurilor;
- atingerea performanței dorite;
- compensarea resurselor umane;
- instruirea și dezvoltarea resurselor umane;
- îmbunătățirea abilităților profesionale;
- stabilitatea și menținerea resurselor umane;

- comunicarea și negocierea.

Obiectivele managementului resurselor umane

1. Obiectivul principal al managementului resurselor umane este obținerea performanței optime și sigure, folosind cele mai adecvate metode.

2. Obiectivele strategice pe termen lung - organizarea și planificarea resurselor umane.

3. Obiectivele operaționale de natură tactică și administrativă - conducerea zilnică a grupurilor de muncă.

4. Obiectivele generale urmăresc:

- atragerea resurselor umane;
- reținerea în organizație pe o perioadă mai mare de timp a resurselor umane;
- motivarea resurselor umane.

Preocuparea conducerii organizației privind resursele umane necesită precizarea unor reguli de bază, a unor atitudini față de resursele umane pe baza cărora se adoptă deciziile. Acest ansamblu de reguli și atitudini constituie politica organizației în domeniul resurselor umane. O politică, corect formulată, trebuie să țină cont de importanța personalului din cadrul organizației, de responsabilitatea care îi revine conducerii și de obiectivele generale ce trebuie îndeplinite. Politica trebuie să cuprindă:

- integrarea managementului resurselor umane în managementul general al organizației;
- obținerea adeziunii întregului personal;
- acțiuni eficiente la toate nivelurile;
- crearea unui climat de angajare și de valorificare a potențialului fiecărui angajat;
- recunoașterea și motivarea personalului care obține rezultate performante;
- stimularea dorinței fiecărui angajat de îmbunătățire permanentă a propriei activități;

Psihologia personalului este un subdomeniu al managementului resurselor umane care cuprinde: recrutarea, selecția și repartizarea personalului, reorientarea profesională, evaluarea performanțelor profesionale și formarea profesională.

Recrutarea resurselor umane reprezintă procesul de căutare, localizare, identificare și atragere a candidaților potențiali din care urmează a fi aleși candidații ce corespund cerințelor posturilor vacante. Este un proces managerial de menținere și de dezvoltare a celor mai adecvate surse interne și externe de asigurare cu personal competitiv și profesional în vederea realizării obiectivelor organizaționale. Din acest punct de vedere, recrutarea poate fi un proces activ, îndeosebi atunci când organizația își propune menținerea sau păstrarea unor legături, sau a unor contacte cu sursele externe de recrutare. Deci, organizația încearcă să mențină o rețea de

solicitanți calificați sau de candidați potențiali, chiar dacă nu există în mod curent posturi vacante sau dacă organizația se află într-o perioadă de reducere a personalului.

În consecință, această activitate, relativ simplă, care, în cazul organizațiilor mari, poate deveni o activitate complexă și costisitoare, necesită o atenție deosebită în ceea ce privește consecințele organizaționale interne și externe, precum și necesitățile de resurse umane existente și viitoare. De aceea, în cadrul funcției de resurse umane recrutarea personalului tinde să devină o activitate de sinestătătoare, susținută atât prin volumul de muncă necesar, cât și prin importanța sa pentru organizație.

De asemenea, fiecare organizație trebuie să aibă capacitatea de a atrage un număr suficient de mare de candidați pentru a avea posibilitatea identificării aceluia care corespund cel mai bine cerințelor posturilor vacante. Adesea, problema nu este pe cine să alegem, ci de unde și cum să atragem un număr cât mai mare de candidați competitivi și motivați din care să alegem persoanele necesare, activitatea de recrutare fiind considerată de numeroși specialiști în domeniu ca baza întregului proces de asigurare cu personal din exteriorul organizației. Aceasta cu atât mai mult, cu cât numeroase cercetări în domeniu semnalează dificultățile mari sau foarte mari în legătură cu identificarea și atragerea tipului de candidați necesari, îndeosebi pentru anumite categorii de angajați. Astăzi, există locuri de muncă sau oferte de angajare, dar și numărul de cereri sau de persoane care caută de lucru este mai mare, fără a neglija competiția în a le obține, care, de asemenea, a crescut, ceea ce înseamnă că găsirea unui loc de muncă este din ce în ce mai dificilă.

În general, posturile care sunt mai dificil de ocupat necesită atragerea unui număr mai mare de candidați potențiali, folosind în acest scop cât mai multe metode sau surse posibile de recrutare. Aceasta, deoarece este posibil ca o parte din candidați să nu satisfacă cerințele posturilor vacante, iar o altă parte a acestora ar putea să nu accepte oferta de angajare. Numărul solicitanților poate varia în funcție de natura postului, de dimensiunile pieței muncii, de imaginea sau reputația organizației, de poziția geografică a acesteia, fără a se neglija nivelul de salarizare sau calitatea condițiilor de muncă.

Potrivit specialiștilor în domeniul resurselor umane, pentru a-și asigura succesul sau chiar pentru a supraviețui, organizațiile în general și firmele în special trebuie să soluționeze în mod corespunzător și următoarele probleme:

- identificarea calificărilor sau a aptitudinilor și alegerea sau selecția candidaților ce corespund cel mai bine cerințelor posturilor noi sau vacante;
- identificarea și atragerea candidaților competitivi folosind cele mai adecvate metode, surse sau medii de recrutare;
- respectarea legislației în domeniul referitor la oportunitățile egale de angajare și corectarea practicilor discriminatorii anterioare sau a unor

dezechilibre existente.

Soluționarea cu succes a acestor probleme înseamnă, totodată, succesul întregului proces de asigurare cu personal, proces deosebit de important, dacă se au în vedere, după cum menționează autorul, în special efectele unor posibile greșeli sau erori de angajare. De exemplu, respingerea unui candidat competitiv sau acceptarea unuia slab pregătit constituie un prejudiciu pentru organizație. De aceea, înainte de a se lua decizia de angajare a noi solicitanți este necesar a verifica realitatea nevoii de recrutare și să se ia în considerare și posibilitățile de realizare a acestei alternative.

Prin urmare, recrutarea resurselor umane se referă la confirmarea necesității de a angaja personal, la unele schimbări în situația angajării cu personal, precum și la acțiunile întreprinse pentru localizarea și identificarea solicitanților potențiali și pentru atragerea unor candidați competitivi, capabili să îndeplinească cât mai eficient cerințele posturilor.

Din acest punct de vedere, nevoile de recrutare pot fi strategice, deoarece răspund unor cerințe pe termen lung (crearea de posturi noi, restructurări, re tehnologizări etc.), pot răspunde unor urgențe temporare sau unor cerințe conjuncturale (părăsirea organizației din diferite motive, continuarea studiilor, satisfacerea serviciului militar, îmbolnăviri etc.) sau pot fi legate de mișcările interne de personal (promovări, transferuri, dezvoltări etc.).

Recrutarea personalului poate avea un caracter permanent și sistematic sau se poate realiza numai atunci când apare o anumită necesitate. Dacă recrutarea resurselor umane se desfășoară continuu și sistematic, organizația are avantajul menținerii unui contact permanent cu piața muncii. De asemenea, recrutarea resurselor umane poate fi spontană, când indivizii se orientează către o anumită organizație, sau provocată, atunci când organizația dorește să ocupe un anumit post.

Astfel, recrutarea este procesul de descoperire și atragere de potențiali candidați care să ocupe posturi libere la momentul respectiv sau posturi care se vor elibera în viitor. Scopul și obiectivele recrutării se stabilesc pe baza analizei muncii, în acest mod se obține un profit real prin minimalizarea greșelilor produse de angajați și maximalizarea câștigurilor prin lucrări de calitate, ceea ce presupune instituirea unui sistem de muncă bazat pe atmosfera destinsă și respect reciproc.

Asigurarea cu personal a unei organizații, numită de obicei angajare, cuprinde mai multe activități de bază, și anume: planificarea resurselor umane, recrutarea și selecția personalului.

O concepție asemănătoare este exprimată și de alți specialiști în domeniul resurselor umane, care sugerează că procesul de asigurare cu personal din interiorul sau exteriorul organizației poate fi privit ca o succesiune de activități specifice domeniului resurselor umane, activități absolut necesare pentru îndeplinirea obiectivelor individuale și organizaționale.

Astfel, procesul de asigurare cu personal din exteriorul organizației cuprinde recrutarea, selecția și orientarea sau integrarea personalului, în timp ce asigurarea cu personal din interiorul organizației presupune unele transferuri, promovări, recalificări, reîncadrări, dezvoltări etc., precum și eventuale pensionări, demisii, concedieri sau decese într-un sens mai larg, procesul de asigurare cu personal, care, în cele din urmă, trebuie să satisfacă necesitățile de resurse umane, cuprinde și alte activități din domeniul resurselor umane, ca, de exemplu: analiza posturilor și proiectarea muncii.

Deși în mod tradițional se acordă mai multă atenție selecției personalului, în opinia aceluiași autori, ca și a altor specialiști în domeniu, recrutarea personalului trebuie să aibă prioritate, deoarece o selecție a personalului eficientă nu se poate realiza decât dacă procesul de recrutare asigură un număr suficient de mare de candidați competitivi. Cu alte cuvinte, obiectivul activității de recrutare constă în identificarea unui număr suficient de mare de candidați, astfel încât cei care îndeplinesc condițiile să poată fi selectați. Aceasta înseamnă că cele mai eficiente metode sau procedee de selecție a personalului sunt limitate de eficiența procesului de recrutare a acestuia; numeroși candidați calificați sau competitivi nu pot fi selectați dacă nu sunt localizați, identificați și atrași prin procesul de recrutare.

Recrutarea resurselor umane are în vedere, de asemenea, analiza posturilor și proiectarea muncii, deoarece rezultatele de bază ale acestor activități, respectiv, descrierile și specificațiile posturilor sunt esențiale în procesul de recrutare a personalului. De fapt, nivelul și calitatea performanței unei instituții sunt determinate de nivelul de performanță și standardele atinse de angajații săi.

Aceasta înseamnă că persoana care recrutează sau angajează trebuie să dețină informațiile necesare referitoare la caracteristicile postului, cât și la calitățile viitorului deținător al acestuia. Recrutarea personalului urmează în mod logic planificării resurselor umane, deoarece are drept scop identificarea și atragerea candidaților competitivi pentru completarea necesarului net sau a nevoilor suplimentare de personal. Ceea ce înseamnă că efortul de recrutare al unei organizații și metodele care trebuie folosite sunt dependente de procesul de planificare a resurselor umane și de cerințele specifice posturilor ce urmează a fi ocupate.

Cunoașterea din timp a necesarului de personal sau anticiparea acestuia, ca urmare a procesului de planificare a resurselor umane, permite desfășurarea în bune condiții și cu mai multe șanse de succes a procesului de recrutare a personalului.

Conținutul modelului prezentat sugerează, de asemenea, faptul că necesitățile de resurse umane variază numeric și structural, și datorită unor schimbări sau mișcări interne de resurse umane (transferuri, promovări, dezvoltări etc.), precum și datorită unor plecări (pierderi) de personal ca urmare a pensionărilor, demisiilor, concedierilor (disponibilizărilor) sau unor decese.

După părerea autorului, procesul recrutării resurselor umane în cadrul

organizațiilor este legat indisolubil de mai multe activități, ca, de exemplu: evaluarea performanțelor, recompensele angajaților, pregătirea sau dezvoltarea personalului și relațiile cu angajații. Astfel, candidații cu pregătire corespunzătoare au în general performanțe mai bune, iar existența în cadrul organizației a unor preocupări permanente pe linia performanței implică identificarea și atragerea unor candidați cât mai competitivi. De asemenea, oferta de resurse umane va influența nivelul salariilor, iar candidații cu pregătire înaltă vor solicita recompense mari sau pe măsură, recompense care, la rândul lor, dacă au un nivel ridicat, facilitează procesul de atragere a unui număr mai mare de candidați cu o pregătire profesională cât mai bună.

Totodată, dacă organizația reușește să recruteze personal cât mai calificat, acesta va avea nevoie, la momentul respectiv, de mai puțină pregătire, iar procesul de recrutare a personalului se simplifică, deoarece noii angajați pot fi pregătiți cât mai corespunzător noilor condiții, cu mai puține cheltuieli și într-un timp cât mai scurt posibil. În sfârșit, în aceste condiții, noii angajați orientați sau integrați pe posturi cât mai adecvate înregistrează o fluctuație mai scăzută și o satisfacție mai mare în muncă. Deosebit de sugestivă este și prezentarea procesului de asigurare cu personal, ca fiind o serie de filtre sau un proces de triere, în cadrul căruia solicitanții sunt filtrați în urma unor activități specifice domeniului resurselor umane care sunt desfășurate succesiv.

După cum menționează și alți specialiști în domeniu, toți solicitanții trebuie să fie conștienți de toate restricțiile sau obstacolele la care pot fi supuși în cadrul proceselor de recrutare și selecție a personalului. De asemenea, candidații trebuie să cunoască dacă vor avea unul sau mai multe tipuri de interviuri, ca, de exemplu, interviul tradițional, interviul structurat, semistrukturat, restructurat sau fără instrucțiuni, interviul situațional etc., dacă vor fi testați în vederea investigării diferitelor aptitudini sau a diferitelor caracteristici fizice (integritatea corporală, forța musculară, acuitatea vizuală și auditivă, starea sănătății etc.) sau dacă le se va verifica pregătirea profesională. Deoarece recrutarea personalului presupune nu numai identificarea și atragerea candidaților, ci și o primă triere a acestora, în urma căreia o parte din solicitanți este anunțată, cu politețea cuvenită, că scrisoarea de prezentare sau scrisoarea de introducere nu a fost pentru moment acceptată. Un asemenea comportament față de candidații respinși se impune cu atât mai mult cu cât aceștia pot fi, mai devreme sau mai târziu, potențiali solicitanți pentru ocuparea anumitor posturi vacante. Un comportament asemănător este bine să fie adoptat și de către candidat în cazul în care postul oferit i se pare inacceptabil. Astfel, este bine ca refuzul candidatului să fie formulat politicos, lăsând organizației posibilitatea de a-l menține în evidență în cazul în care apare un post care corespunde preferințelor sale.

Prin urmare, recrutarea personalului este un proces de comunicare în dublu sens între diferite organizații și persoane, în cadrul căruia atât organizațiile sau reprezentanții acestora, cât și candidații transmit semnale

referitoare la relația de angajare pentru a efectua comparația adecvată între interesele celor două părți.

Organizația dorește să transmită semnale privind imaginea sau reputația sa, folosirea sa, politicile sale de personal, care să sugereze oportunitățile pe care le oferă, precum și faptul că este un loc bun unde să se lucreze și, totodată, dorește să primească semnale de la solicitanții săi care să-i ofere o imagine cât mai realistă privind potențialul lor.

Prin urmare, reprezentanții organizației întruchipează interesele acesteia și caută să ofere candidaților potențiali acele informații care să-i tenteze sau să-i convingă să accepte posturile oferite. Pe de altă parte, reprezentanții organizației încearcă să evalueze punctele forte și punctele slabe sau vulnerabile ale candidaților și să obțină de la aceștia cât mai multe informații despre preocupările și experiența lor și despre posturile pe care doresc să le ocupe.

Candidații, la rândul lor, doresc să transmită semnale care să sugereze că ei sunt solicitanții cei mai potriviți sau cei mai competitivi și că trebuie să primească posturile oferite pentru angajare. De asemenea, candidații doresc și încearcă să pară politicoși și entuziaști pentru a-și mări șansele de obținere a unei oferte.

Potrivit autorului, încercând să dea un răspuns cât mai adecvat la întrebarea: „*De ce au anumite persoane de succes în obținerea unui post?*” sugerează că întotdeauna candidații de succes sunt:

- * metodici, bine pregătiți și bine organizați;
- * entuziaști și deciși să câștige;
- * interesați în a găsi un loc de muncă și deciși să obțină unul;
- * bine informați despre firmă și despre postul la care aspiră;
- * pregătiți să sacrifice timp și efort pentru găsirea unui loc de muncă;
- * capabili să învețe din eșecuri.

Pe de altă parte, candidații care își oferă capacitățile, aptitudinile, calificările sau experiența, precum și dorința de a lucra în organizație, încearcă să convingă că este necesar să li se ofere informații cât mai complete și mai exacte pentru a putea decide în legătură cu relația de angajare.

Decizia de acceptare a unui loc de muncă este influențată de trei factori principali:

- **factori obiectivi:** salariul, natura muncii, localizarea, oportunitățile de avansare; de aceea este necesar să se identifice acele aspecte ale locului de muncă atrăgătoare pentru candidat; aceasta înseamnă că recrutarea personalului trebuie concepută sau privită ca o activitate de marketing, care să prezinte posturile vacante astfel, încât acestea să fie cât mai atractive, iar organizația să-și „vândă” produsul reprezentat de locul de muncă,

- **factori subiectivi,** care determină ca o organizație să fie preferată altora și de care de multe ori, persoana în căutarea slujbei nu este conștientă; există opinii conform cărora oamenii sunt atrași către organizații ale căror imagini și climat organizațional se potrivesc cu personalitatea lor; de aceea

trebuie să i se descrie candidatului cultura și valorile organizației, pentru ca acesta să poată aprecia dacă sunt compatibile cu dorințele proprii sau cu sistemul propriu de valori,

- **factori de recrutare**, deoarece se consideră că majoritatea candidaților nu deține cunoștințe suficiente nici despre post și nici despre organizație pentru a lua o decizie rațională, atunci când au mai multe oferte de angajare; de aceea, în special, candidații neexperimentați tind să se lase influențați de atitudinea specialistului în recrutare și să asimileze comportamentul acestuia climatului organizației.

Prin urmare, așa cum organizațiile au unele cerințe specifice pentru candidații săi, la rândul lor, candidații au anumite preferințe în legătură cu posturile oferite. Candidații oferă aptitudinile și atitudinile lor, însă caută astfel de posturi care să răspundă așteptărilor minime.

În aceste condiții, deși partenerii relației de angajare din cadrul organizațiilor își propun să manifeste o preocupare deosebită și permanentă pentru armonizarea cerințelor și preferințelor menționate, procesul de recrutare a personalului reclamă, în multe situații, unele compromisuri de ambele părți sau unele dificultăți, îndeosebi în legătură cu informațiile de care dispun părțile. De exemplu, în cazul în care nu există un număr corespunzător de candidați competitivi, organizația are posibilitatea fie să adapteze postul pentru a corespunde celui mai bun candidat, fie să-și intensifice eforturile de recrutare.

De asemenea, când o organizație își recrutează personal, aceasta este forțată sau tentată să acționeze la limita dintre prezentarea unor informații oneste, pertinente, a unei imagini pozitive sau favorabile și cea a unei imagini nerealiste bazate pe promisiuni ademenitoare.

Adesea, responsabilii de recrutarea personalului, care, la rândul lor, sunt personalități cu stiluri, motivații și preferințe diferite, se tem că, în cazul în care s-ar cunoaște realitatea, nimeni nu va fi interesat să solicite posturile oferite pentru angajare. În același timp, nu este ușor să luăm decizii care pot influența cursul vieții unor oameni pe care nu i-ai cunoscut decât din scurta lor biografie și din convorbirea în cadrul interviului de angajare.

În acest context, o importanță deosebită are veridicitatea datelor și informațiilor care trebuie să aibă la bază, printre altele, atât opiniile propriilor angajați, cât și compararea condițiilor specifice organizației cu cele oferite de organizațiile concurente pentru a se putea stabili „punctele forte” care pot constitui factorii de atracție pentru potențialii candidați.

După alți specialiști în domeniu, ca, de exemplu, „șocul realității” reprezintă o experiență tulburătoare provocată de disparitatea sau discrepanța dintre așteptările nerealiste asupra posturilor și situația cu care se confruntă membrii noi ai unei organizații în primul lor serviciu. Această situație sau experiență determină un sentiment de insatisfacție în muncă,

care, la rândul său, generează dorința de părăsire a organizației, deci o fluctuație de personal costisitoare.

Numeroase cercetări în domeniu au evidențiat faptul că, atunci când noilor candidați li se oferă informații cât mai exacte, nu se produce o scădere a numărului de solicitanți, ci se realizează o reducere semnificativă a fluctuației și crește ușor loialitatea față de organizație.

De asemenea, unele studii arată că, dacă organizația își propune sau încearcă să comunice candidaților perspective cât mai realiste, succesul procesului de recrutare nu are de suferit de pe urma divulgărilor respective.

Prin urmare, în procesul de recrutare este bine să nu ne considerăm atotputernici, ci trebuie, mai degrabă, să adoptăm poziția de partener într-un proces care poate fi ușor îndreptat într-o direcție greșită și care este extrem de important pentru ambele părți.

Obiectivele politicii de personal

Credem că în orice societate este unanim recunoscut faptul că valoarea unei administrații consta nu atât în mijloacele materiale sau financiare de care dispune cât, mai ales, în potențialul sau uman și dacă în agenția publică se folosește o dirijare deosebită, se manifesta o atitudine grijulie față de toate problemele vieții oamenilor, atunci sunt asigurate cele mai înalte niveluri de productivitate a agenției. Orice organizație guvernamentală necesită anumite niveluri variate ale cadrelor profesionale pe care le vom reda mai jos. Din acest punct de vedere, nevoile de recrutare pot fi strategice, deoarece răspund unor cerințe pe termen lung (crearea de posturi noi, restructurări, re tehnologizări etc.), pot răspunde unor urgențe temporare sau unor cerințe conjuncturale (părăsirea organizației din diferite motive, continuarea studiilor, satisfacerea serviciului militar, îmbolnăviri etc.) sau pot fi legate de mișcările interne de personal (promovări, transferuri, dezvoltări etc.).

Un stat nu poate să se dezvolte normal, dacă nu dispune de o politică de personal bine chibzuită și echilibrată în administrația publică, care să funcționeze potrivit unor coordonate, printre care subliniem următoarele:

- ***politica de personal are un rol funcțional;***
- ***politica de personal se efectuează cu respectarea strictă a criteriilor etico-morale și profesionale de apreciere, de distribuire și de promovare a cadrelor;***
- ***politica de personal are un caracter unitar pentru toate autoritățile administrației publice.***

Noțiunea de **politică de personal** în prima accepțiune se referă la principiile și regulile conform cărora se realizează încheierea, modificarea sau rezilierea contractului de munca, precum și drepturile și obligațiile personalului din administrația publică.

În a doua accepțiune, noțiunea de *politică de personal* înseamnă instruirea, recrutarea, promovarea și perfecționarea funcționarilor publici și a celorlalți salariați.

Evoluția practicii și gândirii manageriale a determinat deplasarea atenției de la factorul material către resursa umană. Astfel, s-a concluzionat ca individul este o organizație, mai mult decât o simplă componentă a factorilor productivi, iar gestiunea resursei umane depășește principiile rigide ale gestionării activelor firmei, ținând cont de o seamă de caracteristici ce scapă calculului economic. Scopul activităților de recrutare și selecție este de a obține necesarul numeric și calitativ de angajați pentru satisfacerea nevoilor de forță de muncă a organizației, concomitent cu minimalizarea costurilor aferente.

Asigurarea acestui necesar de personal este un proces deosebit de important care trebuie să țină cont nu numai de faptul că resursa umană este o resursă-cheie a organizației, ci și de efectele unor posibile greșeli inițiale făcute în recrutarea personalului. Acest lucru poate afecta atât climatul de muncă al firmei cât și nivelul de eficiență, date fiind costurile ridicate și consumul mare de timp necesar pentru realizarea recrutării și selecției (publicitate, testare, etc.). În ceea ce privește responsabilitatea de recrutare și selecție, aceasta este împărțită între managerul resurselor umane și compartimentul personal. În privința conținutului de recrutare și selecție, acestea cuprind acțiuni complementare. Activitatea de recrutare este foarte apropiată de cea a selecției, tragând concluzia că nu putem angaja potențial uman valoros dacă acesta nu a fost ales în urma unei recrutări reușite.

Recrutarea resurselor umane constituie în general primul contact între cei care angajează și cei care sunt în căutarea unui loc de muncă, fiind, totodată, o activitate publică. De asemenea, angajarea reprezintă mai mult decât o simplă afacere de piață, aceasta constituind o relație pe termen lung, deosebit de complexă și cu numeroase aspecte, în care părțile interesate sunt preocupate să evite intrarea într-o relație cu un partener nepotrivit pentru a construi și a menține o relație cât mai avantajoasă. O etapă deosebit de importantă a procesului de recrutare a personalului constituie elaborarea strategiilor și politicilor de recrutare prin care se stabilesc obiectivele urmărite sau se desemnează concepțiile, codul de conduită al organizației în domeniul recrutării personalului și comportamentele specifice acestei activități, precum și ansamblul de atitudini, intenții și orientări privind recrutarea personalului. De asemenea, strategiile și politicile de recrutare definesc modul în care organizația își îndeplinește responsabilitățile sale în domeniul recrutării personalului, precum și filosofia și valorile organizației referitoare la realizarea procesului de recrutare. Deoarece politicile organizaționale au un impact deosebit asupra eficacității procesului de recrutare a personalului, în multe situații este necesar ca

politicile generale să fie înțelese și interpretate corespunzător pentru a fi susținute cât mai adecvat politicile de recrutare.

În același timp, multe alte politici din domeniul resurselor umane influențează, la rândul lor, politicile de recrutare a personalului. De exemplu, o politică de recompense foarte rigidă poate avea în general o influență nefavorabilă asupra recrutării acelor candidați competitivi care câștigă deja mai mult decât maximum permis de sistemul de recompense practicat de organizație. Aceasta înseamnă că fiecare organizație își stabilește anumite metode sau procedee de recrutare și selecție a personalului în funcție de strategiile și politicile promovate în domeniul resurselor umane.

De asemenea, deciziile manageriale care operaționalizează strategiile și politicile de recrutare a personalului trebuie să aibă în vedere următoarele aspecte:

- * identificarea și atragerea unui număr cât mai mare de candidați pentru a se obține necesarul numeric și calitativ de angajați. În acest sens, organizațiile dispun de numeroase metode și surse de recrutare, având, totodată, în vedere zonele în care există cea mai mare probabilitate de succes;

- * în ce măsură posturile vacante sunt ocupate din interiorul organizației, din rândul propriilor angajați, din exteriorul organizației sau prin combinarea acestor două posibilități; aceasta cu atât mai mult cu cât alegerea surselor de recrutare reprezintă una dintre problemele principale filosofice de recrutare; de exemplu, una din cele mai importante politici este promovarea din interiorului organizației, considerată de mulți manageri ca fiind cea mai corectă, îndeosebi față de angajații loiali, având, totodată, avantajul că permite protejarea unor secrete privind posturile; de asemenea, trebuie menționat faptul că întotdeauna posturile vacante constituie problema principală, deoarece unele organizații trebuie să facă față, în primul rând, surplusului de personal și nu lipsei acestuia, precum și performanței în muncă care implică numeroase probleme de comportament; de aceea pentru a evita concedierile masive, organizațiile au în vedere și alte strategii sau unele alternative la recrutarea tradițională, ca, de exemplu, a renunțării la recrutarea unui nucleu de angajați permanenți, ferți oarecum de posibilitatea disponibilizării, precum și existența unui grup-tampon de angajați temporari sau colaboratori externi;

- * asigurarea concordanței dintre activitățile de recrutare ale organizației, valorile și strategiile acesteia, fără a neglija și alte aspecte, ca, de exemplu: situația sau concurența pe piața muncii, reputația slabă a organizației, posibilitățile de plată etc.;

Măsura în care organizația preferă să atragă candidați cu calificări satisfăcătoare, care să fie în căutarea unui loc de muncă și care sunt interesați în ocuparea rapidă a posturilor vacante, sau încearcă să atragă pe acei candidați competitivi care au un real interes pentru posturile libere, care au în vedere o carieră pe termen lung și care pot asigura un management

performant în domeniul resurselor umane; de asemenea, o viziune pe termen scurt poate pune accentul pe o recrutare rapidă și realizată cu minimum de cheltuieli, în timp ce o viziune pe termen lung poate antrena resurse suplimentare sau poate tolera o anumită întârziere în antrenarea unor candidați competitivi care să permită dezvoltarea carierelor și realizarea unei eficiente cât mai ridicate pe termen lung; preocuparea organizației de a identifica și atrage o varietate de categorii de candidați ca manifestare a unuia din principiile centrale ale activității și vieții organizaționale; din acest punct de vedere, recrutarea personalului este influențată și de alte politici din domeniul resurselor umane, deoarece unele organizații sau firme angajează, de exemplu, peste anumite prevederi, persoane cu handicap, veterani, foști condamnați sau persoane care au cazier etc.; luarea în considerare a obiectivelor avute în vedere după angajarea personalului inclusiv efectele post-recrutare, ca, de exemplu: asigurarea în procesul de recrutare a unui personal eficient și competitiv de înaltă performanță, care va fi menținut în cadrul organizației o perioadă mai mare de timp, fără a fi expus șomajului; protejarea unui anumit număr de angajați temporari, care au contract de muncă pe timp determinat, constituie o problemă deosebit de importantă, însă este deseori neglijată, deși o astfel de strategie este adoptată de numeroase companii americane și japoneze; în ce măsură candidații sunt priviți sau tratați drept mărfuri care trebuie cumpărate sau drept indivizi care trebuie identificați și atrași; una din cauzele care pot duce la diminuarea eficacității recrutării o constituie faptul că recrutarea personalului nu este concepută sau privită ca o activitate de marketing, care să prezinte posturile vacante astfel încât acestea să fie cât mai atractive; aceasta înseamnă că organizațiile trebuie să adopte, din ce în ce mai mult, „abordarea de marketing”, deoarece, după cum subliniază autorul „recrutarea resurselor umane nu reprezintă numai o activitate de aprovizionare cu resurse, ci și o activitate de marketing, întrucât atunci când încearcă să recruteze angajați, organizația nu face altceva decât să iasă pe piața externă a forței de muncă și să concureze cu alte organizații pentru obținerea de candidați corespunzători”; deci, un alt aspect al filosofiei de recrutare se referă la modul în care sunt percepuți candidații, precum și la faptul că ansamblul personalului reprezintă o nouă piață ce trebuie cucerită; eforturile de recrutare a personalului să ducă la efectele așteptate, inclusiv la îmbunătățirea imaginii de ansamblu a organizațiilor în așa fel, încât chiar candidații respinși să-și dezvolte imagini sau atitudini pozitive față de organizație, pe care să le comunice mai departe; realizarea recrutării personalului într-un timp cât mai scurt (duratele medii depinde de identificarea și contactarea candidaților până la angajarea acestora) și cu cele mai mici cheltuieli posibile (costurile de recrutare anuale sau costurile de recrutare medii pe categorii de personal) având permanent în vedere particularitățile posturilor care urmează a fi ocupate; din acest punct de

vedere o problemă strategică a procesului de recrutare o constituie alegerea momentului recrutării; în acest sens, dacă există date privind recrutările anterioare, este necesar să se estimeze perioada de timp dintre prima contactare a candidatului și momentul ocupării postului pentru a se putea estima durata medie pe care o va solicita un nou proces de recrutare; în consecință, unele organizații practică planuri de recrutare întocmite pe mai mulți ani pentru a distribui, astfel, în mod egal costurile de angajare pe perioada avută în vedere și pentru a maximiza calitatea sau nivelul de competență al candidaților, simultan cu reducerea costurilor salariate.

Deși obiectivele activității de recrutare a personalului sunt în general tratate separat, este necesar ca aceasta să fie corelate astfel, încât organizația să-și poată crea o filozofie de recrutare și să-și formeze o strategie integrată. O buna recrutare este rezultatul interacțiunii multor factori care, în afara celor referitori la avantajul serviciului salariul, stabilitatea postului, posibilitățile de promovare sunt: primirea, comunicările, receptivitatea la sugestii, reprezentarea.

Pentru a efectua lucrul de recrutare, trebuie să dispunem permanent de informații despre colectiv, despre toți salariații care manifestă capacități deosebite, se bucură de succese vădite în activitatea lor. Cu alte cuvinte, mai trebuie să creăm condiții pentru ca ei să fie apreciați permanent, comparând indicii lor cu rezultatele muncii colectivelui. Acest lucru nu-i simplu, dar e necesar, căci numai astfel în selectarea cadrelor putem exclude aprecierea emoțională, putem să ne debarasăm de principiul "omul nostru", "candidat convenabil", care, cu părere de rău, în vremea noastră e foarte răspândit.

Important este ca persoana responsabilă de recrutarea cadrelor să aibă un grup suficient de mare de candidați, pentru ca să poată selecta acele condiții, ce corespund cel mai bine cerințelor posturilor pentru care se face angajarea. Se practică mai multe forme de recrutare. Dacă aceasta se face pentru posturile de un rang inferior, adică cele ce presupun o muncă de complexitate redusă, se aplică forma de *recrutare generală* și se realizează prin mijloace simple cum ar fi anunțurile, ofertelor de serviciu în ziare, la radio, la televiziune. Pot fi folosite în acest scop și oficiile forțelor de muncă.

Pentru angajarea unui personal cu calificare mai înaltă, adică a funcționarilor de rang mediu, se recurge la *recrutarea specializată*. Aici e nevoie de metode eficiente pentru investigarea surselor de personal. Drept primă sursă pot servi instituțiile de învățământ superior, instituțiile medii de specialitate, altă sursă — organele administrării publice. În administrarea publică, se efectuează recrutarea pentru posturi de conducere de rang superior *recrutarea elitară*. Baza acestei recrutări o formează, de regula, sursele existente în cadrul executivului.

De asemenea, trebuie avut în vedere că fiecare din sursele de recrutare menționate are numeroase avantaje, dar și unele dezavantaje.

Surse interne. De regulă, pentru ocuparea posturilor vacante, principala sursă la care se apelează este însăși organizația, ceea ce înseamnă că posturile libere sunt oferite prioritar propriilor angajați care percep promovarea ca fiind deosebit de stimulativă.

De asemenea, în ceea ce privește recrutarea din interiorul organizației, potrivit literaturii de specialitate, există, totodată, unele probleme potențiale, ca, de exemplu:

* recrutările interne sau mișcările (schimbările) interne de personal nu sunt posibile întotdeauna, mai ales când:

- organizația se dezvoltă rapid și este posibil ca angajații existenți să nu poată face față;

- nu s-a realizat o pregătire corespunzătoare a propriilor angajați pentru ca aceștia să-și poată asuma noi responsabilități;

* dacă se constată o anumită stagnare, o diminuare a flexibilității sau o amplificare a rutinei, obișnuinței sau conservatorismului, este posibil ca recrutarea internă să nu fie, întotdeauna, dorită;

* în cazul organizațiilor disperate geografic, o problemă specială o constituie gradul în care sunt dorite sau încurajate transferurile dintr-un loc în altul; în acest sens, multe organizații au înțeles să suporte unele costuri, în continuă creștere, și să manifeste mai multă grijă față de angajații lor;

* sunt cazuri în care un șef ierarhic facilitează promovarea unui subaltern mediocru din dorința de a pleca din compartimentul său.

Cu toate aceste probleme potențiale, numeroși specialiști în domeniul resurselor umane sugerează faptul că teoria și practica managerială trebuie să dea un răspuns cât mai adecvat la următoarea întrebare: "Când și în ce măsură posturile vacante sunt ocupate din interiorul organizației?". Aceasta cu atât mai mult, cu cât recrutarea personalului din interiorul organizației prezintă numeroase avantaje cum ar fi:

* organizațiile au posibilitatea să cunoască mult mai bine „punctele forte” și „punctele slabe” ale candidaților, deoarece există informații suficiente despre aceștia;

* atragerea candidaților este mult mai ușoară, deoarece, fiind mult mai bine cunoscuți sau remarcați datorită activității prestate, le pot fi oferite oportunități superioare față de postul deținut;

* selecția potrivit criteriilor organizaționale este mult mai rapidă și mai eficientă, deoarece candidații proveniți din interiorul organizației dețin mult mai multe cunoștințe privind practicile organizaționale, ceea ce permite reducerea timpului de acomodare și integrare pe post;

* deși multe posturi ce aparțin unor organizații diferite sunt similare, numai recrutarea din interiorul organizației permite obținerea calificărilor specifice sau a cunoștințelor și experienței solicitate de anumite posturi; de exemplu, procesul

tehnologic secret sau caracterul special al tehnologiei poate impune folosirea numai a acelor angajați care au experiență în acest domeniu;

* probabilitatea de a lua decizii necorespunzătoare este mult diminuată datorită volumului mult mai mare de informații privind angajații organizației, precum și datorită faptului că datele și informațiile disponibile sunt mult mai exacte;

* timpul aferent orientării și îndrumării pe posturi a noilor angajați, în vederea integrării cât mai rapide a acestora, este mult diminuat, deoarece candidații promovați sau transferați pe noile posturi sunt mult mai informați în legătură cu organizația din care fac parte;

Politica de recrutare din interiorul organizației poate presupune în mod greșit că angajații în vedere dispun de calitățile necesare sau de potențialul corespunzător pentru a fi promovați, în condițiile în care li se întrerupe nejustificat și vechea activitate. Astfel, angajații pot fi promovați, în condițiile îndeplinirii corespunzătoare a sarcinilor, nu ajung pe acele posturi ale căror cerințe sunt superioare potențialului lor. În situațiile în care promovarea angajaților se face, îndeosebi, pe baza vârstei sau a vechimii în muncă, politică care absolutiză rolul experienței fără a lua în considerare competența profesională, se poate manifesta favoritismul sau se pot declanșa numeroase conflicte sau stări afective (neliniște, ostilitate, rezistență, agresiune deschisă etc.) determinate de modul diferit de percepere a unor fapte sau situații; speranța angajaților în promovare nu se materializează, aceștia devin apatici, ceea ce conduce, în cele din urmă, la demoralizarea lor, la scăderea performanțelor, iar, uneori, la demisionări; provoacă apariția de posturi vacante în lanț, respectiv, nevoia de recrutare și pentru ocuparea posturilor devenite vacante prin succesiune, efect care, în literatura de specialitate, a fost denumit efect de undă sau efect de propagare a postului liber; implică elaborarea unor programe adecvate de pregătire profesională care să permită dezvoltarea corespunzătoare a propriilor angajați pentru ca aceștia să poată fi capabili să-și asume noi sarcini sau responsabilități; procedurile de recrutare foarte complicate ale multor organizații pot provoca, adeseori, un adevărat „coșmar birocratic”.

Surse externe. Dacă se consideră că posturile vacante nu pot fi ocupate din surse interne, este necesar să se acționeze în afara organizației pentru a se identifica posibile surse externe

Răspunsul la întrebarea menționată se impune cu atât mai mult, cu cât recrutarea externă are, de asemenea, numeroase avantaje, ca, de exemplu:

* permite identificarea și atragerea unui număr mai mare de candidați potențiali, îndeosebi când se cunoaște cât mai bine situația pe piața muncii;

* permite îmbunătățirea procesului propriu-zis de recrutare datorită posibilității oferite de a compara candidaturile interne și externe;

* noii angajați pot constitui o sursă potențială de idei și cunoștințe noi, favorizând infuzia de „suflu proaspăt”, și pot aduce, totodată, o nouă percepere sau noi perspective privind organizația;

* permite îmbogățirea potențialului uman intern al organizației, eliminarea unor eventuale stagnări sau diminuarea unei anumite rutine, prin atragerea de noi angajați competitivi;

* permite diminuarea cheltuielilor sau a costurilor cu pregătirea personalului; în general, este mult mai ieftin, mai avantajos și mult mai ușor sau mai comod să se angajeze personal calificat din afara organizației, decât să se dezvolte pregătirea profesională a propriilor angajați; pentru a face față unor cerințe imediate fără a folosi personal necorespunzător sau pentru a realiza o dezvoltare rapidă a organizației care necesită mult personal, se apelează, adesea, la recrutarea externă;

* în situațiile dificile în care sunt necesare schimbări semnificative sau deosebit de importante, nu, ai o persoană din afara organizației, care nu are nici un fel de obligații față de celelalte persoane din interior, poate fi suficient de obiectivă și poate realiza schimbările respective;

* încurajează un nou mod de gândire în cadrul organizației și poate preveni sau corecta unele obligații contractuale de durată;

* permite corectarea eventualelor practici discriminatorii anterioare privind angajarea sau îndeplinirea unor planuri, sau a unor măsuri active de acțiune prin identificarea și atragerea unor grupuri speciale de candidați;

* permite satisfacerea necesităților suplimentare de personal determinate de extinderea sau dezvoltarea rapidă a organizației, fără a solicita personal neexperimentat.

Cu toate avantajele menționate, sursele externe de recrutare a personalului pot avea și unele dezavantaje, ca, de exemplu:

* riscul de a angaja candidați care, ulterior, nu dovedesc sau nu se pot menține la potențialul înalt pe care l-au demonstrat în timpul procesului de selecție;

* costul recrutării personalului este mult mai ridicat datorită identificării și atragerii candidaților de pe o piață a muncii vastă, mai puțin cunoscută, și mai dificil de „accesat”; resursele de bani și timp sunt mult mai mari;

* timpul necesar orientării, adaptării sau integrării pe posturi a noilor angajați este mult mai mare, ceea ce atrage costuri suplimentare;

* în situațiile în care au loc frecvente angajări din afara organizației, potențialii candidați interni se pot simți frustrați, pot apărea nemulțămiri, descurajări, chiar unele probleme majore sau unele aspecte de morală în rândul propriilor angajați care consideră că îndeplinesc condițiile necesare, însă cărora li se reduc șansele de promovare.

De asemenea, piața muncii pentru anumite categorii de personal se poate reduce la piața locală, la localitatea în care organizația își are sediul, în timp

ce pentru alte categorii de personal piața muncii poate include disponibilitățile de personal la nivel județean sau național.

Politicile și reformele de recrutare și deciziile care le operaționalizează sunt, totodată, afectate de unele schimbări relevante în situația pieței muncii, ca, de exemplu: tendințele demografice, intrarea pe piața muncii a forței de muncă feminină sau de vârstă înaintată.

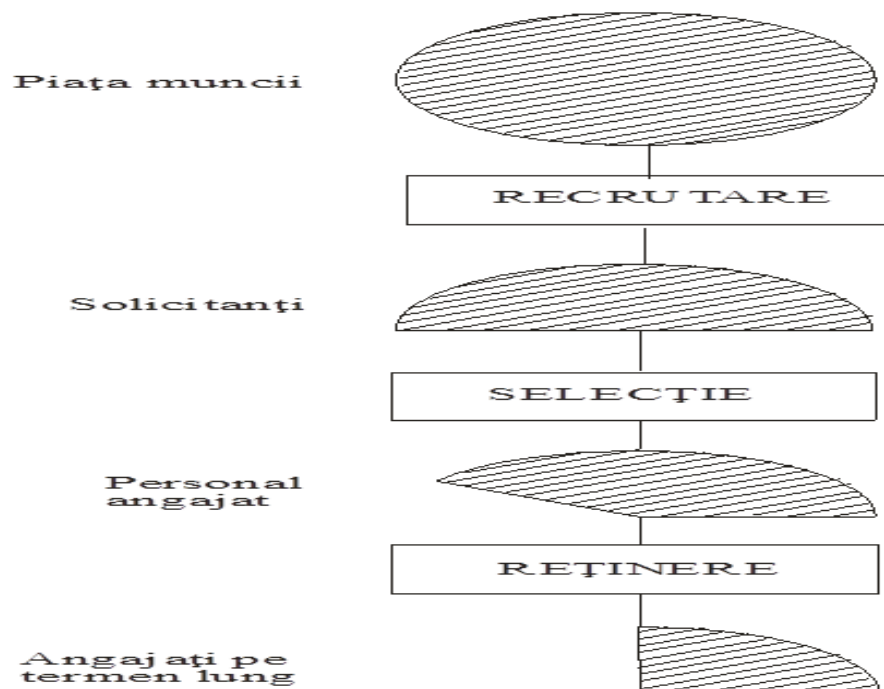


Fig. 1. Procesul de asigurare cu personal ca proces de triere sau ca o serie de filtre

* **capacitatea sistemelor de pregătire și dezvoltare a resurselor umane**, precum și modelele educaționale care au un impact deosebit asupra procesului de recrutare;

* **atracția zonei sau a localității**, precum și beneficiile adiționale sau facilitățile locale, ca, de exemplu: locuința, transportul, magazine etc.;

* **cadrul legislativ sau juridic** (legi, decrete, hotărâri guvernamentale, ordine, decizii etc.), adecvat domeniului resurselor umane, care reglementează diferite aspecte ale procesului de asigurare cu personal, inclusiv ale activității de recrutare, pentru a se evita deciziile sau practicile ilegale de angajare, precum și discriminările de orice natură.

În aceste condiții, procesul de identificare și atragere a candidaților competitivi trebuie să fie mult mai devreme, metodele de recrutare utilizate trebuie să fie mult mai variate, iar pe piața muncii trebuie avute în vedere segmente mai puțin solicitate sau subutilizate. Prin urmare, în situațiile în care organizațiile în general și firmele în special sunt afectate de o serie de constrângeri sau de numeroși factori, întâmpină sau anticipează unele

dificultăți în cadrul procesului de recrutare, pentru a-și asigura succesul sau pentru a rămâne competitive, este necesar să realizeze o analiză completă și complexă a tuturor factorilor care, după aprecierea specialiștilor în domeniul resurselor umane, vor atrage sau, dimpotrivă, vor îndepărta potențialii.

Bibliografie

1. Dobrescu I., Eparu E. Factori critici la implementarea TQM – în curs de publicare în volumul conferinței internaționale. Managementul inovării. Studii de caz, 2006. p.256.
2. Donald Currie. Introducere în managementul resurselor umane. Codecs. București. 2011. p.436.
3. www.statistica.md

**PROCEDURA IMPLEMENTĂRII PROIECTELOR
SOFTWARE AFERENTE DEZVOLTĂRII PRODUSELOR BANCARE
RELATED SOFTWARE DEVELOPMENT PROJECTS
IMPLEMENTATION PROCEDURE BANKING PRODUCTS**

Sergiu BUNICI, drd., ULIM

Attributes bank management is not exercised separately, but in a continuous interdependence and co-determination, together contributing to the smooth conduct of the management process.

Cuvinte cheie: tehnologii informaționale, proiect, sistem, bancă, dezvoltare

Key words: information technology, project, system, bank, development

JEL Classification System: E58, M11.

Managementul bancar are anumite caracteristici care individualizează semnificativ în cadrul managementului general.

Aceste caracteristici sunt determinate de specificitatea conținutului său, care îmbracă următoarele forme:

- specificitatea obiectului care îl constituie moneda și substitutele sale;
- specificitatea procesului care reprezintă o transformare manifestată prin multiplicare, transferare și remunerare. În sens restrâns, banca realizează transformarea monedei în active financiare, în cadrul acestui proces evidențindu-se însă o diversitate procesuală a transformării, vizând caracteristicile activelor financiare;
- specificitatea pieței care induce proceselor bancare riscuri diferențiate și codeterminate, ajustând semnificativ rezultatele activității bancare;
- specificitatea produselor bancare, caracterizate printr-o diversitate atributivă (a atributelor) în condițiile conservării substanței generice: moneda, diversitatea atributivă fiind determinată de caracteristicile și destinațiile produselor bancare;
- specificitatea tehnologică, determinată de specificitățile obiectului și procesului, centrată pe informație și nu pe substanță, tehnologia bancară utilizând preponderent „echipamente informatice” care asigură realizarea procesului de transformare și a serviciilor adiționale.

Atributele esențiale ale managementului bancar performant își afirmă particularități delimitative și definitorii cum ar fi:

- a) Previziunea, prin care se stabilesc obiectivele băncii, ierarhizate și condiționate, precum și resursele și mijloacele necesare realizării acestora.

Atributul previziunii se concretizează în proiecții, prognoze, planuri, programe, înscrise în strategia băncii, a cărei particularitate rezidă în centrarea pe piață, în acest sens utilizându-se instrumentele și tehnicile marketingului financiar și bancar.

b) Organizarea, ca atribut al managementului bancar, se particularizează prin structuri organizatorice în formă de rețea și în acest sens distribuirea atribuțiilor (sarcini, competențe, responsabilități) se caracterizează prin deconcentrare și orizontalizare, ierarhizarea posturilor și verigilor realizându-se în contextul puternicei delegări și autonomii decizionale.

c) Coordonarea presupune armonizarea și compatibilizarea informațiilor, deciziilor și acțiunilor personalului, atât la nivelul conducerii, cât și la nivelul operațional. Particularitatea acestui atribut în cadrul băncii constă în dependența puternică a acestuia de informație, de comunicare, îndeosebi de viteza circulației informației și acuratețea (relevanța) acesteia. Existența unei comunicări adecvate la toate nivelurile manageriale depinde de o serie de factori, care influențează calitatea managementului bancar.

d) Antrenarea, ca atribut al managementului băncii, se definește prin ansamblul activităților specifice prin care determină personalul băncii să realizeze eficient și operativ obiectivele aferente funcțiilor sau activităților. Particularitatea bancară a acestui atribut rezidă în importanța motivării ca instrument esențial al realizării atribuțiilor, având în vedere impactul produselor și serviciilor bancare asupra comportamentului angajaților în relație cu mediul bancar. În acest sens, motivarea pozitivă, stimulativă și motivarea negativă, penalizatoare sunt ambivalente atributului de antrenare.

e) Evaluarea, implicit analiza și controlul, cuprinde ansamblul de activități prin care performanțele băncii sunt măsurate și comparate cu obiectivele, evidențiindu-se deficiențele și promovându-se soluții corective, în funcție de cauze și condiții, asigurându-se continuu lichiditatea și solvabilitatea băncii.

Particularitatea bancară a acestui atribut rezidă în puternica dependență a performanțelor de riscurile asumate.

Atributele managementului bancar nu se exercită separat, ci într-o interdependență și codeterminare continuă, contribuind împreună la derularea în bune condiții a procesului de management.

Managementul bancar performant, activ și eficient cuprinde următoarele componente:

a) Crearea unui sistem informațional competitiv, care să contribuie la fundamentarea și adoptarea unor decizii adecvate. Banca trebuie să dispună de tehnici și instrumente pentru colectarea, prelucrarea și circulația informațiilor într-un ansamblu unitar, care să ofere tuturor decidenților informațiile necesare;

b) Selectarea piețelor și produselor pe care banca le poate verifica profitabil, luându-se în considerare oferta celorlalte instituții financiare, structura cererii și tehnicile de promovare;

c) Recompensarea personalului băncii în funcție de performanțe, încurajarea performanței constituind, împreună cu promovarea loialității, elementele esențiale ale consolidării comportamentelor pozitive ale personalului.

Recompensarea trebuie să fie individualizată, flexibilă și integrativă, astfel încât să îmbine atât interesele și motivațiile fiecărui angajat, cât și interesele firmei bancare.

d) Cunoașterea tehnicilor și instrumentelor financiare și evaluarea acestora prin prisma profiturilor și riscurilor bancare, înțelegerea utilizării și efectelor acestor instrumente și tehnici fiind vitală pentru managementul bancar;

e) Gestionarea financiară adecvată a băncii, bazată pe prudență, inovație și câștig. Prudența constând în însumarea riscurilor profitabile și în siguranța profitabilității viitoare a băncii, presupune o continuă inovație și diversificare, adecvarea produselor și serviciilor bancare și consolidarea unor centre de profit pe activități și produse;

f) Elaborarea de strategii echilibrate și temporal eșalonate este necesară pentru evaluarea câștigurilor, oferind căile și mijloacele pentru inițierea de schimbări și adaptări în funcție de evoluția mediului concurențial și instituțional.

Strategiile echilibrate presupun abordarea a două aspecte esențiale:

- stabilirea nivelului ratei de rentabilitate pe care banca dorește să-l atingă în funcție de riscurile pe care și le poate asuma;

- determinarea poziției viitoare a băncii, sub forma unor obiective vizând perfecționarea managementului, adaptarea structurilor organizatorice, creșterea eficienței operaționale, prospectarea piețelor, adecvarea capitalului etc.

Promovarea unui management performant în cadrul băncii, orientat spre maximizarea profitului și minimizarea riscurilor, se realizează într-un mediu economic și financiar, social și politic, care influențează modalitățile și instrumentele manageriale, eficacitatea și performanțele băncii.

În acest sens, pot fi definite cinci categorii de factori de mediu cu impact asupra performanțelor managementului băncii:

- * factorii reglementativi, instituționali concretizați atât prin cadrul organizatoric în care se realizează activitățile financiar-bancare, cât și prin normele legislative de natură economică, financiară și bancară prin care este reglementat acest ansamblu de activități, în particular activitatea bancară.

Banca Națională în Republica Moldova reprezentând autoritatea monetar-bancară la nivel național;

- * factorii politici, în particular politica economică și financiară promovată de către Stat, care prin intermediul instrumentelor de politică economică acționează în sensul atingerii obiectivelor propuse. În acest sens, instrumentele de politică monetară (rata dobânzii, activitatea Băncii Centrale pe piața monetară, refinanțarea, rezervele obligatorii etc.) orientează și supraveghează activitățile bancare, influențând nivelul, structura și evoluția variabilelor financiar-monetare;

- * factorii economici, mediul concurențial în care băncile își desfășoară

activitatea; care ajustează performanțele, modifică structura produselor bancare, reconfigurează relațiile și acomodează cererea și oferta pe piețele financiare;

* factorii psiho sociali, centrați pe relațiile de încredere între bănci și clienți, pe percepția publică a activității bancare și pe formarea și reformarea acestei percepții de către bănci prin instrumentele marketingului bancar;

* factorii culturali, a căror influență intersectează influența celorlalți factori, sunt cei induși de cultura financiar-bancară, de cultura relațiilor de piață, de valorile promovate și dezvoltate în societate, determinând atitudinile, comportamentele, motivarea etc.

Procedura implementării proiectelor software aferente dezvoltării produselor bancare. Scopul acestei proceduri este de a descrie cadrul formal de conducere, urmărire și realizare a implementării proiectelor software aferente dezvoltării/îmbunătățirii produselor existente în Banca Transilvania.

Prezenta procedură nu se aplică implementării proiectelor informatice din domeniul carduri, hardware&comunicații, sisteme de operare, active directory sau alte produse Microsoft acestea fiind reglementate prin proceduri separate.

Proiect. Un ansamblu de activități conexe conduse într-o manieră organizată, într-un interval de timp bine definit (punct de start și punct de finis) cu scopul de a ajunge la rezultatul scontat așa cum reiese din nevoile de business ale organizației.

Proiect LEADER. Persoana numită de directorul executiv de resort la propunerea directorului Direcției Management de Proiecte pentru coordonarea echipei de proiect; De regulă proiect leaderul este o persoană angajată a Direcției Management Proiecte.

O echipă temporară nominalizată de directorul Direcției Management Proiecte la propunerea responsabilului de proiect (Project Leader) cu sprijinul direcțiilor din care membrii echipei fac parte și care trebuie să realizeze implementarea proiectului într-un timp limitat și cu resurse prestabilite. Echipa trebuie să fie suficient de flexibilă pentru a se acomoda schimbărilor pe perioada proiectului.

Beneficiarii proiectelor

Reprezintă Direcțiile/Departamentele/Serviciile din Centrala și Sucursalele utilizatoare ale produsului bancar.

Steering Committee. Este un organism de conducere strategică care exercită conducerea de ansamblu a proiectului. Comitetul poate lua decizii de inițierea proiectelor noi sau de modificări ale proiectelor în derulare. Membrii acestui comitet sunt persoane de conducere care au interes direct în cadrul proiectului și sunt nominalizati pentru fiecare proiect major de către directorul executiv CM (ODIP) la propunerea directorului Direcției Management Proiecte.

Etapele ciclului de dezvoltare

Ciclul de dezvoltare reprezintă totalitatea etapelor pe care un proiect le parcurge de la stadiul de cerință până la finalizarea implementării produsului în mediul de producție.

Etapa de analiză – livrabile: set de cerințe de bussiness.

Analiza: este etapa în care se justifică utilitatea dezvoltării și se ia decizia de implementare de către directorul Direcției Management Proiecte/ Steering Committee după caz.

După luarea deciziei de implementare, etapa de analiză continuă cu identificarea clară a necesităților viitorului beneficiar, astfel ca la finele etapei de analiză va rezulta un set complet cu cerințe pe care viitorul produs trebuie să-l satisfacă. Aceste cerințe trebuie formulate din punct de vedere al utilizatorului. După acceptarea cerințelor de către utilizator, se poate trece la etapa următoare.

Etapa de proiectare

În această fază echipa de proiect dezvoltă detaliile tehnice ale proiectului. Acestea trebuie validate de către Direcția Informatică din punct de vedere al respectării cerințelor BT de securitate și a standardelor de programare agreate de BT.

De asemenea, se vor completa de către IT resursele hardware necesare implementării proiectului dacă e cazul.

Etapa de implementare

Această fază se refera la scrierea efectivă a programelor, crearea fișierelor de date și dezvoltarea bazelor de date.

Etapa de testare

Testarea funcționala realizată de către echipa de proiect și are scopul de a verifica respectarea specificațiilor tehnice.

Testarea în mediul de producție este realizată de către utilizatorul final împreună cu echipa de proiect - scopul final fiind de certificare a funcționalității în mediul de producție. Finalizarea acestei etape se face prin semnarea acceptanței.

Documente și Livrabile

Livrabile și documente pentru produse noi:

- solicitare dezvoltare/imbunătățire produs – Change request form emisă de beneficiari;
- descriere soluție tehnică pentru proiecte majore – Direcția Management Proiecte;
- specificații tehnice de produs – Direcția Management Proiecte;
- certificat de acceptanță internă – emis de Direcția Management Proiecte;
- manual de administrare – întocmit de către furnizorul de soft;
- manual de utilizare – întocmit de DCOS;

Livrabile și documente pentru dezvoltări/modificări produse Branchpower:

- solicitare dezvoltare/imbunătățire produs – Change request form – DCOS sau alte direcții/sucursale BT;
- raport de urmărire modificări – Change control form Direcția Management Proiecte.

Procedura de lucru

Cerințe obligatorii în conducerea și implementarea proiectelor:

- existența aprobării pentru dezvoltarea produsului de către directorul executiv de resort sau directorul de resort și în funcție de complexitatea produsului;

- obținerea aprobării de pornire a proiectului;
- definirea scopului proiectului în concordanță cu cerințele de business;
- identificarea și alocarea resurselor;
- stabilirea planului de proiect;
- monitorizarea proiectului în termeni: cerințe, cost, timp;
- identificarea problemelor și a riscurilor.

Pe parcursul derulării proiectelor se va urmări:

- standardizarea în tratarea proiectului;
- calitatea și eficiența proiectului;
- gestionarea operativă a proiectului;
- eliminarea situațiilor critice în derularea proiectelor;
- evitarea greșelilor;
- tratarea riscurilor;
- identificarea și corectarea erorilor;
- învățarea din proiectele anterioare.

Metodologia de implementare a proiectului

După identificarea cerinței de business și aprobarea produsului de către directorul Direcției Management Proiecte/ Steering Committee după caz, începe implementarea efectivă a cerințelor. Se stabilește echipa de proiect:

- *Planificare*: se definește calendarul de activități și sarcini, ținând cont de constrângerile impuse; se definesc resursele proiectului.

Fiecare fază a proiectului se încheie cu un set de livrabile sau milestones care reprezintă punctul de plecare pentru faza următoare.

Planul de proiect va conține cel puțin: detalierea task-urilor; alocarea de resurse; defalcarea pe timp.

2) Gestionarea proiectului

Persoanele sau direcțiile beneficiare ale proiectului vor primi informații regulate despre starea proiectului: ce a fost finalizat; ce nu a fost finalizat; ce măsuri s-au luat în legătură cu task-urile nefinalizate; problemele rămase nerezolvate; cine este responsabil; probleme deschise; cerințe de schimbare.

Periodicitatea rapoartelor de informare va fi:

- săptămânală pe parcursul derulării normale a proiectului;
- zilnică în situație de criză (depășire termen sau probleme apărute);
- la cererea unui membru al steering committee.

3) Execuție

Derularea activităților și sarcinilor în acord cu planul de proiect și cu controalele impuse proiectului astfel încât planul să fie respectat și (dacă e cazul) modificat;

4) Inchidere

Pregătirea acceptanței și livrarea proiectului în parametri stabiliți inițial și toate celelalte activități legate de finalizarea proiectului:

- semnarea acceptanței de către beneficiar;
- predarea responsabilității proiectului spre partea de suport;
- concluziile proiectului și postevaluare.

Acceptanța: semnarea acceptanței de directorii direcțiilor implicate este condiționată de următoarele:

- toate specificitățile au fost realizate;
- livrabilele au fost acceptate;
- testarea s-a încheiat cu succes;
- training-ul utilizatorilor s-a încheiat;
- echipamentele sunt instalate și livrate;
- documentația a fost finalizată și livrată;
- procedurile au fost scrise și livrate.

Pe măsură ce tehnologiile evoluează, oferta de produse și servicii pentru societate și indivizi se diversifică; apar produse noi, cu performanțe și caracteristici care în urmă cu 15-20 de ani nici nu puteau fi imaginate. Au apărut, în special în domeniul comunicațiilor, al gestiunii și transmiterii informațiilor, al sistemelor de prelucrare a datelor, produse a căror rată de înnoire este foarte mică: de la 6 luni la 2 ani și care introduc o serioasă competiție. În plus, așteptările și necesitățile devin tot mai explicite pentru aspecte cum ar fi sănătatea și securitatea locului de muncă, protecția mediului (inclusiv conservarea energiei și a resurselor naturale) și siguranța funcționării produselor.

Consumatorii sunt cei care decid ce și cât se poate produce, la ce prețuri și la ce termene se poate vinde; fiind educați, instruiți și protejați, consumatorii achiziționează doar produse cu raport calitate / preț maxime.

Cerințele clienților sunt adesea cuprinse în specificații care nu pot însă garanta prin ele însele satisfacerea cu consecvență a așteptărilor pieței în cazul în care tehnologiile de producție, sistemul organizatoric de livrare, susținerea produsului în exploatare prin activitate de service, garanție, modernizare, prezintă deficiențe.

În consecință, calitatea unui produs sau serviciu se construiește riguros după norme și metodologii precise. Preocuparea pentru calitate a condus pe plan internațional la dezvoltarea de standarde și de ghiduri pentru sistemele calității care completează condițiile relevante referitoare la produse și servicii incluse în specificațiile tehnice. Pe plan european, au fost elaborate standardele din familia ISO 9000 destinate să asigure un nucleu generic de

reglementare referitoare la sistemele calității aplicabile unor sectoare industriale sau economice diverse.

Există în prezent o atentă preocupare pe plan european pentru promovarea calității. Se duce în acest sens o politică de sensibilizare și conștientizare a factorilor de decizie politică.

Calitatea economică a unui stat, exprimată prin evoluția raportului calitate / preț al principalelor sale produse / servicii depinde în mare măsură de gradul de implementare în economie a instrumentelor, metodelor și tehnicilor de management al calității. Există corelații directe între gradul de implementare a instrumentelor, metodelor și tehnicilor managementului calității și gradul de satisfacție a clienților / motivarea producătorului cu implicații directe asupra prosperității economice a întreprinderii.

În anul 1994, în cadrul Rezoluției privind competitivitatea industrială pentru Uniunea Europeană, Consiliul de Miniștri al UE a aprobat inițiativa privind elaborarea unei politici europene de promovare a calității.

La nivelul întreprinderii (microeconomic), politica înseamnă un ansamblu de principii, prevederi, măsuri și recomandări elaborate de managementul organizației, un cod de conduită prin care organizația arată ce își propune să obțină sau nu, un anumit stil specific unei organizații de a aborda și a rezolva anumite probleme cum ar fi politica de produs, politica de resurse umane, politica în domeniul calității, politica de preț etc.

La nivel național / regional (macroeconomic), politica înseamnă un ansamblu de planuri și proiecte de acțiuni dintr-un anumit domeniu de activitate, vizând orientarea și influențarea deciziilor și acțiunilor ansamblului de actori implicați (de exemplu, politica externă, politica fiscală, politica națională de promovare a calității, politica vamală, politica națională de educare a consumatorilor etc.).

Obiectivele politicii naționale în domeniul calității trebuie să vizeze conceperea și realizarea unor acțiuni specifice, orientate spre agenții economici în scopul facilitării obținerii de către aceștia a excelenței organizării lor interne și, în consecință, a excelenței rezultatelor obținute. Una din acțiunile cele mai importante se referă la crearea unei culturi a calității, la conștientizarea atât a producătorilor, cât și a consumatorilor că singura piață viabilă și performantă este cea susținută de produse competitive din punct de vedere calitativ.

Sistemul de management al unei organizații este influențat de obiectivele sale, de produsele livrate pieței și de practicile specifice organizației; în consecință, sistemele calității variază de la o organizație la alta. Principalul obiectiv al managementului calității îl constituie îmbunătățirea sistemelor și proceselor astfel încât să poată fi realizată îmbunătățirea continuă a calității.

Managementul total al calității, TQM, (Total Quality Management), în limba engleză) reprezintă un mod de management al unei organizații axat pe calitate, bazat pe implicarea tuturor membrilor organizației, vizând succesul

acesteia pe termen lung prin satisfacția clientului, precum și obținerea unor avantaje pentru membrii organizației și pentru societate. În această idee, termenul de calitate se referă la realizarea tuturor obiectivelor de management al organizației. În consecință, în managementul total al calității, conceptul de bază este excelența, în timp ce în asigurarea calității conceptele de bază se referă la încrederea clientului și asigurarea fiabilității; celelalte concepte sunt nivelul acceptabil al calității (la controlul calității), randamentul / eficiența muncii și diviziunea muncii (în cadrul inspecției).

La managementul total al calității participă întreg personalul organizației, din toate structurile acesteia, în timp ce la asigurarea calității participă doar salariații implicați în procesele tehnologice și administrative aferente unui produs / serviciu; la controlul calității participă numai inginerii și specialiștii în calitate, aferenți unui proces tehnologic, iar la inspecție, personalul instruit să execute aceste operații (maiștrii tehnicieni). Metodele și tehnicile specifice sunt diferite, în funcție de obiectivul urmărit: în inspecție, supravegherea și controlul calității - tehnicile statistice, calculul probabilităților și metodologia, în asigurarea calității, procedurile specifice unui produs / serviciu, în managementul total al calității, instruirea și motivarea pentru calitate a fiecărei activități, a întregului personal.

S-a afirmat că în managementul total al calității conceptul de bază este excelența. Este vorba de excelență în afaceri, reprezentând atât statutul unei organizații careacterizată drept excelentă (superioară altor organizații similare prin performanțele manageriale și financiare aferente producției, poziția de lider pe piață, calitatății net superioare a produselor sale, motivația personalului etc.), cât și ansamblul factorilor datorită cărora organizația respectivă a ajuns să exceleze.

Definițiile diferiților termeni care interesează domeniul calității trebuie bine înțelese și însușite, întrucât utilizarea greșită a unor noțiuni poate crea mari confuzii, cu consecințe negative în managementul procesului.

După ISO, calitatea reprezintă totalitatea performanțelor și caracteristicilor unui produs sau serviciu care determină capabilitatea acestuia de a satisface cerințele directe sau implicite ale consumatorului.

Mai sunt și alte definiții date de diferiți autori dintre care amintim:

- Potrivirea pentru un scop sau o utilizare (Juran).

Calitatea:

- Suma totală a caracteristicilor unui produs sau serviciu referitoare la tehnologia de fabricație, producție, mentenanță, servicii de piață prin care produsul sau serviciul utilizat va corespunde așteptărilor clientului (Feigenbaum).

- Conformitatea cu cerințele (Crosby).

- Calitatea trebuie să aibă în obiectiv nevoile consumatorului prezent și viitor (Deming)

E de menționat că unele moduri de utilizare, destul de uzuale, ale termenului de calitate pot da naștere la confuzii considerabile. Două din acestea sunt:

Calitatea: conformitate cu condițiile; grad de excelență.

Precizarea unor termeni privind calitatea.

În cele ce urmează calitatea se va raporta la „produs” definit ca rezultat al activităților și proceselor efectuate de o organizație, sistem sau persoană (sau o combinație a acestora), putându-se prezenta sub formă corporală, necorporală (sau o combinație a acestora). În standardele internaționale referitoare la managementul calității, produsele sunt clasificate în patru categorii generice:

- hardware (piese, componente, ansamble etc.);

Produse:

- software (proceduri, informații, date, înregistrări, programe de calculator etc.);
- materiale procesate (materii prime, lichide, solide, semifabricate etc.);
- servicii (asigurări, transport, servicii bancare etc.).

Aspecte subiective ale calității

Vis-à-vis de definiția calității ca sumă de proprietăți și caracteristici ale unui produs sau serviciu care răspund cel mai bine la așteptarea utilizatorului, se poate face constatarea că standardul de calitate va depinde de aprecierea subiectivă a utilizatorului, respectiv de măsura în care produsul sau serviciul respectiv îi dă satisfacție acestuia.

Noțiunea de calitate a producției prezintă o sferă largă de cuprindere, reflectând totalitatea produselor omogene sau neomogene rezultate, corespunzătoare sau nu calitativ vis-à-vis de un referențial, laturile pozitive și negative ale activității de concepție, ale tehnologiei de fabricație, nivelul organizării producției și a muncii. Calitatea produselor reprezintă expresia finală a calității producției, a întregului proces de fabricație, concretizând nivelul tehnic, performanțele constructive, economice, estetice etc. ale fiecărui produs, la care se adaugă modul cum acesta este receptat de consumator.

Consumatorul va aprecia, în funcție de personalitatea sa, în mod diferit, performanțele și caracteristicile produselor cum sunt: costul de achiziție, costurile de exploatare, ușurința în utilizare, fiabilitatea, caracteristicile de design (aspect, culoare, forme, dimensiuni etc.), impactul utilizării asupra sănătății sale sau asupra mediului etc.

În „formarea” consumatorului, producătorii utilizează metode din ce în ce mai sofisticate sau mai agresive care caută să impună pe piață un produs sau altul. Un exemplu în acest sens sunt reclamele care se fac pentru produse a căror piețe se îngustează din ce în ce mai mult (exemplu: detergenții) sau organizarea diferitelor concursuri cu premii, asigurarea de facilități suplimentare atunci când se cumpără un produs (exemplu: cadourile făcute de diferiți operatori de telefonie mobilă etc.).

Obiectivele și strategia calității

Obiectivul major al tuturor activităților în scopul asigurării calității produselor îl constituie creșterea competitivității acestora, menținerea și eventual extinderea pieței și a locului ocupat pe piață, cum ar fi:

- din punct de vedere al produsului, prin satisfacerea nevoilor reale ale consumatorului; prin aceasta, se va determina poziția produsului pe piață în raport cu alte produse similare concurente;

- din punct de vedere al fabricației, prin realizarea de prima dată și mereu apoi a specificațiilor referitoare la calitate, performanțe și economicitate a fabricației; de asemenea, prin asigurarea tehnologizării proiectelor și a capacității proceselor (productivitatea și folosirea judicioasă a resurselor), condiționând pe această cale beneficiile pe care le realizează producătorul.

Calitatea unui produs este percepută în moduri diferite de furnizorul și clientul acestuia, întrucât ei se raportează la referențiale diferite. În timp ce furnizorul se raportează la specificațiile din documentația produsului (standarde, norme, caiete de sarcini), deoarece pentru acestea calitatea se raportează la conformitatea cu specificațiile, clientul apreciază produsul exclusiv în funcție de nevoile și cerințele sale.

Pentru a reduce această discrepanță, este necesar ca specificațiile produsului să corespundă cât mai bine nevoilor, cerințelor și așteptărilor clienților. Figurativ, calitatea cerută și așteptată de client, calitatea furnizată prin specificațiile de proiectare și calitatea reprezentată de conformitatea produsului realizat comparativ cu proiectul său, se pot reprezenta prin niște cercuri.

Calitatea cerută și așteptată de client, calitatea furnizată prin specificațiile de proiectare și calitatea reprezentată de conformitatea produsului realizat comparativ cu proiectul său.

Din intersecția celor 3 cercuri se obține diagrama Euler din care rezultă că, de fapt, calitatea cerută, specificată și realizată, respectiv calitatea menținută sub control este cea care corespunde zonei de intersecție a celor 3 cercuri. Mărirea suprafeței zonei comune oferă o imagine asupra eficienței măsurilor de îmbunătățire a calității.

Costul calității

Există o legătură directă între calitatea unui produs și costurile aferente realizării acestuia. Cu cât condițiile de calitate, interpretate ca o conformitate cu un referențial (documentație de execuție, norme interne, standarde) sunt mai severe, cu atât costurile sunt mai ridicate.

Fiecare producător alocă fonduri pentru realizarea ansamblului de cerințe care fac ca un produs să fie nu numai corespunzător pentru utilizare, ci și să fie competitiv pe piață.

Principalele activități și costurile implicate aferente acestora sunt:

- costurile reclamate de studiul pieței sub aspectul identificării cerințelor de calitate ale cumpărătorilor;
- costurile activității de cercetare-dezvoltare;
- costurile legate de activitatea de proiectare;
- costurile procesului de asimilare în fabricație a produsului: prototip, serie zero;
- costurile implicate de activitatea de pregătire a fabricației în vederea asigurării proceselor tehnologice apte să conducă la realizarea calității impuse;

- costurile de fabricație;
- costurile de întreținere a fluxurilor tehnologice, precum și a utilajelor din flux;
- costurile pentru evaluarea și certificarea produsului;
- costul prevenirii defectelor, respectiv pentru realizarea și funcționarea infrastructurii calității;
- costuri legate de pierderile datorate nereușitelor în realizarea calității;
- costul activității de informare a personalului în legătură cu modul în care funcția calității își îndeplinește rolul;
- costurile legate de infrastructura tehnică și de service pentru asigurarea bunei funcționări la clienți și, în unele cazuri, pentru scoaterea produselor din exploatare;
- costurile aferente activității de promovare pe piață a produselor.

O parte din costurile specificate mai sus pot fi, la rândul lor, detaliate. Astfel, o pondere mare - dacă nu cea mai mare - în realizarea unui produs o au costurile de fabricație, și anume:

- costurile materiilor prime, materialelor, componentelor și subansamblelor;
- costul energiei de orice tip (energie electrică, termică, combustibili) repartizată pe unitatea de produs;
- costul utilităților: alimentare cu apă, tratarea apelor reziduale, amenajarea de infrastructuri de acces, depozitare, legături de comunicații;
- cheltuieli de aprovizionare;
- cheltuieli cu munca vie (inclusiv CAS, amenajări sociale, masa obligatorie, școlarizarea);
- cheltuielile cu amortismentele;
- cheltuieli pentru dezvoltare / investiții;
- cheltuieli pentru dotarea cu AMC, SDV;
- regie de secție și de întreprindere.

Departamentul Apărării al SUA a recunoscut importanța costurilor non-calității, neincluzând acest concept în normele militare MIL-Q-9858A.

Costul non-calității este necesar să fie aplicat și în analiza efectelor pe care le antrenează la client. Adeseori, costul global al unei erori sau defecțiuni în sarcina clientului depășește valoarea eliminării neconformității la fabricant. Elementele costului non-calității sunt:

A. Costuri controlabile: sunt costurile asupra cărora întreprinderea are un control direct și au ca obiect garantarea faptului că produsele nu sunt livrate clienților decât dacă sunt acceptabile pentru aceștia.

B. Costuri rezultante (pierderi): includ costurile suportate de organizație ca o consecință a erorilor sau, altfel zis, banii consumați pentru că lucrurile nu au fost bine făcute de la început.

C. Costurile echipamentelor: respectiv costurile investițiilor în materiale și echipamente utilizate pentru măsurarea produselor, inspecția, acceptarea, gestiunea și prelucrarea datelor, precum și a echipamentelor de control de mediu.

Manualul calității

Manualul calității reprezintă procedura documentată de implementare a sistemului calității într-o organizație. Este, totodată, un document de conducere în domeniul calității, descriind sistemul corespunzător standardelor din seria ISO 9001/2000.

Manualul calității materializează politica organizatorică în domeniul calității și stabilește autoritățile funcționale ale acesteia și zonele lor de acțiune și de subordonare. În același timp, prezintă sistemul general de organizare și conducere necesar pentru a controla politica în domeniul calității.

Organizația trebuie să stabilească un manual al calității care să includă:

- domeniul de aplicare a sistemului de management al calității, inclusiv detalii și justificări ale oricăror excluderi de la prevederile SR EN ISO 9001/2000;
- procedurile documentate stabilite pentru sistemele de management al calității;
- o descriere a interacțiunii dintre procesele de management al calității.

Manualul calității cuprinde descrierea elementelor SMC care, în conformitate cu prevederile SREN ISO 9001 / 2000, trebuie să acopere totalitatea activităților organizației. Scopul manualului calității este:

- cunoașterea de către întreg personalul și de partenerul contractual a capabilității organizației de a efectua lucrări într-un sistem de management al calității implementat și susținut;
- crearea unei baze documentate pentru organizarea și funcționarea sistemului de management al calității;
- informarea personalului asupra politicii și obiectivelor calității stabilite de managementul la nivelul cel mai înalt;
- demonstrarea partenerilor organizației ca acesta lucrează într-un sistem de management al calității bine definit și ținut sub control;
- îmbunătățirea imaginii și credibilității organizației.

Procedurile de sistem

Pentru toate activitățile în care este implicat managementul calității, trebuie elaborate proceduri, respectiv documente care specifică sau descriu cum să se îndeplinească o activitate, o acțiune sau un sistem de acțiuni în care sunt incluse specificații privind echipamentul și materialele utilizate, succesiunea operațiilor necesare, responsabilitățile compartimentelor și persoanelor.

Fiecare funcție sau entitate funcțională din cadrul organizației va avea proceduri specifice în care sunt descrise în detalii activitățile operaționale executate în compartimentul respectiv.

Procedurile la care se fac referiri și în manualul calității trebuie să reglementeze următoarele procese (activități) de bază relative la managementul calității:

- cerințe generale ale sistemului de management al calității;
- cerințe referitoare la documente;
- controlul documentelor;
- controlul înregistrărilor;

- responsabilitățile managerului:
 - angajamentul managerului;
 - orientarea către client;
 - politica referitoare la calitate;
 - responsabilitate, autoritate și comunicare;
 - analiza efectuată de management;
 - managementul resurselor;
 - infrastructura;
 - mediul de lucru;
 - realizarea produsului;
 - proiectare-dezvoltare;
 - aprovizionare;
 - producție și furnizare de service

La redactarea unei proceduri se urmărește următoarea structură:

scop: stabilirea rostului procedurii printr-o descriere succintă.

domeniu: se precizează la ce activitate se aplică instrucțiunile procedurii.

Documente de referință: documentele care cer sau impun condiții, criteriile de asigurare a calității: legi, norme, standarde, prescripții tehnice etc.

Responsabilități : se descriu responsabilitățile personalului cu implicații în asigurarea calității, activitățile desfășurate în cadrul organizației, precum și responsabilitatea conducerii societății pe niveluri de competențe.

Procedura: se descriu în ordine firească acțiunile de desfășurare a proceselor începând cu condițiile prealabile și necesare pentru ca acestea să se desfășoare în cadrul organizat, iar rezultatele activităților să îndeplinească cerințele specificate.

Înregistrări pentru asigurarea calității: se precizează toate formularele utilizate pentru consemnarea și demonstrarea îndeplinirii condițiilor specificate.

În cuprinsul procedurilor se fac referiri la instrucțiunile de lucru și se dau detalii precise asupra modului în care urmează a fi făcute diferite operații individuale pentru ca ansamblul proceselor să se încadreze în calitatea cerută. Instrucțiunile de lucru se pot prezenta sub formă de text, desene, modele, exemple etc. și trebuie să se afle la locul de muncă, lângă personalul care execută operațiile.

Bibliografie

1. Ambler S.W. In Search of a Generic SDLC for Object Systems, in Object Magazine, 1994, p.76-78.
2. Booch Rumbaugh Jacobson. The UML Modeling Language User Guide, AddisonWesley, 1999, p.159.
3. Bouzghoub M., Gardarin G., Velduriez P. Object Technology: Concepts and Methods, International Thomson Computer Press, Boston, 1997. p.390.
4. Bușe F. (coordonator) și colectivul. Manual de inginerie economică. Tehnologia informației în domeniul managerial. Cluj-Napoca: Editura Dacia, 2002. p.169.
5. Cornion J., Haltab N. Qui a encore peur dell'informatique. Paris: Eyrolles, 1990. p.398.
6. Digital - A Guide to Use Digital Program Methodology, 1996. p.298.

**MEDIUL SECURITĂȚII ECONOMICE NAȚIONALE A REPUBLICII
MOLDOVA
ECONOMIC ENVIRONMENT NATIONAL SECURITY OF
MOLDOVA**

Irina RAEVSKAIA, doctorand USM

Republic of Moldova as a small country has an emerging economy which is facing contradictory processes related to overcoming the recession caused by systemic changes, structural reforms of the forms of property, the competent institutions to create the whole system of production relations immanent market economy. These internal processes are exacerbated by the global economic crisis and the integration processes of the national economy into the economic European economic situation unfavorable economic and trade relations, which shows that providing economic security is a particularly acute problem and a priority for all organs state authorities. Promoting national interests by implementing regional and European investment-based development paradigm and innovative technologies that will ensure sustainable economic growth and effective poverty eradication to improve the living standards of the population is possible only by strengthening national economic security.

Keywords: national security, economic security, world economy, geo-economics, National Security Concept.

Republica Moldova ca o țară mică are o economie în curs de dezvoltare, care se confruntă cu procese contradictorii referitoare la depășirea recesiunii cauzate de schimbări sistemice, reformele structurale ale formelor de proprietate, instituțiile competente pentru a crea întregul sistem de relații de producție economiei de piața imanentă. Aceste procese interne sunt exacerbate de criza economică globală și procesele de integrare ale economiei naționale în situația economică relațiile economice și comerciale nefavorabile economice europene, ceea ce arată că asigurarea securității economice este o problemă deosebit de acută și o prioritate pentru toate autoritățile organelor statale. Promovarea intereselor naționale prin implementarea paradigmei regionale și europene de dezvoltare, bazat pe investiții și tehnologii inovatoare, care va asigura o creștere economică durabilă și eradicarea sărăciei eficace pentru a îmbunătăți nivelul de trai al populației, fiind posibil numai prin consolidarea securității economice naționale.

Cuvinte cheie: securitatea națională, securitatea economică, economia mondială, geo-economie, Concept de Securitate Națională.

JEL Classification System: A11, P48

Semnificația conceptului securității naționale și economice constă în determinarea mediului de securitate al unei țări pe plan național și internațional, evaluarea riscurilor și amenințărilor la adresa securității naționale, stabilirea obiectivelor ce asigură securitatea, interesele prioritare naționale, care urmează să fie protejate de stat și de societatea civilă, delimitarea căilor de dezvoltare economică stabilă, a ordinii constituționale. Aceasta și explică faptul că țările dezvoltate ale lumii au conceput problema securității naționale inclusiv a celei economice prin elaborarea și aprobarea a actelor normative de drept și punerea lor în aplicare. Actualmente țările dispun de Legi cu privire la securitatea lor națională, Concepții de securitate națională, Strategii de stat cu privire la securitatea națională și economică.

După cum am menționat mai sus, în 2008 Republica Moldova a elaborat Conceptul securității naționale adoptat de Parlament prin Legea organică N

112-XVI din 22 mai 2008, iar în 2011 și Strategia securității naționale a Republicii Moldova ce constituie un act politico-juridic pe termen mediu ce permite Guvernului să adopte în funcție de evoluție pe plan intern și extern, politica în domeniul securității naționale, să identifice părțile componente ale sistemului securității naționale care necesită reformare și să determine un plan realist de implementare a reformelor.

Conceptul securității naționale definește scopul securității naționale, mediul de securitate în care operează Republica Moldova, liniile directe de bază pentru securitate națională, valorile și principiile generale ce urmează a fi protejate.

În conformitate cu art.11 din Constituție, Republica Moldova, se evidențiază în Document, proclama neutralitatea sa permanentă, ceea ce presupune că țara noastră nu este parte la blocuri militare și nu admite dislocarea de trupe militare sau de armamente ale altor state pe teritoriul său. Statutul de neutralitate permanentă reprezintă principiul de bază, piatra de temelie a conceptului securității naționale. Se cere de menționat că securitatea națională este percepută nu numai ca securitatea statului, ci și securitatea societății și a cetățenilor ei. În concepția securității naționale sunt desfășurate un sistem de idei care determină prioritățile statului în domeniu, precum și liniile directorii în politica sa de a asigura securitatea națională. Toate acestea merită o atenție aparte. Conform subiectului cercetării ne vom concentra asupra amenințărilor ce sunt menționate în Concepție, de origine economică:

„În virtutea amplasării geopolitice a țării și creșterii interdependenței economiei Republicii Moldova față de sistemul economic mondial, crizele economice la scară globală și regională ori instabilitatea de pe piețele străine tradiționale sau de interes prioritar pot avea un impact negativ substanțial asupra economiei țării. Factorii majori de risc de origine economică la adresa securității naționale a Republicii Moldova sunt generați de dependența excesivă și unilaterală a sistemelor autohtone electro-energetice și de distribuție a gazului natural de cele monopoliste străine, această dependență fiind totodată o vulnerabilitate internă a statului.”

De aici reiese că securitatea economică are dimensiuni interne și externe care se găsesc într-o interdependență complexă și care sunt greu de contracarat.

După cum menționează în literatura de specialitate contradicțiile interne și externe a securității economice sunt determinate de următorii factori:

1. premisele politice și social-economice extrem de nefavorabile care au precedat începutul procesului de tranziție la economia de piață, din care cauză actualmente în Republica Moldova se manifestă tot mai pronunțat stagnarea informațională și conceptuală a tranziției;

2. extrema penurie de resurse economice și financiare, datorată lipsei resurselor naturale, dar mai ales datorită lipsei abilităților de management corporativ, evaziunii fiscale de proporții și abordărilor semisocialiste până nu demult – și probabil socialiste pentru viitor – a managementului macroeconomic;

3. dependența unilaterală a producătorilor și consumatorilor moldoveni de resursele energetice și de materiile prime rusești și ucrainene, precum și de piețele externe de desfacere a unui asortiment îngust și necompetitiv de produse;

4. interferența marilor interese economice, politice și criminale (acestea în cea mai mare parte fiind transnaționale), rezultată într-o corupție înaltă, au condus la preluarea de către cercurile criminale a controlului asupra unor sectoare și întreprinderi-cheie și la pierderea încrederii sociale și cetățenești în capacitățile statului de a garanta securitatea economică a consumatorilor și corporativă.

Una din cele mai importante dimensiuni a securității economice o are securitatea statului mic. Savantul german Peter J. Katzenstein, a încercat să abordeze problema statelor mici europene din perspectiva a doua dimensiuni: mărimea fizică mică și amplasarea geografică la periferia Europei. Pentru Katzenstein, Polonia, Belgia și Spania sunt state mici. Katzenstein condiționează atribuirea etichetei de stat mic atât de dimensiunile fizico-geografice, cât și de cadru geopolitic. Amplasarea la periferia centrului decizional și inevitabila marginalizare politică ce survine ca consecință a amplasării geografice, conferă statului, indiferent de dimensiunile sale, caracteristicile unui stat mic, care nu poate influența considerabil afacerile politice și economice la nivel mondial sau chiar nici măcar regional. Privind din perspectiva Katzenstein, convergența criteriilor de populație redusă, teritoriu mic și amplasare periferică indică că Republica Moldova este poate cel mai mic stat al Europei Centrale și de Est.

În anii 60 numărul populației necesare pentru ca un stat să fie desemnat drept stat mic se sugera limita de 15 milioane, apoi în anii '70 se opera cu 3 milioane, pentru ca în anii '80-'90 să se ajungă la 1,5 milioane. Cauza acestor fluctuații rezidă pe de o parte în sporul natural al populației, pe de altă parte în apariția tot mai multor state cu populații mici.

Statul mic ca început era delimitat doar pe criterii geografice (teritoriu, populație, dotare cu resurse naturale etc.). Dezvoltarea economică nu avea o importanță deosebită pentru atribuirea unor dimensiuni comparative relevante. Această abordare a primit denumirea de pozitivistă. Statul mic, conform acestei viziuni, este statul cu un teritoriu de o suprafață redusă (în comparație cu mărimea medie a statelor existente sau cu o altă mărime limită unanim acceptată).

Un alt indicator al dimensiunii statului este numărul populației. Simon Kuznets, laureat al Premiului Nobel în economie, considera că un stat era mic dacă cuprindea sub 10 milioane de locuitori. Pornind de la acest prag, astăzi mai mult de 130 de state ar putea fi considerate mici sau foarte mici, în aceeași categorie fiind incluse statele mici dezvoltate din Europa (Elveția, Suedia, Finlanda etc.) și cele africane subdezvoltate, aflate la extremele opuse ale nivelului de dezvoltare economică și socială, precum și ale gradului de vulnerabilitate față de amenințările interne și externe în adresa securității. De exemplu, Nigeria, colosul demografic african (populație totală de peste 100

milioane), are un PIB doar puțin mai mare decât al Norvegiei, deși populația norvegiană este de circa 4,5 milioane. Această comparație indică, că utilizarea a criteriilor fizico-geografici pentru determinarea statelor mici este mecanică și provoacă confuzii.

Practic aceasta înseamnă că chiar dacă și există o legătură între dimensiunile geografice și succesele economice, aceasta nu este atât de evidentă și univocă cum ar putea părea. Prin urmare, este destul de neclar și caracterul legăturii dintre dimensiunea statului și securitatea sa.

Încă din primele studii în domeniul statelor mici și al securității acestora, realizate de către cercetătorii americani Annete Fox, Robert Rothstein și David Vital, poate fi desprinsă ideea că „puterile (alias statele) mici sunt ceva mai mult decât mari puteri cu literă mică”. În pofida similitudinilor existente între statele mari și mici (aspectul instituțional-administrativ, legislativ, procesul politico-decizional etc.), acestea se deosebesc prin comportament și prin atitudine diferite față de probleme și amenințări similare. Dată fiind dimensiunea redusă a teritoriului și resursele naturale, umane și, prin urmare, economice, destul de limitate, problema securității naționale capătă o importanță cu totul deosebită pentru unele state mici. Asigurarea acesteia depinde de combinarea factorilor spațiali, relativ stabili (amplasare și relief, resurse naturale și umane, componența etnică etc.) cu cei conjuncturali, temporari (natura, gradul și originea amenințărilor interne și externe). Reieșind din considerentul că o fizico-geografică mică nu poate acoperi totalitatea pericolelor potențiale (sau o face la un nivel comparativ mai scăzut decât în statele mari), este firesc ca statul de dimensiuni mici să resimtă un grad sporit de vulnerabilitate la amenințările externe. Prin excepție însă, succesele economice ale unor țări est-asiatice (“tigri asiatici”) demonstrează că dotarea precară cu resurse naturale nu înseamnă în mod obligatoriu și incapacitatea de a asigura securitatea economică.

În literatura de specialitate domină două direcții de abordare a securității economice – cea anglo-americană și cea asiatică. În conceptul anglo-american scopul fundamental al sistemului economic este să asigure standarde înalte de viață pentru cetățenii țării. După cum îi și este specific, sistemul capitalismului american se bazează pe indivizi separați și nu pe guvern sau pe colectivitate. Într-o democrație veritabilă, consideră americanii, economia nu are misiunea să pregătească țara de război ci să satisfacă necesitățile consumatorilor și producătorilor naționali.

În viziunea asiatică securitatea economică înseamnă în primul rând creșterea puterii economice naționale pe plan extern. Prin urmare, statul are dreptul, ba chiar și obligația, să controleze activitatea economică care direct afectează securitatea națională. Este ceea ce americanii numesc „abordare militarizată a economiei”. Istoria demonstrează că viziunile de război asupra economiei de multe ori într-adevăr au condus la război.

Viziunea europeană asupra securității economice este o simbioză cea anglo-americană și cea asiatică. Școala de la Universitatea Freiburg care a dezvoltat teoria de economie social orientată ce corespundea adecvat situației populației germane din perioada de război și postbelică a fost pe larg folosită în mai multe state și în primul rând și cu mai mult succes în țările scandinave. Moldova după opinia unor experți poate elabora un model propriu de securitate economică.

Viziunea anglo-americană a securității economice a unui stat își găsește confirmarea la clasicii economiei politice. Adam Smith consideră că o economie este prea complexă pentru a fi controlată de guvern, fapt ce a fost dovedit de căderea economiilor centralizate din fostele țări socialiste și URSS. Pe de altă parte tot Adam Smith consideră că „uneori apărarea țării este mult mai importantă ca opulența” (belșug, bogăție).

Contradicțiilor și confuziilor existente în gândirea politică și economică privind conceptul de securitate, în general, și cel de securitate economică, în particular, așa cum au fost dezvoltate până în prezent, nu permit definire exactă sau de desfășurare a analizei în limite strict prestabilite. Este lipsită de sens, ba chiar și imposibilă, abordarea dimensiunii economice a securității naționale separat de cea politică, militară, informațională etc. În primul rând, frontierele de demarcație dintre dimensiunile securității sunt foarte volatile. În al doilea rând, dimensiunile securității se condiționează reciproc, uneori fiind foarte dificil să separăm factorii ce amenință securitatea economică de cei ce subminează securitatea politică. Într-adevăr, dependența cvasi-totală a Republicii Moldova de sursele energetice și de materie primă externe a determinat o structură agrară a economiei și o orientare unilaterală a relațiilor comerciale externe, punând în pericol capacitatea statului moldovenesc de a asigura producătorii și consumatorii cu resurse și bunuri economice.

Prin urmare, este foarte probabil ca în cazul unui conflict armat sau a pericolului unui conflict armat, Republica Moldova să fie absolut incapabilă să asigure o economie de război viabilă. Chiar și în actualele condiții de pace, extrema penurie a statului nu permite constituirea unei economii defensive precum și restabilirea și mobilizarea potențialului militaro-industrial rămas de la imperiul sovietic. Bineînțeles că acest factor ușor ar putea fi utilizat de forțe externe sau interne, interesate în diminuarea independenței politice reale a Republicii Moldova. Un alt exemplu este conflictul transnistrean, care de multe ori a trecut din dimensiunea politică în cea economică, autorităților de la Tiraspol reușindu-le în mod convingător să demonstreze Chișinăului că dispun de suficiente instrumente pentru a influența securitatea economică a Moldovei și pentru a orienta tratativele în direcția necesară.

Despre securitatea economică nu putem vorbi de anumită stare concretă, realizabilă prin mijloace economice, politice sau militare. O atare percepție ar fi falsă. Chiar dacă am dori foarte mult, nu am putea descrie exact – calitativ

sau cantitativ – ce anume înțelegem prin securitate economică. Această calitate a securității economice devine imediat perceptibilă dacă o extindem la nivelul societății capitaliste, bazată pe libera inițiativă și pe competiție. Dar nu este vorba doar de societățile veritabil capitaliste, ci chiar și de țările care sunt în tranziție la economia de piață social orientată, cum este și Republica Moldova. Aceste contradicții sunt remarcate chiar și în cadrul unei economii eminentamente socială cum este cea a Suediei.

La analiza securității economice a consumatorilor, precum și la nivel corporativ și statal la fel apar neclarități și incertitudini se produce o confuzie dintre securitatea economică a consumatorilor și securitatea socială individuală. **Securitatea socială** individuală înseamnă dreptul fiecărui om de a avea succes la minimul necesar pentru supraviețuirea biologică și garantarea unui anumit standard de viață. În art.47 din Constituția Republicii Moldova este clar stipulat că „statul este obligat să ia măsuri pentru orice om să aibă un nivel de trai decent, care să-i asigure sănătatea și bunăstarea lui și familiei lui, cuprinzând hrana, îmbrăcămintea, locuința, îngrijirea medicală, precum și serviciile sociale necesare”. Iar art. 126, alineatul (2), punctul g) este prevăzut că „statul trebuie să asigure sporirea numărului de locuri de muncă, crearea condițiilor pentru creșterea calității vieții”. În mod expres nu este garantat un loc de muncă sau un venit minim decent, deoarece acesta ar însemna sumarea unor obligații suplimentare din partea statului sau a patronului. Din partea Guvernului aceasta ar presupune intervenții majore în mecanismul pieței libere, pentru crearea locurilor de muncă, în detrimentul eficienței economice și pentru o repartizare socialmente mai echitabilă a veniturilor, în detrimentul persoanei de a profita din plin de capacitățile și abilitățile proprii. Riscul principal al acestor incursiuni politice este „un rezultat de tip sovietic, în care securitatea socială individuală este obținută cu prețul unui standard de viață general scăzut, sau un rezultat de tip britanic, de declin economic relativ și de dificultate crescândă în menținerea unei angajări generale și a unei creșteri corespunzătoare”. Păstrarea echilibrului dintre securitate, eficiență și mediu – aceasta trebuie să fie problema fundamentală și pentru guvernul Republicii Moldova.

O dimensiune a securității economice pe care nu am menționat-o mai sus, dar care se întâlnește în analizele unor autori, este **securitatea economică a claselor**. De cele mai dese ori, discuțiile în jurul acestui subiect sunt evitate, datorită tentei marxiste pe care acesta o comportă. Făcând o aplicație a conceptului la cazul Republicii Moldova, de asemenea evităm utilizarea noțiunii de clasă, aceasta fiind lipsă ca realitate socială. Mai degrabă putem vorbi despre **securitatea economică** a unei elite destul de reduse ca număr (bancheri, politicieni, manageri) și despre insecuritatea sporită a restului societății, o bună parte din care trăiește sub nivelul admisibil al sărăciei. Clasa de mijloc fiind lipsă sau foarte slab dezvoltată,

lipsește odată cu aceasta și elementul purtător al echilibrului între interesele de securitate socială și cele de eficiență economică.

Este pe larg acceptată ideea că, în pofida instabilităților și imperfecțiunilor sale, piața este cea mai bună modalitate de maximalizare a eficienței economice, securității sociale și economice, inovației și distribuției. De aceea, pentru a funcționa cât mai eficient, piața chiar trebuie să conțină în sine amenințări în adresa agenților economici mai puțini profitabili. Din aceste considerente, un întreg evantai de amenințări economice, care adeseori sunt mai degrabă niște riscuri economice pure, se încadrează perfect în regulile și condițiile pe care le impune piața. Prin urmare, este foarte greu să trasezi frontiera între riscurile propriu-zise și acele situații excepționale care ar amenința securitatea națională. Însă, după cum afirma Barry Buzan, „invocarea prea frecventă a securității naționale ar însemna pur și simplu creșterea intervențiilor guvernamentale în economie până-ntr-atât încât piața nu ar mai putea funcționa.

În pofida tuturor acestor contradicții se cere de subliniat că securitatea economică a Moldovei este starea în care, atât din exterior, cât și din interior, nu există amenințări de ordin economico-financiar care ar putea să submineze posibilitățile statului de a-și asigura resursele necesare pentru îndeplinirea funcțiilor sale, care ar compromite desfășurarea unei bune activități economice de către producători și care ar pune în pericol interesele de maximalizare a utilității consumatorilor. Principalul obiectiv al securității economice naționale este asigurarea condițiilor fundamentale pentru dezvoltarea social-economică a țării.

Însă pentru aceasta Moldova trebuie să treacă la o paradigmă bazată pe investiții străine și interne, pe tehnologii moderne inovative, implementarea cărora va permite crearea noilor locuri de muncă precum și producerea mărfurilor orientate spre export. Actualmente sectorul productiv al economiei continue să diminueze. Economia se găsește într-o insecuritate sporită. La noi s-a întârziat cu computerizare și informatizarea populației. După 1991 Moldova tindea să-și mențină complexul industrial disproporțional creat în perioada socialistă, dar fără a putea să-și mențină piața de desfacere. Multe reforme concepute au fost torpilate, modelul investițional productiv conectat cu o vastă piață de desfacere largă nu a căpătat o dezvoltare adecvată. Pentru Moldova a devenit caracteristic ca remanierele guvernamentale să aibă un impact negativ asupra economiei. Aspectele politice nu permiteau guvernului venit la putere să continue reformele începute de guvernările precedente. Aprecierile și evaluările economice externe determinate de noii guvernanți uneori sunt lipsite de un fundament logic și au o încărcătură ideologică pronunțată. Astăzi avem o societate divizată și lideri politici cu păreri diametral opuse (nu rareori doar pentru propria reafirmare).

Un alt aspect al insecurității Moldovei este legat de procesul de globalizare a economiei mondiale, care a început să se simtă din ce în ce mai pronunțat în aceeași perioadă când Moldova a devenit independentă.

Mulți analiști consideră că globalizarea poate afecta în mai mare măsură securitatea economică a statelor mici. Și probabil parțial au dreptate. Însă atenționăm faptul, asupra unor avantaje incontestabile induse la globalizare.

În același timp, un stat mic trebuie să fie suficient de dezvoltat pentru a putea atenua impactul negativ al globalizării asupra securității sale economice și pentru a-și găsi nișa strategico-economică în economia mondială. Compararea posibilităților și abilităților proprii cu cele ale vecinilor în domeniul securității economice este absolut indispensabilă pentru securitatea economică, în plus, trebuie acumulate suficiente resurse interne (financiare, informaționale, intelectuale), ținând cont de costurile mari pe care le implică asigurarea contra tendințelor negative ale economiei mondiale. Or, aceste tendințe sunt cu adevărat impresionante, cu impact distructiv pentru interesele economice ale unui stat mic: spațiul geoeconomic tot mai dinamic și mai agresiv impune ca interesele geoeconomice ale unui stat mic să fie prioritare față de interferențele altor interese (tehnologice, informaționale, legislativ-normative etc.). În relațiile economice internaționale crește ponderea corporațiilor transnaționale, nucleelor industriale și scade ponderea subiecților de drept internațional – statelor.

Economia mondială este un sistem supra-integrat și compact care ignoră existența frontierelor naționale și a intereselor naționale. Majoritatea statelor nu vor mai putea fi garanți ai suveranității naționale și se vor transforma în agenți economici, având interese geoeconomice proprii, tinzând să ocupe o nișă în economia mondială și „fuzionând” cu corporațiile transnaționale. Economia mondială devine un sistem dinamic, iar cu timpul poate deveni și imprevizibil. Globalizarea conferă economiei mondiale caracteristici calitative absolut noi, care nu mai sunt egale cu „suma” economiilor naționale. Globalizarea activităților umane a șters frontiera dintre sfera de activitate internă și cea externă. Aceasta este adevărat mai ales în cazul statelor mici [39]. Politicile lor interne și cele externe se condiționează. Fluxurile și rețelele internaționale le determină viitorul într-o măsură mult mai mare decât cele interne. Ignorarea acestora poate submina eforturile de constituire a economiilor naționale și de promovare a intereselor strategice pe plan extern. Autarhia economică nu mai este rațională pentru realizarea intereselor economice naționale.

Fără a ne opri prea mult la detalii, este aproape cert ca Republica Moldova nu e în stare să facă față provocărilor globalizării și nu va fi nici pe viitor, dacă nu vor fi depuse eforturi considerabile pentru protejarea pieței interne și pentru restabilirea unui potențial economic pe baza modelului geoeconomic investițional-productiv. Dar piața internă nu mai poate fi protejată prin taxe vamale, ci doar prin calitatea comparativ mai bună a mărfurilor și prin costuri mai mici de producție. Taxele vamale nu vor mai fi aplicabile, deoarece acordul de aderare a Republicii Moldova la OMC a fost ratificat, ceea ce implică respectarea anumitor reguli și obligații comerciale

de tratament ne-discriminatoriu al agenților economici interni și externi. Or, în acest domeniu sfidările pot fi de-a dreptul globale, deoarece administrația SUA a declarat de acum că va face eforturi considerabile pentru a „deschide” piețele interne ale unor state mici și pentru a asigura exporturile mărfurilor americane, adică pentru a-i asigura pe americani cu locuri de muncă.

Statele mici întrunesc parametri economici și politici comuni, care determină o sensibilitate deosebită pentru anumite riscuri. O bună parte a statelor mici sunt deosebit de sensibile la evenimentele externe, se află în proces de tranziție la economia de piață, de constituire a unui sistem economic propriu sau de conservare a unor situații de criză economică care depășesc capacitățile guvernelor de a le gestiona. Foarte multe dintre acestea depind totalmente de sursele externe de energie, produse alimentare, materii prime etc. Corupția înaltă de asemenea este un fenomen specific statelor mici subdezvoltate.

Mai jos redăm parametri care determină riscuri sporite la adresa securității economice a Republicii Moldova.

Izolarea geografică. Republica Moldova este închisă terestru, fără a avea o ieșire directă la căile maritime de transport (actualmente a apărut posibilitatea de ieșire la Marea Neagră prin intermediul Dunării, portului de la Giurgiulești). Piața ei internă este foarte mică pentru o bună parte a producătorilor interni, însă este dificilă ocuparea nișelor externe. Accesul pe piața Uniunii Europene este blocat de politicile europene protecționiste, iar piețele estice sunt instabile sau insolubile. De aceea, la fundamentul securității economice a Moldovei trebuie să fie principiul diversificării partenerilor comerciali, prin stabilirea legăturilor cu zone ne-tradiționale, cum ar fi Europa de Nord, Orientul Apropiat, Balcanii, țările Caucaziene și Asia Mijlocie.

Deschiderea la economia mondială. Integrarea în economia mondială prin liberalizarea comerțului, prin acordarea de facilități sporite investitorilor străini și prin instituirea unui regim valutar și financiar liber, implică atât beneficii considerabile, cât și riscuri care nu pot fi neglijate – șocuri financiare, controlul întreprinderilor de importanță strategică de către corporații străine, întreruperea furnizărilor, blocadă economică regională etc. În cazul Republicii Moldova aceasta a fost demonstrat în septembrie 1998, când criza financiară din Rusia a diminuat drastic exporturile moldovenești pe piața rusească și ucraineană, precum și în martie 2000, când Gazprom-ul a sistat furnizarea gazelor naturale, în 2006 și în 2012 când au blamat exporturile vinurilor moldovenești pe piața rusă, iar apoi a altor produse agricole. Din această perspectivă trebuie de conștientizat situația deosebit de dificilă care se va crea odată cu aderarea la zona de schimb liber cu UE, când Moldova nu va mai putea miza pe tarifele vamale pentru completarea bugetului și pentru protejarea producătorilor naționali.

Sensibilitate la catastrofele ecologice, fenomenele meteorologice nefavorabile și alte șocuri naturale externe. În cazul statelor mici, teritoriul redus și omogenitatea relativă a reliefului face imposibilă divizarea riscurilor între diferite zone. În Republica Moldova aceasta a fost demonstrat de cele câteva secete grave, de alunecările de teren și de grindina care au afectat recolta agricolă, precum și de chiciură care distrug rețelele de asigurare cu energie electrică. Dar situațiile meteorologice nu sunt factori force-major decât în economiile predominant agrare și practic nu afectează activitatea economică a țărilor industrializate sau a celor orientate la comerțul internațional. Trecerea economiei țării la o paradigmă bazată pe investiții și inovații tehnologice *ar lărgi omogenitatea sporită a producției agricole și ar diversifica exporturile prin realizarea produselor industriale.*

Datorită dimensiunilor reduse și resurselor limitate, statele mici nu pot substitui o activitate afectată de un fenomen force-major prin alta. Astfel, ponderea cea mai mare în exporturile moldovenești o au produsele agricole și agroalimentare (circa 62-65% din exporturi), dependente de factorii climaterici. Pe locul doi se plasează exporturile de textile (14% din exporturi), dependente de furnizarea materiilor prime. Celelalte produse industriale exportate nu au o calitate suficientă pentru a face față concurenței internaționale și pentru a asigura influxul de valută forte. Prin urmare, accesul la piețele externe de desfacere a mărfurilor și a celor de capital, precum și furnizarea în termeni utili a materiilor prime, sunt vitale pentru supraviețuirea Republicii Moldova ca stat independent, făcând-o în același timp și mai sensibilă la factorii externi, independenți de acțiunile agenților economici naționali și de politicile guvernamentale interne.

Infrastructura de transport subdezvoltată. Rețeaua de cale ferată a Republicii Moldova este puțin ramificată și de o lungime destul de mică – 1150 km, lungimea căilor duble fiind de doar 178 km. Chișinăul nu are o legătură ferată directă cu sudul țării, decât prin intermediul orașului Tighina care este controlat de autoritățile separatiste de la Tiraspol. În plus, toate căile ferate care asigură legătura cu piețele de desfacere ruse și ucrainene, traversează teritoriul Transnistriei. Materialul rulant este extrem de uzat, iar ecartamentul este de standard sovietic. În anumite condiții, este destul de facilă blocarea economică a Republicii Moldova și limitarea posibilităților de diversificare adecvată a piețelor de desfacere și a furnizorilor de materie primă și resurse energetice. Pentru crearea infrastructurii drumurilor în Republica Moldova la nivel adecvat țara are nevoie de 4 mlrde de dolari SUA, calculul efectuat în Strategia de dezvoltare a Republicii Moldova pentru anii 2014-2020.

Resurse naturale și financiare limitate. Deși dezvoltarea insuficientă a sectorului privat este un fenomen specific tuturor țărilor aflate în curs de dezvoltare, în Republica Moldova acesta este un fenomen deosebit de

pregnant. Dar și sectorul public se confruntă cu probleme mari în prestarea serviciilor publice și în protejarea sectorului privat. Fiind expuse într-o măsură mai mare efectelor negative ale globalizării decât statele mari, statele mici nu dispun de capacități instituționale și de resurse pentru a reduce riscurile. Penuria de resurse interne determină apelarea tot mai frecventă la resursele creditoare ale organismelor financiare internaționale, ceea ce amplifică dependența statelor mici de forțele generatoare ale fenomenului de globalizare.

Sărăcia generală. Pot fi aduse suficiente date statistice care demonstrează că fenomenul de sărăcie este mult mai răspândit în categoria statelor mici decât în a celor mari, ceea ce este confirmat și de Republica Moldova. Sărăcia generală – atât a statului, cât și a unei mari părți a populației – alături de resursele economice limitate, pune la îndoială capacitatea statului de reacționa prompt la riscurile sau provocările în adresa securității sale naționale. **Dispersia veniturilor obținute de agenții economici este mai mare în Republica Moldova decât în statele mari, conform calculelor unor analiști.** Chiar dacă pe termen lung această diferențiere poate diminua, în principal datorită muncitorilor plecați peste hotare la munci sezoniere și care asigură o bună parte din capacitatea de cumpărare a populației, rămâne foarte înalt riscul amplificării decalajelor sociale și a reducerii securității politice interne a Republicii Moldova. Aceasta este demonstrat de proporțiile tot mai mari ale crimelor care atentează la proprietatea privată a cetățenilor.

Bibliografie

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2009; 2010; 2011 ([http://www .statistica .md/](http://www.statistica.md/)). [vizitat la 05.12.2015]
2. Ministerul Mediului și IES al Republicii Moldova, date statistice, 2013
3. Duna D. Integrare contra fragmentare. Studii de securitate europeană (2000-2005). Ed. Eikon, Cluj-Napoca, 2006, p.154
4. Kuznetow VI. Small Countries and Bid Politics, NPA, 1989
5. Moiseenco E. Asigurarea securității economice a grupărilor regionale interstatale. Autoref. tez. dr. hab., spec.08.00.14 - Economie mondială; relații economice internaționale. Chișinău, 2012. 53 p.

**DIRECTIONAL CAREER AND ACADEMIC EDUCATION
IN THE AGE OF GLOBALIZATION
DIRECȚIILE DE PREGĂTIRE ACADEMICĂ ȘI
PROFESIONALĂ ÎN EPOCA GLOBALIZĂRII**

Alon MENIN

Suntem conștienți de numeroasele modificări care au loc în lumea de muncă, cariere și pregătire academică și profesională. O lume de schimbare și impactul proceselor de globalizare a crea schimbări în sistemul de învățământ din fiecare țară trebuie să se ocupe cu, în scopul de a oferi soluții pentru ocuparea forței de muncă în viitor. Cercetătorii și sistemele economice încearcă să exploreze și să înțeleagă schimbările care au loc în fiecare țară. Schimbările demografice caută să regândirea și reforma, pentru a nu uita și populațiile neglijare poate fi în mâinile lor problema viitorului ocupării forței de muncă. Mecanismele și organizațiile cetățenilor comenteze pe ea și să încerce să prezinte distorsiunile existente, în scopul de a îmbunătăți drepturile și statutul lor economic - ocuparea forței de muncă a acestor grupuri.

In acest articol vom examina provocările, revizuirea și prezentarea grupuri de populație care trebuie să fie abordate, și un reprezentant al recomandări pentru îmbunătățirea situației actuale.

We are aware of the many changes taking place in the world of employment, career paths and academic and professional training. A world of change and the impact of globalization processes create changes in the education system in each country must deal with in order to provide solutions for future employment. Researchers and economic systems are trying to explore and understand the changes that take place in each country. Demographic changes seek to rethinking and reform in order to not forget and neglect populations may be in their hands the future employment problem. Mechanisms and citizen organizations comment on it and try to present the distortions that exist in order to improve their rights and their economic status - employment of these groups.

In this article we will review the challenges, reviewing and presenting population groups which need to be addressed, and a representative of recommendations to improve the current situation.

Key Word: Directional Career, employable, globalization, Demographic, endogenic growthmodel, classical growth model, higher education, wider geographical spread, academic studies, job experience.

Cuvinte-cheie: direcții de carieră, vârstă aptă de muncă, globalizare, schimbări demografice, model clasic de creștere, învățământ superior, răspândire geografică, studii academice, locuri de muncă, experiența.

JEL Classification System: A22, I25

The educational system in each and every country has a great deal of roles which have to do with various fields. One of these central goals – if not the most important goal – is to ensure that each and every student will acquire the basic skills which are necessary to assist him or her in dealing successfully with the demand for workers within the modern-day job market, which is open to employing workers from all nations [1].

Thus, in recent years, an emphasis had been placed on conducting studies in economy which are focused on the human capital as a key factor in the process of growth. The modern theory of growth, which is based on the

macro-economics, devotes a major emphasis on the human capital. For example, according to the endogenic growth model, the human capital affects the growth rate via influence on the supply of new ideas and technologies. On the other hand, the neo-classical growth model perceives the human capital as a factor which affects the growth rate in a similar manner to the effect of the physical capital, but without the limitation caused by the fact that the profit fell due to the dynamics of the trading activity [2].

Every year, a new generation of youngsters commences their studies in the institutions of higher education. The higher education yields, a great deal of contributions to the student, as far as the personal development of the student is concerned, and also as far as the shaping of his or her occupational and social future is concerned. In recent years, the higher education system has begun to change its elitist character towards providing an education for the masses, and this trend will increase and expand in the future [3, 4, and 5].

The increase in the demand for higher education has led to a situation in which its students now come from a more heterogeneous cultural and socio-economic background than ever before. Thus, as early as a decade ago, a wide range of higher education institutions have evolved. These institutions have placed different academic emphases and orientations, alongside a wider geographical spread, and thus, are able to provide for the more heterogeneous needs of population groups.

During the second half of the twentieth century, non-university higher education institutions have developed, alongside the elitist university institutions, which are characterized by a homogenous orientation and focus as far as their academic ethos and modes of action are concerned. A great deal of these newer institutions is considered to provide a high level of professional training, whilst focusing on one or two disciplines [6, 7]. These institutions are characterized by a lessened or equal prestige to that of the universities, but they strive to increase their status and reputation in order to achieve the traditional prestige level attributed to the universities. These newer higher-education institutions place a greater emphasis on the professional aspects, in contrast to the universities, which place a greater emphasis on the disciplinary orientation [8]. The personal growth of the individual student is a significant factor in his or her mental maturity through his or her entire study course, as well as in the preceding stage. The higher education studies enable the student to develop personal contents, ideas, aspirations and thoughts. The period of professional development serves a process of self-consolidation [9]. This perspective perceives the professional development process of the higher education students as a period in which they begin building their professional self-identity as future professional experts in their field.

This process is described by Flores & Day [9] as a prolonged and dynamic process in which the values and perceptions of the individual are re-conceptualized. The students arrive at this process equipped with the knowledge that they have accumulated based on their personal experience as school students, as well as other experiences they have encountered, as well as with values and perceptions with regards to their professional role and an image as per the way they perceive themselves as professionals in their field. The process in which the professional identity is developed is complicated and active, and consists of bridging between the ideal image of the individual as per him or herself and the context of the constraints imposed by reality as well as by others expectations from him or her [10]. The higher education student will encounter this same expectation from reality when he or she finishes their academic studies and reaches the gates of the real world – the world of professional occupation and career development.

Arnold [11] presents a number of models dealing with the career development of the higher education graduate after he or she has concluded his academic studies. The first stage is defined by Arnold (ibid) as an entirety of events and experiences in the individual's work life and also as a pattern of experiences from the professional world which continue through the entire life of the individual. According to Arnold (ibid), there are several possible career tracks or courses: A career which is characterized by a stable situation, a linear career, a spiral career, and a changing type of career. A career which is characterized by a stable situation is one in which the individual is committed to his or her professional occupation throughout his or her entire life. A linear career is one in which the worker progresses within the organizational hierarchy. The term "spiral career" refers to a career which lasts for a period of five to ten years, after which the worker progresses onto a different role, which is enriched by the entirety of experiences, skills, and expertise which had been accumulated within the previous role. Lastly, the term "a changing career" is one in which the individual frequently changes his or her professional roles; often times, this change entails a professional change as well.

Mollins [12] refers to a different set of careers: An objective career vs. a subjective one and an inside career vs. an outside one. An objective career is a mold of roles which exist in society and in the work market. This type of career depends on the way that society tends to refer to the specific career and is contrasted by the subjective career, which refers to the feelings of the individual as per careers in general. These feelings are based on history, opinions, and beliefs, and the way the individual fits in these careers. Mollins (ibid) also defined the term "a traditional career", which refers to a limited number of people, usually men, who serve as the heads of the family and whom are considered to be career men and women.

Hierarchical organizations which promise their workers long-term employment and a relatively stable work environment are likely to search for graduates of academic fields which are relevant to them. London & Stampf [13] presented a model in which the following factors serve as the actual components in building the ideal, most suitable model for the individual, in order to assure him or her the upmost financial-employment future: The academic field and the geographical placement of the institution for higher education, the learning process and the self-evaluation, the establishment of career goals, the individual's future plans, and the actual actions which are taken by him or her in order to achieve those goals.

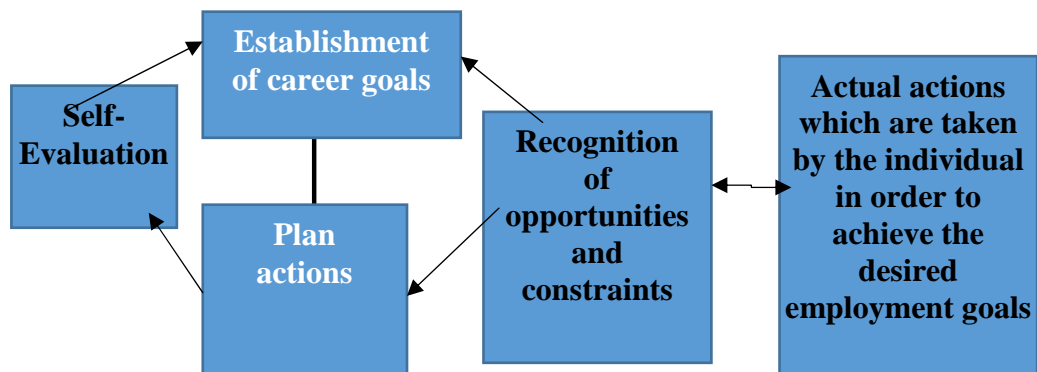


Fig. 1. Globalization and new forms of career paths [13]

Over the years, the approach to the issue of academic studies and career development has evolved from traditional studies and careers to modern careers. This evolvement derives from major changes in the economy, in the world of communications, in the opening of the world markets, as well as in international trade. The changes which have occurred in the borders of countries due to the establishment of the European Union have enabled a quicker passageway from one country to another. The swift technological changes have caused a decrease in the costs of communication and information transferal, and thus, have led to transforming markets, production, and services to global. The demographic changes have led to a reduction in the geographical changes and a decrease in the cultural changes [14].

Bar-Chaim [15] claims that these changes have led to the creation of new directions and career structures which are not confined by boundaries, as well as to careers whose form changes in accordance with the individual will. Thus, workers make a relatively smooth transition amongst organizations, departments, hierarchy levels, functions, and entirety of skills and expertise. Furthermore, Bar-Chaim (ibid) states that the changing employment market brings about a faster pace of changes, due to which the following changes have occurred: The amount of working hours has increased, and, in accordance to that, an increase in work pressure and a feeling that the remuneration received by the workers does not justify their invested efforts; the changes in the psychological contract signed

between the employer and the employee has led to changes in the organizational structure, in the form of flattening and minimization of organizations, due to which the employees are not as secured in their workplace as they used to be, while, on the other hand, the fields of responsibilities of certain jobs have increased; a change has undergone in the emphasis of the workers – from a wish to develop the organization and being responsible to the organization in which one works – to the emphasis on developing a personal career and taking a greater responsibility of the advancement of one's individual career; and, at last, an alteration has occurred in the work market, as more women are being employed, an increase has occurred in the number of part-time jobs, and a greater number of employees have more than one job.

According to Morgan, & Vandela [16] claim that these changes mandate the existence of educated, multi-talented workers, who constantly learn and who seek learning opportunities throughout their long-term career. The changing nature of the surrounding environment and the job and employment market has led to a situation in which each individual must accommodate him or herself to the quick and rapid changes. Thus, an individual who wishes to be hired must be employable.

Belson, Morgan, & Vandela (ibid) refer to the term "employable" as obtaining an appropriate higher education, which combines the higher education student's qualifications and tendencies and the array of qualifications and experience, in order to allow him or her to become an attractive "product" for the job and employment market. In order to receive a relative advantage and to qualify for the high demands of the job and employment market, one must act towards achieving an appropriate academic degree and to be a university graduate, in order to enjoy a relative advantage over others whom are not university graduates. In the same manner, M.A. graduates enjoy a relative advantage over B.A. graduates and the odds that a university graduate will obtain a job are higher than those faced by a non-university graduate. Having said that, many organizations also prefer hiring workers who adapt quickly to changes and who possess a specific skill or expertise. Furthermore, the unstable economic situation has led to the fact that nowadays, having a university degree does not serve as an insurance policy for the individual. It is possible that university graduates will find themselves working in a job which does not meet his or her expectations. Due to this situation, each university graduate must also possess skills and expertise of rapid adaptation to changes, must study as much as possible, and must also acquire the professional experience necessary in order to enjoy a relative employment advantage. On occasion, the university graduate must compromise and settle for a job which will not utilize his or her capabilities to their fullest, in order to acquire the job experience necessary in order to progress to a higher-level job [14].

So, now there is a careful selection and recommendation for future

thinking about choosing a future career path of employed average. Every state must be considered with regard to the advancement of populations living within the country. On the one hand to address the needs of future employment system that includes basic skills and personality on the other hand blessing of globalization - Modern high's a technology.

Bibliography

1. Wollinsky, A. Academy changing environment: higher education policy of Israel, unitedorganization Publishing, Tel Aviv. 2005.
2. Dagan Buzaglo, N. Right to higher education: A Legal Perspective and budget, published by "the Adva Center," Tel Aviv, 2007.
3. Trow, M. From Mass Higher Education to Universal Access: The American Advantage. Research and Occasional Paper Series, Center for Studies in Higher Education, UC Berkeley, 2000.
4. Skoldberg, K. "Strategic Change in Swedish Higher Education." Higher Education 21, 1991, p - 551-72.
5. Jallade, J. Access to Higher Education in Europe: Problems and Perspectives. Paper presented at the Joint Conference on Access to Higher Education in Europe. 1992.
6. Kehm, B. M. and Teichler U. Higher Education and Employment. European Journal of Education 30 (4): 1995, p - 407-422.
7. Ahola, S. and Nurmi, J. "Choosing University or Vocational College - The Formation of Educational Preferences." Scandinavian Journal of Educational Research. 1997, p - 41: 127-39.
8. Svirsky, S, Konor- Aitias. E. The social situation in 2006, published "Adva Center" - Central Bureau of Statistics (CBS). Tel Aviv, 2006. <http://www.adva.org/view.asp?lang= he&catID= 1&articleID=434>
9. Flores, M. A., Day, C. Context which shape and reshape new teacher's identities: A multi-perspective study. Teaching and Teacher Education, 2006, p. 22, 219-232.
10. Bolag, B. European higher education seeks a common currency. Chronicle of Higher Education, 2003, p. 52.
11. Arnold, J, Managing Careers into the 21st Century, PCP Publications, London. 2004.
12. Mullins, L.J, The Nature of Learning? Management and Organizational Behavior, 5th Edition, Essex, Prentice-Hall, 1996, p- 344-375.
13. London and Samaff (1982) in "managing human resources, units 8-10 (New Edition)By Bar-Haim, A, Foot D, 2006.
14. Gets, S, Personal Resources, Motivations to Study and Considerations of Occupational Choice in Selection of Learning Trajectories for the First Degree, Tel Aviv, 2000.
15. Bar-Haim, A, human resource management, unit 6-8, published by the Open University, Ra'anana - Israel 2003.
16. Vladlena B, Stephanie M, Fraggiskos F, Social career management: Social media and employability skills gap, a Kingston Business School, Kingston University, Kingston Upon Thames, Surrey KT2 7LB, UK, 2013.

**ИНВЕСТИЦИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ
INVESTMENTS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN MODERN
CONDITIONS
INVESTIȚIILE DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONDIȚII
MODERNE**

Ирина ТОЛМАЧЕВА, доктор в экономике

В научной статье указывается взаимосвязь уровня развития экономики и объема инвестиций, размещенных в ней. Подробно анализируются объемы инвестиций в долгосрочные материальные активы за десятилетний период по формам собственности, их структуры, по источникам финансирования, при этом используются официальные статистические данные. Формируются выводы по полученным результатам анализа.

In the scientific article states the relationship level of development of the economy and the volume of investments placed in it. Detailed analysis of investments in tangible assets for the period of ten years by forms of ownership, their structure, sources of financing, and the use of official statistics. Forming the conclusions of the analysis of the results obtained.

În articolul științific se precizează dependentă nivelului de dezvoltare a economiei și volumul investițiilor plasate în ea. Se dă analiza detaliată a investițiilor în active corporale, pentru perioada de zece ani pe forme de proprietate, structura lor, sursele de finanțare, conform statisticii oficiale. Sunt formulate concluziile analizei efectuate.

Ключевые слова: инвестор, инвестиции в долгосрочные материальные активы, экономический рост, нормативная база.

Tags: investor, investing in long-term tangible assets, economic growth, the regulatory framework.

Cuvinte-cheie: investitor, care investesc în active materiale pe termen lung, creșterea economică, cadrul de reglementare.

JEL Classification System: E22, O52

В сегодняшних реалиях переплетения экономик мира, интересным представляется анализ инвестиций государств. Любая экономика мира нуждается в дополнительных инвестициях. Успешность экономики государства во многом зависит от инвестиций, их направленности и объемов. Инвестиции, прежде всего, необходимы для развития потенциала предпринимательской деятельности, экономики государства в целом.

Особый интерес представляют реальные инвестиции, которые дают возможность развивать производство, создавать рабочие места и в целом свидетельствуют о долгосрочном интересе инвестора в успешной работе предприятия. Можно с уверенностью констатировать, что привлекательными для иностранных инвестиций являются различные формы реального и финансового размещения капитала. Для инвестора основными критериями размещения капитала является их ликвидность, доходность и сниженный риск. К формам реального инвестирования относят: приобретение целостных имущественных комплексов, новое строительство, модернизация и обновление оборудования, инновационное инвестирование, инвестирование в оборотные активы. К формам финансового инвестирования относят: размещение капитала в уставных фондах других предприятий, денежных инструментах, фондовых инструмента. Инвестор выбирает форму приложения капи-

тала, исходя из своих рыночных интересов, прежде всего, получения дохода. Но в большинстве случаев государство стимулирует вложения капитала в реальный сектор экономики, то есть в промышленные предприятия и отрасли экономики с целью их экономического развития и решения задач и функций, стоящих перед ним. Реальный сектор экономики государства является основным источником формирования реального ВВП (валового внутреннего продукта) страны.

Объемы валового внутреннего продукта, его рост оцениваются постоянно с целью определения темпов и уровня экономического развития отдельной страны, прогнозирования ее развития и возможности разработки действенных механизмов, предотвращающих или препятствующих реализации кризисных явлений. По классификации ООН именно по критериям значений ВВП и дохода на душу населения, страны получают статус развитых, развивающихся и с переходной экономикой. Из мирового опыта известно, что как раз развитые страны формируют больший ВВП и доход на душу населения. Хотя последнее десятилетие понемногу меняется данное представление.[3]

На фоне происходящих изменений анализируем показатели инвестиционной активности, ее изменений на протяжении длительного временного периода в Республике Молдова. Республика Молдова – современное государство, проводящее государственную политику, направленную на повышение своей инвестиционной привлекательности. Это подтверждается имеющейся законодательной базой, предложенной инвесторам, непосредственно законом Р.М. «Об инвестициях в предпринимательскую деятельность» [1], Постановлением Правительства от 9 ноября 2006 года «Об утверждении Стратегии привлечения инвестиций и продвижения экспорта на 2006-2015 годы».[2] Созданы соответствующие государственные органы – в структуру министерства экономики РМ входит главное управление развития бизнес-среды и инвестиций, в свою очередь в его структуру входит одно из управлений инвестиционной политики и конкурентоспособности, которые формируют и осуществляют политику по привлечению и реализации инвестиций на территории государства.

Используя официальные статистические данные, выстроим таблицу инвестиций в долгосрочные материальные активы по формам собственности, начиная с 2005 года (см. табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции в долгосрочные материальные активы по формам собственности Республики Молдова, млн. лей

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего, из них:	7796,5	11012,3	15335,8	18224,8	11123,6	13804,8	16449,5	17153,9	19132,3	20849,2
Публичная	2552,2	3702,8	3845,9	4307,1	3159,1	4137,8	4825,0	5288,9	6240,8	7481,4
Частная	2741,1	4026,2	6346,2	7899,7	4701,2	5583,7	7677,0	8292,6	9445,8	9961,9
Смешанная без иностранного участия	262,0	317,7	289,4	265,0	223,0	222,0	272,0	138,2	211,5	241,3
Совместных предприятий	1554,9	1566,8	2897,1	3346,2	1959,9	2309,0	2141,7	2159,5	1876,7	1743,6
Иностранная	686,4	1399,8	1957,3	2406,8	1080,4	1552,3	1533,7	1274,7	1357,5	1421,0

* При составлении таблицы использованы источники [4,5]

По данным таблицы, проанализируем динамику инвестиций на протяжении всего указанного периода. Рост инвестиций в долгосрочные материальные активы наблюдается первые четыре года – 2005, 2006, 2007, 2008 с суммы 7 796,5 млн. лей до 18 224,8 млн. лей, что составляет 10 428,3 млн.лей или 133,76%. Данная ситуация подчеркивает активный рост инвестиций в экономику государства, непосредственно в промышленные предприятия. Это расценивается как положительная тенденция, ведущая к экономическому росту внутри государства. Но в 2009 году (мировой финансовый кризис, который дошел до Республики Молдова именно в 2009 году) снижение суммы инвестиций произошло до значения 11 123,6 млн.лей, то есть снижение составило 7 101,2 млн.лей или 38,96%, что является значительной суммой для экономики. Но значение инвестиций в 2010 году уже анализируется как возрастающее и примерно приравнивается к значению инвестиций в докризисном периоде, в 2007 году.

В период с 2011 года по 2014 год включительно наблюдается снова же рост инвестиций, причем сумма роста – 4 399,7 млн.лей или 26,75%. Рассмотрели общую сумму инвестиций в долгосрочные материальные активы, перейдем к их рассмотрению по формам собственности в тот же временной период.

Инвестиции государства или публичные имеют тенденцию роста, за исключением снова же 2009 года, который характеризуется кризисными явлениями, причем и по другим формам собственности, также этот год показывает снижение значений. Наибольшие значения инвестиций наблюдаем по частной форме собственности, что подчеркивает большой объем вложений частными инвесторами. На протяжении 10 лет (с 2004 года по 2014 год), они выросли с 2741,1 млн.лей до 9961,9 млн.лей, абсолютное изменение составило 7220,8 млн.лей, а темп прироста составляет 263,43%. Ни по одной другой группе такого роста не наблюдается.

Настоящая ситуация подчеркивает реализацию инвестиционной деятельности частными инвесторами. Инвестиции смешанной формы собственности без иностранного участия показывают нестабильную тенденцию, а инвестиции совместных предприятий постепенно снижаются.

Исследуем структуру инвестиций в долгосрочные материальные активы по формам собственности, приведенную в таблице 2.

Таблица 2

Структура инвестиций в долгосрочные материальные активы по формам собственности Республика Молдова

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
из них:										
Публичная	32,7	33,6	25,1	23,6	28,4	30,0	29,3	30,8	32,6	35,9
Частная	35,2	36,6	41,3	43,4	42,3	40,4	46,7	48,4	49,4	47,8
Смешанная без иностранного участия	3,4	2,9	1,9	1,5	2,0	1,6	1,7	0,8	1,1	1,2
Совместных предприятий	19,9	14,2	18,9	18,3	17,6	16,7	13,0	12,6	9,8	8,4
Иностранная	8,8	12,7	12,8	13,2	9,7	11,2	9,3	7,4	7,1	6,8

* При составлении таблицы использованы источники [4,5]

На основе данных таблицы 2 структуры инвестиций в долгосрочные материальные активы построим круговые диаграммы с временным периодом два года – 2013 и 2014 годы.

Сравнивая данные двух диаграмм, можно отметить, что за последние два года увеличились инвестиции в государственную собственность, то есть публичную с 32,6% до 35,9%, в частные предприятия наоборот немного уменьшились с 49,4% до 47,8%. При этом следует отметить, что вложения в предприятия смешанной собственности незначительно увеличились на 0,1%, в совместные предприятия уменьшились на 1,4%, а также отмечается снижение в иностранную собственность на 0,3%.

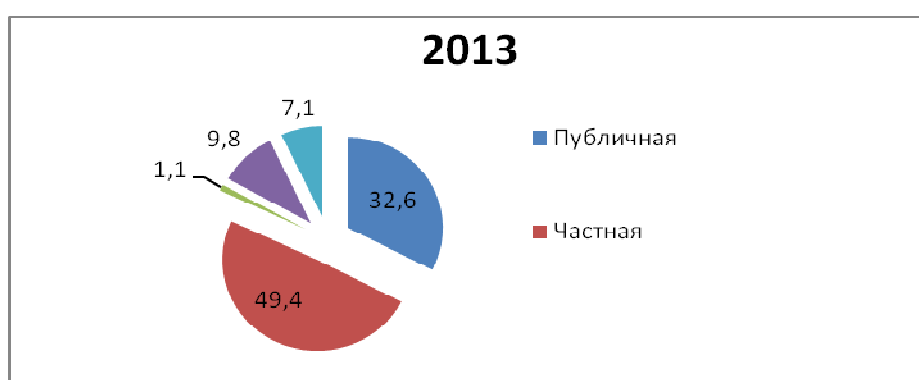


Рис. 1. Структура инвестиций в долгосрочные материальные активы по формам собственности за 2013 год, %

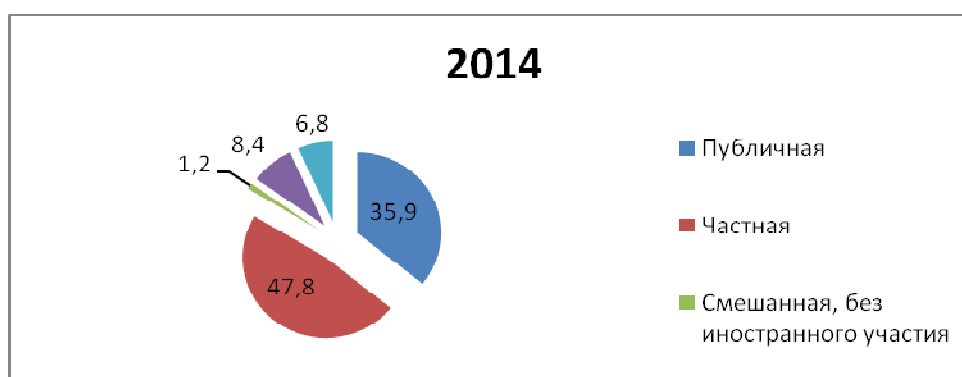


Рис. 2. Структура инвестиций в долгосрочные материальные активы по формам собственности за 2014 год, %

Таким образом, инвестиции в государственную или публичную собственность увеличиваются. Их доля достигает максимального значения в 2014 году, в свою очередь самое минимальное значение наблюдалось в 2008 году и составляло 23,6%. По рисункам за два последних анализируемых года можно отметить, что наибольшую долю в общей сумме инвестиций в долгосрочные активы имеет частная собственность, причем если в 2013 года она составляла 49,4%, то в 2014 году – 47,8%.

Общий объем инвестиций за десять лет составил 20849,2 млн.лей, абсолютное изменение составило 13052,7 млн.лей или темп прироста

167,42%. В свою очередь публичные инвестиции выросли на 4929,2 млн.лей или на 193,14%, частные инвестиции соответственно на 7220,8 млн.лей или на 263,43%, инвестиции смешанной формы собственности без иностранного участия показали снижение (минус) 20,7 млн.лей или (минус) 7,9%, инвестиции совместных предприятий увеличились на 188,7 млн.лей или на 12,14%, инвестиции иностранной формы собственности – 734,6 млн.лей или 107,02%. Наибольший темп прироста показали частные инвестиции, затем публичные, иностранные и инвестиции совместных предприятий. Инвестиции смешанной формы собственности без иностранного участия показывают отрицательный темп прироста.

Рассмотрим инвестиции в долгосрочные материальные активы также по источникам финансирования за период 2008 – 2014 годы. Для этого выстроим таблицу 3.

Таблица 3

Инвестиции в долгосрочные материальные активы по источникам финансирования

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего, из них инансируемые за счет:	18224,8	11123,6	13804,8	16449,5	17153,9	19132,3	20849,2
Государственного бюджета	1778,6	734,2	703,4	775,9	1196,7	1412,8	2306,7
Бюджетов административно-территориальных единиц	534,3	356,0	518,5	727,2	549,7	784,6	1049,7
Собственных средств предприятий	9101,4	5683,3	7331,9	9664,3	10051,3	10921,3	11496,8
Средств населения	274,0	365,9	305,4	483,4	419,9	441,1	386,8
Средств иностранных инвесторов	3727,3	2418,3	2506,6	1299,3	1348,9	1429,5	1189,0
Других источников	2809,2	1565,9	2439,0	3499,4	3587,4	4143,0	4420,2

* При составлении таблицы использованы источники [5]

По данным таблицы проанализируем инвестиции по источникам финансирования. Первый указанный источник – государственный бюджет. За семилетний период исследования сумма инвестиций увеличилась с 1778,6 млн.лей до 2306,7 млн.лей, то есть на 528,1 млн.лей или на 29,69%. Отмеченный рост не всегда имеет место, 2009 и 2010 годы отмечаются снижением до величины инвестиций 703,4 млн.лей. С 2011 года начинается постепенный рост, который имеет устойчивую тенденцию до конца 2014 года. Инвестиции бюджетов административно-территориальных единиц за исследуемый период выросли с 534,3 млн.лей до 1049,7 млн.лей, абсолютное изменение составило 515,4 млн.лей, а относительное изменение 96,46%.

Снижение инвестиций отмечается в кризисном 2009 году и в 2012 году. Инвестиции предприятий за счет собственных средств также с 2008

года по 2014 год увеличиваются с 9101,4 млн.лей до 11496,8 млн.лей, абсолютное изменение составило 2395,4 млн.лей или 26,32%. Рассматриваемая категория инвестиций в 2009 году по сравнению с 2008 годом показывают снижение на 3418,1 млн.лей или на 37,56%. Инвестиции населения показывают нестабильную тенденцию, так как снижение значений наблюдается в 2012 и 2014 годах. За семилетний период можно отметить прирост в 112,8 млн.лей или 41,17%. Иностранные инвестиции за исследуемый период отличаются от тенденции других источников финансирования инвестиций в долгосрочные материальные активы, на протяжении семи лет показывают снижение, получившее начало в 2009 году. Иностранные инвестиции в 2008 году составили 3727,3 млн.лей, а в 2014 году 1189,0 млн.лей, абсолютное изменение показывает (минус) 2538,3 млн.лей, относительное изменение (минус) 68,1%. Инвестиции из других источников за семилетний период выросли на 1611 млн.лей или на 57,34%. По полученным результатам можно констатировать следующее: наибольший прирост показали инвестиции бюджетов административно-территориальных единиц, он составил 96,46%, наименьший прирост показали инвестиции собственных средств предприятий – 26,32%, а отрицательный прирост показали иностранные инвестиции, и он составил 68,1%.

Можно сделать вывод, что увеличение инвестиций в долгосрочные материальные активы в основном происходит за счет внутренних категорий инвесторов (государственный бюджет, бюджеты административно-территориальных единиц, собственных средств предприятий, средств населения, прочих источников), а иностранные инвесторы инвестируют, но в меньших объемах. Уменьшение иностранных инвестиций подчеркивает отсутствие удобных условий для инвесторов, поэтому возникает необходимость пересматривать эти условия. В связи с этим можно подчеркнуть, что инвестиционная привлекательность снижается, поэтому возможно предложить в разработку новой стратегии по привлечению инвестиций включить мероприятия, направленные на ее повышение. Данные меры могут исправить фактическую ситуацию. В любом случае, практика подтверждает, что уровень инвестиционной привлекательности государства этот результат его усилий и действий.

По данным анализа, можно отметить, что государственные механизмы по привлечению инвестиций в отрасли народного хозяйства подтверждают их действенность. Но следует проанализировать не только суммы инвестиций в долгосрочные материальные активы, необходимо более подробно рассмотреть именно действие государственных механизмов привлечения инвестиций в экономику государства. Этот анализ интересен с точки зрения предоставляемых льгот для инвесторов особенно иностранных, реализации стратегии по привлечению инвестиций, тем более что она заканчивает свое действие и конечно, возникает необходимость с учетом полученных результатов разрабатывать стратегию на следующий временной период. Какова она будет, покажет время.

Заключая проведенное исследование инвестиций в государство в современных условиях следует отметить, что уровень роста инвестиций в долгосрочные материальные активы, напрямую зависит от состояния мировой экономики. Если наблюдается экономический рост страны, то и оживляется инвестиционная деятельность, это два взаимосвязанных

процесса. Если имеются кризисные явления, то они практически всегда, а чаще с временным лагом отражаются и на величине инвестиций, располагаемых в экономике. Но после кризиса снова начинается постепенный рост, на что и указывают возрастающие значения инвестиций. 2015 год, скорее всего, покажет снижение объемов инвестиций в долгосрочные материальные активы, так как в экономике государства имели место кризисные явления, такие как девальвация национальной валюты, высокие темпы инфляции, снижение уровня доходов населения и политический кризис и т.д.. Из-за которых может быть снижена инвестиционная активность и привлекательность государства.

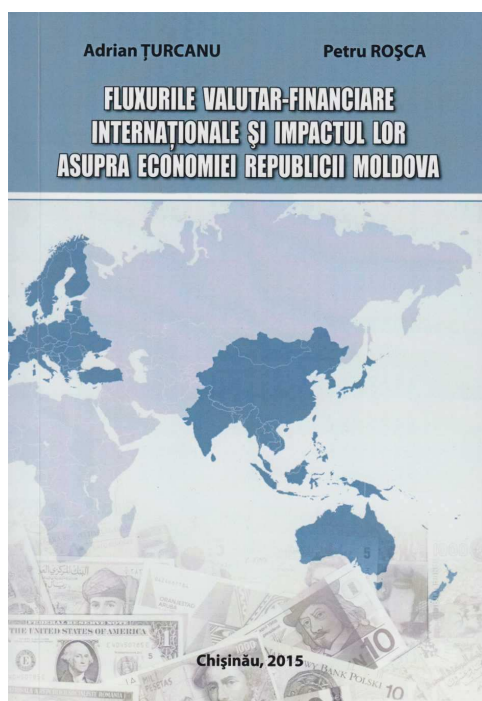
Литература

1. Закон РМ «Об инвестициях в предпринимательскую деятельность» от 23.04.2004 в Monitorul Oficial Nr. 64-66
2. Постановление Правительства Республики Молдова от 9 ноября 2006 года № 1288 «Об утверждении Стратегии привлечения инвестиций и продвижения экспорта на 2006-2015 годы» в 24.11.2006 в Monitorul Oficial Nr. 181-183
3. TheWorldBank. Indicator. GDP (current US\$) 2011-2015. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>(дата обращения 15.11.15)
4. Ежеквартальный статистический бюллетень РМ, выпуск 2014 года. / Национальное Бюро Статистики Республики Молдова – Кишинев, 2015.
5. Ежеквартальный статистический бюллетень РМ, выпуск январь-июнь 2015 года. / Национальное Бюро Статистики Республики Молдова – Кишинев, 2015.

III. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

Recenzie

la monografia „*Fluxurile valutar-financiare internaționale și impactul lor asupra economiei Republicii Moldova*”. Chișinău: ULIM, 2015. 365 p. *Autori*: Adrian Turcanu, Petru Roșca
ISBN 978-9975-56-225-6. CZU 339.338(478) T-94.



Una din particularitățile fundamentale ale economiei mondiale contemporane reprezintă tendința spre integrare a piețelor de capital, creditare, valutare și formarea unei piețe comune valutar-financiare la nivel internațional. Criza financiară declanșată plenar în 2008 și care a cuprins aproape întreaga planetă, transformându-se într-o criză economică, nu poate fi considerată o noutate din perspectiva teoriei economico-financiare. Adam Smith menționa posibilitatea existenței unor probleme de mandat încă de la apariția „Avuției națiunilor”, în anul 1776. Din păcate, și aici se constată că, după cum scria Arthur Schopenhauer, „o mare piedică potrivnică progresului omenirii vine din faptul că oamenii nu ascultă de cei care vorbesc înțelept, ci de aceia care strigă mai tare”. În plus, nu trebuie să pierdem din vedere că, poate, „cea mai bună dovadă că există alte forme de viață inteligente în univers este că niciuna nu a încercat să ne contacteze până acum”. Realizarea acestui proces este dictată de necesitatea identificării și utilizării de către economiile naționale a noi surse externe de finanțare, apelând la facilitățile pe care le oferă piața valutar-financiară internațională. Însă diversele procese, unele fiind bine cunoscute, altele mai puțin, ce au loc pe piața financiară internațională influențează economiile naționale și istoria a demonstrat că efectele acestea pot fi atât pozitive cât și negative. Inovația financiară asigură fluiditatea fluxurilor de capital. În acest fel, dacă păstrăm analogia anterioară, sistemul devine cu adevărat unul al vaselor comunicante. Nu mai există regiuni izolate sau momente de relaxare ale pieței financiare globale (căci, din moment ce acceptăm ideea globalizării financiare, existența unei piețe financiare globale se impune de la sine – variază doar gradul de integrare a acesteia). Un element determinant al acestei revoluții financiare

(în comparație cu abordarea conservatoare a piețelor financiare ca simple intermediare de bunuri tangibile, măsurabile în capital) sunt produsele derivate (contracte forwards, futures, options). Esențial, prin intermediul derivatelor, totul devine comensurabil, la costuri minime, în capital: contracte, valori monetare, certificate de depozit, mărfuri. Apărute inițial ca un substitut al asigurărilor și dintr-o necesitate de stabilitate a previziunilor financiare (prin garantarea unui preț minim de vânzare a produselor), derivatele au devenit rapid ținta speculatorilor, deci instrumente de pariuri. Această temă este îndeosebi actuală în condițiile impactului pe care îl au la nivel global crizele financiare internaționale, care își au ca finalitate destabilizarea și afectarea economiilor naționale prin intermediul fenomenului de „contagiune” de pe piețele comerciale și financiare tot mai integrate. Este deosebit de importantă în condițiile intensificării relațiilor economice internaționale și globalizării financiare, de a cunoaște efectele pe care le are piața valutar-financiară internațională asupra economiei naționale, ceea ce poate însemna atât oportunități de care au dat dovadă țările dezvoltate, cât și riscuri pentru economiile aflate la diferit nivel de dezvoltare. Pentru Republica Moldova, fiind o țară în tranziție, influxurile de capital financiar au o importanță vitală și cunoașterea particularităților influenței acestora asupra economiei naționale precum și gestiunea eficientă a lor, pentru obținerea beneficiilor maxime în condiții de risc minimi, constituie o prerogativă fundamentală. În cazul ignorării acestora Moldova riscă să rămână o țară marginalizată pe plan mondial și cu perspective incerte de dezvoltare economică și socială.

Problema abordată prezintă o actualitate deosebită în special în țările recipiente de capital, în unele țări în curs de dezvoltare și cele aflate la etapa de tranziție, care duc lipsă de resurse de finanțare interne și sunt nevoite să apeleze pe piața externă. Totodată experiența mai multor țări arată că influxurile financiare de capital, chiar și în proporții mari, nu constituie o condiție suficientă pentru asigurarea creșterii economice, fiind mult mai importantă calitatea acestora și capacitatea țărilor de a le utiliza rațional.

Scopul lucrării constă în determinarea particularităților influenței și efectelor pe care le are piața valutar-financiară internațională asupra economiei naționale, în scopul asigurării unei creșteri echilibrate a economiei naționale precum și pentru asigurarea contra riscurilor de destabilizare economico-financiară de pe urma crizelor financiare internaționale.

***Alexandru GRIBINCEA, profesor universitar,
doctor habilitat în științe economice***

Recenzia

la monografia “*Migrația internațională a forței de muncă*”. Chișinău: ULIM, 2015. 363 p. *Autori*: Petru Roșca, George Stana
ISBN 978-9975-56-212-6. CZU 331.556.4 P-74.



O componentă importantă a fenomenului zilelor noastre sunt schimbările demografice, care exercită influență nemijlocită asupra **forței de muncă** și, totodată, o caracteristică fundamentală a populației societății noastre, o reprezintă mișcarea populației, deplasarea ei dintr-un loc în altul. Acest drept a fost recunoscut de mai bine de 50 de ani, odată cu adoptarea Declarației Universale a Drepturilor Omului, care stipulează în articolul 13 faptul că orice persoană are dreptul să se mute și să trăiască în interiorul granițelor oricărui stat. **Totodată, oricine are**

dreptul să-și părăsească țara și să se reîntoarcă în ea. Din 1994, an de an, în cadrul Adunării Generale a ONU s-a dezbătut problema migrației internaționale, adoptându-se și Rezoluția 56/203 din 21 decembrie 2001. **Migrația internațională, fenomen care implică consecințe demografice, sociale, economice și politice a crescut semnificativ începând cu 1980**, iar interesul pentru analiza acestui proces s-a intensificat și a cuprins toate regiunile lumii. Dezbaterile privind fertilitatea redusă, îmbătrânirea populației, șomaj, export de inteligență, drepturile omului, integrarea socială, xenofobia, traficul de ființe umane și securitatea individului obligă organismele internaționale să reanalizeze politicile privind migrația internațională, precum și potențialele beneficii sau dezavantaje care implică țările de tranzit sau țările expeditoare/primitoare de migranți. În cadrul migrației internaționale, întâlnim două procese strâns legate între ele: **imigrația și emigrația.**

În prezent, imigrația contribuie semnificativ la creșterea populației, atenuând unele probleme legate de îmbătrânire în țările membre ale OCDE. Imigrația netă este factorul absolut și relativ cel mai important care contribuie la creșterea populației din Austria, Elveția, Germania, Italia, Luxemburg și Suedia. Migrația egalează creșterea populației indigene din SUA, Canada, Australia, Grecia, Norvegia și Olanda. În cele din urmă, migrația contribuie

foarte puțin la schimbarea demografică din Franța, Marea Britanie, Belgia, Portugalia și Spania.

Estimarea impactului migrației asupra ratei salariilor și asupra evoluției economice generale din economiile – gazdă sau de origine abundă în probleme legate de definire, colectare de date, construire de modele etc. **Pentru țările emitente** de migrație există un câștig economic evident prin **reducerea șomajului intern**. Tranziția la economia de piață și ulterioara aderare a României la Uniunea Europeană au sporit considerabil mobilitatea internațională a populației, respectiv a forței de muncă. După 1990 emigrația românească a atins cote foarte înalte, chiar dacă ulterior s-a mai temperat. În plus, odată cu deschiderea treptată a piețelor muncii din unele țări europene pentru muncitorii români s-a înregistrat un important flux de forță de muncă dinspre România spre alte țări din U.E. Deși nu figurează oficial în categoria emigranți, acești lucrători constituie o mărime importantă în balanța forței de muncă a României. Contribuind la diminuarea ratei oficiale a șomajului și a presiunilor sociale aferente, având un rol important la echilibrarea balanței de plăți externe (datorită remitențelor) lucrătorii români plecați în străinătate constituie totuși o importantă pierdere de potențial de muncă pentru țara noastră. Adăugând la aceasta și pierderile de forță de muncă și capital uman datorate emigrației obținem imaginea unui deficit de creștere și dezvoltare economică foarte important. Aceasta cu atât mai mult, cu cât o parte însemnată a emigrației este formată din forță de muncă înalt calificată.

Prezentul studiu abordează problematica migrației externe a României din perspectivă europeană, însoțită de cea a azilului, după ce România a devenit frontiera estică a UE.

Acest studiu își propune ca scop studierea procesului *migrației forței de muncă* privit prin prisma cooperării României cu alte state din Uniunea Europeană, dată fiind ambiguitatea interpretării conceptului; monitorizarea condițiilor și factorilor de influență asupra migrației forței de muncă, a componentelor de bază ale modului de viață. Realizând scopul, autorii au concretizat noțiunea de „migrație internațională a forței de muncă”, evidențierea factorilor de influență asupra migrației internaționale de forță de muncă, prezentarea politicilor și legislațiilor migrației în spațiul European etc. Prin realizarea cercetării, *Problema științifică soluționată* constă în stabilirea impactului pe care l-a avut aderarea României la Uniunea Europeană, în ceea ce privește migrația forței de muncă, și totodată cooperarea țării noastre cu alte state-membre ale Uniunii Europene în acest domeniu care în ultimii ani a cunoscut creșteri semnificative.

Lucrarea este concepută din două părți: partea teoretică și partea practică. Prima parte este stipulată dintr-un capitol și 6 subcapitole, partea a doua este expusă în patru capitole, expuse logic, care trec logic una în alta. Fiecare capitol este format din 3-4 subcapitole. Fiecare din capitole se finalizează cu

concluzii, punând bazele unor idei, care se materializează în următorul subcapitol.

Materialul este expus în baza propriilor cercetări, reflectă procesele din societate, de pe piața forței de muncă. Lucrarea este interesantă pentru studenți, masteranzi, doctoranți și al.

*Alexandru STRATAN, profesor universitar,
doctor habilitat în științe economice, director INCE*

Recenzia

la monografia “*Corporațiile transnaționale ca promotor al dezvoltării durabile economice*”. Chișinău: ULIM, 2015. 230 p.

Autori: Nartalia Percinschi, Alexandru Gribincea

ISBN 978-9975-56-200-3 334.7:339.9 C72



Evenimentele din economia mondială sunt destul de complexe și oportune. Economia mondială este de neconceput astăzi fără de corporațiile transnaționale, care sunt destul de elastice la diferite dificultăți, prin căutarea de avantaje economice în orice situație. Punctele de vedere din literatura de specialitate converg asupra faptului, că un rol aparte în tranziția spre sistemul global integrat al economiei mondiale în secolul al XXI-lea îl au marile întreprinderi care domină lumea. Acest rol provine din dimensiunile lor, aria de activitate care depășește limitele economiei naționale,

mai ales prin prezența și activitățile desfășurate, inclusiv în domeniile de interdependență cu fluxurile financiare, care alcătuiesc și accelerează procesul globalizării.

Corporațiile multinaționale sunt înțelese atât din punct de vedere academic, cât și în practica mediului de afaceri, ca vectori deosebit de importanți ai dezvoltării economiei mondiale și agenți ai furnizării securității economice mondiale, inovațiilor și progresului tehnico-științific. Interesul de cercetare în această lucrare este impactul acestor firme asupra vieții social-economice, economiei mondiale, relațiilor economice internaționale, piețelor locale în care operează și asupra ansamblului economiei mondiale, ceea ce impune o analiză restrânsă a ruajelor corporațiilor multinaționale pe plan economic și social. Lucrarea de față atinge unele coordonate din preocuparea mai extinsă despre etica și responsabilitatea socială a corporațiilor multinaționale ca actori non-statali în sistemul internațional.

Prima parte a lucrării definește sfera de cuprindere a corporațiilor multinaționale, pentru a facilita înțelegerea acestora în contextul globalizării economice. În partea a doua sunt trasate principalele coordonate ale globalizării economice, pentru a deschide breșa către analiza acestor corporații pe două paliere de argumentare: economic și social. Desigur, în literatura de specialitate

regăsim o taxonomie a posibilităților de cercetare a corporațiilor pe plan: economic, social, politic și din perspectiva teoriilor globalizării. Argumentarea este structurată pe pilonii economici și sociali, deoarece acestea două evidențiază semnificația și rolul corporațiilor ca agenți ai furnizării securității economice. De ajutor în înțelegerea rațiunii existenței și scopului corporațiilor este teoria responsabilității sociale corporative, pe care o vom caracteriza succint, atât din punct de vedere conceptual, cât și prin exemple de management moral și imoral în cadrul practicilor corporatiste.

Lucrarea vine ca un sprijin în satisfacerea curiozității cercetătorilor științifici și lucrători practici în vederea preluării elementelor novatorii, utilizate de CTN, și utilizarea lor în activitatea practică.

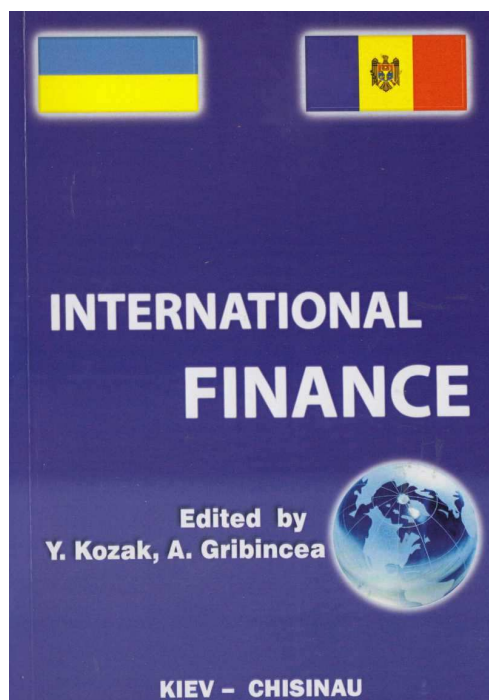
*Petru ROȘCA, profesor universitar,
doctor habilitat în științe economice*

Recenzie

la monografia “*International finance*”. Kiev – Chisinau, 2015. 274 p.

Autori: Yurii Kozak, Alexandru Gribincea

ISBN 978-9975-56-196-9 339.7 I-58 I-58



O caracteristică importantă a timpului nostru este interdependența tot mai mare a economiilor din diferite țări, transferuri prin internaționalizarea vieții economice, prin paleta globalizării proceselor de producție și a mediului financiar. Sectorul financiar global, care este cel mai influențat de globalizare, concomitent fiind cel mai important element al economiei globale. Sistemul financiar internațional este un element global de acumulare a resurselor financiare cu distribuția și redistribuirea între subiecții economici din lume, bazate pe principiile concurenței, care a devenit

un proces caracteristic, la nivel mondial. Sferele financiare, care au fost în prealabil fiecare mai distincte ca (monedă, piețele de credit, piețele de capital, managementul financiar, fiscalitate etc.) sunt din ce în ce în ce mai integrate, ca urmare a introducerii unor noi instrumente financiare, inginerie financiară inovatoare și abordarea multinațională la luarea deciziilor în managementul financiar. Mediul financiar global se schimbă ca rezultat al procesului de globalizare, creșterea pieței Eurocurrency, dezvoltarea unei piețe europene comune, rolul tot mai mare de corporațiilor financiare transnaționale și criza datoriilor internaționale.

Prin urmare, scopul lucrării se rezumă la sistematizarea și unificarea legilor, condițiilor, principiilor, proceselor care au loc în mediul financiar global, găsirea unor pârghii reale de a diminua riscurile și a utiliza oportunitățile deschise. Structura acestei lucrări este procesată prin revizuirea principiilor funcționării și dezvoltării finanțelor internaționale. Lucrarea este structurată în câteva compartimente, și cuprinde șase secțiuni. Prima parte este dedicată rolului finanțelor internaționale în economia mondială, instituirea sistemului global financiar și piața financiară globală, caracteristicile și principiile de funcționare a sistemului monetar global, etapele dezvoltării sale. În partea a doua sunt prezentate caracteristici vizând

plăți internaționale ca o formă de relațiile monetare și financiare globale, sunt prezentate sisteme electronice de plăți internaționale interbancare, metode și instrumente moderne, inovative din domeniul serviciilor financiare. Aspectele teoretice ale balanței de plăți și abordarea de bază a reglementării sale sunt prezentate în partea 3. Natura, structura și specificul piețelor financiare internaționale: Schimbul valutar, creditarea și valorile mobiliare pe piața financiară sunt caracterizate în partea 4. Tendințele de dezvoltare și funcționare a impozitării internaționale, diferențe în sistemele fiscale din diferite țări ale lumii, probleme de impozitare internaționale în legătură cu spălarea banilor și crima organizată transfrontalieră sunt investigate în partea 5.

Partea a șasea este dedicată problemelor de management financiar internațional, se evidențiază natura și caracteristicile managementului financiar al corporațiilor transnaționale și aspectul investițiilor pe plan mondial. Direcțiile generale ale managementului financiar internațional și abordări pentru gestionarea riscurilor legate sunt cercetate pentru a dezvălui cauzele apariției și metodele privind diminuarea riscurilor crizelor financiare. Pe de o parte o creșterea capitalului împrumutat, care caută utilizare profitabilă.

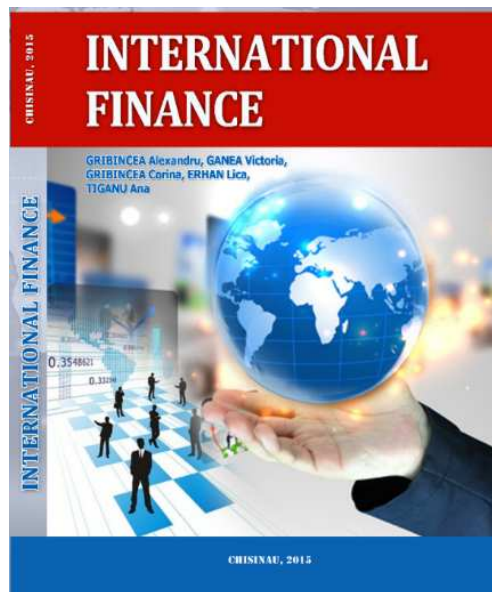
*Galina ULIAN, profesor universitar,
doctor habilitat în științe economice, USM*

Recenzie

la manualul “*International finance*”. Chisinau: INCE, 2015. – 335 p.

Autori : Gribincea Alexandru, Ganea Victoria, Țiganu Ana și al.

ISBN 978-9975-3032-7-9 CZU 339.7(075) I-58



Nevoile primordiale ale omului sunt: de hrană, de îmbrăcăminte și încălțăminte, de adăpost, de mijloc de deplasare și comunicare la distanță etc. Acestea au un caracter individual, depind de preferințele fiecărui om și diferă în funcție de vârstă, sex, ocupație, mediu social, zonă geografică, etc. Bunurile necesare se procură de la producători, prețul se stabilește pe piață. Aceste bunuri denumite private, oferite de producători, se află în cantități limitate din cauza

dimensiunii limitate a factorilor de producție, respectiv a resurselor bănești. Consumul unei persoane intră în concurență cu consumul altor persoane, adică un bun ce satisface nevoi individuale nu poate fi consumat decât de o singură persoană. Oamenii au multiple nevoi sociale: să fie apărați împotriva agresiunii din afara țării, să fie pașiți de diverși indivizi, să fie sprijiniți împotriva indivizilor ce încalcă regulile, a forțelor naturii (inundații, incendii, seisme, furtuni), să fie protejați sub raport social. Asemenea nevoi au un caracter social sau colectiv și pot fi satisfăcute prin intermediul instituțiilor publice ce oferă cetățenilor utilități publice (sociale) al căror consum este individual și neconcurențial. Rolul tradițional al finanțelor publice este cel *financiar*, adică acoperirea cheltuielilor cu funcționarea sectorului public și de mijloc de intervenție în viața socială. Prin intermediul finanțelor publice se alimentează fondurile bănești ale statului și se efectuează cheltuielile cu caracter administrativ, polițienesc, militar, diplomatic, cu dezvoltarea infrastructurii. Aceste acțiuni tradiționale s-au diversificat pe măsura dezvoltării societăților, alăturându-li-se cele cu educația, ocrotirea sănătății, cu securitatea socială, toate fiind finanțate din fonduri publice. În ceea ce privește acțiunile administrative și cele cu ordinea publică, acestea au luat o amplă dezvoltare, angajând resurse financiare tot mai mari, prin alocații bugetare. Prin achizițiile pentru consumul propriu, statul participă cu aproximativ 10% la formarea PIB în țările cu economie dezvoltată. Militarizarea permanentă a economiilor a condus la creșterea vertiginoasă a

cheltuielilor pentru aparare, fiind alocate anual sume importante pentru echipament militar și pentru cercetarea militară. Sectorul public modern furnizează și o serie de utilități cu caracter de cercetare, dat fiind ca aceste sume nu pot fi susținute integral numai de firme și de institute private.

Manualul este expus în 16 capitole, care includ informații vizând locul de finanțe internaționale în monetar mondial și sistemul financiar, concepte financiare internaționale, sistemul financiar global, sistemul monetar global și principiile de funcționare a acestuia, caracteristicile crizelor monetare și financiare mondiale moderne, reglementelor internaționale ca formă a relațiilor monetar-financiare, sistemele internaționale de plăți, piețele financiare internaționale, pieței valutare internaționale, piața de credit internațională, piața valorilor mobiliare internaționale, impozitarea internațională, caracteristici ale impozitării internaționale, offshore în sistemul de impozitare internațional, spălarea banilor, managementul financiar internațional, principiile managementului financiar internațional, direcțiile generale ale managementului financiar internațional, riscurile de activitate internațională a companiei, balanța de plăți: teorie și a regulamente, intervenția statului în balanța de plăți regulamentul.

Manualul este expus într-un limbaj simplu, accesibil, dar științific. Lucrarea este utilă pentru cercetarea studenților, masteranzilor, doctoranzilor și altor specialiști din domeniu.

*Ludmila COBZARI, profesor universitar,
doctor habilitat în științe economice, ASEM*

Recenzie

la monografia **“Particularitățile regionale ale gestiunii corporative în România”**. *Autori:* Gâf-Deac Maria, Roșca Petru. Chișinău: ULIM, 2014, 310 p. ISBN 978-9975-56-189-1.



În mediul economic și social din țările membre dezvoltate, precum și din cele aflate în tranziție pentru integrare în Uniunea Europeană (UE) se întâlnesc situații strategice și operaționale pentru creșterea economică, apariția marilor afaceri, care cu ajutorul integrării europene și a globalizării devin dominante pentru viața pe plan național și regional, internațional. Într-un asemenea context, apare necesitatea de a elabora reguli noi de funcționare a firmelor și organizațiilor, din cauza faptului că au apărut situații incorecte, uneori neetice al firmelor, care astfel reprezintă factori de risc

în mediul social-economic general. În mediul internațional, în regiuni, zone și în plan global, problemele de organizare și conducere corporativă a firmelor devin, pe zi ce trece, mai importante și urgente. O anumă „comportare sălbatică” pe piețele în care concurența este deja puternică, determină firmele să recurgă la diferite forme incorecte pentru obținerea profitului ori pentru supraviețuire. De aceea, top-managementul diferitelor firme practică, uneori, abuzuri, ilegalități, iar „lupta” economică este, îndeosebi, pentru desfacere și pentru ocuparea piețelor. întreprinderea modernă trebuie înțeleasă ca o rețea sau un cluster de contracte în mediul economic și social, din ce în ce mai competitiv. Gestiunea corporativă devine soluție importantă pentru consolidarea și stemului piețelor naționale de capital. Trebuie identificate soluții, variante și alternative noi pentru un nou spirit de participare mai activă a angajaților la decizii, la organizarea și conducerea firmelor pe direcții eficiente, programate.

Autorii au elaborat un model integrat al gestiunii corporative, care să cuprindă proceduri pentru toate situațiile de organizare și conducere. Este util să se elaboreze un model bazat pe relația „profit-bunăstare socială” care, de exemplu, ar putea fi o caracteristică, în fapt, comună modelelor generale de gestiune corporativă. Aprecierea concluzivă, de ansamblu, este că în

România și în planul regional apropiat, Republica Moldova, se deschid oportunități vizând gestiunea corporativă la întreprinderi, care la moment sunt firave. Totuși, trebuie să se aibă în vedere faptul că, în mod cert, gestiunea corporativă și bunele practici economice pe viitor, devin condiții obligatorii ale integrării în spațiul economic european. Structural, monografia cuprinde expunerea unui șir de probleme și soluții vizând conceptele de bază și particularitățile regionale în organizarea gestiunii corporative, aspecte teoretico-metodologice de organizare și gestiune corporativă, cercetarea experienței gestionării corporative în unele țări dezvoltate, estimarea particularităților regionale europene în organizarea gestiunii corporative.

O atenție deosebită autorii acordă analizei situației din domeniul organizării gestiunii corporative în România și pe plan regional, estimarea cadrului legislativ pentru gestiunea corporativă din România ca țară membră a UE, organizarea gestiunii corporative în România, organizarea gestiunii corporative în România și în plan regional european. ca rezultat al acestor cercetări autorii formulează unele direcții de perfecționare și organizare corporativă din România, planuri și acțiuni pentru gestiunea corporativă eficientă a firmelor din România și din plan regional, este elaborat modelul integrat de gestiune corporativă aplicabil structurilor și firmelor din România și din regiune.

Opera științifică este utilă pentru studenți, masteranzi, doctoranzi în vederea cercetărilor și aplicării metodelor economice în domeniul corporatist.

*Nicolae ȚÂU, profesor universitar,
doctor habilitat în științe economice, ASEM*

IV. PERSONALII

Igori Andrei BARCARI – LA 70 DE ANI



Domnul Igor A. BARCARI s-a născut în vara anului 1945 la 21 august, după finalizarea celui de-al Doilea război Mondial.

Carierea sa include diverse file bogate din istoria Republicii Moldova: ca om profesionist în diferite domenii, de la inginerie - la economie și pedagog.

În anul 1972 absolveste Institutul Politehnic din Chișinău. În 1979 finalizează studiile economice la

Universitatea de Stat din Chișinău.

Urmează activitatea 1972-1973 în calitate de inginer-economist la Institutul de Cercetări Științifice pentru Planificare;

1973-1981 – specialist principal, șef adjunct direcția generală economie națională al Comitetul de planificare al Republicii Moldova;

1981-1986 – Aparatul Guvernului al Republicii Moldova, consilier al Președintelui Consiliului de Miniștri (Primministru);

1986-1992 – Aparatul Guvernului Republicii Moldova, șef direcție telecomunicații și informație;

1992-1993 – Centrul Internațional de Expoziții „Moldexpo”, șef secție sisteme informaționale;

1993-1997 – Compania de stat „Moldova-Tur”, Director general adjunct, director comercial.

1997-1999 – Aparatul Guvernului Republicii Moldova, consilier principal de stat al Prim-Ministrului.

1999-2012 – activitate în diverse entități economice (șef secție marketing, director de proiect, administrator.

Din 1979 -1981, 2000-2012 – activitatea didactică la Universitatea de Stat din Moldova, Academia Relații Internaționale și Servicii Diplomatice, Institutul de Relații Economice Internaționale, Academia de Studii Economice din Moldova.

Din 1997 – în prezent – cadrul didactic la Facultatea Științae Economice la Universitatea Liberă Internațională din Moldova. În 2015 – decorat cu Medalia ULIM.

Domnul Igor A. BARCARI permanent își perfecționează calificarea, participând la diferite seminare, conferințe, lecții cum la nivel național așa și internațional. A activat ca expert și consultant la diverse proiecte naționale și internaționale, inclusiv: a Convenției Ramsar, Fondului Ecologic Global și

Băncii Mondiale, Programului TACIS, Programelor BSEC și ECOS – OUVERTURES pentru dezvoltarea turismului etc

DI Igor A.BARCARI este o personalitate bine cunoscută nu numai în Republica Moldova, dar în multe țări din lume, cu care statul nostru, devenind independent, a stabilit legături diplomatice. Înalta pregătire profesională, experiențe reprezentative, orientarea politică democratică, patriot adevărat - toate aceste atribute au contribuit la numirea dlui Igor A.BARCARI în calitate de promotor al intereselor naționale.

Pedagog talentat, Igor A.BARCARI aduce un mare aport la pregătirea noii generații de specialiști în instituțiile de învățământ superior din țară. Igor A.BARCARI oferă bogăția sa intelectuală, erudiția, experiență studenților, formând și dezvoltând interesul acestora spre cunoștințe și cunoaștere. Are o plăcere deosebită de a contribui la formarea cadrelor competente pentru economia națională, în mod deosebit, pentru domeniul relațiilor internaționale. Cu tinerii, care sunt fascinați de modul și actualitatea gândirii sale, de prestața sa, se înțelege de minune, fiind deschis problemelor și doleanțelor studenților.

Colegii îl cunosc pe domnul Igor A.BARCARI nu numai ca om profesionist, cercetător științific, profesor, dar și ca om onest, de înaltă cultură, tată a doi copii, soț și bunel iubit.

Îmbinarea abilităților profesionale, științifice, didactice și umane, disponibilitatea sufletească de a încuraja performanța îi asigură respectul și dragostea colegilor și studenților.

Cu prilejul frumoasei aniversări de 70 de ani îi dorim, colegului nostru, domnului Igor A.BARCARI multă sănătate, bucurie în familie, fericire și cele mai frumoase realizări în munca nobile și să aibă bucurie de la viața mulți ani înainte!

Седина мужчину украшает,

Время укрепляет его дух.

70 так много означает,

Ну а годы это просто пух...

И сегодня скажем без сомнения:

Человек, богатый ты душой.

Только верные твои решения.

Нравом, как обычно, молодой.

Прекрасен ты сегодня и шикарен.

Перед тобою новая ступень,

Отныне путь твой будет идеален.

А прошлое-всего лишь тень!

Colectivul profesoral al Facultății Științe Economice, ULIM.

Colegiul de redacție al Analelor ULIM, seria „Economie”.

Alexandru GRIBINCEA, prof. universitar, doctor habilitat