



**ANALETE  
UNIVERSITĂȚII  
LIBERE  
INTERNAȚIONALE  
DÎN MOLDOVA**

---

**SERIA  
ECONOMIE**

**2012 Vol. 12**

**UNIVERSITATEA LIBERĂ INTERNAȚIONALĂ  
DÎN MOLDOVA**



**ÎNSTITUTUL ÎNVESTIGAȚII STRATEGICE  
ÎN ECONOMIE**

**ANALELE  
UNIVERSITĂȚII LIBERE  
INTERNAȚIONALE DIN  
MOLDOVA**



**SERIA  
ECONOMIE**

2012 Vol. 12

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

ANALELE

Universității Libere Internaționale  
din Moldova  
*Director publicație:*  
*prof. univ., dr. hab. Andrei GALBEN*  
*Coordonator științific:*  
*prof. univ., dr. hab. Ana GUȚU*



## ECONOMIE

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

*Colegiul de redacție:*

Prof. univ., dr. hab., m.c. al AȘ a Moldovei *Gheorghe Mișcoi*; prof. univ., dr. hab. *Natalia Burlacu*; prof. univ., dr. hab. *Alexandru Gribîncea*; prof. univ., dr. hab. *Șilvestru Maximilian*; prof. univ., dr. hab. *Nicolae Țâu*; prof. univ., dr. hab. *Boris Chistruga* (ASEM); conf. univ., dr. *Vașile Corj*; prof. univ., dr. hab. *Dan Ilie Morega* (Târgu-Jiu); prof. univ., dr. *Ion Popescu* (București); prof. univ., dr. *Constantin Mecu* (București); prof. univ., dr. *Aurelian Bondrea* (București); prof. univ., dr. *N. Barbu* (Pitești); conf. univ., dr. hab. *Iuri Crotenco*; doctor în economie *Rodica Burbulea* – **secretar de redacție.**

*Redactor: Eugenia BALAN*

Machetare computerizată:

Volumul a fost recomandat pentru publicare de către senatul ULIM  
(*proces-verbal nr. 3 din 21 decembrie 2011*)

**Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții**

**Universitatea Liberă Internațională din Moldova.** Analele Universității Libere Internaționale din Moldova / Univ. Liberă Int. din Moldova; dir. publ.: Andrei Galben; red. resp.: Petru Roșca, coord. șt. Ana GUȚU. –Ch.: ULIM, 2012. – ISBN 978-9975-9747-4-5

Anul 2011, Vol.12: Seria Economie. – 2012. ### p. – Texte: rom., engl., fran., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art.

- ISBN 978-9975-9747-5-2. ISSN 1857-1468 : 50 ex  
[33+378.4](478)(082)=135.1=111=161.1

ISBN 978-9975-9747-5-2.

ISSN 1857-1468 © ULIM, 2012

# CUPRINS

## CONTENTS

### I. STUDII.....

**Progresul tehnologic: invenții, inovații și difuzii.....**

**Technological advance: invention,  
innovation and diffusion**

*Nicolae ȚĂU*

**Aparatul de conducere în condiții de criză.....**

**Managerial body in conditions of crisis**

*Natalia BURLACU*

**Marile corporații și gestiunea corporativă în România.....**

**Big corporations and corporate management in Romania**

*Petru ROȘCA, Maria GÂF-DEAC*

**Privire sui - generis asupra crizei declansate în 2008!.....**

**Sui-generis look on crisis unleashed in 2008!**

*Ion POPESC, Victor STOICA, Alexandrina MERUȚĂ (România);*

*Ilian GALBEN*

**Problema funcționării echilibrate a economiei Republicii Moldova.....**

**The problem of balanced functionality of the Moldovan economy**

*Iurie FILIP, Silvestru MAXIMILIAN, Viorica SPEIANU*

**Оценка инвестиционного процесса в Республике Молдова:**

**позиции страны в международных рейтингах, позитивные и  
негативные стороны инвестиционной деятельности.....**

**Assessment of the investment process in the Republic of Moldova:**

**country rankings in international ratings, positive and negative  
aspects of the investment activity**

*Татьяна Андреева, Александр Грибинча*

**Региональные экономические интеграционные объединения и их  
классификации на современном этапе развития мировой экономики...**

**Regional economic conglomerates and their classifications on the modern  
stage of the world economy**

*Юрий КРОТЕНКО, Ирина ТОЛМАЧЕВА*

**Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile**

**trecerii la economia bazată pe cunoaștere.....**

**Management of the macro-structural equilibriums in conditions  
of shifting to knowledge based economy**

*Ioana Andreea MARINESCU, Petru ROȘCA*

**Prevederi ale politicii bancare în scopul atragerii depozitelor.....**

**Provisions of the banking policies aimed at attracting deposits**

*Ana SOLTAN (SPÎNU),*

**Analiza metodelor și tehnicilor de cercetare a pieței turistice.....**

**Analysis of methods and techniques of researching the tourist market**

*Rodica BURBULEA*

Competitivitatea proiectelor de inovare și  
transfer tehnologic în dezvoltarea IMM inovative.....

Competitiveness of projects on innovation and technologic  
transfer in developing innovational SMEs

*Elvira Poștaru*

## **II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII.....**

Partenerii comerțului exterior al Republicii Moldova.....

Foreign trade partners of the Republic of Moldova

*Alexandru NEGRUȚĂ, Sergiu GUȘILO,  
Alexandru GRIBÎNCEA, Virgil GHERGHÎNA*

Rolul sistemului financiar-creditar în economia națională.....

The role of the financial-credit system in the national economy

*Petru Roșca, Sîrbu Serghei*

Consecințele migrației internaționale a forței de muncă.....

Consequences of international migration of the labor force

*Petru ROȘCA, George STANA*

Premisele apariției crizelor financiare mondiale și  
posibilele căi de prognozare.....

Premises of emerging world financial crises and potential ways  
of forecasting

*Viorica SPEIANU, Silvestru MAXIMILIAN*

Evoluția factorilor ce conduc la percolarea pieței financiare.....

Evolution of factors leading to percolation of financial markets

*Viorica SPEIANU, Silvestru MAXIMILIAN*

Региональные интеграционные формы  
в современной мировой экономике.....

Regional integrational forms in the modern world economy

*Юрий КРОТЕНКО, Ирина ТОЛМАЧЕВА*

Туристическая фирма - основное звено реализации  
концепции маркетинга в туризме.....

Touristic company – main link of reaching the concept  
of marketing in tourism

*Леонид ОСТРОФЕЦ*

*Renta turistică - un factor eficace de dezvoltare a  
turismului în Republica Moldova.....*

*Touristic rent - an efficient factor of developing tourism  
in the Republic of Moldova*

*Leonid OSTROFET*

Economisirea în perioada de criză

Savings in crisis time

*Clara DOMAN*

**Practici internaționale în managementul depozitelor bancare.....**

**International practices in bank deposits management**

*Ana SOLTAN (SPÎNU), Aliona CURCHI, Aliona Daniliuc*

**Declarațiile de la Lima și Mexic și cel de-al xx-lea**

**congres al instituțiilor supreme de audit.....**

**Statements of Lima and Mexic and the XX-th**

**congress of the supreme audit institutions**

*Cornelia DOBRE*

**Premizele globalizării în industria**

**ospitalității și turismului.....**

**Premises of globalization in the hospitality and**

**tourism industry**

*Rodica BURBULEA, Ecaterina ȘVEȚ*

**Regiunea ca o parte componentă a economiei UE.....**

**The region as a constituent part of the eu economy**

*Josef BELOUS*

**Particularitățile subvențiilor în diferite regiuni ale UE.....**

**The peculiarities of subsidication of different regions of the eu**

*Josef BELOUS*

**Uniunea europeană-maghreb: o asociație in curs de dezvoltare.....**

**European Union-Maghreb: an emerging association**

*Mihai BRADU*

**Perspectivile dezvoltării turismului în Republica Moldova**

**The perspectives of the development of tourism în the Republic of Moldova**

*Andrei MUNTEANU*

**Caracteristica comparativă a metodelor și tehnicilor manageriale**

**utilizate în întreprinderi.....**

**Comparative characteristics of managerial methods and**

**techniques used by the enterprises**

*Lilia TARANENCO*

**Calitatea – ca principiu de dezvoltare durabila**

**a întreprinderilor din Republica Moldova.....**

**Quality – as a principle for sustainable development of enterprises in the**

**Republic of Moldova**

*Iuliana DRĂGĂLIN*

**Cooperarea de consum din Republica Moldova**

**în contextul globalizării.....**

**Consumption cooperative in the Republic of Moldova**

**in the context of globalization**

*Aliona DANILIUC*

**Analiza eficienței activității financiare**

**a instituțiilor de învățământ superior.....**

**Analysis of financing activity of the institutions of higher education**  
*Narcis CIRMACI*

**Expres-analiza a cheltuielilor pentru știință  
în Republica Moldova.....**  
**Express-analysis of costs for science in the Republic of Moldova**  
*Marcel CHISTRUGA*

**Societățile transnaționale și investițiile străine directe .....**  
**Transnational companies and FDI**  
*Tatiana FONDOS, Ion STURZU*

**Auditul mediului-prioritate pentru instituțiile supreme de audit.....**  
**Environment audit – a priority for the supreme audit institutions**  
*Ion Sturzu*

**Abordări generale privind competențele autorităților  
publice locale în atragerea investițiilor.....**  
**General approaches of the local governments competencies  
in attracting investments**  
*Adriana BUZDUGAN*

**Responsabilitatea socială – aspect important în dezvoltarea  
durabilă a antreprenoriatului din Republica Moldova.....**  
**Social responsibility – important aspect in sustainable development  
of entrepreneurship in the Republic of Moldova**  
*Stela EFROS*

**Politici și legislație în domeniul migrației în UE și România.....**  
**Policies and legislation in the field of migration in the EU and Romania**  
*George STANA*

**Viitorul programelor de fidelizare propulsată de social  
media – marketing interactiv.....**  
**The future of the programs of driven loyalty by the social media  
– interactive marketing**  
*Galina LISA*

**Dezvoltarea activității de tranzit internațional  
al gazelor naturale pe teritoriul României.  
proiectul Nabucco. Istoricul proiectului.....**  
**Developing activity of international transit of natural  
gas via the territory of Romania.  
NABUCCO project. The background of the project**  
*Șilvia SCORȚESCU*

**Moldova în Nabucco.....**  
**Moldova in Nabucco**  
*Șilvia SCORȚESCU*

**Rezultatele aplicării practice a metodelor Fs și D pentru  
evaluarea eficienței sistemului de gestiune în procesul de  
control al finanțelor societăților comerciale pe acțiuni.....**

**Results of practical applying of Fs and D methods for evaluation  
of managerial system efficiency in the process of finances control  
of the Joint-Stock Companies**

*Nicolae Cristian JUSCU*

**Controlul intern și auditul intern al entităților publice.....**  
**Internal control and internal audit of public institutions**

*Doru TELEMBECI*

**Aspecte ale percepției elevilor de clasa a vii  
cu privire la sistemul legislative.....**

**Perceptions' aspects of VII-th grade students on the legislative system**

*Cosmîn LUNGU*

**Globalizarea – condiție primordială a dezvoltării societății modern.....**  
**Globalization – primordial conditions of developing a modern society**

*Gh. Constantin Cristian OPREA*

**Turismul – izvor de cultură, nu doar resursă economic.....**

**Tourism – a spring of culture, not mere economic resource**

*Cosmîna Șilviana SAVU*

**Criza economică mondială: comentarii, opinii, prognoze.....**

**World economic crisis: comments, opinions, prognosis**

*Octavian – Dan RĂDESCU*

**Convergențe între progresul social  
și creșterea economic.....**

**Convergence between social progress  
and growth**

*Alexandrina MERUȚĂ*

### **III. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI.....**

**Ion Iulian HURLOIU, Petru Ion ROȘCA**

**Managementul activităților de prevenire și combatere  
a fraudelor fiscale la nivel internațional. *Monografie.***

Chișinău: ULIM, 2011. -235 p.....

**Management of activities on preventing and fighting fiscal frauds  
at international level. *Monography.* Chisinau: ULIM, 2011. -235 p.**



## I. STUDII

### TECHNOLOGICAL ADVANCE: ÎNVENTION, ÎNNOVATION AND DIFFUȘION

*Nicolae TÂU, dr. hab., prof. univ, ULIM*

*Pentru economiști avantajul tehnologic are loc în cursul perioadei de timp numită termen foarte lung, care poate fi câteva luni ori mai mulți ani. Termen foarte lung este perioada în care tehnologiile pot fi schimbate și în care firmele pot desăvârși și oferi în întregime produse noi. Avantajul tehnologic modifică curba exterioară a posibilității producerii, dând posibilitate economiei să majoreze producerea bunurilor și serviciilor. Avantajul tehnologic este un proces din trei componente: invenția, inovarea și difuzia.*

*Key words:* very long term, invention, innovation and diffusion, product innovation, process innovation.

For economists, technological advance occurs over a theoretical time period called the **very long run**, which can be as short as a few months or as long as many years. *Very long run is a period in which technology can change and in which firms can develop and offer entirely new products.* Recall that in four market models: pure competition, monopolistic competition, oligopoly, and pure monopoly, the short run is a period in which technology, plant, and equipment are fixed; in the long run, technology is constant but firms can change their plant sizes and are free to enter or exit industries. In contrast, the very long run is a period in which technology can change and in which firms can develop and offer entirely new products. Technological advance shifts an economy's production possibilities curve outward, enabling the economy to obtain more goods and services. Technological advance is a three-step process of invention, innovation, and diffusion.

The basis of technological advance is **invention**: *the discovery of a product or process through the use of imagination, ingenious thinking, and experimentation and the first proof that it will work.* Invention is a process, and the result of the process is also called an invention. Invention usually is based on scientific knowledge and is the product of individuals, either working on their own or as members of corporate R&D staffs.

Innovation draws directly on invention. While invention is the "discovery and first proof of workability," **innovation** is the first successful commercial introduction of a new product, the first use of a new method, or the creation of a new form of business organization. Innovation is of two types: **product innovation**, which refers to new and improved products or services; and **process innovation**, which refers to new and improved methods of production or distribution. Innovation is a major factor in competition, since it sometimes enables a firm to leapfrog competitors by rendering their products or processes obsolete.

Innovation need not weaken or destroy existing firms. Aware that new products and processes may threaten their survival; existing firms have a powerful incentive to engage continually in R&D of their own. Innovative products and processes often enable such firms to maintain or increase their profits. The introduction of aluminum cans by Reynolds, disposable contact lenses by Johnson & Johnson, and scientific calculators by Hewlett-Packard are good examples. Thus, innovation can either diminish or strengthen market power.

**Diffusion** is the spread of an innovation through imitation or copying. To take advantage of new profit opportunities or to slow the erosion of profit, both new and existing firms emulate the successful innovations of others. Years ago McDonald's successfully introduced the fast-food hamburger; Burger King, Swiss Chalet, and

other firms soon copied that idea. Hertz greatly increased its auto rentals by offering customers unlimited mileage, and Avis, Budget, and others eventually followed. DaimlerChrysler profitably introduced a luxury version of its Jeep Grand Cherokee; other manufacturers, including Acura, Mercedes, and Lexus, countered with luxury sport-utility vehicles of their own. In each of these cases, innovation has led eventually to widespread imitation—that is, to diffusion.

Innovation becomes the key driver of productivity growth and rising prosperity especially for advanced economies as there is no limit to new ideas and ways of doing things. Yet like other growth drivers discussed above, the manner in which innovation can be catalyzed in different industries and areas will differ. What is required is a holistic approach that encompasses rewards (incentives and financing), capabilities (analytic and scientific skills), attitudes (acceptance of change and risk), and access to information (dispersing knowledge and widespread tinkering).

Although substantial gains can be obtained by improving institutions, building infrastructure, reducing macroeconomic instability, or improving human capital, all these factors eventually seem to run into diminishing returns. The same is true for the efficiency of the labor, financial, and goods markets. In the long run, standards of living can be enhanced only by technological innovation. Innovation is particularly important for economies as they approach the frontiers of knowledge and the possibility of integrating and adapting exogenous technologies tends to disappear. Although less-advanced countries can still improve their productivity by adopting existing technologies or making incremental improvements in other areas, for those that have reached the innovation stage of development, this is no longer sufficient for increasing productivity.

Firms in these countries must design and develop cutting-edge products and processes to maintain a competitive edge. This requires an environment that is conducive to innovative activity, supported by both the public and the private sectors. In particular, it means sufficient investment in research and development (R&D), especially by the private sector; the presence of high quality scientific research institutions; extensive collaboration in research between universities and industry; and the protection of intellectual property. Amid the present economic uncertainty, it will be important to resist pressures to cut back on R&D spending—both at the private and public levels—that will be so critical for sustainable growth going into the future.

**Table 1. US trade in advanced technology products, by technology: 2000-2006 (US \$ million)**

Category	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Export</b>							
All technologies	223,415.4	200,106.8	176,627.3	179,786.5	201,454.0	215,605.7	252,569.3
Biotechnologies	1,728.8	1,615.0	2,130.5	2,862.8	3,743.2	4,592.5	5,163.1
Life sciences	11,950.6	12,839.6	11,858.6	13,002.0	14,515.9	16,493.8	18,756.1
Optoelectronics	4,113.0	3,402.7	2,430.6	2,467.0	3,506.4	4,636.6	5,063.6
Information and communications	76,132.0	65,180.4	51,998.4	51,499.7	57,402.5	61,885.1	66,842.3
Electronics	56,884.0	45,358.4	42,762.6	46,597.2	48,564.4	47,543.6	53,415.3
Flexible manufacturing	14,295.1	9,451.4	8,562.5	8,319.6	13,044.3	11,854.1	14,664.8
Advanced materials	2,651.2	2,309.6	1,088.9	1,036.5	1,137.2	1,154.9	1,401.1
Aerospace	52,747.5	56,916.7	53,255.2	49,432.9	54,377.3	62,737.6	81,216.6
Weapons	1,528.8	1,522.7	1,557.7	1,451.6	1,852.1	1,551.7	2,012.9
Nuclear technology	1,266.0	1,430.3	1,671.2	1,488.9	1,503.1	1,032.1	1,634.9
Computer software	118.4	80.0	1,310.9	1,628.1	1,807.6	2,123.2	2,398.5
<b>Imports</b>							
All technologies	195,660.3	195,265.2	195,100.1	207,196.2	238,478.3	259,968.7	290,648.0
Biotechnologies	1,136.0	1,294.4	1,871.9	2,183.9	1,967.4	4,218.8	4,872.6
Life sciences	16,210.5	20,113.0	25,950.3	30,936.9	32,799.0	30,390.3	33,736.6
Optoelectronics	5,822.9	5,607.5	5,435.6	5,254.9	7,795.0	12,173.5	19,575.0
Information and							

communications	91,035.7	94,435.0	99,985.1	109,133.3	131,549.3	146,083.2	160,015.6
Electronics	41,651.5	30,882.6	26,649.5	25,135.2	27,454.0	26,594.4	28,009.1
Flexible manufacturing	8,684.9	7,473.4	6,562.2	6,262.8	7,587.2	8,897.2	10,289.6
Advanced materials	2,707.4	2,435.9	1,484.9	1,510.5	1,794.4	1,803.8	2,170.8
Aerospace	25,733.1	30,511.0	25,212.9	22,773.1	23,832.8	25,531.4	27,584.3
Weapons	413.2	383.1	407.0	461.4	539.7	648.2	748.7
Nuclear technology	1,436.1	1,405.7	1,758.9	2,589.0	2,169.9	2,522.6	3,024.4
Computer software	826.0	723.6	780.6	955.2	989.7	1,105.3	821.2
<b>Balance</b>							
All technologies	27,755.1	4,841.6	-17,472.8	-27,409.7	-37,024.3	44,363.0	-35,278.8
Biotechnologies	592.8	320.6	258.6	678.9	1,775.8	373.7	290.5
Life sciences	-4,259.9	-7,273.4	-14,091.7	-17,934.9	-18,283.1	-13,896.4	-14,980.5
Optoelectronics	-1,709.9	-2,204.8	-3,006.0	-2,787.9	-4,288.6	-7,536.7	-14,511.4
Information and communications	-14,906.7	-29,254.6	47,986.7	-57,633.6	-74,146.6	-84,198.1	-93,173.3
Electronics	15,232.5	14,475.8	16,113.3	21,462.0	21,110.4	20,949.4	25,406.2
Flexible manufacturing	5,610.2	1,978.0	2,000.3	2,056.8	5,457.1	2,956.9	4,375.2
Advanced materials	-56.2	-126.3	-396.0	-474.0	-657.2	-648.8	-769.7
Aerospace	27,014.4	26,405.7	28,042.3	26,659.8	30,544.5	37,206.3	53,632.3
Weapons	1,115.6	1,139.6	1,150.7	990.4	1,312.4	903.5	1,264.2
Nuclear technology	-170.1	24.6	-87.7	-1,100.1	-666.6	-1,490.5	-1,389.5
Computer software	-707.6	-643.6	530.1	672.9	817.9	1,017.9	1,577.4

Source: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, special tabulations (March 2007).

Business sophistication is conducive to higher efficiency in the production of goods and services. This leads, in turn, to increased productivity, thus enhancing a nation's competitiveness. Business sophistication concerns the quality of a country's overall business networks as well as the quality of individual firms' operations and strategies. This is particularly important for countries at an advanced stage of development, when the more basic sources of productivity improvements have been exhausted to a large extent. The quality of a country's business networks and supporting industries, as measured by the quantity and quality of local suppliers and the extent of their interaction, is important for a variety of reasons.

When companies and suppliers from a particular sector are interconnected in geographically proximate groups ("clusters"), efficiency is heightened, greater opportunities for innovation are created, and barriers to entry for new firms are reduced.

During much of the 1990s, U.S. trade in advanced technology products produced consistent trade surpluses for the United States and stood in stark contrast to the steadily growing annual trade deficits from U.S. trade in general merchandise. But beginning in 2001 and coinciding with the end of the dot-com boom, the trade balance for U.S. technology products began to erode. By 2002, U.S. imports of advanced technology products exceeded exports, resulting in the first U.S. trade deficit in this market segment (table 1). The technology product trade deficit has continued each year since then, standing at \$38.3 billion in 2006 after reaching a high of \$44.4 billion in 2005 and. The deficits in this market segment reflect the growing imbalance of U.S. trade with Asia and especially with China. In most other parts of the world, U.S. trade in technology products generally produces surpluses or relatively balanced trade.

The deficits in this market segment reflect the growing imbalance of U.S. trade with Asia and especially with China. In most other parts of the world, U.S. trade in technology products generally produces surpluses or relatively balanced trade (table 2).

The U.S. Census Bureau developed the advanced technology product classification system to track exports and imports that embody new or leading-edge technologies. The system categorizes trade into 10 major technology areas: biotechnology, life science technologies, optoelectronics, information and

communications, electronics, flexible manufacturing, advanced materials, aerospace, weapons, and nuclear technology. To be included in a category, a product must contain a significant amount of one of the leading-edge technologies, and the technology must account for a significant portion of the product's value.

Throughout most of the 1990s, U.S. exports of advanced technology products exceeded imports in 9 of the 11 technology areas. Trade in aerospace products consistently produced the largest surpluses for the United States during this time, followed by electronics.

**TABLE 2. U.S. trade balance in advanced technology products, by trade partner: 2000-06 (US \$ millions)**

Country/economy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Total</b>	<b>27,755.1</b>	<b>4,841.6</b>	<b>-17,472.8</b>	<b>-27,409.7</b>	<b>-37,024.3</b>	<b>44,363.0</b>	<b>-36,278.7</b>
NAFTA partners	7,447.9	1,617.3	-35.9	-44.8	959.0	-198.9	-3,571.1
Canada	5,308.0	4,115.5	3,651.0	4,305.1	6,594.3	7,229.3	8,654.3
Mexico	2,133.9	-2,498.2	-3,686.9	4,349.9	-5,635.3	-7,428.2	-12,225.4
<b>Asia selected</b>	<b>-25,735.6</b>	<b>29,022.3</b>	<b>-35,594.1</b>	<b>41,424.6</b>	<b>-59,306.5</b>	<b>-70,491.0</b>	<b>-73,475.9</b>
China	-1,104.6	-1,404.6	-8,233.5	-16,942.3	-31,049.2	41,472.6	49,327.0
India	913.3	951.2	1,056.0	1,075.4	1,186.6	1,596.1	2,557.9
Indonesia	-889.3	-1,183.2	-1,066.8	-867.9	-902.6	-832.6	-656.2
Japan	-12,699.5	-9,354.6	-6,895.1	-5,440.9	-5,713.4	-6,814.0	-6,300.3
Malaysia	-5,550.7	-8,000.8	-7,915.6	-8,578.1	-10,649.3	-15,605.1	-16,584.0
Philippines	-1,807.0	-973.3	-877.7	934.3	1,026.9	721.7	1,159.2
Singapore	-2,183.1	-388.1	-1,903.1	-1,977.1	-646.2	77.2	2,349.8
South Korea	-220.6	-3,828.4	-4,226.7	-4,843.4	-7,636.4	-2,574.1	408.1
Taiwan	-2,128.4	4,783.3	4,207.2	-3,818.7	-2,858.2	-2,270.4	-3,740.5
Thailand	-65.5	-57.2	-1,322.4	-965.9	-2,066.7	-3,319.2	-3,342.9
<b>Europe, selected</b>	<b>24,418.1</b>	<b>12,611.5</b>	<b>668.4</b>	<b>-888.4</b>	<b>3,838.1</b>	<b>2,415.7</b>	<b>3,841.4</b>
Austria	310.4	274.2	265.5	20.8	33.1	45.9	48.8
Belgium	1,148.4	577.8	362.8	668.5		1,216.6	510.8
Czech Republic	257.6	158.0	113.4	-19.1		31.6	48.5
Denmark	59.9	61.2	30.5	-110.0	156.4	-315.1	-273.7
Federal Republic of Germany	3,603.4	2,840.3	1,266.9	1,298.9	-255.3	-356.1	1,561.9
Finland	452.4	139.1	-44.4	-185.9	63.5	53.1	176.6
France	-222.0	-1,757.0	-1,108.9	-2,533.7	329.1	756.3	215.4
Greece	581.0	598.7	531.6	436.6	1,049.8	268.3	507.2
Hungary	-1,094.9	-641.5	-849.6	-827.5	-603.4	-1,011.4	-780.3
Ireland	-2,729.0	-5,346.1	-10,409.9	-11,288.1	-9,697.8	-9,847.0	-10,200.0
Italy	1,556.7	1,069.7	1,231.4	1,412.5	930.7	370.1	558.6
Netherlands	7,904.0	6,290.5	5,498.7	6,370.3	6,961.1	7,415.1	7,272.8
Norway	330.3	218.5	143.3	128.0	7.5	170.6	173.5
Poland	215.3	177.1	138.6	142.9	150.7	238.3	505.1
Portugal	316.3	329.6	-82.9	-232.7	-176.4	-124.0	33.3
Slovakia	43.5	19.9	15.1	20.5	16.6	33.3	339.7
Slovenia	28.5	20.5	24.3	14.7	7.8	33.1	26.1
Spain	2,021.4	1,216.3	700.7	713.4	905.2	1,170.3	932.2
Sweden	1,058.6	272.6	-297.3	-138.2	-416.5	-826.9	188.4
Switzerland	410.3	-128.8	-278.8	-767.1	-623.0	-1,274.8	-1,285.9
United Kingdom	8,166.0	6,220.7	3,417.4	3,986.6	4,661.8	4,368.4	3,281.4
<b>Latin America, selected</b>	<b>7,286.2</b>	<b>5,358.0</b>	<b>2,809.2</b>	<b>2,364.0</b>	<b>3,933.6</b>	<b>5,953.7</b>	<b>10,256.1</b>
Argentina	1,384.6	1,000.8	205.4	432.0	588.6	851.6	941.9
Brazil	3,863.3	2,776.1	986.2	595.1	1,542.9	2,548.0	5,270.4
Chile	924.9	855.7	595.6	581.8	609.4	1,060.6	1,767.1
Costa Rica	42.3	-240.5	156.9	80.2	19.3	80.8	311.3
Peru	317.7	276.8	287.1	300.7	321.8	358.3	518.9
Venezuela	753.4	689.1	578.0	374.2	851.6	1,054.2	1,446.5
<b>Other, selected</b>	<b>5,324.5</b>	<b>4,178.0</b>	<b>5,560.7</b>	<b>3,962.4</b>	<b>3,824.8</b>	<b>4,045.4</b>	<b>5,818.4</b>
Australia	3,353.0	2,615.1	4,329.3	3,671.9	2,928.6	2,904.0	3,616.8
Israel	194.3	374.5	-74.2	-162.2	493.0	383.3	134.5
Russia	600.4	-621.2	401.2	-685.2	-509.9	-497.1	-440.5
South Africa	881.1	908.6	542.1	610.3	506.1	604.0	674.0
Turkey	1,496.5	901.0	1,164.7	527.6	407.0	651.2	1,833.6
<b>All other countries</b>	<b>9,014.0</b>	<b>10,099.1</b>	<b>9,116.9</b>	<b>8,521.7</b>	<b>9,728.7</b>	<b>13,912.1</b>	<b>18,852.4</b>

Source: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, special tabulations.

Since then, the number of technology areas in which U.S. exports of advanced technology products generally exceeded imports has slipped from nine areas showing a trade surplus during the 1990s to five or six since 2000 (table 1). Aerospace products continue to produce the largest surpluses. Surpluses in aerospace trade narrowed in the mid-1990s as competition from Europe's Airbus Industry challenged U.S. companies' preeminence at home and in foreign markets.

In 2005, U.S. trade in aerospace products generated a net inflow of \$37.2 billion that rose to \$53.6 billion in 2006 (table 1).

U.S. trade classified as electronics products (e.g., electronic components including integrated circuits, circuit boards, capacitors, and resistors) is the only other technology area that has generated large surpluses in recent years. However, unlike the U.S. trade surplus in aerospace products where exports were higher in 2006 than in 2000, the larger surplus in the electronics technology area resulted mainly from a greater drop in U.S. imports than exports between 2000 and 2006. In 2000, U.S. trade in electronics products generated a net inflow of \$15.2 billion that increased to \$16.1 billion in 2002, \$21 billion in 2003, 2004, and 2005, and to \$25 billion in 2006. Trade activity in biotechnologies, computer software, flexible manufacturing (e.g., industrial automation products, robotics), and weapon technologies generated small surpluses over the past few years.

*Summary. The comparative advantage long held by U.S. producers in international trade of advanced technology products has been replaced by successive years of uninterrupted annual trading deficits beginning in 2002. Trade deficits with Asia, especially with China, Malaysia, and Japan, overwhelm U.S. surpluses and relatively balanced trade with other parts of the world. In 2006, the United States continued to export considerably more than it imported in two technology areas, aerospace and electronics. But large trading deficits in information and communication technologies, life science technologies, and optoelectronics led to yet another negative year for U.S. trade in advanced technology products.*

*Note:*

1. Derek Hill, Lawrence M. Rausch, Annual deficits continue for U.S. trade in advanced technology products, National Science Foundation, Division of Science Resources Statistics, NSF 07-329, August 2007
2. U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, special tabulations, 2007
3. <http://www.fedstats.gov>
4. [http://www.bea.gov/agency/uguide1.htm#\\_1\\_19](http://www.bea.gov/agency/uguide1.htm#_1_19).

**Recenzent: Gheorghe Mișcoi, dr. hab., prof. univ., membru cor. AȘM**

## **APARATUL DE CONDUCERE ÎN CONDIȚII DE CRIZĂ**

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

*Device management (administrative managers organized in a certain way), headed by the head company (general manager) to organize team work to overcome the crisis. This fully - + device management leader - is an integral and autonomous than that works as a party system and develops according to certain legitimate. A specific feature of the device management is the contradiction of its functions, which is that it manifests itself as a developer and execution of anti-crisis program. And in terms of organizational stress these two components of the administrative function very much as content and approaching deadline, showing a process of express-assessment of the situation, the rapid response to change, planning and organizational development measures of the situation in stability. Pentru direction under intense activity, which contains many force-major situations, requires a high level of intellectual and organizational managers, their union in a mobile rapid action group (monitoring, decisions) and energy.*

Aparatul de conducere (managerii administrativi organizați într-un anumit mod), în frunte cu conducătorul firmei (managerul general) organizează colectivul de muncă spre depășirea crizei. Această totalitate – liderul + aparatul de conducere – reprezintă un organism unitar comparativ autonom, care funcționează ca o formațiune de sistem și se dezvoltă conform anumitor legități. O particularitate specifică a aparatului de conducere este contradicția funcțiilor sale, care constă în faptul că el se manifestă și ca elaborator și ca executor al programului anticriză. Iar

În condițiile de stres organizațional aceste două componente ale funcției administrative foarte mult se apropie ca și constituind conținut și termen de realizare, prezentând un proces de expres-evaluare a situației, de reacție rapidă la schimbări, de planificare și organizare a măsurilor de dezvoltare a situației în direcția stabilită. Pentru o activitate în regim intens, cu multe situații force-major, este necesar un înalt nivel intelectual și organizațional al managerilor, unirea lor într-un grup mobil pentru acțiuni rapide (monitoring, hotărâri) și energice. Necesitatea unității organizaționale a managerului general (organ executiv individual) cu managerii administrației (de state și liniari), în același timp, presupune și o divizare rațională între ei a funcțiilor administrative și a responsabilității. Acest fapt este deosebit de important în condițiile de stres organizațional, când distribuirea strictă a rolurilor asigură executarea rapidă a ordinelor administrative și controlul pe materii a executorilor. Distanțarea funcțională permite soluționarea operativă a problemelor de cadre și realizarea permutării și numirii conducătorilor de diferit nivel, fără proceduri de coordonare, pentru care firma aflată în stare de criză nu dispune de timp. Aceasta necesită funcții specifice, forme și metode de lucru al aparatului administrativ și ale managerului general, perfecționarea tehnologiilor de interacțiune a lor. Scopul conducătorului firmei aflate în criză și a aparatului ei administrativ este depășirea stresului organizațional și ridicarea la un nivel nou, mai înalt, de eficacitate a producției. Conform acestor indici și trebuie să fie apreciată activitatea managementului anticriză. În opinii este necesar a elabora un program de pregătire a specialiștilor pentru gestiunea întreprinderii în situație de criză, iar în cadrul acestuia în tehnologia economică este necesar a introduce noțiunea de „administrator anticriză”. Acest termen va include specialiștii ce lucrează cu întreprinderile insolubile (falimentare) în cadrul procedurilor judiciare (conducătorii de concurs și arbitraj), și, de asemenea, specialiștii ce lucrează cu întreprinderile insolubile. Starea de incertitudine critică a organizației în primul rând se reflectă asupra comportamentului managerilor administrativi, care în totalitate sunt numiți aparat de conducere. Unii dintre ei intră în panică, brusc își scad activitatea de muncă, alții așteaptă, nedepunând eforturi spre schimbarea situației, alții, dimpotrivă, se mobilizează, manifestă atitudine creatoare față de activitatea sa și realizează acțiuni energice de depășire a crizei și de schimbare a stării economice a organizației. Existența unor astfel de diferențe de grup în aparatul firmei în criză necesită o poziție diferențiată în elaborarea și realizarea hotărârilor administrative, un lucru special cu fiecare grup administrativ, manifestând atitudini individuale în dorința de a soluționa sarcinile de depășire a crizei. Președintele firmei electrotehnice „Mașusita” Mașusita Konosuke afirmă că „gestiunea și știința despre gestiune sunt lucruri diferite. În știință este posibilă explicarea unor lucruri cuiva și învățarea personală. În gestiune așa lucruri sunt imposibile. Gestiunea este întotdeauna numai însușirea individuală. În sport, spre exemplu, baseball sau natație, este necesar un teren pentru baseball sau un bazin. Întreprinderea este un stadion pentru asimilarea independentă a gestiunii, iar cel mai mare stadion, prevăzut în aceste scopuri, este însăși viața”[2, p.268].

Așadar, pentru ridicarea calificării colaboratorilor administrativi este necesar a crea pentru ei condiții, pe parcursul executării cărora în timpul îndeplinirii funcțiilor de serviciu să capete deprinderi de gestiune, să-și lărgescă diapazonul sarcinilor posibile, în același rând, cele caracteristice pentru perioada de stres organizațional. Nivelul de cultură gestională al acestor reprezentanți ai personalului firmei, gradul de organizare, capacitățile de soluționare a sarcinilor, găsirea ieșirilor din situațiile de force-major, rețetele de depășire a stărilor de criză stau la baza managementului anticriză efectiv. Este imposibil a ști totul. De asemenea, e dificil a învăța, a gestiona în condiții de criză, neavând o experiență proprie în această privință. Însă, studiarea formelor și metodelor managementului anticriză, cunoașterea proiectelor de anticriză

realizate cu succes, programele și tehnicile de gestiune – e destul de accesibil. Toate acestea luate în totalitate pot asigura un fundament trainic pentru proiectarea modelelor de anticriză proprii și pentru practica administrativă în condiții de criză. În componența aparatului administrativ se evidențiază clar trei grupuri de manageri: conducătorii, specialiștii, executarii. Între ei nu există divizări concrete ale caracterului funcțiilor îndeplinite. Managerul trebuie să dispună de cunoștințe speciale, adică să fie un bun specialist în ramura sa. De asemenea, conform statutului social, el este un funcționar. Însă pe manageri îi deosebesc faptul că ei sunt obligați să ia hotărâri și să dirijeze activitatea colaboratorilor aflați în subordine. Aceasta este funcția principală. Cu cât mai mare este firma, cu cât mai diversificată este structura ei, cu atât este necesar un număr mai mare de persoane, care ar dirija activitatea grupurilor de colaboratori (organizarea, direcționarea și coordonarea activității lor). Specialistul este obligat să posede un minimum de cunoștințe și deprinderi pentru îndeplinirea funcțiilor administrative și cele tehnologic-constructive. În primul caz acesta este un specialist al aparatului administrativ, în al doilea – un specialist al unui birou de proiectări, a unei secții tehnologice, a unei stații de control și cercetare ș.a.m.d. În cadrul firmei nu există o divizare clară între gestionari și specialiștii-marketologi, specialiștii-tehnologi și alți specialiști. Aceasta se explică prin faptul că pentru asigurarea dirijării firmei nu este necesară o astfel de divizare. În afară de aceasta, specialiștii-marketologi pe lângă studierea pieții, deseori execută funcții comerciale, adică nemijlocit îndeplinește funcția managerială de control. Cu toate acestea, specialistul aparatului administrativ nu ia de sine stătător decizii administrative, ci doar pregătește proiectul lor și după acordul conducătorului îl aduce la executori, organizează și controlează realizarea lui (executarea și desfacerea producției). Executorul la fel ca și specialistul, trebuie să dispună de un anumit bagaj de cunoștințe și deprinderi. El, de asemenea, individual nu ia hotărâri administrative. De regulă, la această categorie se referă colaboratorii tehnicieni, care sunt în minoritate în firme. În condițiile de criză principala încărcătură psihologică și organizațională în aparatul de conducere cade pe umerii conducătorilor. Această încărcătură are un caracter specific de complexitate pentru conducătorii de state și cei liniari. Comun și pentru unii, și pentru alții este deficitul acut de resurse financiare și materiale, numărul excesiv de colaboratori în subordine (specialiști și muncitori) și funcționarea instabilă a firmei (reducerea producției curente, întreruperile în producere). Regrupările colaboratorilor și cele de utilaj, asimilarea articolelor de o înaltă lichiditate prin păstrarea volumelor de reproducere minimal admisibile (pentru a nu pierde statutul organizației), depășirea rezistenței și nemulțumirii subalternilor – iată cele mai actuale probleme ale conducătorului de nivel mediu în firma industrială care se află în situație de criză și stres organizațional. Vestitul savant în probleme anticriză, managerul firmei Sigusler Li Iakoka, la vârsta de 80 de ani a reușit să amelioreze cardinal și să restabilească statutul corporației în rândul „celor trei balene ale Americii automobiliste” (alături de General Motors și Rols-Rois), remarcă: „Gestiunea prezintă nu altceva decât predisponerea altor oameni spre muncă” [2, p.268].

Anume predisponerea subalternilor la o atitudine creatoare privind obligațiile sale, căutarea activă a căilor de depășire a crizei este sarcina principală a conducătorului fiecărei subdiviziuni gestionale a organizației în criză, este conținutul de bază al activității lui. Aceasta este deosebit de important în condițiile de stres organizațional, când este puțin timp pentru formalizarea detaliilor funcțiilor executorilor și de la ultimii se cere inovație în hotărârea sarcinilor de producție. Președintele „General Electric” G.Velci până în anul 2000, recomandă: nu a gestiona, dar a direcționa; a întreține schimbările; a nu concura acolo, unde nu sunt avantaje ale concurenței [2, p.267]. Cercul enumerat de sarcini ale conducătorilor de diferit nivel din organizația aflată în stare de criză înaintea în calitate de calități

principale ale conducătorului: 1) tipul antreprenorial de gândire (direcționare spre inovații); 2) putere de voință deosebită (capacitatea de a convinge, de a impune); 3) temperament personal înalt (putere de organizare). În aceste circumstanțe este important a lua în considerație faptul, că „acțiunile managerului, cu preponderență, depind de înțelegerea esenței întreprinderii”. În condițiile de criză unitatea acestor înțelegeri în rândul colaboratorilor administrativi creează o bază favorabilă pentru hotărâri bine direcționate și concordanța acțiunilor conducătorilor, specialiștilor și funcționarilor. Drept obiect al influenței gestionale servește activitatea de muncă a personalului firmei. În condițiile stresului organizațional influența gestională, pe o grupă de linii de influență, se formalizează și se înăspresc, pe de alta, se realizează sub responsabilitatea complexă a subiecților gestionali independenți (diviziuni autonome). Elementele conținutului activității gestionale (AG) în organizația aflată în stare de criză capătă următoarele particularități:

1) Scopurile AG – scopul final este depășirea crizei și atingerea unui statut tehnico-economic (tehnic) al întreprinderii mai înalt; iar scopurile intermediare – realizarea pe etape a măsurilor anticriză în ramurile și sferile organizației în cadrul strategiei generale de anticriză.

2) Obiectivele AG – personalul organizației, care suportă transformări structurale și calitative considerabile (deseori chiar cardinale), fapt ce impune față de sine o atitudine ca față de un sistem modificator (adică nivelul înalt de incertitudine a obiectului gestional).

3) Obiectul AG – informația despre factorii și procesele de criză și, de asemenea, înăsprirea relațiilor dintre oamenii din cadrul echipei, condiționate de o atmosferă încordată a organizației în criză.

4) Mijloacele AG – tehnica organică, rețelele informaționale ș.a., care, având în vedere resursele financiare extrem de limitate, de regulă, sunt mai înapoiate decât cele din organizațiile avansate.

5) Caracteristica AG – munca intelectuală, cu exces de emoții (aspecte morale puternic manifestate, relații reciproce), în condiții de deficit acut al resurselor și pericol înalt al urmărilor negative în caz de acțiuni greșite).

6) Produsul AG – hotărârile în condiții de incertitudine și acțiunile organizatorice cu utilizarea mijloacelor și resurselor minimale.

O importanță primordială în ameliorarea gestionării organizației și a capacităților ei la schimbarea mediului în soluționarea sarcinilor anticriză o are corelarea rațională a centralizării și decentralizării în relațiile managerului general și ale aparatului de conducere.

În general, nivelul centralizării în luarea hotărârilor se măsoară astfel:

1) înălțimea nivelului unde apar ideile strategice;

2) înălțimea nivelului unde se iau hotărârile finale;

3) modul în care sunt determinate hotărârile – reguli sau directive (dacă directive, atunci acesta este un tip de gestiune centralizat; dacă reguli, atunci acesta este un tip decentralizat de gestiune).

„Cu cât compania este mai mare, cu atât mai mult ea este decentralizată, și cu cât este mai înalt nivelul de incertitudine în mediul extern al companiei, de asemenea, cu atât mai mult ea este decentralizată” (1, p.176). Centralizarea în organizația aflată în stare de criză permite economisirea mai strictă a resurselor, realizarea mai rapidă a hotărârilor gestionale radicale, ridicarea disciplinei, în primul rând, a personalului de conducere. Decentralizarea este mai eficace din punct de vedere al motivării colaboratorilor administrativi, îndeosebi, ai celor cu calități individuale mai evidențiate. Ea este comodă pentru firmele aflate în stare de criză în cazul când sunt necesare acțiuni administrative urgente referitoare la problemele tactice (operative) în urma schimbărilor din mediul de afaceri și cel intern. În acest caz, lărgirea independenței conducătorilor de nivel mediu și inferior în luarea



hotărârilor permite firmei să reacționeze operativ la multiplele schimbări tactice în mediul de afaceri și internă al întreprinderii. „Decentralizarea puterii personale a managerului general nu-l lipsește de împuternicirile corespunzătoare funcției îndeplinite și de responsabilitatea sa față de activitatea firmei. Acest scop se atinge în trei moduri:

- 1) prin delegarea oficială, înregistrată documental, a împuternicirilor;
- 2) prin prezența sistemelor de planificare curentă, de durată medie și de lungă durată;
- 3) prin mecanismul desăvârșit al schimbului de informații.

Prin delimitarea clară a drepturilor și a responsabilităților managerului general și a aparatului administrativ în baza celor trei moduri enumerate mai sus de reglementare a relațiilor lor, decentralizarea în corelare cu centralizarea poate deveni un instrument efectiv în gestiunea anticriză. Rezultatul activității administrative în firma aflată în stare de criză trebuie să fie depășirea stresului organizațional pe sectoare (ramural și direcțional) și pe etape (lucrările realizate, stările, termenele), care asigură progresarea continuă a firmei. În acest context, este de menționat arta gestionării anticriză ca o activitate care necesită un nivel maximal de erudiție, raționalism, creație, de concentrare a calităților volitive, energie și putere de a o transmite și altor membri ai colectivului. În condițiile de agresiune mărită a mediului extern și de instabilitate a balanței economice a organizației, crește brusc necesitatea consolidării și organizării interne a aparatului administrativ al ei. Experiența aparatului administrativ în firmele nipone trezește un mare interes la managerii ruși. O particularitate a acestei experiențe este faptul că managerul are o atitudine față de firmă ca față de un organism viu și se comportă în mod corespunzător, greutățile apărute în cadrul firmei vorbesc despre îmbolnăvirea organismului ei. „Compania „îmbolnăvită” necesită tratament – presupune fondatorul și ex-președintele Consiliului Directorilor al firmei „Omron electronike” Kadzuma Tatesi – nu prin intermediul „pastilelor” în formă de credite și alte susțineri din afară, dar prin intermediul activizării forțelor interne ale organismului-companie, adică prin scăderea prețului de cost, prin ridicarea calității producției, prin elaborarea mărfurilor noi, prin asimilarea noilor sfere de activitate ș.a. m.d.” În așa poziții, sarcina colaboratorilor aparatului administrativ al firmei aflate în stare de criză este nu așteptarea sau suportarea greutăților, dar utilizarea activă a lor în scopul dezvoltării de mai departe a firmei și a colaboratorilor ei. Acest fapt schimbă principial sistemul și caracterul activității anticriză a colaboratorilor administrativi, transformând depășirea crizei într-un proces de formare reală a unui colectiv de muncă consolidat. Perfecționarea aparatului administrativ presupune realizarea următoarelor măsuri:

- 1) schimbarea structurii aparatului cu referire la hotărârea sarcinilor primordiale ale gestiunii anticriză (permutarea funcțională, ierarhică și tehnologică a lucrărilor și a oamenilor);

- 2) numirea managerilor în corespundere cu funcțiile anticriză ale lor (în baza corespunderii lor funcționale, profesionale, calificative și personale cu caracterul și conținutul funcțiilor anticriză);

- 3) perfecționarea colaborării verticale și orizontale din interiorul aparatului administrativ și din interiorul firmei în privința sarcinilor anticriză (scopul principal al perfecționării este accelerarea mișcării informației, reducerea procedurilor de luare a hotărârilor și asigurarea executării rapide și fixe a ordinelor).

Structura proiectată a aparatului administrativ trebuie să asigure firmei, aflate în stare de stres organizațional, realizarea optimală a funcțiilor de planificare, organizare (repartizarea resurselor limitate), coordonare (corelarea și legătura reciprocă a acțiunilor din subdiviziuni cu cele ale colaboratorilor aparte), motivare (stimularea executorilor la acțiuni concrete în condiții de incertitudine), control

(monitoringul dinamicii crizei). Cerințele de bază față de structura dată sunt următoarele:

- direcționarea mobilizatoare a colaboratorilor aparatului administrativ spre soluționarea sarcinilor anticriză în baza repartizării fixe a funcțiilor;
- adaptarea structurii la schimbările din starea organizației, a mediului intern și extern din punct de vedere al strategiei generale de anticriză.

În structura aparatului administrativ repartizarea managerilor are loc, de regulă, la trei niveluri ierarhice [1, p.72]:

- manageri de nivel superior /top manager (conducători responsabili de funcționarea complexelor);
- manageri de nivel mediu/middl manager (șefi de secții, sectoare ș.a.m.d.);
- manageri de nivel inferior/low manager (cei, care conduc nemijlocit cu muncitorii și alți executori).

În corespundere cu această ierarhie are loc reorganizarea aparatului administrativ. Cu toate acestea, pentru organizațiile aflate în stare de criză, alături de principiile generale ale politicii de cadre (științifice, concret-istorice, legalitate, continuitate, posibilități egale, balanța intereselor conducătorilor și subalternilor, democrație, înlocuiri, etică), sunt indicate și unele principii specifice de optimizare a aparatului administrativ: respect față de personalitate, minimizarea pagubelor reducerii colaboratorilor, stimularea concesiunii, excluderea divergențelor, stimularea relațiilor orizontale, sprijinul pe nucleul profesionist, unitatea de echipă ș.a.

La etapa de stabilizare relativă a proceselor macroeconomice în firmele industriale și aflate în stare de criză, pe prim-plan se înaintază activizarea activității analitice a serviciilor economice. Creșterea rolului serviciilor economice de planificare într-un mod corespunzător stabilește schimbarea cerințelor față de aparatul administrativ, care în condiții de criză capătă forme mai acute. În starea de criză a firmei se acutizează problemele de formare a grupurilor formale organizațional consolidate de colaboratori administrativi. În soluționarea sarcinilor de alegere optimală a componenței unor astfel de colective, alături de calitățile profesionale, este rațional a stabili și nivelul de compatibilitate psihologică a persoanelor din aceste grupuri. Iar pentru grupurile de colaboratori administrativi (secții, sectoare, complexe ș.a.) aceste întrebări devin deosebit de actuale în condițiile de stres organizațional, când anume ei sunt chemați nu numai a lua hotărâri efective în situații neobișnuite, dar și a stabili relațiile din cadrul colectivului de executori nemijlociți dintre muncitori aparte.

Complexitatea sarcinii de formare a unor colective de administratori consolidate (psihologic, creativ, organizațional) face nesatisfăcător sprijinul numai pe sistemul de cele patru tipuri de temperamente ale administratorilor (holerici, sanguinici, flegmatici și melancolici). Prezintă un interes metodic evaluarea capacităților de comunicare și de compatibilitate psihologică ale colaboratorilor administrativi conform recomandărilor științei relativ nouă numită socionetica. În baza recomandărilor socioneticii trebuie efectuată testarea psihică a colaboratorilor determinați factorii de atracție sau respingere reciprocă și, astfel, de format grupuri de colaboratori, rezistente la factorii de criză destabilizatori (este vorba de utilizarea sistemelor presupuse de testare a colaboratorilor administrativi în scopul stabilirii tipului lor socionetic la completarea din rândul lor a secțiilor, serviciilor ș.a.m.d.). Metodele socionetice pot fi deosebit de eficiente în formarea subdiviziunilor (complexelor) administrative interior stabile, consolidate organizațional, în care datorită atracției și completării reciproce ale colaboratorilor, se creează „micro-colective ideale”, care asigură membrilor lor condiții favorabile pentru descoperirea potențialului creator și pentru o activitate administrativă eficace. „Grupurile socionetice” create în procesul reorganizării componenței de cadre a aparatului

administrativ, pot deveni niște „centre” de stabilitate și creștere organizațională a firmei aflate în stare de criză. Deoarece în condițiile de stres organizațional colaboratorii administrativi sunt cel mai des supuși permutărilor și transformărilor (din cauza incertitudinii înalte a mediului), atunci conducerea de vârf îi este extrem de importantă utilizarea acestei stări în scopul reorganizării radicale a aparatului administrativ. Aceste transformări de optimizare a aparatului administrativ pot nu numai să asigure rezultate operative de anticriză, dar și gestiunea efectivă în perioada de postcriză. În cadrul personalului administrativ apar, persistă și se destramă grupuri neformale.

De regulă, acestea grupuri au liderii lor. Spre deosebire de grupurile neformale de muncitori, astfel fel de organizații independente de colaboratori administrativi se formează pe principiul intereselor intelectuale comune (pasiuni, hobby ș.a.m.d.) și sunt dispuși constructiv referitor la conducerea de vârf a firmei. Existența unor astfel grupări nu creează probleme acute pentru administrație. Însă trebuie de luat în considerație faptul că în situațiile de criză în realizarea măsurilor nepopulare conducerea firmei se poate ciocni de o rezistență organizată a unor astfel de grupuri. De aceea, susținând pasiunile grupurilor de colaboratori administrativi (sport, turism, pescuit, vânatoare ș.a.), conducerea firmei trebuie să împiedice trecerea acestor relații neformale organizate în sfera de producție. O muncă deosebită trebuie depusă referitor la liderii grupărilor neformale, însărcinându-i cu funcții organizatorice formale, îndatoriri, însărcinări ș.a.m.d. în cadrul sarcinilor de producție. În ceea ce privește numirea liderilor neformali în funcții de conducere concrete (creșterea în funcție), atunci, cum demonstrează practica, ei rar obțin succese remarcabile în producție (doar faptul că acești lideri, având ocupații, mai puțin împiedică activitatea conducerii de vârf). Mai preferabile în această privință se consideră permutările orizontale ale liderilor neformali, numirea lor în colective necunoscute sau concedierea.

Cerințele față de ridicarea competenței profesionale a colaboratorilor aparatului administrativ al firmei aflate în stare de criză sunt:

1) capacitatea marketologilor pentru muncă în segmentele netradiționale ale pieței (deprinderea de fundamentare a direcțiilor concrete în producția diversificată);

2) posibilitatea economiștilor de a elabora diverse variante de motivări ale reorganizării producției, de lansare a diferitor produse și de găsire a celor optimale pentru firma aflată în criză;

3) capacitatea financiarilor de a descoperi multiple scheme de calcule financiare în firma aflată în stare de criză pentru a asigura continuitatea procesului de producție, și, de asemenea, măiestria lor de trecere la pierderi sau de suspendare a plății datoriilor în condițiile legislației instabile;

4) capacitatea tehnologilor și constructorilor de asimilare a producerii producției noi (în același timp, și cea netradițională) în condiții de resurse limitate financiare și de timp;

5) posibilitatea conducătorilor de linii de a gândi în mod strategic, de a găsi soluții optimale în situații force-major, de a menține continuitatea ciclului reproductiv în condiții de instabilitate a aprovizionării tehnico-materiale;

6) capacitatea serviciilor de cadre de a păstra componența de cadre stabilă în condiții de incertitudine, de a soluționa probleme de reduceri în masă a colaboratorilor de prisos și angajare a colaboratorilor lipsă în schimbul unor salarii relativ mici;

7) capacitatea conducătorilor de nivel superior de a alege direcția optimală a concentrării resurselor strict limitate în scopul soluționării sarcinilor anticriză (în armă este numai un singur patron și trebuie utilizat corect), deprinderea de a „implementa” încrederea în rândurile subalternilor, de a-i uni în tendința de realizare a direcției stabilite.

În spectrul cerințelor expuse față de managerii organizației aflate în criză trebuie examinate întrebările legate de competența lor, determinate formele creșterii profesionale.

În general, sunt stabilite cinci poziții de constatare a problemelor legate de competența managerilor, care în organizațiile aflate în stare de criză au trăsături specifice:

1) se alcătuiește lista completă a calităților de cunoștințe și deprinderi, necesare conducătorilor subdiviziunii concrete în soluționarea sarcinilor anticriză;

2) se alcătuiesc două grupe de caracteristici ale managerilor, având în vedere diferența metodelor de ameliorare a calităților tehnice și a celor de comportament, actuale în situația de instabilitate a firmei tehnice (cunoștințe și deprinderi, legate de aspectele tehnologice și de procedură ale activității lor), de comportament (predispuneri și capacități ale managerilor de interacțiune direcționată cu oamenii în interiorul și în afara organizației);

3) se descrie comportarea managerilor în condiții de criză și performanțele atinse de ei;

4) se alcătuiesc modele de competență ale managerilor din diferite sectoare ale aparatului administrativ în scopul soluționării sarcinilor concrete de anticriză;

5) se alcătuiesc modele-tip de neajunsuri ale managerilor în soluționarea sarcinilor anticriză ca bază pentru formarea imaginii unui conducător efectiv, reieșind din metoda „plecării de la contrariu”.

Alături de întrebările legate de competența profesională a conducătorilor anticriză, se evidențiază și un șir de cerințe cu caracter psihologic subiectiv:

- nivelul general de erudiție;
- comunicarea;
- stabilitatea psihică, capacitatea de a munci în situații de stres;
- capacitatea de concentrare a voinței și de impunere a ei celor din jur (subalternilor și celor din afara subdiviziunii);
- capacitatea de luare a hotărârilor independente (îndrăzneala de a-și asuma responsabilitatea);
- simțul noului, receptivitatea la schimbări;
- deprinderea de a duce lucrul până la rezultatul planificat (stabilitate, sistematizare, insistență);
- deprinderea de a „primi lovituri” (capacitatea de a continua activitatea în urma unor retrări puternice);
- optimism.

Starea nestabilă la niveluri diferite de consolidare și incertitudine poate continua pe parcursul a mai multor decenii (în analogie cu țările Europei), complicând elaborarea sarcinilor și acțiunilor administrative de către manageri în scopul minimizării pagubelor și a trecerii la un nivel mai înalt economic-productiv. Nivelul înalt de incertitudine a mediului extern determină prezența, în prim-plan, a calității managerului de a manevra cu resursele în condițiile de instabilitate. Aici, pe lângă capacitatea de reacționare adecvată la schimbări, este necesară și o intuiție gestională specifică.

Unii autori stabilesc în calitate de cerințe de bază față de manageri deprinderea de a lucra efectiv și în calitate de participant, și în calitate de lider al echipei. În organizațiile aflate în criză problema formării „echipei de conducători” și organizarea activității efective a ei capătă o deosebită actualitate. Aceasta se explică prin faptul că activitatea „în echipă” asigură gestionări anticriză ale următoarelor avantaje:

1) unirea colaboratorilor pe comunitate de idei permite minimizarea conflictelor, caracteristice pentru organizațiile în stare de incertitudine și concentrarea voinței colectivului în direcția depășirii crizei;

2) integrarea intelectuală, a capacităților și deprinderilor într-un nucleu unic permite găsirea operativă a soluțiilor în situația internă și externă schimbătoare a firmei;

3) prezența în „echipă” a reprezentanților diferitelor sfere gestionale (ramurale și de același nivel) contribuie la elaborarea simultană a hotărârilor referitoare la complexul de probleme anticriză și organizarea urgentă a executării lor imediate (elaboratorii și executorii uniți într-un grup);

4) localizarea criticii politicii administrative în cadrul echipei „echipei de comandă” permite a nu scoate în mase divergențele și neîncrederea din rândul managerilor, păstrarea orientării direcționate la soluționarea sarcinilor strategice de anticriză.

Organizarea „echipei de conducători” trebuie de corelată cu realizarea măsurilor de profilaxie: formarea „echipei de comandă” organizațional direcționate spre „principiul de completare”; stoparea tendințelor unor manageri de a ocupa poziții de lider și de a-și suprima colegii; organizarea instruirii continue a administratorilor pentru activitatea „în echipă” (repartizarea funcțiilor, a lucrărilor, a responsabilităților, subordonări, inovații, corelarea intereselor, profilaxia conflictelor, activitatea euristică ș.a.m.d.); susținerea permanentă a procesului de luare colectivă a hotărârilor, care, de regulă, decurge lent (ierarhizarea sarcinilor, repartizarea etapelor temporare, reducerea litigiilor ș.a.m.d.); susținerea permanentă și ridicarea nivelului de cultură a activității în comun a membrilor „echipei” (lecții de etică, sisteme noi de repartizare a însărcinărilor și a dărilor de seamă, forme speciale de responsabilitate ș.a.m.d.).

Astfel, competența administratorilor anticriză reprezintă o imagine variată a managerului, capabil a soluționa efectiv sarcinile administrative în condiții extreme pe parcursul unei perioade îndelungate în direcția de executare a funcției fundamentale – depășirea cu succes a stării de criză a organizației.

În opinia autorului, sarcina depășirii cu succes a crizei determină necesitatea unei atenții deosebite la formarea aparatului administrativ, capabil să funcționeze efectiv pe baze sistematice în condiții extreme.

După părerea autorului, instruirea managerilor pentru depășirea efectivă a crizei reprezintă un proces de însușire treptată a deprinderilor de conducere în condiții extreme de diferită complexitate.

Putem concluziona că în condițiile de criză diverse categorii (grupuri) de colaboratori administrativi sunt atrași în soluționarea sarcinilor anticriză în măsură diferită. Cea mai puternică încărcătură psihologică și organizațională cade pe umerii conducătorilor subdiviziunilor (secții, sectoare, complexe).

Tot în același timp structura proiectată a aparatului administrativ trebuie să asigure direcționarea mobilizatoare a managerilor la soluționarea sarcinilor anticriză, să fie capabilă a se adapta rapid la starea schimbătoare din mediul intern și extern a organizației.

Iar una dintre sarcinile principale ale strategiei de cadre în stare de criză este organizarea unor grupuri de colaboratori administrativi stabile, consolidate psihic și organizațional prin utilizarea metodelor actuale socionetice, iar un mijloc efectiv de consolidare organizațională a firmei aflată în stare de criză poate deveni formarea „echipei de conducători” pe „principiul completării”, care poate forma nucleul proceselor de stabilizare, poate fi sprijinul intelectual-organizațional pentru managerul general.

#### **Bibliografie:**

1. N. Burlacu., E.Graur., Bazele managementului. Chișinău: ASEM, 2006, p.66-70.
2. Druker P.F. Sarcinile managementului în sec. XXI. / M.: „Viliame”. 2000, p.265-280.
3. N. Burlacu. Managerul general în organizația aflată în criză Revista Științifică Studii Economice, an.5, nr. 1-2 (iunie)/2011, p. 95-103.

**Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.**

## MARILE CORPORAȚII ȘI GESTIUNEA CORPORATIVĂ ÎN ROMÂNIA

*Petru ROȘCA, dr. hab., prof. univ., ULIM  
Maria GĂF-DEAC, doctorandă, ULIM*

**Abstract.** *Generates more power potential occurrence of extensive and intensive use of it. Abuse of power occurs, and this fund is manifest shortcomings or even criminal behavior. Dysfunctions mind the company's reputation and the environment in which they operate. In such a case the call is legitimate to assume responsibility and sustainable corporate behavior. In fact, there is a need for appropriate conventional behavior by firms / companies in business to achieve real added value to be generated economic and social value and as such, to achieve competitive advantage. Regional economic system that is and Romania would be away from human control, societal. Therefore, we consider it legitimate and necessary measure of corporate responsibility.*

**Cuvinte-cheie:** *corporație, gestiune, regim corporativ.*

### **Corporațiile și gestiunea corporativă**

În ultimii ani (2005-2011) problematica economică și financiară a mediului social global a devenit de o complexitate aparte, cu manifestări și caracteristici cu totul noi, greu de deslușit prin vizorul cunoașterii economice obișnuite.

În practica economică și financiară din evoluția societății umane pe coordonate moderne și postmoderne nu se întâlnesc similitudină sau modele care să sugereze elemente de evoluție cu predictibilitate stăpânită în privința mediului general în care acționează firmele/companiile/corporațiile.

În plan regional, european după 1989 s-au petrecut evenimente de ajustabilitate economică și schimbare politică prin imersiunea statelor comuniste în economia capitalistă de piață și înstaurarea puterii politice pluraliste.

Totuși, guvernele, în special cele europene din partea dezvoltată a regiunii afișează eșecuri față de cauzele și cerințele obiective, fundamentele ale evoluției societății contemporane.

Pe acest fond, frustrările publicului față de eșecul guvernelor se manifestă încă la distanță operațională în raport cu aliniamentele pragmatice ale puterii care clamează nevoia de dezvoltare. O excepție comportamentală se înregistrează în Grecia, aflată la limita subzistenței sale financiare (2011), datorită crizei din zona euro.

În regiunea europeană creșterea economică, finanțarea deficitelor și formalizarea marilor afaceri se derulează pe o bază tot mai redusă de resurse financiare, fizice și conceptuale.

Inițiativele de dezvoltare nu mai par a fi centrate pe oameni, deoarece prăpastia dintre conducerile centrale și comunitățile regionale se adâncește pe măsura creșterii colectării impunitive a resurselor de avans societal în baza programelor imperfecte de guvernare.

În planul secund al așa-ziselor economii competitive ori dinamice se regăsește o realitate marcată de sărăcire și deteriorare în valoare absolută a condiției umane.

Puterile guvernamentale încep să se depărteze de procesele evolutive naturale și se regăsesc în instrumentele bunului trai care ariticializează dezvoltarea.

Constatăm că într-un astfel de cadru se reșimte necesitatea unei teorii actualizate, viabile a noii dezvoltări regionale, pornind de la bazele teoriei actuale care fundamentează operaționalitatea corporațiilor în mediul societal general.

De cca 20 ani România manifestă efortul de a se alia la fluxul intensiv al dezvoltării transformative în partea centrală și de est a Europei. Întrebarea obișnuită este dacă țara, în procesul său evolutiv din ultimele două decade, s-a îndepărtat sau nu de procesele naturale, inclusiv de cele ale dezvoltării naturale.

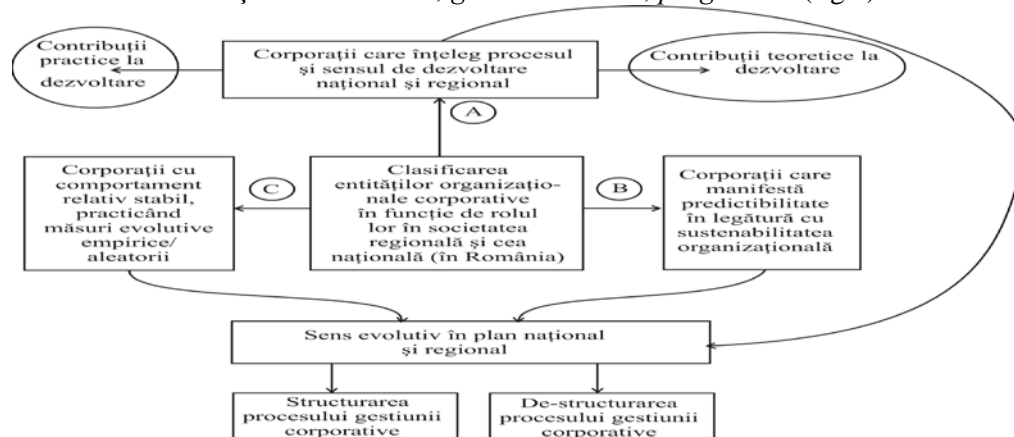
Gestiunea corporativă ar trebui să răspundă sarcinii de *dezvoltare centrată pe oameni*.

Dilema contemporană regională se regăsește în mare măsură în răspunsul la o întrebare complementară, care se referă la *stabilirea forțelor care alimentează creșterea*, respectiv la noua re poziționare a corporațiilor în plan zonal, regional, inclusiv în România.

Principala responsabilitate a corporațiilor ar trebui să fie evitarea dezintegrărilor sociale și ecologice în regiunea în care este situată România.

O firmă poate înregistra evoluții stadiale de internaționalizare. *Faza de internaționalizare inițială* se concretizează prin simple prezențe în străinătate a firmei în cauză prin comișionari, agenți, distribuitori ș.a. Structura organizatorică în această fază este puternic centralizată, iar operațiunile internaționale sunt asigurate de divizii interne prin servicii asociate funcției de marketing. *Faza de înstaurare locală* marchează în structura organizatorică din firmă apariția de sucursale și filiale, ceea ce implică descentralizarea deciziilor. *Faza de multinaționalizare* ocazionaază armonizarea procedurilor și integrarea internațională a funcțiilor firmei pe piețe transnaționale și pe piața globală. Apar structuri divizionare geografice pe produse, piețe și clienți. *Faza de globalizare* marchează articularea flexibilității cu anticiparea permanentă a cerințelor de consum, regăsite în structuri matriciale sau de tip cluster/rețea.

Se observă că evoluțiile constitutive de mai sus pot reprezenta contextul creșterii masive de putere economică și politică în regiune prin intermediul corporațiilor. Un astfel de fenomen necesită *administrare, gestionare reală, pragmatică* (fig.1).



**Fig.1.** Tipuri de corporații regăsite în România și în plan regional contributive la structurarea/destructurarea procesului gestiunii corporative (sursa: autorii)

Globalizarea financiară și cea a afacerilor determină mai multă putere pentru companii în context individual, în comunități și în mediul productiv-economic și social.

Puterea mai mare ocazionaază apariția potențialului de folosire extensivă și intensivă a acesteia. Apare abuzul de putere și pe acest fond se manifestă deficiențe sau chiar înfracțiuni etice.

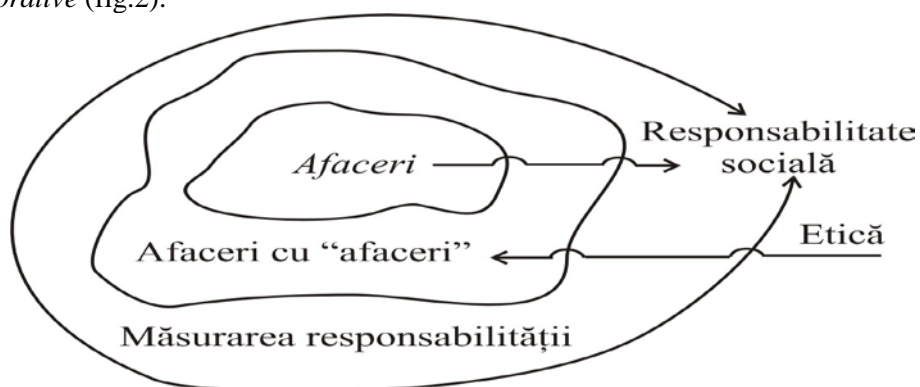
Disfuncțiile deranjează reputația companiilor și a mediului în care acestea funcționează. Într-o astfel de situație este legitim apelul la responsabilizare și asumarea de *comportament corporativ sustenabil*.

De fapt, se reșimte necesitatea ca printr-un comportament convențional adecvat al firmelor/companiilor în mediul de afaceri să se obțină valoare adăugată reală, să fie generată valoare economică și socială și, ca atare, să se realizeze avantaj competitiv.

Sistemul economic regional în care se află și România n-ar trebui să fie depărtat de controlul uman, societal. Totuși, contextual, puterea umană a fost într-o mare

măsură cedată instituțiilor finanțare și corporațiilor. Pentru a fi recuperată puterea în cauză este necesară, acum în condițiile globalizării, o re-gestionare a acesteia.

De aceea, Considerăm că este legitimă și necesară *măsurarea responsabilității corporative* (fig.2).

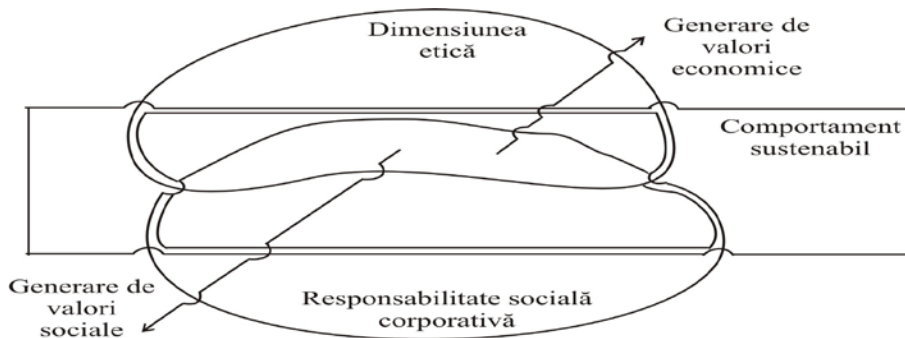


**Fig. 2.** Măsurarea responsabilității sociale din comportamentul productiv-economic corporativ (sursa: autorii)

Între *afaceri* și *afacerile considerate afaceri* se pot regăși interrelaționări determinative. În procesul măsurării este posibil să se introducă *responsabilitatea comportamentală* drept subiect de înlăturare a nedeterminării.

Prezența companiilor corporative în România ocazională consecințe politice asociate cu creșterea economică programată, dorită, însă practic neconcludentă ca așteptare pentru a fi contributivă la avansul accelerat al țării spre un nivel de dezvoltare cel puțin din perspectiva avantajului comparativ față de vestul european convențional performant.

Efortul pentru generarea de valori economice este inserat într-o textură comportamentală (comportament așteptat sustenabil), caracterizată de dimensiune etică și de responsabilitate socială corporativă (fig.3).



**Fig.3.** Întegrarea dimensiunilor etice, de responsabilitate socială corporativă pentru obținerea comportamentului sustenabil în rândul firmelor/companiilor transnaționale (sursa: autorii)

Rezultatele politice articulate cu creșterea economică așteptate în România în ultimii 20 de ani prin prezența corporațiilor în țară și în regiune se cuantifică pe următoarele aliniamente:

- a avut loc relocarea unei consistente mulțimi de activități din economia socială în economia monetară, prin înducerea factorului financiar în constituția operaționalității productiv-economice; ca atare, a apărut dependența generală de bani;

- corporațiile care dețin puterea economică în anumite domenii au determinat influențe asupra resurselor naturale autohtone, contribuind la epuizarea lor (petrol,



păduri, minerale ș.a.) pe seama destrucției posesiei acestora în colectivitățile umane de pe teritoriul național;

- marii proprietari corporatiști au transferat pământurile agricole, pădurile și resursele piscicole în averile lor corporative (s-a produs redistribuirea proprietății către elitele manageriale corporative).

Structura densă a relațiilor corporative (de rețea și de clusterizare) a devenit motor de dislocare a infrastructurii și puterii autohtone, locale.

Însemnătatea corporației în sine este cvasiascunsă de interesele clamate printr-o *Cartă corporatistă*, considerată instrument social acoperitor pentru situațiile productiv-economice cvasitraditionale.

Corporația este o inovație instituțională, care dimensional și ca potențial depășește multe guverne în putere și atocuprindere societală.

În context, interesul corporatist influențează numeroase programe politice ale statelor ori programele din instituțiile internaționale.

*Etica gestiunii corporative* se regăsește în proporții cantitative și calitative diferențiate în sistemul de valori acționale din fiecare corporație.

Democratizarea economică, responsabilitățile sociale și cele față de mediu au însă costuri reale și înduc particularități în funcționarea entităților corporative.

Prin prezența atocuprinzătoare a corporațiilor în regiunea studiată se asistă frecvent la o *de-moralizare* a economiei și o *politizare* a cadrului în care aceasta funcționează (fig.4).

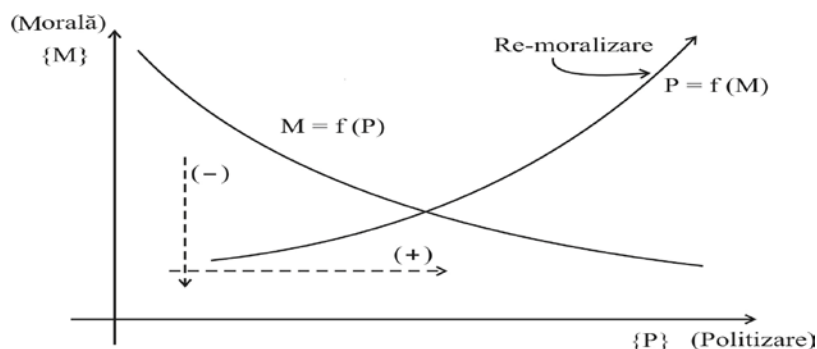


Fig. 4. Înducerea demoralizării economiei prin politizarea practică de corporații în plan regional (sursa: autorii)

De fapt, în opinia noastră, în România este necesară *remoralizarea* economiei, însă aceasta se poate produce prin *repolitizare*, apelând la endogenizarea relațională, pentru a valorifica resursele/resorturile convenționale etice, morale din interiorul oricărei afaceri sau activități productiv-economice.

Sensul propus pentru contextul analizat este de *re-moralizare a structurilor corporative prin depolitizare*.

Complexitatea „lumii reale”, încluziv a „lumii regionale” poate fi stăpânită nu atât prin simplificare, cât prin formule acționale care să înfățișeze „cum să se facă aranjamentul competitiv”, „cum să se realizeze ceea ce se propune a fi înfăptuit”, „cum să se comporte corporațiile”.

Conșiderăm că în conținutul expresiei ce vizează *responsabilitatea socială corporativă* se întâlnesc ciocniri și intersecții de aliniamente acționale: pe deoparte latura socială este regăsită cu relevanță aplicativă pe factorul „individ” om în singularitatea sa, iar pe de altă parte, orizontul corporativ întegrează și topește osmotic individualitățile/singularitățile, fie ele chiar de tipul entităților organizaționale.

Într-un astfel de cadru este important să se deslușească felul în care oamenii din colectivitatea regională percep rolul social specific al corporațiilor în lumea mică (*small world*), în perimetrul acțional zonal.

Conșiderăm că este discutabilă afișarea unei așa-zise „obiectivități dezinteresate” a corporațiilor atunci când ele se amplasează în rețea sau în cluster în orice plan mai mare decât zonal (în cel regional, îterregional, global).

Autojustificarea logicii morale în gestiunea corporativă regională, de exemplu, este erodată de menținerea tendinței de diferențiere și de practicarea de diferențe între categoriile de oameni din colectivitățile în cauză (între bogați și săraci).

Un număr de procese și activități de rutină determină o proprie raționalitate și argumentație pentru operaționalitate în rândul companiilor transnaționale, atunci când acestea se regăsesc în fața unor dificultăți financiare [2, p.56-57].

Pe această bază, compania își formulează propriul standard aferent conceptului și căilor pe care și le propune pentru a supraviețui în mediul global.

Pe un astfel de standard acțional, corporațiile contribuie la *globalizarea economică*.

Statele în tranziție, precum România și Republica Moldova, au fost îndemnate contextual și conjunctural prin auto-asumare la elaborarea reglementărilor (legiferări) pentru facilitarea accesului corporațiilor occidentale structurate funcțional/operaționale în economiile lor naționale.

Politicile speciale (combaterea șomajului), cele economice (taxe pentru bugetul public) și politica externă a țării au fost raliat într-un flux conceptual nou, al îmbrățișării globalizării, al contribuției către o societate universală, globală, de consum [1, p. 69].

Este util de observat că dacă *statul comunist* din România de dănaînte de 1989 în mod generic *nu era controlat de către alții*, în prezent prin similitudine *corporațiile* înstaurate în rețeaua regională sau în cluster în care se regăsește țara, *nici ele nu sunt controlate de alții*, ci mai degrabă ele sugerează și determină un context de control, respectiv influențează politicile și viața în locațiile în care se regăsesc (în profil economic, social și chiar politic).

Procesul globalizării erodează înstituțiile naționale și influențează programele de guvernare. Se observă o deranjare a ceea ce a fost asumat în societatea umană a ultimelor două secole, și anume, ștergerea pas cu pas a liniei de separație dintre arealele „public” și „privat”.

Conșiderente sociale și de mediu, altădată tradiționale, devin acum parametrii motivați pentru comparații în sprijinul corporațiilor spre a-și întinde sferile de cuprindere, influențare și acțiune în lumea contemporană printr-o gestionare particulară, zonală.

Constatăm că întreprinderile corporatiste se declară “sociale”, deși în cele mai frecvente cazuri își îndreaptă producția și afacerile spre orizonturi care sînt ostentativ și exclusivist de eficiență, valoare adăugată netă, îndiferent de căile normale/nenormale sau etice/neetice de acțiune.

Este însă observabilă o presiune din ce în ce mai mare și o *conștientizare* tot mai vizibilă din partea societății civile și a păturii previzioniste a colectivității umane generale asupra corporațiilor pentru ca acestea să se replieze cel puțin pe sensuri sociale minime, însoțite de responsabilizare comparativă.

Entitățile corporative reacționează diferit, unele fac eforturi spre a-și modifica, de fapt, cultura organizațională și activitățile curente care să conțină măcar simbolic elemente de responsabilitate socială corporativă; altele mimează “socialul” prin acțiuni filantropice secvențiale.

Unii autori din domeniu sunt de părere că problematica responsabilizării sociale a corporațiilor trebuie procesată în gestiunea la nivel macroeconomic, vizând

potențialul comparativ convențional modificat spre favorabilitate socială [3, p. 27-42; 4, p. 404-424].

În context extensiv, constatăm că este mai utilă asumarea concepției potrivit căreia ar fi acceptabilă în ultimă instanță *politizarea corporației*, însă categoric este mult mai utilă, chiar strict necesară *depolitizarea afacerilor acesteia*.

Activitatea de orientare a relațiilor în sens comportamental corporativ cu conținut social devine componentă parametrică a gestiunii corporative.

Pentru a obține un astfel de tablou acțional sunt necesari *agenți de schimbare*. De aceea, considerăm că în mediul contemporan al afacerilor corporative atât în România, cât și în Republica Moldova este necesar să se înstitue un anume izomorfism în rolurile pe care ar trebui să le joace agenții de schimbare dispuși să fie contributivi la modificări organizaționale, față în față cu structurile corporative puternic formalizate [5, p. 148-152].

Noile complexități în mediul productiv și de afaceri țin de noul context postnațional al evoluțiilor în planul regional cercetat.

Deci, perspectivele societale trebuie să aibă întotdeauna *sens*, deși procesele evolutive pot fi interpretate, iar colectivitățile umane din regiune pot să aibă la dispoziție și segmente variabile de timp, percepții echivoce, cu ambiguități în privința mediului productiv-economic și cel al afacerilor, ori în legătură cu mediul societal general, tipărit mental ca spațiu ce găzduiește viața oamenilor.

Analiza cadrului mental colectiv de percepție a prezenței corporative a entităților organizaționale productiv-economice și de afaceri în regiune, inclusiv în România, face parte din schema elucidării algoritmice a responsabilităților privind organizarea gestiunii corporative.

Procesul care asigură *sensul* („a da sens”) evolutiv este complicat și necesită iterații cvasipermanente, deci, atitudini conceptuale și de avans societal proactiv în gestiunea din regiune. Combînarea dimensiunilor marilor întreprinderi corporative cu ale celor cu corp organizațional redus reprezintă o premisă incipientă pentru *clusterizare*.

Un aport de relevanță practică în mediul productiv-economic și de afaceri în România și în plan regional în prezența gestiunii corporative îl reprezintă *interacțiunea structurală* dintre entitățile corporative care au inserat spațiul autohton ca prezență și acțiune și infrastructură organizațională productiv-economică și socială locală (națională/regională) [6, p. 87-100].

De fapt, înstaurarea corporațiilor în România după anul 1990, odată cu schimbarea sistemului politic și a celui economic, a necesitat acțiuni din partea entităților primite pentru formalizarea *legitimității lor corporative* cu ajutorul unei retorici vizând noua responsabilitate socială pe care o vor înstitui/practica pentru colectivitățile umane din zonă.

Constatăm că pe măsura consolidării prezenței corporațiilor străine în mediul productiv economic și social din România, în timp, strategiile și formulele retorice clamate inițial s-au modificat, în sensul neutralizării/incetînirii avansului pe aliniamentul social comun.

Această re poziționare retorică și acțională, pe fondul creșterii legitimității prezenței deja organice a corporațiilor în România și pe plan regional, a necesitat reînșirări manageriale, conceperea de noi formule de organizare și conducere, respectiv de gestionare corporativă.

În prezent se remarcă necesitatea de a examina modul în care industria, respectiv firmele locale, în plan național au influențat sau nu (ori în ce grad, în ce măsură) strategiile retorice ale corporațiilor străine, care s-au grăbit să se înstaureze în România și în plan regional [8, p. 6-14].

În opinia noastră, firmele obișnuite, autohtone din România s-au confruntat în ultimii 20 de ani cu angajamentul lor transformativ pe următoarele direcții:

- a fost necesară privatizarea (cumpărarea vechilor firme de stat sau înființarea noilor firme private);
- s-au decantat nivelurile de comparabilitate și competitivitate privind avantajele date de valori adăugate, înstaurându-se competiția ridicată la rang de imperativ natural;
- a fost necesar să se depună efort de câștig în competițiile cu alte firme din străinătate (îndeosebi din Europa Occidentală dezvoltată) pentru asigurarea supremației tradiționale;
- s-a impus recunoașterea legitimității corporațiilor occidentale cu dimensiuni și amplitudini transnaționale și multinaționale în sfera producției/afacerilor și a cooperării/ocupării piețelor de desfacere.

Pe un astfel de fond a apărut *curentul organizării gestiunii firmelor autohtone* în paralel sau în intersecție/reuniune cu un *curent al organizării gestiunii corporative în plan național și regional*.

Adaptarea noilor poziții de către firmele românești și cele în plan regional în fața noilor provocări corporative a presupus modificări conceptuale și strategice/tactice în comportamentul lor organizațional și productiv-economic, de piață [9, p.118-125].

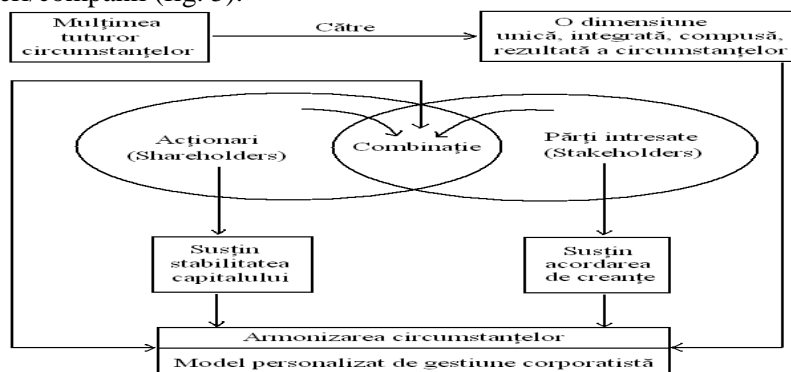
Firmele, însă, sunt la fel ca și componentele definite ca organizații artificiale construite/înființate cu scop funcțional și în regim de sisteme complexe. De aceea, la ambele formule organizaționale (firmă simplă autohtonă/corporație multi, transnațională) se poate recurge la interpretări comportamentale în mediul lor ambiant, înconjurător.

Observăm că există o *ideologie intangibilă/invizibilă a confruntărilor*, în care rolul firmei/corporației este pus față în față, ori în concordanță cu angajamentul etic generalizat în competiția pentru supremație pe segmente sau pe suprafețe de piețe de desfacere. Totuși, firmele și în egală măsură corporațiile, au limite finite de acțiune, date de capacitățile comportamentale proprii restrânse.

### **Preliminarii pentru elaborarea unui model integrat de gestiune corporativă aplicabil în România și în plan regional**

Frank H. Easterbrook și Daniel R. Fischel în lucrarea *The Economic Structure of Corporate Law* (OUP, 1991, p. 91-93) abordează *teoria reclamantului rezidual* în gestiunea corporativă. În acest caz, creditorii fixează anticipat împreună cu acționarii nivelurile de consum de muncă vie (salarii, prime ș.a.) prin negocieri înaintea raportării performanțelor întreprinderii [10, p. 212].

Dacă o parte din acționari nu se raliază la consens atunci aceștia reclamă revenirea la situația discreționară anteprevedută. Ca atare, organizarea gestiunii corporative este afectată, erodată. În opinia noastră, cel mai complicat demers se dovedește a fi cel al elaborării unui model integrat de gestiune corporativă în întreprinderi/companii (fig. 5).



**Fig. 5.** Obținerea modelului personalizat cu circumstanță unică (integrată) pentru gestiunea corporativă (sursa: autorii)

Conșiderăm că, de fapt, cofuncționalitatea de referință este determinanțu-cheie al gestiunii corporative (fig. 6).

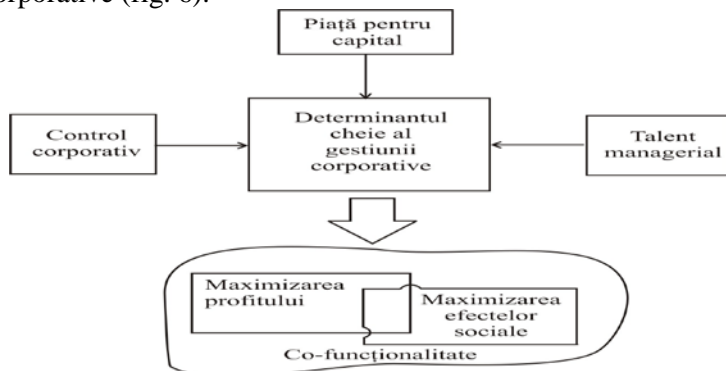


Fig. 15. Exprimarea cofuncționalității rezultatelor gestiunii corporative (sursa: autorii)

În mediul productiv-economic românesc, în opînia noastră, talentul managerial expresiv aduce atenuări operaționale în privința controlului corporativ [11, p. 80-91].

Modelul de gestiune corporativă derivează, iterează și reține ca întrări elemente obișnuite de operaționalitate productiv-economică și de afaceri (fig. 7).

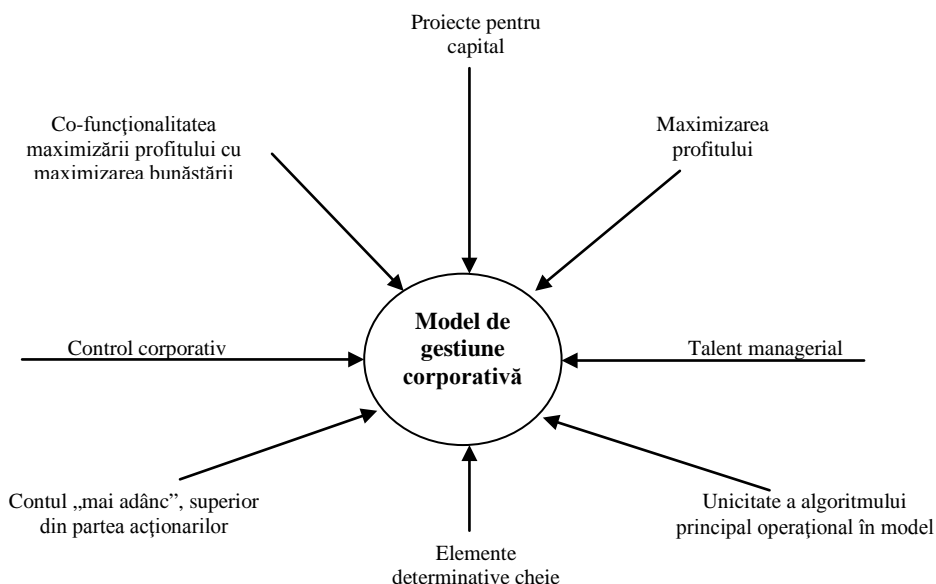


Fig. 7 Model generic pentru gestiunea corporativă a firmelor din România (sursa: autorii)

În mod esențial se remarcă vectorul de întrare reprezentând cofuncționalitatea maximizării profitului cu maximizarea bunăstării în mediul în care operează entitatea (firma, compania, organizația, corporația).

### Concluzii

- De cca 20 ani România manifestă efortul de a se ralia la fluxul întensiv al dezvoltării transformative în partea centrală și de est a Europei. Întrebarea obișnuită este dacă țara, în procesul său evolutiv din ultimele două decade s-a îndepărtat sau nu de procesele naturale, încluziv de cele ale dezvoltării naturale.
- Gestiunea corporativă ar trebui să răspundă sarcinii de *dezvoltare centrată pe oameni*.

- Principala responsabilitate a corporațiilor ar trebui să fie evitarea dezintegrărilor sociale și ecologice în regiunea în care este situată România.
- Disfuncțiile deranjează reputația companiilor și a mediului în care acestea funcționează. Într-o astfel de situație este legitim apelul la responsabilizare și asumarea de *comportament corporativ sustenabil*.
- Sistemul economic regional în care se află și România n-ar trebui să fie depărtat de controlul uman, societal. Totuși, contextual, puterea umană a fost într-o mare măsură cedată instituțiilor financiare și corporațiilor. Pentru a fi recuperată puterea în cauză este necesară, acum în condițiile globalizării, o regeționare a acesteia.
- Constatăm că este legitimă și necesară *măsurarea responsabilității corporative*.
- În prezent se remarcă necesitatea de a examina modul în care industria, respectiv firmele locale, în plan național au influențat sau nu (ori în ce grad, în ce măsură) strategiile retorice ale corporațiilor străine, care s-au grăbit să se instaureze în România și în plan regional.
- A apărut *curentul organizării gestiunii firmelor autohtone* în paralel sau în intersecție/reuniune cu un *curent al organizării gestiunii corporative în plan național și regional*.
- Adaptarea noilor poziții de către firmele românești și cele în plan regional în fața noilor provocări corporative a presupus modificări conceptuale și strategice/tactice în comportamentul lor organizațional și productiv-economic, de piață.
- Firmele sunt componente definite ca organizații artificiale construite/înființate cu scop funcțional și în regim de sisteme complexe. De aceea, la ambele formule organizaționale (firmă simplă autohtonă/corporație mult-, transnațională) se poate recurge la interpretări comportamentale în mediul lor ambiant, înconjurător.

**Bibliografie:**

1. Fukuyama F. The End of History and the Last Man, Avon Books. -New York, 1992, p. 69.
2. Gubey E, Masing M, Langer R. La responsabilidad social corporative como moda de gestion empresarial, Harvard Densto Business Review, no. 150, October 2006, p. 56-57.
3. Lazano J.M., Castello J. La retorica del poder: la RSE a debate; La Comunicacion Empresarial y la Gestion de los Intangibles en Espania y Latinoamerica, Pearson, Prefince hall. -Madrid, 2007, p. 27-42.
4. Matten D., Crane A. Implicit and Explicit CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility. Academy of Management Review, no 33 (2), 2008; p. 404-424.
5. Roșca P. Politici și strategii regionale de dezvoltare socioeconomice. Universitatea „Spiru Haret”, Facultatea de Management Financiar Contabil (Constanța)// Seșiuneade comunicări științifice a cadrelor didactice, Constanța, Europolis, 2006, -376 p. (p. 148-152).
6. Roșca P. Controverse în abordarea globalizării. (cu coautori). Analele Universității „Spiru Haret”, Seria Economie, Anul 6, nr.6, 2006, Editura Fundației România de Mâine, București, 2006. -238 p. (p. 87-100).
7. Roșca P. (cu coautori). Globalizarea rețelelor de producție și distribuție// Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie, nr. 4. Chișinău, 2006.-161p. (p. 6 -14).
8. Roșca P. (cu coautori). Companiile multinaționale și globalizarea capitalului// Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie, nr.4. Chișinău, 2006. -161 p. (p.15 -24).
9. Roșca, P. Cooperarea economică și tehnico-științifică internațională// Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie, nr.5. Chișinău, 2007. - 176 p. (p. 118-125).
10. Roșca, P. Globalizarea și suverenitatea națională a statelor.// Analele Universității Libere Internaționale din Moldova, Seria Economie, nr.6. Chișinău, 2007, - 212p.
11. Roșca, P. (cu coautori). Transnaționalizarea – ca fenomen al dezvoltării economiei mondiale.// Analele Universității Libere Internaționale din Moldova, Seria Economie, nr.6. Chișinău, 2007, -202p.(p.80-91).

**Recenzent: Gheorghe Mișcoi, dr. hab., prof. univ., membru cor. AȘM**

## **PRIVIRE SUI-GENERIS ASUPRA CRIZEI DECLANSATE ÎN 2008**

**Ion POPESC, Universitatea „Sp.Haret”, România,  
Victor STOICA, Universitatea „Hiperion”, România,  
Alexandrina MERUTĂ, (Universitatea „Sp.Haret”, România,  
Ilian GALBEN, drd., ULIM**

*Careful extrapolation, critique of multiple monetary financial challenges recorded at global level in the last decades, leads to the undoubtedly conclusion that the theory and capitalist methodology materialize when everything is known about a particular thing or subject (event, phenomenon, process), but, unfortunately, nothing works as it was planned, but on the contrary. As well as practice (pragmatism) convinces us that, in fact, almost everything is working at optimal parameters, although nobody seems preoccupied and interested to find out why things happen in this manner. Now, at the beginning of a new century and millennium, we find ourselves in the strange and paradoxical situation when theory and practice integrate organic as a whole, but nothing works consistently and nobody wants to admit the real reason, apparently satisfied with spontaneous improvisations, with sweetened euphemisms! What will it happen to us: People, Earth, Universe? ...*

Pentru a se pregăti în plan teoretic și, bineînțeles, a se proteja împotriva eventualelor efecte catastrofale ale crizelor globale, de proporții apocaliptice, se pare că Statele Unite ale Americii au examinat suficient de temeinic învățămintele desprinse din evoluția și impactul indus de Marea Depresiune Economică din perioada 1929-1933. Mai mult decât atât, experți cu notorietate în țara de obârșie și în străinătate – șlefuită abil de-a lungul timpului – au fost încurajați, stimulați să formuleze axiome și principii, metode și postulate subtile, confecționând „focoase” extrem de sofisticate, pentru titluri financiare *neutronice* la care societatea americană să apeleze pentru a nu înregistra pierderi materiale în cazul furtunilor stârnite deliberat (premeditat) de autori autohtoni ori străini, în varii domenii.

În cadrul legităților obiective, fundamentale ale economiei de piață, cea referitoare la raportul dintre *venituri și cheltuieli* – determinant pentru cuantificarea sau măsurarea eficienței, a rentabilității activității desfășurate la nivel micro- ori macrosocial – se află în aceeași poziție dominantă cu cea vizând *echilibrul între cerere și ofertă*, cel puțin din două rațiuni [4].

Pe de o parte, evaluarea sa contribuie la *optimizarea flexibilă a exercitării, la parametrii superiori, a funcțiilor sistemului de execuție, adică a producției*: cercetarea științifică și dezvoltarea sau studierea pieței și a mediului de afaceri; producția sau realizarea de bunuri și servicii solicitate de piață; selectarea și perfecționarea continuă a resurselor umane; aprovizionarea materială și comercializarea bunurilor și a serviciilor care constituie obiectul de activitate al agentului economic respectiv; evoluția fără sincope a serviciilor financiar-contabile. Din câte se constată, este vorba de variabile de ordin determinist și aleatoriu de care depinde calitatea produselor oferite pieței. Pe de altă parte, acesta dovedește calitatea, gradul de competitivitate al actului managerial pe piața internă și externă, reflectând înfăptuirea funcțiilor sistemului de conducere sau decizional: prevederea (fundamentarea strategiilor de dezvoltare); organizarea producției și a muncii; comanda și coordonarea activităților consacrate realizării – sub aspect cantitativ și calitativ – a obiectivelor prestabilite; controlul și verificarea sistematică a modului în care sunt îndeplinite obiectivele comparativ cu nivelul preconizat, predeterminat. De data aceasta, variabilele menționate – de asemenea, deterministe și aleatorii – definesc explicit calitatea vieții și a muncii, față de ceea ce se întâmplă în alte state ale lumii [5; 6].

Agregând cele două condiționalități, se pot emite judecăți de valoare cu privire la impactul pe care îl au crizele de orice natură asupra evoluțiilor globale, dincolo de gradul de integrare în structuri cu vocație locală, continentală sau universală.

Din această perspectivă, ne propunem să examinăm actualele fluxuri financiar-bancare și monetare prin prisma concluziei generale desprinse din seismul provocat de marea depresiune economică din perioada 1929-1933 pe care, inspirați observatori și analiști ai vremii o caracterizau prin metafora *Niagara lichidărilor instantanee*, suficient de sugestivă pentru dimensiunea dezastrului.

În opinia autorilor studiului de față, este vorba de câteva judecăți de valoare având dimensiunea unor paradigme:

A. *Depresiunea social-economică evoluează până la un punct de maxim*, respectiv momentul în care producția și serviciile de utilitate publică au scăzut cu cel puțin 50% față de începutul crizei; în acest punct, venitul disponibil real al oamenilor se reduce cu cel puțin 2/3 iar valoarea acțiunilor la bursă se diminuează cu 9/10 față de nivelul anterior crizei. Marea depresiune din 1929, o veritabilă criză structurală sau propagată de mediul de afaceri nord-american spre celelalte state ale lumii industrializate sau emergente, a început miercuri, 23 octombrie, de unde și sintagma *miercurea neagră*, prin ceea ce un inspirat observator numea „o Niagară de lichidări”. Șase milioane de acțiuni au trecut din mână în mână iar indicele bursier a scăzut cu 21 de puncte. Prețurile au scăzut la un nivel „nerezonabil”, numărul de șomeri a crescut de 8 ori ca și impozitele pentru de 3,6 ori mai multe produse, cu de la 20 la 60%. Zeci de mii de ferme au dat faliment. Ca urmare a prăbușirii agriculturii, băncile rurale au falimentat în număr record, antrenând sute de mii de clienți. Nouă mii de bănci și-au închis porțile între 1930 și 1933, prețurile de consum au scăzut cu aproape 25% între 1929 și 1933, în timp ce salariile nominale nu au scăzut, în medie, decât cu 15% - ceea ce se traduce printr-o creștere substanțială a salariilor reale.

Economistul Richard Ebeling: „Politica „salariilor ridicate” ale administrației Hoover și sindicatele ... au reușit numai să excludă muncitorii în afara pieței muncii, generând o spirală crescătoare a șomajului”; *National Recovery Administration* (NRA) a crescut costurile de afaceri, în medie, cu 40% - de care nu avea nevoie o economie în derută pentru a se repune pe drumul drept. Consecințele economice ale *National Recovery Administration* (NRA) au fost imediate și răsunătoare: Cu cinci luni înaintea adoptării acestei legi, semnele de redresare se vedeau cu ușurință: numărul de angajați și masa salarială în uzine crescuseră cu 23% și, respectiv, 35%. Apoi, prin aplicarea prevederilor NRA care a redus orele de muncă, a mărit salariile arbitrar și a impus noi costuri întreprinderilor. În șase luni după intrarea în vigoare a legii, producția industrială s-a *diminuat* cu 25%; la sfârșitul anului 1937, piața oțelului a scăzut, trecând de la 83% la 35% din întreaga sa capacitate; Președintele american Roosevelt a adoptat un decret cu scopul de a impune veniturile mai mari de 25.000 de dolari la taxa incredibilă de 100%.

B. *Ipoteze*: Aproape toate băncile falite se găseau în state care adoptaseră legi care interziceau băncilor să deschidă sucursale; Geneza Marii Depresiuni se află în politicile monetare și fiscale iresponsabile ale guvernului american de la sfârșitul anilor 1920 și începutul anilor 1930. Aceste politici au conținut o serie de erori politice: reaua gestiune a băncii centrale, tarifele vamale constrictive ale comerțului, impozite care au distrus inițiativele, controlul distructiv al producției și al concurenței ș.a. *Postulate*: Măsurile de stat sunt distructive din punct de vedere economic și fac mai degrabă rău decât bine pentru cerința națiunii de a ieși din criză; Un punct comun al tuturor acestor prăbușiri anterioare a fost o intervenție de stat dezastruoasă, deseori sub forma unei rele gestiuni politice a masei monetare și a creditului. Totodată, nici una dintre aceste depresiuni nu a durat mai mult de patru ani și majoritatea lor s-au terminat în mai puțin de doi ani. Calamitatea care a debutat în 1929 a durat cel puțin *de trei ori mai mult timp* decât oricare dintre depresiunile americane precedente pentru că statul a fost tentat să compenseze erorile sale inițiale printr-o serie de noi intervenții dăunătoare. Planificarea centralizată a eșuat în planul politicii monetare; **O explicație populară a prăbușirii pieței bursiere în 1929 privește practica de a împrumuta bani pentru a cumpăra acțiuni. Mai multe manuale de istorie afirmă vioiciunea pe care o speculație bursieră frenetică a fost alimentată de „împrumuturi în marjă” („prêts sur marge” – în fr.) excesive. Într-adevăr, în toamna lui 1928 exigențele pentru a obține o marjă s-au înăsprit și împrumutatorii trebuiau să plătească o mai mare parte din prețul de cumpărare a acțiunilor. Argumentul împrumutului în**



**marjă nu se susține;** Majoritatea economiştilor care sunt preocupați de problemele monetare, în special cei din „Școala austriacă”, au remarcat relația strânsă dintre masa monetară și activitatea economică. Atunci când guvernul umflă masa monetară și creditul, ratele dobânzii încep să scadă. Întreprinderile investesc acești „bani ieftini” în noi proiecte de producție și bunurile de producție sunt în plin avânt. Pe măsură ce avântul scade, costurile întreprinderilor sporesc, ratele dobânzii se ajustează în sus și profiturile se restrâng.

Așadar, efectul „banilor ieftini” dispare și autoritățile monetare, crezând într-o inflație a prețurilor, încetinesc creșterea masei monetare sau chiar o reduc. În ambele cazuri, această manipulare este suficientă pentru a distruge fundamentele fragile ale acestui castel de cărți economic. O importantă interpretare a intrigilor Rezervei federale americane înainte de 1929 se găsește în lucrarea *America's Great Depression* de Murray Rothbard. Utilizând mai mulți indicatori ai monedei, depozitele la termen și a altor ingrediente, el estimează că Rezerva federală a umflat masa monetară cu mai mult de 60% între 1921 și 1929. Rothbard susține că această expansiune a masei monetare și a creditului a determinat scăderea ratelor dobânzii, a propulsat piața bursieră spre niveluri inegale și a dat naștere anilor nefericiți. O creștere imprudentă a masei monetare și a creditului au constituit ceea ce economistul Benjamin M. Anderson a numit „începutul *New Deal*” – numele măsurilor mai bine cunoscute și al înaltei intervenții care urmau să fie aplicate mai târziu de președintele Franklin Roosevelt. Cu toate acestea, unii specialiști se îndoiesc că Rezerva federală a fost atât de inflaționistă pe cât pretindea Rothbard, subliniind că prețurile relativ stabile ale mărfurilor și bunurilor de consum din anii 1920 ar dovedi că politica monetară nu ar fi fost atât de iresponsabilă. Reduceri de impozite substanțiale pe ratele marginale superioare în timpul anilor președintelui Calvin Coolidge au ajutat în mod cert economia și au putut să aibă efectul politicilor Rezervei federale asupra prețurilor. Reducerile de impozite au încurajat investițiile și o creștere economică reală care au produs în schimb un elan de progrese tehnologice și de descoperiri antreprenoriale cu noi moduri de a produce bunuri. Această explozie a productivității a contribuit, fără îndoială, la menținerea prețurilor scăzute care nu ar fi fost altfel. În ceea ce privește politicile Rezervei federale, economiștii care se pronunță în favoarea pieței libere, care diferă în opinie în legătură cu amploarea expansiunii masei monetare la începutul și la mijlocul anilor 1920, sunt cu toții de aceeași părere în legătură cu evenimentele secundare. Banca centrală a fost responsabilă de o *comprimare* importantă a masei monetare care a început târziu în timpul deceniului. Reacțiile guvernului federal față de recesiune care au urmat au transformat o situație rea într-una și mai proastă; • Din 5 septembrie, valoarea acțiunilor scădea ca urmare a tranzacțiilor repetate, după ce atinseseră niveluri inegale cu două zile mai înainte. Declinurile având loc la începutul lui octombrie au fost numite „ajustări binevenite”. *The Wall Street Journal*, prognozând o reluare în toamnă, a remarcat că „anumite acțiuni gripează, altele cad”. Apoi, pe 3 octombrie, acțiunile au suportat cea mai scăzută diminuare a anului. *Teoreme*: • Cu excepția câtorva ocazii, aici veți găsi ceea ce constituie, probabil, marele mit al secolului al douăzecilea: *capitalismul și piața liberă sunt responsabile de Marea Depresiune și numai intervenția de stat a reușit să redreseze economia americană*. Fără această viziune simplistă, un pilon important al capitalismului, piața bursieră, s-a străduit și a antrenat America într-o depresiune. Condițiile sociale s-au deteriorat ca urmare a refuzului președintelui Herbert Hoover, un partizan al „laissez-faire” economic, de a se servi de puterea de stat. A trebuit să se aștepte succesul lui Hoover, Franklin Delano Roosevelt, pentru a încăleca etalonul alb al intervenției de stat și să conducă națiunea spre redresare. Lecția aparentă de reținut ar fi că nu se poate avea încredere în capitalism; statul trebuie să-și îndeplinească rolul activ în economie pentru a ne salva de la un declin inevitabil. Pentru a înțelege în mod adecvat evenimentele

epocii, este necesar în realitate să privim Marea Depresiune nu ca pe una singură, ci ca patru declinuri consecutive. Aceste patru „faze” sunt: I – Politica monetară și ciclul economic; II – Dezintegrarea economiei mondiale; III – New Deal; IV – Wagner Act. Prima fază explică de ce crahul din 1929 a avut loc într-o primă abordare; celelalte trei arată cum intervenția statului a agravat situația și a menținut economia în marasm timp de mai multe decenii; începând cu 1928, rezerva federală a mărit ratele dobânzii și a strangulat masa monetară. De exemplu, rata sa de scont (rata pe care o bancă centrală o aplică împrumuturilor acordate băncilor care fac parte din sistem) a crescut de la 3,5% la 6%, între ianuarie 1928 și august 1929. Pe măsură ce prețurile scădeau în toate sectoarele economiei, politica ratelor dobânzii ridicate ale Rezervei federale a propulsat ratele dobânzii *reale* (dacă se ajustează ținând cont de inflație) într-un mod spectaculos. În următorii trei ani, masa monetară s-a contractat cu 30%. Comprimarea cu o treime a masei monetare între august 1929 și martie 1933 a fost o povară imensă pentru economie și a fost în mare parte cauzată de incompetența legendară a Rezervei federale.

**Bibliografie:**

1. Milton Friedman, Jacobson A. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, 1971
2. Krugman P. *Întorcerea economiei declinului*. București: Editura Publica, 2009
3. Popescu I., Bondrea A. *Globalizarea. Mit și realitate*. București: Editura Economică, 2004
4. Popescu I., Constantinescu M. *Societatea europeană a cunoașterii. Perspective economice, sociale și juridice*.
5. București: Editura Academiei Române, 2000
6. Popescu I., Ungureanu L. *Paradigma complexității economice*. București: Editura Expert, 2006
7. Popescu I. *Decizia în mediu reglementat*. București: Editura Fundației România de Măine, 2006
8. Popescu I., Roșca P. *Microeconomia*. Chișinău: Editura Academiei de Științe a Moldovei, 2007
9. Popescu I., Stoica V., Popescu D. *Crize bursiere de ieri și de azi*. București: Editura RCR – Editorial, 2009
10. Popescu I., Stoica V., Mișcoi Gh. *Fluxurile financiar-monetare. Libertatea economiei și intervenția statului*.
11. Chișinău: Editura Academiei de Științe a Moldovei, 2010
12. Popescu I., Stoica V. *Până nu este prea târziu, sistemul financiar internațional trebuie reconsiderat!*”,
13. *Economistul*, 8 octombrie 2008, p. 8
14. Popescu I., Stoica V. *Eroare de parcurs sau eșecul managementului cu ștaif?* București: Opinia națională, 2008, p.1
15. Powell J. *FDR's Folly: How Roosevelt and His New Deal Prolonged the Great Depression*, 2003
16. Rothbard M. *America's Great Depression*, 1963
17. Smiley G. *Rethinking the Great Depression*, 2002
18. Schweikart L., Allen M. *A Patriot's History of the United States: From Columbus's Great Discovery to the War on Terror*, 2004
19. 16. Legi adoptate de autoritățile americane în perioada Marii Depresiuni: *Fordney-McCumber Act* (1922); *Smoot-Hawley Act* (1930); *Revenue Act of 1932*; *Agricultural Adjustment Act*; *National Industrial Recovery Act* (NRA) (1933); *Wagner Act* sau *National Labor Relations Act*, Cunoscută sub numele de Magna Carta a sindicatelor, 1935.

**Recenzent: Gheorghe Mișcoi, dr. hab., prof. univ., membru cor. AȘM**

**PROBLEMA FUNCȚIONĂRII ECHILIBRATE A ECONOMIEI  
REPUBLICII MOLDOVA**

**Iurie FILIP, doctor în economie,  
Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM,  
Viorica SPEIANU, drd., lector superior, ULIM**

**Abstract.** *There are some proposed modalities of strengthening of the economy of the Republic Moldova: developing and implementing in the economy of the country the financial balances, material in profile ramural, at the macro level in time and space; it found input negatively, brought to the national economy of the Republic of Moldova by nationals bussinesmen's, of their involvement in economic policies of country, their participation in economic regress, there are reasoned the expenses necessary for development of science in Republic of Moldova; there are proposed some algorithm of strengthening of processes by using the fixed funds.*

Una din cele mai importante probleme pentru economia Republicii Moldova este problema împrumuturilor financiare din exterior. S-a creat o părere categoric greșită (în viziunea noastră) despre necesitatea împrumuturilor financiare de la

diverse structuri financiare mondiale care „contribuie la dezvoltarea țării”. Să analizăm aspectul metodologic al împrumuturilor.

Asigurarea funcționării echilibrate a economiei este cea mai importantă problemă socială și economică a Republicii Moldova. Echilibrarea activităților economice creează premisele necesare pentru: eficientizarea economiei; excluderea fraudelor impozitare, ratărilor în realizarea unor activități economice; evidențierea și formularea problemelor economice, sociale în profil teritorial, în sfera productivă, neproductivă; determinarea consumului productiv curent pe ramuri, total; consumul neproductiv în profilul ramurilor respective, total; creșterea stocurilor necesare și a celor de materiale și utilaje depășite moral, fizic; acumularea și înlocuirea fondurilor fixe; utilizarea produsului final în consumuri neordonate, pentru acoperirea pierderilor din producție; evidențierea corectă, reală a soldului comercial exterior; determinarea totalului produsului final, global; organizarea funcționării transparente a economiei naționale în profilul ierarhiilor administrative, teritoriilor, în ansamblu la nivelul macro. În Republica Moldova, toate „rălele” generate de regimul totalitar-comunist au fost și sunt corelate de către societate, politicieni, guverne cu sistemul de planificare. Toate guvernele, structurile economice ale Republicii Moldova din ultimii 20 de ani au respins funcționarea planificată a economiei. Logica acestora a fost simplă: este plan – este rău; nu-i plan – este bine. În paranteză fie spus, în lume nu-i nici o țară economic dezvoltată, care să nu-și elaboreze planul de funcționare echilibrată a economiei. Profesionalismul mult redus al structurilor economice din Republica Moldova a „contribuit” cu succes la reducerea potențialului economic al țării la crearea unui șir de probleme sociale, economice fără de precedent. Structurile economice din Republica Moldova, de regulă cu o slabă pregătire profesională, sunt preocupate de elaborarea unor proiecte de legi, de organizarea privatizărilor. Problemele planificării economice, pe parcursul a ultimilor 20 de ani, au fost excluse totalmente din atenția guvernelor. În aceste condiții, economia Republicii Moldova este ghidată de către haos, fiecare demnitar își rezolvă problemele proprii, publicului i se pun în atenție probleme neprincipale: despre limbă, istorie, sărbători religioase, „pe nou”, „pe vechi” etc. Unii politicieni fiind tribuni, știind „gusturile” primitive ale electoratului, cu o pregătire nulă în economie se „trezesc” la guvernare. În consecință economia Republicii Moldova riscă să devină și mai sărăcă, guvernatorii și mai bogați, electoratul se autopedepsește.

Problema funcționării echilibrate a economiei Republicii Moldova este o problemă complicată, complexă, de primă importanță și nu poate fi soluționată de către specialiști cu o pregătire ordinară. În activitatea guvernamentală trebuie să fie antrenați specialiști cu o pregătire specială. Pornind de la unele elemente de incertitudine, în funcționarea economiei este necesar de elaborat, în fiecare an bilanța fluxurilor materiale, financiare pentru perioada trecută (1;2;3;4;5 ani); pentru perspectiva (1;2;...;ani). Fluxurile materiale, finanțare din anii trecuți, retrospectiva permit să fie evidențiate și formulate problemele de bilanțelor devierilor, evaziunilor, dezinformărilor statistice, ale subiecților economici, ale guvernanților e.t.c; pot fi puse la baza elaborărilor prognozelor fluxelor materiale, finanțare, de muncă. Bilanțele retro elaborate și retro realizate pot fi comparate, permit determinarea devierilor absolute, relative, pot servi bază pentru perfecționarea metodelor de elaborare, de creștere a calității elaborărilor științifico-practice. Actualmente metoda elaborării bilanței fluxelor materiale, finanțare în scopul asigurării funcționării echilibrate a economiei Republicii Moldova, este lipsă. Deci, problema funcționării echilibrate a economiei Republicii Moldova, poate fi soluționată numai după elaborarea analiticului, a aspectului metodologic, a metodicii de lucru a executanților din structurile economice. Nu este mai simplă nici forma de organizare, a muncii executanților în profil teritorial, administrativ. Bilanța fluxelor

materiale, finanțare (BFMF) în profil ramural, teritorial trebuie să dispună de un statut oficial, aprobat de către structurile autorităților respective. Realizarea fluxurilor programate (planificate) trebuie să fie impusă subiecților economiei prin intermediul pîrghiilor economice și nu administrative. În BFMF fiecare producător, consumator de bunuri trebuie să fie inclus în adresa respectivă (codificată). La nivelul agregării informației producătorii, consumatorii vor constitui un vector în care fiecare componentă este inclusă în ponderea sa. BFMF trebuie să fie elaborată în așa mod, ca la orice nivel de agregare să devină posibilă determinarea adresei producătorului, consumatorului de bunuri, să poată fi adresate anumite stimulente, antistimulente; trebuie să devină reperul coordonatorului de bază a activității economice. BFMF, fiind coordonatorul general al structurilor economice, va asigura realizarea programelor-scop economice, sociale, rurale, municipale, de infrastructura productivă, instituțională, socială e.t.c.; va contribui la dezvoltarea producțiilor intermediare, crearea locurilor de muncă, menținerea unui anumit raport, anumită proporție în nivelul de remunerare a muncii în sfera productivă, neproductivă. Numai în BFMF pot fi urmărite toate relațiile economice, finanțare cu partenerii economici exteriori; structura exportului, importului în ansamblu, în profilul direcțiilor de comerț internațional. BFMF trebuie să fie constituită din moduli: veniturile și cheltuielile populației, resursele finanțare în profilul întreprinderilor bugetare; investițiile capitale în profilul subiecților economici, finanțarea fondurilor circulante al stocurilor-rezerve; balanța agregată a resurselor finanțare în ansamblu pe economia națională. Veniturile și cheltuielile populației; disponibilul de resurse și cheltuielile acestora pot fi formalizate.

În acest scop notăm prin  $c_j$  vectorul structurii ponderilor fluxurilor finanțare în ramura  $j$ ,  $j=1,2,\dots,n$ , adică a unui șir de costuri, venituri în produsul global al ramurii: cota-parte a costului deprecierilor fizice și morale ale utilajelor, echipamentelor productive ( $c_{1j}$ ); ponderea remunerării muncii vii ( $c_{2j}$ ); ponderea veniturilor sporadice ( $c_{3j}$ ), profitului ( $c_{4j}$ ), impozitului ( $c_{5j}$ ), transferurilor finanțare în fondul social ( $c_{6j}$ ), a sancțiunilor monopoliste, monopsoniste ( $c_{7j}$ ),  $c_j = (c_{1j}, c_{2j}, \dots, c_{7j})$ .

În dependență de situație și problemele economice, de politicile guvernamentale, de mecanismele de reglare a economiei naționale, componentele vectorului  $c^j$  pot fi suplimentate. Elaborarea programului de funcționare echilibrată a economiei Republicii Moldova poate cuprinde: toate ramurile în diviziunea (în profilul) fiecărui produs; toate ramurile în profilul principalelor produse, restul fiind agregate; ramurile agregate în care se includ concentrate (agregate) atât produsele principale, cât și cele secundare. Agregarea ramurilor (în principiu acestea sunt atâtea câte produse sunt) conduce la obținerea unor ramuri eterogene, cu stabilirea rolului fiecărei ramuri în procesul de producție. Economia Republicii Moldova este un sistem, un complex de elemente, de activități economice, de ramuri, de unități economice, care interacționează, sunt influențate reciproc prin mecanismul diviziunii muncii. Economia țării nu poate fi „coordonată” de cerere și ofertă. Prețul de echilibru în funcționarea economiei poate fi stabilită de către cerere și ofertă numai în cazuri particulare, pentru anumite mărfuri, în perioade de scurtă durată. Raportul dintre elasticitățile „cererii” și a „ofertei” determină: poate sau nu poate fi stabilită, de către piață, a prețului de echilibru. Și fiindcă acest raport, de regulă, depășește unitatea, prețul de echilibru nu există. Economia țării poate funcționa numai dacă este planificată, programată. Vorba ceea: „cîne s-a fript de fierbînte-sufală și la rece”. Economia Republicii Moldova, în timpurile sovietice, a funcționat printr-o planificare totală, în baza unui sistem de prețuri impus producătorilor. Planificarea

sovietică a fost o profanare a unui sistem de economie planificată. Economia trebuie planificată, însă programul în condițiile economiei de piață, poate fi realizată doar prin intermediul pîrghiilor, mecanismelor economice. Echilibrul economic este factorul deciziv al progresului economic și social, permite să fie stabilite proporțiile și ritmurile de dezvoltare a economiei naționale, relațiile productive dintre ramuri. Economia poate funcționa eficient numai dacă sunt asigurate un șir de balanțe: producției și consumului, producției și disponibilul forței de muncă; consumului productiv și neproductiv; masei monetare și volumul bunurilor produse e.t.c. Fiecare balanță elaborată separat de regulă constituie un sistem incompatibil. Unica soluție, metodologia, care trebuie pusă la baza asigurării dezvoltării echilibrate a economiei țării este teoria balanței legăturilor dintre ramuri (BLR). Tabloul general într-o primă aproximare, poate fi expus: fiecare ramură  $i$  din sfera productivă,  $i=1,2,\dots,n$  își organizează contul său (stoc inițial, cumpărat de la ramura  $k$ ,  $k=1,2,\dots,n$ ;  $k \neq i$ ; totul cumpărat; vîndut ramurii  $j$ ,  $j=1,2,\dots,n$ ;  $j \neq i$ ; stoc la sfîrșit; total vîndut). Prezentarea conturilor tuturor ramurilor sub formă de table-șah reprezintă o primă schemă a BLR;

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} + y_i + \Delta y_i = x_i; \sum_{i=1}^n x_{ij} + v_j + m_j = x_j; \sum_{i \approx 1}^n x_i = \sum_{j=1}^n x_j = x,$$

unde  $y_i, \Delta y_i, x_i$  reprezintă respectiv consumul populației, creșterea stocurilor, totalul produselor din ramura  $i$ ,  $i=1,2,\dots,n$ . O dezagregare a utilizării produsului final, a costurilor ramurilor productive reprezintă următoarea etapă de modelare a fluxurilor înterramurale:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} + \Delta x_i^{(1)} + \Delta x_i^{(2)} + \Delta y_i^{(1)} + \Delta y_i^{(2)} + \Delta y_i^{(3)} + \Delta y_i^{(4)} + \Delta y_i^{(5)} + \Delta y_i^{(6)} = x_i$$

( $\Delta x_i^{(1)}, \Delta x_i^{(2)}$  - consumul neproductiv respectiv social, personal în ramura  $i$ ,  $i=1,2,\dots,n$ ;

$\Delta y_i^{(\alpha)}$  - creșterea stocurilor și rezervelor ( $\alpha=1$ ); acumularea și înlocuirea fondurilor fixe ( $\alpha=2$ ); alte consumuri ( $\alpha=3$ ); pierderi din producție ( $\alpha=4$ ); soldul comerțului exterior ( $\alpha=5$ ); total produs final ( $\alpha=6$ ), adică

$$y_i^{(6)} = \sum_{\alpha=1}^5 y_i^{(\alpha)}; \sum_{j=1}^n x_{ij} + \sum_{\beta=1}^2 \Delta x_i^{(\beta)} + \sum_{\alpha=1}^5 \Delta y_i^{(\alpha)} = x_i, i=1,2,\dots,n.$$

Acest sistem de ecuații poate fi suplimentat cu sistemul:

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} + a_j + v_j + m_j = x_j, j=1,2,\dots,n$$

unde  $a_j$  - amortizările fondurilor productive din ramura  $j$ ,  $j=1,2,\dots,n$ .

Lesne de demonstrat că  $\sum_{i=1}^n \Delta y_i^{(6)} = \sum_{i=1}^n y_i = \sum_{j=1}^n (v_j + m_j)$ .

Într-o agregare macro a ramurilor economiei naționale în ramuri producătoare de mijloace de producție (sectorul 1) și ramuri producătoare de bunuri pentru consum neproductiv BLR poate fi scrisă:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_{11} + x_{12} + y_1 = x_1 \\ y_2 = x_2 \\ x_{11} + m_1 + v_1 = x_1 \\ x_{12} + m_2 + v_2 = x_2 \end{array} \right.$$

unde  $x_{11}$  - producția mijloacelor de producție;  $x_{12}$  - producția bunurilor de consum neproductiv;  $y_1$  - produsul final constituit din acumularea mijloacelor de

producție,  $x_1$ -total producție în sectorul 1 ;  $y_2$ -produsul final constituit din bunuri pentru consum neproductiv;  $x_2$ -total producția în sectorul 2.Acumularea de mijloace de producție ( $y_1$ ) este destinată sectorului 1 ( $y_{11}$ ) și sectorului 2 ( $y_{12}$ ), adică  $y_1 = y_{11} + y_{12}$ .

Trebuie să menționăm că valoarea metodei BLR constă nu numai în stabilirea planului de activitate ci și în domeniul analizei și explicării cauzelor care determină abaterile de la echilibrul economic.Cunoașterea acestor cauze este necesară în vederea luării deciziilor adecvate.În BLR poate fi evidențiate fluxurile EXPORT,IMPORT:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^n x_{ij} + EX_i + y_i + I_i = x_i; \quad i=1,2,\dots,n \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} + IM_j + v_j + m_j = x_j; \quad j=1,2,\dots,n \end{array} \right.$$

Unde  $EX_i, y_i, I_i$ -constituie respectiv exportul,produsul destinat consumului neproductiv,destinat investițiilor; $IM_j$  -importul în ramura  $j,j=1,2,\dots,n$ .

Elaborarea BLR pentru economia națională a Republicii Moldova trebuie corelată cu sistemul internațional existent în statistică,fiscalitate.În acest context asigurarea funcționării echilibrate a economiei ridică o serie de probleme organizatorice,de instruire profesională a executanților, de includerea rezultatelor BLR în sistemul de evidențiere a problemelor,a fraudelor fiscale.BLR trebuie elaborată în profilul:fiecărui subiect economic;ramural;teritorial.Între aceste sisteme este necesar de inclus operatori pentru agregarea informației.Clașificarea ramurilor în vederea realizării BLR rămîne la discreția structurilor guvernamentale.Unul dintre principiile puse la baza clașificării ramurilor trebuie să fie produsele omogene .De exemplu Anglia,Japonia,SUA în BLR fiecare ramură din BLR este constituită din produse omogene și produse extraprofil,fiecare cu ponderea sa.Disponibilul de fonduri fixe în timp evoluiază.De aceea în BLR trebuie incluse cheltuielile de fonduri.Problema se complică prin lipsa datelor cuprinse în dările de seamă ale subiecților economici.Elaborarea BLR este însoțită de un șir de probleme cu aspecte metodologice:stabilirea nomenclatorului ramurilor;problema amortizării fondurilor fixe;întocmirea listei nominale a întreprinderilor cu încadrarea lor pe ramuri; problema importului, exportului; elaborarea nomenclatorului produselor; agregarea ramurilor; stabilirea nomenclatorului ramurilor secundare; stabilirea metodelor de agregare, dezagregarea produselor, ramurilor.BLR devine unica și cea mai eficientă metodă de analiză economică complexă la toate nivelurile ierarhice, permite: stabilirea unui program de producție al fiecărui subiect economic, fiecărei ramuri, unui program complex de funcționare echilibrată a economiei la nivelul macro;metode de determinare a consumului de muncă, „determinarea economiei de timp de muncă și a creșterii productivității, eficienței muncii vii, materializate” determinarea necesarului de resurse în profilul nomenclatorului; sporirea maximă a PIB pe baza mai multor variante de programe și a alegerii variantei optime; calcularea investițiilor conexe, investițiilor totale; calculul cheltuielilor de tot felul; analiza eficienței exportului; calculul coeficienților cheltuielilor totale; calculul economiilor de materiale pe întreaga economie națională;calculul ponderii în cheltuielile totale a cheltuielilor pentru produse folosite în consum,pe produse destinate acumulărilor productive,neproductive.Evoluția dezvoltării economiei naționale în mare măsură este determinată de șitemul de prețuri.BLR permite:determinarea efectelor(pozitive și negative)schimbării unor prețuri; elaborarea unui sistem de ecuații necesar pentru prognozarea prețurilor; recalcularea coeficienților cheltuelilor directe,totale după schimbarea sistemului de prețuri;elaborarea unui sistem de

prețuri proporționale cu valoarea produselor și deci evidențierea cazurilor de obținere a unui supraprofit nejustificat; determinarea influenței schimbării prețurilor la resursele energetice asupra sistemului de prețuri. Știința economică oferă o gamă largă: de metode, mecanisme de gestionare cu procesele economice; pentru soluționarea celor mai diverse probleme sociale, economice. În societate însă, s-a creat o forță, numită forța businessmenilor, care nu are nevoie de conșilieri economici. Ea, „forța moldovenească” știe bine cum poate să realizeze efecte fără să depună eforturi. După o perioadă de lungă durată de studiere de către populația Republicii Moldova a teorii marxiste, cuvântul burghezie și-a pierdut sensul inițial: „clasă urbană deținătoare de capital, care își desfășoară activitatea în scopul industrial, bancar, comercial”, și s-a transformat într-un cuvânt cu sens acuzativ, de exploator, de trântor e.t.c. Și, pentru a mîngîia „auzul” societății, s-a găsit o alternativă: cuvântul burghezie a fost exclus din „circulație” fiind substituit cu cuvântul businessmenii (sau moldovenește biznesmenii). Dacă vom utiliza cuvântul tradiționalul „burghezie” riscăm să fim acuzați că suntem „marxisti”. (Marxismul, în viziunea noastră, este o teorie frumoasă, dar utopică). De aceea în continuare îi vom lîniși pe angajați, că patronii lor nu sunt burghezi ci businessmeni. Toate mijloacele de informare a maselor din Republica Moldova aparțin businessmenilor. Aceștia nu pot afirma, trîmbița un altceva decât, chipurile, businessul este unul „salvator” al societății din sărăcie; ajutoarele materiale și finanțare din exterior trebuie direcționate businessmenilor; profitul, supraprofitul businessmenilor (meritat și nemeritat) este „mîndria și bucuria” păturilor sărace din Republica Moldova. Poporul nu poate trăi fără a fi și „mîndru”. Pe timpurile sovietice oamenii se mîndreau cu bomba atomică; azi moldovenii se mîndresc cu numărul tot mai mare de BUSINESSMENI. Republica Moldova în cadrul US, numită Republică Unională, de facto a fost o colonie a Federației Ruse. (De exemplu, pentru dezvoltarea infrastructurii sociale, productive, în Republica Moldova se alocău mijloace per capita din fondurile unionale de 6 ori mai puțin decât republicile slavone Ucraina, Belarus, Federația Rusă. Această proporție a fost păstrată pe tot parcursul apartenenței Republicii Moldova la US. Republica Moldova s-a trezit în condițiile economiei de piață cu o penurie de fonduri productive; uzinele industriale din Republica Moldova (RSSM) fuseseră specializate la producerea atributicilor militare; uzinele de procesare a materiei prime agricole produceau conserve sau vînuri). BUSINESSMENII din Republica Moldova în aceste condiții au putut să obțină profit numai dacă reduc considerabil remunerarea muncii, nu fac transferurile respective în fondul social. Într-o analiză mai profundă, imparțială putem descoperi că întreaga societate din Republica Moldova, inclusiv structurile guvernamentale, se află în prizoneratul businessmenilor. Prăbușirea US a fost însoțită de o furtună economică, de o creștere fără de precedent a nivelului șomajului. Unii, care au fost mai „aproape” de bunurile materiale, s-au pricopsit cu anumite mijloace de producere; alții au devenit șomeri. businessmenii, creați de tranziția la economia de piață, au exploatat din plin situația mult precară, dezechilibrată a ofertei și cererii de brațe de muncă, au stabilit în unison un nivel de remunerare a muncii angajaților de zeci de ori sub nivelul aporturilor acestora în procesul de producere. Nivelul badjocurător de remunerare a muncii s-a transformat în ultimii 20 de ani într-o normă, acceptată de societate, convînabilă businessmenilor (Fig.1). Însă, „pofta vîne mîncând”. Businessmenii își extînd poșibilitățile de a realiza supraprofit prin ocolirea transferurilor de finanțe la fondul social, ne semnificativ majorează remunerarea muncii prin intermediul „plicurilor”. Angajații, în această situație, își restituie doar parțial ceea ce lor le aparține: remunerarea oficială plus suplimentul din „plic” nu acoperă aportul angajatului. Sistemul businessmenilor considerabil contribuie la reducerea pensiilor (dîn cauza transferurilor reduse în fondul social), la reducerea salariilor colaboratorilor din sistemul de învățămînt, de ocrotire a sănătății

„din domeniile ce țin de cultură,sport,știință e.t.c. În Republica Moldova ,datorită „disfrului” businessmenilor,peu oameni a devenit o rușine să-și dezvolte intelectul ,să se ocupe cu știința,cu educația,cu ocrotirea sănătății.Profeșiile cele mai importante pentru societate au fost transformate de către burghezie,numită businessmenii în profesiile săracilor ,cerșetorilor.Unii din membrii societății n-au acceptat remunerarea badjocurătoare a muncii din Republica Moldova și au emigrat.Remitențele acestora au devenit o a treia sursă de realizare a supraprofitului de către businessmenii.De exemplu guvernul,numit comunist,în principii a fost un guvern al businessmenilor,care apreciind valuta națională îi „sanționau”(îi fură) pe emigranții naționali,îi favorizau pe importatori (importatorii au fost în exclusivitate complicii guvernului),îi sărăcesc pe exportatori,realizează supraprofiteri mult nemeritate.În acest context poate fi pusă întrebarea: de ce în perioada anilor 1990-2009 nici un guvern nu-i pune la „respect” pe businessmenii? Răspunsul devine simplu,dacă urmărim afacerile ulterioare ale EX Președinților țării ,ex premierilor ,ex demnitarilor e.t.c. Guvernele în perioada 1990-2009 și businessmenii în mare măsură s-au contopit ,au elaborat un sistem de regresare economică a Republicii Moldova. Admitem ,sub impactul unor circumstanțe în Republica Moldova apare(în sfârșit )un guvern care-i impune pe businessmenii țării să remunereze munca la nivelul aporturilor angajatilor;să achite transferurile în fondul social;să suporte sanțiuni „usturătoare” pentru abaterile de la anumite obligațiuni față de angajați e.t.c. Guvernul în acest caz devine „dur”,riscă să-și piardă puterea. Businessmenii dispun nu numai de capital,dar și de mass-media;de un șir de șiretlicuri de a dezinforma electoratul;sunt uniți prin relații economice reciproce,ușor se autoorganizează;sunt membrii ale diverselor cluburi,asociații e.t.c Spre deosebire de businessmenii ,angajații sunt disperșionați , marginalizați în toate sensurile acestui cuvânt;nu-s nici „greci”,nici „francezi”-sunt „moldoveni”.Calitățile businessmenilor, ale angajaților(electoratului) ne fac să fim peșimiști .Dacă un guvern ar dori să se distanțeze de interesele meschine ale businessmenilor , să se apropie de interesele națiunii ,apoi acest guvern are de formulat și de rezolvat problema dezvoltării echilibrate a economiei republicii moldova;problema dezvoltării și implimentării cercetărilor științifice.

Spre deosebire de activitățile economice din economia națională,activitățile de cercetări științifice ,necesare economiei naționale,nu pot fi încadrate într-un business-plan. Cercetările științifice sunt însoțite de anumite specificuri:colaboratorii științifici pentru a activa în domeniul respectiv în calitate de investitori au nevoie de o pregătire teoretică, analitică,practică profundă care presupune o perioadă de lungă durată;rezultatele investigațiilor nu întotdeauna justifică eforturile,sunt însoțite de cele mai diverse riscuri;consumatorii de realizări științifice ,întreprinderile industriale preferă să ocolească investițiile în domeniul cercetare-dezvoltare.Guvernul dispune de resurse financiare limitate și nu poate suporta toate eforturile necesare pentru organizarea cercetărilor științifice.Problema finanțării cercetărilor științifice se complică și mai mult în sistemele economice unde întreprinderile industriale de mari dimensiuni sunt lipsă.În acestea activitățile de analiză și investigații științifice,de regulă,personalul este impus de situație să îmbine activitățile productive cu cele științifice.Succesele în cercetările științifice sunt determinate de cuantumul critic de finanțe,mai jos de care eforturile depuse nu pot fi urmate de efecte pozitive.Și din acest considerent,firmele mici și mijlocii nu-și pot permite crearea structurilor,laboratoarelor științifice proprii.Conform calculului nostru ,firmele la un procent de acumulări productive își pot permite 0,15% de acumulări destinate cercetărilor științifice.Dacă de exemplu PIB constituie 60 mlrd lei și acumulări productive -17%,adică 10,2 mlrd lei,atunci costurile destinate cercetărilor științifice trebuie să constituie circa 15,3 mln lei.Aceeași metodă de calcul ,coborâtă la nivelul unei firme cu un produs final de 2 mln lei poate rezerva



resurse pentru cercetări științifice în sumă de 510 lei. Cu un astfel de quantum de resurse finanțare cercetările științifice de către firmă nu pot fi inițiate. Creșterea quantumului finanțelor, necesar pentru efectuarea cercetărilor științifice, are explicații: utilajele, echipamentele, infrastructura investigațiilor devin mai costisitoare; în procese de cercetări științifice trebuie antrenați tot mai mulți savanți, problemele ce trebuie soluționate devin tot mai complexe.

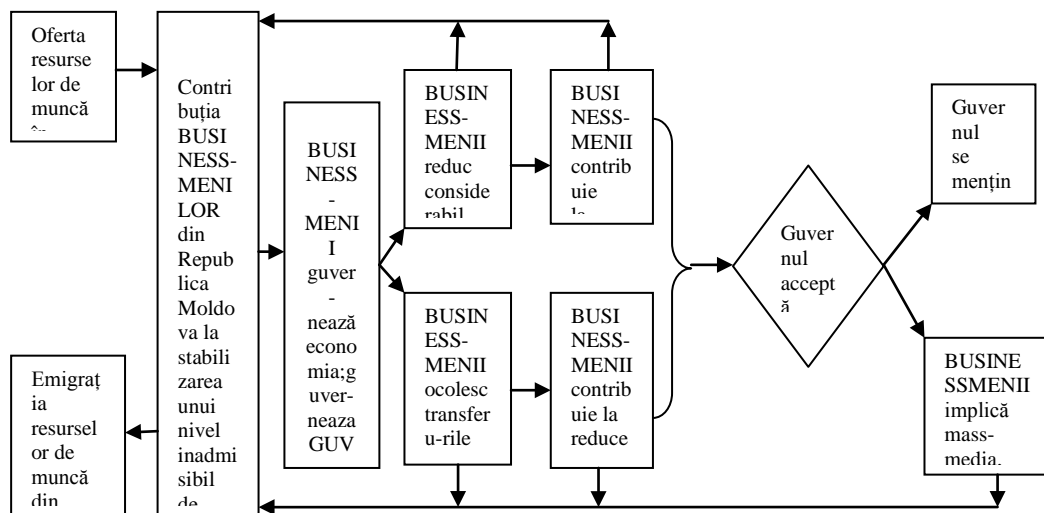


Fig.1.Schema-bloc a desfășurării regresului economic în Republica Moldova

Astfel spus, în expresia  $y \cdot \alpha \cdot \beta = A$ , unde  $y$  - produsul final,  $\alpha, \beta$  - cota-parte a acumulărilor productive în produsul final;  $a$  acumulărilor destinate cercetărilor științifice în acumulări productive (adică în  $\alpha \cdot y$ );  $A$  - quantumul financiar pe care firma îl poate suporta. Quantumul financiar în momentul  $t$  notăm prin  $A_{\min}^{(t)}$ , care îl depășește pe  $A$ , adică  $A < A_{\min}^{(t)}$ . Creșterea minimumului necesar de finanțare crează probleme pentru firmele mici și mijlocii. În acest context, problema finanțării cercetărilor științifice poate fi soluționată de către structurile științifice din exterior: de stat, private; din alte țări în baza unor contracte. Costurile minime  $A_{\min}^{(t)}$  depind și de specificul ramurii. De exemplu minimumul necesar pentru efectuarea cercetărilor științifice în domeniul producerii farmaceutice este considerabil mai mare decât necesarul pentru producerea îngrășămintelor în agricultură. De aceea costurile minime a cercetărilor științifice în ramura  $j, j=1, 2, \dots, n$

$$A_{\min}^{tj} = y_j \alpha_j \beta_j = \begin{cases} > A_{\min}^{(t)}, \text{ pentru firmele mici și mijlocii} \\ = A_{\min}^{(t)}, \text{ pentru unele ramuri ale firmelor mari} \\ < A_{\min}^{(t)}, \text{ pentru firmele-mamut} \end{cases}$$

Firmele mici și mijlocii nu-și pot permite finanțarea structurilor științifice proprii. Doar firmele mamut pot suporta costuri suplimentare destinate cercetărilor științifice. Între succesul economic al firmei și necesitatea investigațiilor științifice dependența este inversă. În situațiile de crize economice rolul cercetărilor științifice trece pe primul plan. Investigațiile științifico-practice permit firmelor să supraviețuiască, să depășească crizele economice, să-și reorienteze activitățile economice. Existența doar a unei structuri științifice, unice în țară, numită Academie de Științe, nu poate contribui la soluționarea problemelor. Problemele sunt cele mai diverse și deci, și instituțiile de cercetări științifice trebuie diversificate prin crearea structurilor de cercetări pe lângă firme, instituții, ministere, universități. Concentrarea

tuturo cercetărilor ,savanților într-o Academie, generează costuri înutile,științele se transformă în exerciții intelectuale ,iar unele probleme din economia națională sunt soluționate sporadic.Cercetările științifice,în diferite perioade de timp, de către firmele mari și mijlocii sunt direcționate:pentru perfecționarea tehnologiilor și a metodelor de organizare existente;pentru substituirea produselor finale,a tehnologiilor și a metodelor existente cu altele, principial noi,de performanță;pentru sporirea nivelului de pregătire intelectuală,profesională,analitică, practică a personalului antrenat în activitățile respective. Fiecare din direcțiile enumerate pot genera succese dar și riscuri.Politicile de direcționare a finanțelor ,necesare pentru dezvoltarea producerii industriale,sunt orientate la perfecționarea ,crearea metodelor de producere,la crearea produselor finale principial noi,la extinderea piețelor de desfacere a produselor.Cercetările științifice, începând cu secolul XX s-au transformat într-o ramură , numită industria cercetărilor științifice .Produsele finale ale acestei,„industrii” ,tehnologii de a inventa , crea,gândi poate avea efecte pozitive de durată.Mașina cu aburi,de exemplu, creata de Gems Auatt în 50 ani de funcționare a „acoperit”toate costurile științifice până la această invenție.Învestițiile științifice pot fi cercetări pur teoretice;cercetări fundamentale orientate pentru realizarea anumitor scopuri;aplicative;finalizate. Fiecare formă de cercetare ,pentru societate este importantă.Nici una din formele enumerate nu pot fi elimîinate.Însă fiecare cercetare poate genera rezultate pozitive cu o anumită probabilitate.Problema repartiției finanțelor în scopul susținerii și aprofundării investigațiilor științifice ușor poate fi soluționată dacă se ține cont de anumite date statistice.Studiînd indicatorii statistici stabilim că:costurile pentru întreținerea științelor fundamentale ( $\alpha_1$ ); costurile științelor fundamentale-scop( $\alpha_2$ );costurile investigațiilor aplicative( $\alpha_3$ );costurile elaborărilor –rezulate finale ( $\alpha_4$ ),pentru fiecare perioadă de timp(t) se găsesc în anumită proporție ,adică

$$\alpha_1^{(t)} : \alpha_2^{(t)} : \alpha_3^{(t)} : \alpha_4^{(t)} .$$

Pentru perioada 1950-1980 această proporție a constituit 1:3:6:100.Proporția poate servi temei pentru determinarea cuantumului finanțelor în profilul cercetărilor.Nu toate țările își pot permite crearea și dezvoltarea industriei științifice.În cosecînță țările sărace devin dependente de cele industriale puternic dezvoltate,devin tot mai sărace.Rezultatul cercetărilor științifice în timp se multiplică,cresc exponențial ,însă sunt solicitate de către „practicieni”doar parțial.Dacă ne-am imagîna că cercetările științifice nu se mai fac,atunci omenirea ar putea ,pe parcursul a 100 de ani să se folosească de cele deja create.O problemă deosebită o constituie organizarea cercetărilor științifice,implimentarea realizărilor PTȘ care cuprinde:pregătirea personalului științific ,tehnic;structurile organizatorice;perfecționarea în contînuu a personalului investigator;finanțarea și coordonarea activităților științifice,înovaționale;editarea și difuzarea rezultatelor științifice ,practice; comercializarea produselor finale ale,„industriei”producătoare de idei.Eficiența cercetărilor științifice poate fi sporită,dacă activitățile organizatorice sunt parte componentă ale structurilor guvernamentale;dacă munca personalului științific este adecvat motivată;dacă personalul investigator este dotat cu echipamentele necesare pentru efectuarea cercetărilor științifice ;dacă rezultatele ,produsele finale ale investigațiilor științifico-practice sunt solicitate de către societate.Problema de primă importanță pentru economia națională este durata de funcționare(vîrsta) a fondurilor fixe.Deprecierea morală a fondurilor fixe restricționează vîrsta acestora.Fondurile fixe vechi ,de regulă,au o eficiență economică mai redusă în comparație cu cele mai noi. : Fondurile fixe ,bazat pe acelaș principiu de funcționare cu aceeași productivitate, eficiență,îndiferent de momentul întrării acestuia în funcțiune ,le vom conșidera fonduri vechi;fondurile

create pe alte principii ,cu o eficiență net superioară fondurilor omoloage (dacă au omolog) le vom considera fonduri noi.PTȘ este acel „vînovat”care contribuie la „îmbătrînirea”unor fonduri,la apariția altor generații ,versiuni de fonduri noi,mai eficiente în comparație cu cele precedente.În dependență de specificul fondurilor ,de direcțiile de utilizare ,procesul de depreciere morală a utilajelor,echipamentelor evoluează cu ritmuri diferite.În acest context apare problema determinării cererii la procurarea fondurilor vechi(care este în descreștere),fondurilor noi(care este în creștere ).Cererea determină producătorii să se conformeze pieței.Cunoașterea vârstei fondurilor fixe ,echipamentelor , utilajelor poate fi pusă la baza unor politici economice guvernamentale.Creșterea PIB a unei țări nu poate fi de lungă durată,dacă economia țării este dotată cu utilaje moral depășite .Cunoașterea,aprecierea, determinarea potențialului economic al unei țări poate fi realizată în baza funcției repartiției probabilității vârstei fondurilor fixe,utilajelor, echipamentelor.Cunoașterea evoluției de „îmbătrînire” a fondurilor fixe productive este necesară în procesele de ordonare în timp a problemelor economice după nivelul de gravitate,pentru optimizarea structurii importului de mijloace de producție.La nivelul macro determinarea vârstei fondurilor productive este o problemă complexă,poate fi analizată în baza modelării matematice a proceselor aleatoare.

În acest scop notăm  $\theta_j$  - vârsta fondurilor fixe cu destinația j [1]...[2],  $j=1,2,\dots,n$ .

Fondurile fixe  $k_j$  - pot avea vârsta mai mare ,mai mică de  $\theta_j$  ;

notăm volumul fondurilor fixe cu destinația j , cu vârsta mai mică ,mai mare de

$\theta_j$  respectiv prin  $\bar{k}_j, \hat{k}_j$  ,unde  $\bar{k}_j + \hat{k}_j = k_{ji}$  ;  $\frac{\bar{k}_j}{k_j} + \frac{\hat{k}_j}{k_j} = 1$  ;

$\frac{\bar{k}_j}{k_j}, \frac{\hat{k}_j}{k_j}$  -probabilitatea empirică că fondurile fixe cu destinația j au vârsta mai mică,mai mare de  $\theta_j$ .

Admitem funcția de densitate a probabilității vârstei fondurilor fixe au destinația j este exponențială,adica:

$$f(\theta_j) = \begin{cases} 0 & \text{pentru } \theta_j < 0 \\ \lambda_j e^{-\lambda_j \theta_j} & \text{pentru } \theta_j \geq 0 \end{cases}$$

unde  $\lambda_j$  este un coeficient de proporționalitate ,  $\lambda_j > 0$ .

Funcția  $f(\theta_j)$  poate fi interpretată grafic(Fig.1)

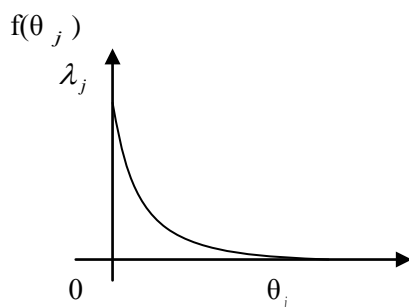


Fig.1.Graficul funcției de densitate a probabilității vârstei fondurilor j.

Știind funcția de densitate  $f(\theta_j)$  putem determina funcția repartiției probabilității fondurilor cu destinația j după vîrstă:

$$F(\theta_j) = \int_{-\infty}^{\theta_j} f(\theta_j) d\theta_j = \int_{-\infty}^0 0 \cdot d\theta_j + \lambda_j \int_0^{\theta_j} e^{-\lambda_j \theta_j} d\theta_j = 1 - e^{-\lambda_j \theta_j}.$$

Deci, funcția repartiției probabilității, ca densitate exponențială a probabilităților vîrstei fondurilor fixe este egală cu:

$$F(\theta_j) = \begin{cases} 0, & \text{dacă } \theta_j < 0; \\ 1 - e^{-\lambda_j \theta_j}, & \text{dacă } \theta_j \geq 0 \end{cases}$$

Funcția  $F(\theta_j)$  poate fi interpretată grafic (Fig.2)

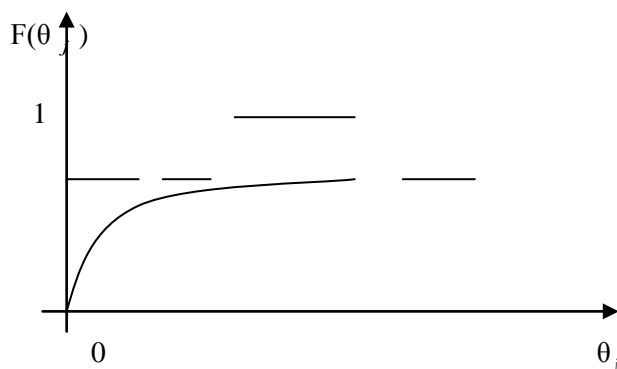


Fig.2. Graficul funcției repartiției probabilităților vîrstei fondurilor cu destinația j

În practică, graficul funcției de densitate a probabilității vîrstei fondurilor fixe cu destinația j, trebuie să aibă o altă formă. Deci, densitatea exponențială trebuie în anumit mod modificată:  $f(\theta_j) = \lambda_j m \theta_j^{m-1} e^{-\lambda_j \theta_j^m}$ . Spre deosebire de densitatea

exponențială, în acest caz pentru vîrsta fondurilor fixe  $\theta_j = 0$ , densitatea probabilității a vîrstei fondurilor, care sunt lipsa, este zero. Determinăm funcția repartiției probabilităților vîrstei fondurilor fixe cu destinația j:

$$F(\theta_j) =$$

$$\int_{-\infty}^{\theta_j} \lambda_j m \theta_j^{m-1} e^{-\lambda_j \theta_j^m} d\theta_j = \int_{-\infty}^0 0 d\theta_j + \int_0^{\theta_j} \lambda_j m \theta_j^{m-1} e^{-\lambda_j \theta_j^m} d\theta_j = 1 - e^{-\lambda_j \theta_j^m} \quad / \int_0^{\theta_j} = e^{-\lambda_j \theta_j^m} + 1 = 1 - e^{-\lambda_j \theta_j^m};$$

Funcția  $F(\theta_j)$  poate fi interpretată grafic. În acest scop determinăm pentru care vîrstă funcția de densitate va fi maximă.

$$f'(\theta_j) = (\lambda_j m \theta_j^{m-1} \cdot e^{-\lambda_j \theta_j^m})' = \lambda_j m(m-1) \theta_j^{m-2} \cdot e^{-\lambda_j \theta_j^m} - \lambda_j m \theta_j^{m-1} \lambda_j m \theta_j^{m-1} e^{-\lambda_j \theta_j^m} =$$

$$= \lambda_j m e^{-\lambda_j \theta_j^m} [(m-1) \theta_j^{m-2} - \lambda_j m \theta_j^{2m-2}] = 0 \text{ sau } (m-1) \theta_j^{m-2} = \lambda_j m \theta_j^{2m-2}$$

$$\theta_j^{2m-2-m+2} = \frac{m-1}{\lambda_j m}; \theta_j^m = \frac{m-1}{\lambda_j m}.$$

Valoarea maximală a funcției de densitate constituie:

$$f_{\theta_j^*}^{\max} = \alpha_j m \left( \frac{m-1}{\alpha_j m} \right)^{m-1} e^{-\alpha_j \frac{m-1}{\alpha_j m}} = \alpha_j^{1-m+1} m^{1-m+1} (m-1)^{m-1} e^{-\frac{m-1}{m}} = (\alpha_j m)^{2-m} e^{-\frac{1-m}{m}}.$$

Graficul funcției de densitate a probabilității vârstei fondurilor cu destinația j are o alta formă(Fig.3).

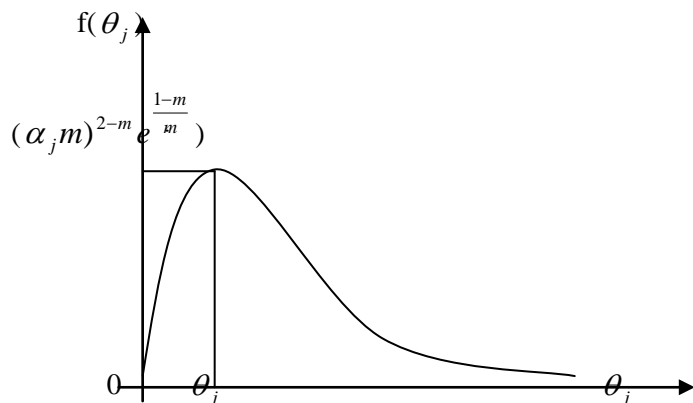


Fig.3.Graficul funcției modificate de densitatea a probabilității vârstei fondurilor fixe.

Din funcția repartiției :

$$F(\theta_j) = 1 - \frac{1}{e^{\alpha_j \theta_j^m}} \text{ determinăm } e^{\alpha_j \theta_j^m} = \frac{1}{1 - F(\theta_j)};$$

$$\alpha_j \theta_j^m = \ln \frac{1}{1 - F(\theta_j)}; \ln \alpha_j + m \ln \theta_j = \ln \ln \frac{1}{1 - F(\theta_j)}.$$

Din condițiile:

fondurile fixe au vârsta mai mică, mai mare de  $\theta_j$  respectiv cu probabilitatea

$$F(\theta_j) = \frac{\bar{k}_j}{k_j}; 1 - F(\theta_j) = \frac{\bar{k}_j}{k_j} \text{ obținem: } \ln \alpha_j + m \ln \theta_j = \ln \ln \frac{\hat{k}_j}{k_j} \quad (1)$$

Din condiția:  $\alpha_j = \frac{1}{\theta_j^{(0)}}$ , unde

$\theta_j^{(0)}$  -vârsta optimă (decretată) a fondurilor fixe;

$\frac{\theta_j^m}{\theta_j^{(0)}}$  -vârsta normalată a fondurilor fixe,

ecuația (1) are forma

$$-\ln \theta_j^{(0)} + m \ln \theta_j = \ln \ln \frac{\hat{k}_j}{k_j};$$

din care poate fi determinat parametrul m. În acest caz obținem funcția estimativă a repartiției probabilității vârstei fondurilor fixe. Valoarea parametrului m reprezintă nivelul de vechime a fondurilor fixe: fondurile vechi le corespunde valori mai reduse ale parametrului m și invers.

**Concluzii:** Dezvoltarea echilibrată a economiei Republicii Moldova este prima și mai gravă problemă. În Republica Moldova, începând cu anul 1990 economia națională are o dezvoltare haotică. Metodele, mecanismele economice, administrative, statistice ce ar aspira echilibrul economic în Republica Moldova sunt lipsă. Datele din Anuarul Statistic al Republicii Moldova, sunt deformate; nu prezintă interes, nu pot fi puse la baza unor decizii administrative, economice, politice. Gestionarea economică a Republicii Moldova este lăsată pe seama Businessmenilor, structurilor economice de stat s-au transformat în elaboratori de acte juridice, normative, nu și îndeplinesc funcțiile și obligațiile, nu poartă nici o responsabilitate, nu elaborează programe economice. Munca în Republica Moldova este remunerată la un nivel badjocuritor. „Moda” de a nu remunera munca generată de businessmenii și susținută de guvernele Republicii Moldova a transformat medicii, profesura, intelectualitatea, reprezentanții culturii, științei naționale în cerșetori. Guvernele Republicii Moldova se mențin sau nu la putere dacă aceasta este sau nu acceptată de către burghezia din țară. Businessmenii din Republica Moldova remunerează doar 30% din munca angajaților; tranșurile parțiale în fondul social de către burghezia națională contribuie la reducerea nivelului de remunerare a muncii, a bugetarilor care în consecință, se transformă în „normativ” de stabilire a salariilor; salariilor, „badjocuritoare”, mult reduse a bugetarilor servesc pentru burghezie „argument” pentru neremunerare a muncii angajaților cu cca 60%. Una din problemele dezvoltării economiei Republicii Moldova este necesitatea de stabilire, prin metode administrative de către guvern, a echilibrului dintre munca depusă de către angajați și aportul acestora în crearea plusprodusului. Remunerările „deformate”, antiomane a muncii, negativ se răsfrâng asupra funcționării economiei în ansamblu, inclusiv asupra cercetărilor științifice. Actualul sistem de organizare a cercetărilor științifice din Republica Moldova este irațională, este o moștenire sovietică. Investițiile științifico-practice trebuie să fie efectuate de către structurile științifice ramurale, universitare. Coordonatorul științific nu poate fi unul (de exemplu Academia de Științe) pentru toate problemele. Aceasta trebuie stabilit în dependență de specificul problemei, de „liderul” științific, de generatorul de idei. Remunerarea muncii cercetătorilor trebuie corelată cu produsul final al acestora și nu cu gradele academice. În Republica Moldova mecanismele de organizare a muncii cercetărilor științifice (în toate ramurile economiei naționale) sunt lipsă; este eliminată din tehnologiile de funcționare a structurilor economice guvernamentale metoda „input-output”, metoda folosită de către toate țările economic dezvoltate. În sistemul de statistică din Republica Moldova este necesar de introdus evidența vârstei fondurilor fixe, a echipamentelor în profilul destinațiilor. Vârsta fondurilor din Republica Moldova este necesar, prin mecanisme economice, să fie corelată cu vârsta fondurilor omoloage din țările economic dezvoltate.

#### **Bibliografie**

1. Maximilian Șilvestru „Modelarea proceselor economice” ULIM, 2009.
2. Maximilian Șilvestru „Ob odnom podhode c obosnovanie perspectiv razvitia soțialnoî infrastructurî v rehione”, în Economics and Matematical Methods, Volume XXII, Issner, mart-april, 1987, p.271-278.

**Recenzent: Gheorghe Mișcoi, dr. hab., prof. univ., membru cor. AȘM**

## **ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА: ПОЗИЦИИ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ, ПОЗИТИВНЫЕ И НЕГАТИВНЫЕ СТОРОНЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Татьяна Андреева, асп., ULIM,  
Александр Грибинча, д-р, профессор, ULIM**

**Annotation:** *In the article is examined the investment process of the Republic of Moldova in the present stage from the point of view of the position of the country in the international ratings, the indices of the investment climate of the country, in particular, in the comparison with other states. On the base of the conducted investigation are revealed the positive and negative sides of the investment climate of the Republic of Moldova, and also the positive and negative sides of investment activity.*

В последнее время Республика Молдова создает максимально комфортные условия для привлечения иностранного капитала. Молдавское правительство успешно развивает рыночные экономические отношения стратегического партнерства между государствами. В то же время иностранные инвесторы намного внимательнее наблюдают за сегодняшней ситуацией и особенно отмечают недостаточность информации об инвестиционных возможностях в Республике Молдова, а также о политических и экономических рисках, присущих развивающимся странам. Исходя из этого, особенно актуальным представляется анализ инвестиционной безопасности в Республике Молдова – системы мер, направленных на избежание экономического ущерба при принятии инвестиционных решений, предотвращение угроз и снижение рисков, оказывающих негативное влияние на реализацию инвестиционной деятельности, и основанных на оценках международных экспертов.

О позиции Республики Молдова как участника мирового инвестиционного процесса, можно судить по ряду исследований, которые с различных сторон определяют «рейтинг страны». Так, показатели инвестиционного климата отражаются, прежде всего, с помощью Индекса легкости ведения бизнеса. Согласно Проекту Doing Business, экономики 183 стран ранжируются по простоте ведения бизнеса. Согласно докладу Doing business-2011, Республика Молдова продвинулась на четыре позиции и расположилась на 90-м месте из 183 государств. Первые позиции по ведению бизнеса принадлежат Сингапуру и Гонконгу. Таким образом, по показателю простоты ведения бизнеса Молдова (показатель 2010 г. 90-е место) стоит значительно ниже Румынии (показатель 2010 г. 56-е место), но тем не менее выше чем Россия (показатель 2010 г. 123-е место) и Украина (показатель 2010 г. 145-е место).

Для инвесторов немаловажным моментом является позиция страны по уровню демократии в стране, определяемому проводимым ежегодно международной правозащитной организацией Freedom House исследованием, и это позиционируется как сравнительный инструмент для общего понимания того, в какой мере та или иная страна является демократическим либо авторитарным государством.

**Таблица 1. Сравнительные данные по уровню демократии Молдовы, Румынии, России и Украины в 2010 г.**

Показатель	Молдова	Румыния	Россия	Украина
Государство с частично демократической системой		3,36		
Государство с переходной или гибридной политической системой				4,39
Государство с частично авторитарной политической системой	5,14			
Государство с авторитарной политической системой			6,14	
Средний показатель по странам	4.28			

Литература: <http://www.freedomhouse.eu/>

Приводимые данные позволяют утверждать, что по уровню демократии в стране наиболее демократична Румыния, которая отнесена к государствам с частично демократической системой, менее демократична Украина, отнесенная к государствам с переходной или гибридной политической системой, еще более отдалена Молдова, отнесенная к государствам с частично авторитарной политической системой, и к числу государств с авторитарной политической системой отнесена Россия.

Согласно исследованию уровня восприятия коррупции, ежегодно составляется Индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index), публикуемый всемирной коалицией по противодействию коррупции Трансперенси Интернешнл, который отражает данные о восприятии уровней коррупции в государственных секторах стран мира и ранжирует страны по шкале от 0 до 10 баллов: значение 0 обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а 10 – наименьший.

**Таблица 2. Сравнительные данные по уровню восприятия коррупции Молдовы, Румынии, России и Украины в 2010г.**

Страна	Место	Балл
Молдова	105	2,9
Румыния	69	3,7
Россия	154	2,1
Украина	134	2,4

Литература: [http://transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2010/results](http://transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results)

Согласно исследованию, уровень восприятия коррупции более низок из рассматриваемого списка стран в Румынии - 69-е место в международном рейтинге. Молдова занимает следующую позицию - (105е место). Это значительно лучше позиции Украины (134-е место) и России (154-е место).

Американский исследовательский институт The Heritage Foundation проводит исследование уровня экономической свободы и на его основании составляется Индекс экономической свободы по странам. Эксперты The Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой».

**Таблица 3. Сравнительные данные по уровню экономической свободы Молдовы, Румынии, России и Украины в 2010 г.**

Страна	Место	Балл
Молдова	120	55,7
Румыния	63	64,7
Россия	143	50,5
Украина	164	45,8

Литература: <http://www.heritage.org/index/ranking>

Согласно исследованию, по степени экономической свободы среди рассматриваемых стран на первом месте Румыния, которая относится к категории стран «с умеренно свободной экономикой» (от 60 до 70 баллов). Далее стоит Молдова, которая отнесена к категории стран с «преимущественно несвободной экономикой» (от 50 до 60 баллов). В ту же группу стран с преимущественно несвободной экономикой входят Россия и Украина.



Одним из немаловажных показателей является и Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности. Рассчитан по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum), основанной на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса руководителей компаний. Национальная конкурентоспособность рассматривается в этой связи как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе.

**Таблица 4. Сравнительные данные по уровню глобальной конкурентоспособности Молдовы, Румынии, России и Украины в 2010г.**

Страна	Место	Балл
Молдова	94	3,86
Румыния	67	4,16
Россия	63	4,24
Украина	89	3,90

Литература: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

Согласно исследованию, по уровню глобальной конкурентоспособности рассматриваемых стран на первом месте Россия, занимающая в мировом рейтинге 63-е место. Далее, 67-е место занимает Румыния, Украине отведено 89-е место. Молдова находится на 94-м месте.

Наряду с вышеназванными показателями в международной практике рассматривается и Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index — ИРЧП) — в странах и регионах мира, который составляется Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Индекс развития человеческого потенциала — это совокупный показатель уровня развития человека в той или иной стране, поэтому его используют в качестве синонима таких понятий, как «качество жизни» или «уровень жизни». ИРЧП измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан.

**Таблица 5. Сравнительные данные по уровню развития человека в Молдове, Румынии, России и Украине в 2010 г.**

Страна	Место	Балл
Молдова	99	0,623
Румыния	50	0,767
Россия	65	0,719
Украина	69	0,710

Литература: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

Согласно исследованию, по уровню развития человека страны-соседи Республики Молдова — Румыния, Россия и Украина, входят в число стран с высоким уровнем индекса развития человеческого потенциала. Занимая 99-е место по данному Индексу, Республика Молдова входит в число стран со средним уровнем индекса развития человеческого потенциала, что указывает на необходимость повышения качества жизни.

Таким образом, инвестиционный климат страны можно рассматривать с позиций ее сильных и слабых сторон.

**Сильные стороны инвестиционного климата в Молдове:**

- местоположение Республики Молдова, соседство и перспективы вхождения в ЕС;
- членство в СЕФТА, ВТО;
- автономные торговые преференции с ЕС: между РМ и ЕС действует автономная система преференций, означающая режим асимметричной свободной торговли;
- нулевая ставка подоходного налога для компаний;
- подписанные Конвенции об избегании двойного налогообложения с 36 странами;
- плодородие почв (80 % территории страны составляют черноземы);
- наличие образованной, владеющей несколькими языками квалифицированной и более дешевой рабочей силы;
- существование 8-ми свободных экономических зон;
- размещение промышленных парков: промышленный парк «Флорешть» (60га) рядом с украинской границей, «Унгень» (50 га) и «Кэйнарь» (23 га) на границе с Румынией.

Существенным положительным моментом инвестиционного климата Республики Молдова является наличие многих производственных площадей и примыкающих к ним земельных участков и др., а также стереотип: молдавские сельскохозяйственные продукты экологически чисты. (Источник: ProConsulting).

**Ряд недостатков и рисков**, которые в настоящее время являются барьером для привлечения прямых иностранных инвестиций и инвесторов:

- политическая нестабильность;
- высокая степень морального и физического износа основных фондов значительной части отраслей национальной экономики;
- недостаточное развитие системы водного, воздушного и железнодорожного транспорта, а также автомобильных дорог;
- запрет на покупку сельхозземель иностранными гражданами;
- слабо развитые инфраструктуры туризма и отдыха;
- достаточно высокая стоимость источников финансирования;
- неразвитая финансовая инфраструктура и неполный спектр применяемых финансовых инструментов. (Источник: ProConsulting).

Оценка политики руководства страны в области создания благоприятных условий для внешнего инвестирования приводится исходя из выводов 2 групп экспертных оценок: мнений отечественных экспертов, опрошенных по инициативе Клуба деловых людей «Timpul», и мнений иностранных инвесторов Ассоциации иностранных инвесторов Молдовы (FIA).

Исходной базой для оценки бизнес-среды служили мнения респондентов, полученные в ходе опросов. В качестве опрашиваемых лиц были привлечены 25 экспертов – компетентных специалистов Республики Молдова, владеющих достоверной информацией о ситуации в сфере бизнеса, обладающих широким взглядом на проблему. Были проанализированы изменения, имевшие место в бизнес-среде в 2007-2011 гг., выделены достигнутые успехи и проблемы. В свою очередь, тенденции изменения бизнес-среды оценивались на основе анализа изменений наиболее значимых факторов. Для оценки бизнес-среды были предложены 13 основных факторов, разделенных на 2 группы:

- факторы, непосредственно влияющие на бизнес;
- факторы, характеризующие общую ситуацию в стране, но оказывающие определенное влияние и на бизнес-среду.

Основные результаты исследования:

1) *Общая тенденция изменения бизнес-среды*

За последние годы (2007-2011 гг.) бизнес-среда в стране несколько ухудшилась. Общее изменение бизнес-среды определялось 2-мя группами факторов, которые развивались в противоположных направлениях:

- улучшение бизнес-среды имело место благодаря позитивному влиянию факторов, непосредственно определяющих деловой климат;
- ухудшение бизнес-среды происходило в преобладающей степени за счет негативного влияния факторов, характеризующих общую ситуацию в стране.

Таким образом, значительное улучшение политики регулирования предпринимательства – изменение законодательства, улучшение системы налогообложения, развитие регуляторной реформы и др. – способно лишь отчасти улучшить деловой климат. Однако без существенного изменения общей ситуации в стране, в частности — стабилизации макроэкономических показателей, улучшения социально-экономических и политических условий, преодоления внутренних и внешних конфликтов, создание среды, благоприятной для бизнеса, невозможно.

### *2) Факторы, позитивно повлиявшие на бизнес-среду*

Положительное влияние на изменение бизнес-среды за последние два года имели следующие факторы: «Инновационный потенциал»; «Законодательное регулирование предпринимательства»; «Регуляторные воздействия государства»; «Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам на приемлемых условиях»; «Отношения бизнеса и власти. Деятельность госслужащих, занимающихся регулированием бизнеса»; «Привлекательность страны для иностранных инвесторов»; «Налогообложение бизнеса. Уровень затрат (издержек)»; «Защита прав собственности».

Позитивные изменения отмечены и по другим направлениям регуляторных воздействий: получение специальных разрешений для ведения бизнеса, ведение бухгалтерского учета и предоставление отчетности, проведение инспекций и проверок предприятий и др. Однако положительная динамика не могла изменить общего негативного влияния этих индикаторов на бизнес-среду последних лет.

### *3) Факторы, негативно повлиявшие на бизнес-среду*

Возросшее отрицательное влияние на бизнес-среду за последние годы имели следующие факторы: «Трудовые ресурсы»; «Характеристики внутреннего рынка»; «Социально-экономические и политические условия»; «Макроэкономические факторы»; «Внутренние и внешние конфликты и риски».

Наихудшим образом повлияла на бизнес-среду «Неустойчивость политической системы». Этот индикатор демонстрирует не только очень низкий уровень в 2011 г., но и крайне отрицательную тенденцию за анализируемый период.

Существенную отрицательную тенденцию продемонстрировал «Уровень доходов жителей Молдовы», а также «Социально-экономические различия в уровне развития регионов». Оба указанных индикатора характеризуются очень низким уровнем и негативно влияют на бизнес-среду.

Возлагаются большие надежды на концессию и на частно-государственное партнерство как на механизм разгосударствления активов и возможность возродить промышленные объекты. Усовершенствовано инвестиционное законодательство: сняты ограничения для заключения концессионных договоров, разрешено выкупать землю в промышленных парках и назначать частного управляющего.

По мнению экспертов и аналитиков, в такие моменты, которые в настоящее время переживают мировые фондовые рынки, когда падают

индексы экономически развитых государств, можно рассчитывать на приток иностранных инвестиций в Республику Молдова.

Молдове следует воспользоваться такой возможностью. И для этого ей нужно сохранять политическую и экономическую стабильность в стране, предлагать инвесторам конкретные проекты в экономике и улучшать инвестиционный климат.

Место Республики Молдова среди других мировых экономик весьма скромное. Это объясняется, в первую очередь, отсутствием благоприятного инвестиционного климата, который обуславливается политической нестабильностью; отсутствием правовых гарантий для иностранных инвесторов, развитой институциональной и рыночной инфраструктуры, прозрачности налоговых льгот для зарубежных предпринимателей и т.д.

В заключение следует отметить, что в мировой экономике активно используется ряд рейтингов, в которых Республика Молдова не участвует. Тем самым упускается возможность продвижения страны на мировых инвестиционных рынках, поэтому данную актуальную проблему необходимо решать кардинальным образом в ближайшее время, т.к. привлечение иностранных инвестиций в экономику страны является одним из важнейших факторов ее развития.

***Источники и литература:***

1. Молдова в цифрах. Статистический справочник. Кишинев: 2010
2. Исследование «Инвестиционная привлекательность Юго-Восточной Европы. Новая граница Европы?» Компании Ernst & Young, Нью-Йорк, 2009
3. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Overview. N. Y.; Geneva: UNCTAD, 2010.
4. [www.standardandpoors.ru](http://www.standardandpoors.ru).
5. <http://data.worldbank.org/indicator/IC.ISV.DURS/countries>
6. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
7. <http://www.freedomhouse.eu/>
8. [http://transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2010/results](http://transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results)
9. <http://www.heritage.org/index/ranking>
10. <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

***Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.***

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Юрий КРОТЕНКО, д-р хаб., ULM,  
Ирина ТОЛМАЧЕВА, drd., ULM.***

*Are researched the formal and informal classifications of countries and their economic groups. Is analyzed the proportion of regional groupings in the world economy. Are made suggestions for improving the classification of integration economic groups of countries.*

**Ключевые слова:** мировая экономика, международные экономические отношения, экономическая интеграция, классификации интеграционных объединений.

Глобальные процессы в мировой экономике происходят в условиях двух порой разнонаправленных процессов: увеличения открытости мировых рынков под влиянием ВТО и формированием сравнительно замкнутых таможенных, валютных и иных зон и сообществ. При этом корпоративные интересы экономических группировок, в том числе в рамках сообществ (например, шенгензона, еврозона и др.), жестко регламентированы и защищены от возможного несанкционированного, свободного проникновения чужаков. При этом претенденты на участие в субгрупповых объединениях должны соответствовать ряду критериев (например, в еврозоне приняты нормативы по размеру госдолга к ВВП – 60%, дефициту бюджета к ВВП – 3%,

уровню инфляции, долгосрочным процентным ставкам) [1]. Однако члены субгруппы не всегда эти условия соблюдают. Более того, в рамках еврозоны франко-германская инициатива «Пакт о конкурентоспособности» позволяет использовать консультационные формы, в которых будут представлены не все 27, а лишь 17 стран еврозоны. В новой ситуации условия присоединения будут ужесточены, будет сложнее попасть в зону евро. Совместное управление экономикой в зоне евро позволит реализовать меры направленные на проведение единой налогово-бюджетной политики 17 стран [2].

Такой подход находится за пределами тенденций ВТО, провозглашающей расширение либерализации глобальной и, соответственно, региональной экономик. Очевидно, что неспособность стран, участниц ВТО, завершить в установленные сроки многосторонние торговые переговоры в рамках Доха-раунда, является отражением позиции отдельных групп стран по защите собственных рынков от партнеров. Позиции имеющей явно протекционистский характер. Вместе с тем международные организации продолжают свои усилия по укреплению институциональной основы мировой экономики [3].

В целях унификации информационной базы и возможности проведения эффективного экономического анализа по регионам, субрегионам, региональным сообществам и странам в мировой экономике применяют различные группировки. Однако различные международные организации нередко не находят между собой общий язык, что приводит к серьезному разнообразию в подходах к принципам и методам формирования классификационных группировок. В результате наблюдается значительная несопоставимость классификационных структурах группировок стран в рамках отдельных исследований. Так, ООН и ВТО свои исследования основывают на разных группировках региональных сообществ. Более того, в рамках ООН отдельные организации используют различные группировки стран. Например, ЮНВТО (профильная организация ООН по туризму) к региону Европа относит Грузию, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан и др. страны Кавказа и Средней Азии [4, с.6]. В то же время в статистическом ежегоднике ООН по международной торговле за 2010 год (UN International Trade Statistics Yearbook, 2010), разработанном Департаментом по экономическим и социальным вопросам Статистического отдела ООН, используется классификация региональных групп, разработанная для Целей развития Декларации тысячелетия (ЦРДТ), где эти страны отнесены к Азии [5].

Данная региональная классификация ООН охватывает 224 государства и использует определения и названия регионов, представленные странами. Кроме нее в рамках ООН используются ряд официальных группировок (см. табл. 1).

**Таблица 1. Региональная классификация ЦРДТ и официальные группировки ООН**

Код территории	Наименование региона	Количество стран
	<b><u>Региональная классификация ЦРДТ</u></b>	
514	<b>Развитые регионы</b>	<b>42</b>
778	<i>Страны с переходной экономикой Юго-Восточной Европе</i>	7
172	<b>Страны СНГ</b>	<b>12</b>
515	<b>Развивающиеся регионы</b>	

015	<i>Северная Африка</i>	6
738	<i>К югу от Сахары</i>	50
419	<i>Латинская Америка и Карибский бассейн</i>	46
030	<i>Восточная Азия</i>	6
223	<i>Восточная Азия за исключением Китая</i>	
034	<i>Южная Азия</i>	9
035	<i>Юго-восточная Азия</i>	11
145	<i>Западная Азия</i>	15
009	<i>Океания</i>	20
<b>Официальные группировки ООН</b>		
432	<b>Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю</b>	<b>31</b>
722	<b>Малые островные развивающиеся государства</b>	<b>52</b>
199	<b>Наименее развитые страны</b>	<b>50</b>

*Источник:* составлено авторами по данным ООН «Регионы и входящие в них страны в Декларации тысячелетия» (UN, MDG regional classification). [www.unstats.un.org/.../mdg/.../MDGRegionCodes...](http://www.unstats.un.org/.../mdg/.../MDGRegionCodes...)

В системе ООН сформировались подходы к классификации «развитых» и «развивающихся» стран или регионов. В обычной практике Япония - в Азии, Канада и США - в Северной Америке, Австралия и Новая Зеландия - в Океании, а также Европа рассматриваются как «развитые» регионы. В состав этой группы включены 42 страны и территории, в том числе Андорра, Бермудские острова, Гренландия, остров Мэн и др. [6].

В группу стран с переходной экономикой в Юго-Восточной Европе включены: Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Румыния, Сербия, Черногория, Бывшая югославская Республика Македония. Это страны с низким уровнем доходов населения по классификации Всемирного банка. Группа может выделяться, как отдельная подгруппа. Однако при персонифицированном учете каждая из этих стран описывается как составной элемент развитых регионов.

Среди стран СНГ в Декларации тысячелетия ООН выделяет две подгруппы: СНГ в Европе (Беларусь, Молдова, Россия, Украина) и СНГ в Азии (8 стран). Эти страны выделены из списка развивающихся, но и не включены в список развитых даже на уровне Албании. Это при том, что в Албании, например, ВВП на душу населения по ППСВ составил в 2010 году US\$ 7,5 тыс., в Румынии – US\$ 11,9 тыс., в Беларуси – US\$ 13,9 тыс., а в России – 15,8 тыс. [7]. В результате такого подхода Молдова, Украина, Беларусь и Россия классифицируются как ЕВРАЗИЯ, европейская страна СНГ, а Албания - как страна развитых регионов.

В группе стран Латинской Америки и Карибского бассейна (46 государств) страны Карибского моря (24 государства) могут выделяться в отдельную группу, когда это возможно и целесообразно.

Определение стран Африки к югу от Сахары обычно используется, чтобы указать все африканские государства, за исключением расположенных в Северной Африке. При этом Судан входит в состав стран Африки к югу от Сахары. В эту же группу относится и Южная Африка (Южно-Африканская Республика).

Региональные группы ЦРДТ основываются на географических классификациях ООН с некоторыми изменениями группировок стран, которые нужно было осуществить (насколько это возможно) для проведения значимого анализа [8].

База статистических данных ООН по торговле товарами («Комтрейд ООН», 2010 – UN Comtrade) соответствует классификации региональных групп ЦРДТ [9]. При этом она учитывает изменения в составе стран. Например, с 2006 года данные по Сербии и Черногории представляются раздельно. В то же время в опубликованных материалах для Статистического ежегодника о международной торговле за 2010 год данные по Грузии приводятся в рамках СНГ, хотя формальная процедура выхода Грузии из СНГ завершилась 18 августа 2009 года.

Наряду с указанными подходами к классификации в состав Экономической комиссии ООН для Европы (ЕЭК ООН, United Nations Economic Commission for Europe – UNECE) входит 56 государств-членов. Среди них Израиль, кавказские страны, Канада, Кипр, США, Турция, государства Центральной Азии [10]. В работе Экономической комиссии ООН для Европы могут участвовать все заинтересованные страны и организации, но обширная информационная база формируется по странам участникам.

Отдельные страны одновременно входят в несколько официальных классификационных группировок ООН. Так, Афганистан включен в следующие группы: «Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю», «Наименее развитые страны» и «Южная Азия». Молдова по классификации ООН входит в группу «Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю», «страны СНГ» и «СНГ в Европе». При этом каждая страна в рамках Региональной классификации ЦРДТ обладает своим кодом и единым группировочным признаком.

В статистической базе данных ООН по торговле товарами («Комтрейд ООН», 2010) используются дополнительные группы стран. Состав дополнительных групп стран, используемых в «Комтрейд ООН» включает в себя: ANCOM, АПЕС, ASEAN, CACM, CARICOM, COMESA, ECOWAS, EFTA, EMCCA, EU-27, EU-25, LAIA, LDC, MERCOSUR, NAFTA, OECD, ОПЕС.

В то же время ВТО в своих ежегодных отчетах использует несколько иные группировки экономических сообществ по географическому и другим признакам. Так, географическая группировка регионов по классификации ВТО состоит из следующих компонентов:

- Северная Америка,
- Южная и Центральная Америка и Карибский бассейн,
- Европа,
- СНГ,
- Африка,
- Ближний Восток,
- Азия (включая регион Тихого океана и Океанию) [11, с.175].

Как видим, ВТО как и ООН, выделяет СНГ в самостоятельный регион в качестве автономного глобального географического образования.

В перечень основных региональных интеграционных группировок при исследованиях ВТО включены следующие:

- Андская Группа (АС - Andean Community),
- АСЕАН - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (ASEAN - Association of South East Asian Nations / AFTA – ASEAN Free Trade Area),

- КАСМ - Центральноамериканский общий рынок (CASM - Central American Common Market),
- КАРИКОМ - Карибское сообщество (CARICOM - Caribbean Community and Common Market),
- КЕМАК (ЭКОЦАС) - Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки (CEMAC – Economic and Monetary Community of Central Africa),
- КОМЕСА - Экономическое сообщество стран Восточной и Южной Африки (COMESA – Common Market for Eastern and Southern Africa),
- ЕККАС - Экономическое сообщество центральноафриканских государств (ECCAS – Economic Community of Central African States),
- ЕСОВАС - Экономическое сообщество государств Западной Африки (ECOWAS – Economic Community of West African States),
- ЕАСТ - Европейская ассоциация свободной торговли (EFTA – European Free Trade Association),
- ЕС – Европейский союз (European Union - 27),
- GCC (СССПЗ) – Совет сотрудничества стран Персидского Залива (GCC – Gulf Cooperation Council / CCASG - Cooperation Council for the Arab States of the Gulf),
- МЕРКОСУР - Южноамериканский общий рынок (MERCOSUR – Southern Common Market),
- НАФТА - Североамериканская зона свободной торговли (NAFTA – North American Free Trade Agreement),
- СААРК - Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (SAARC – South Asian Association for Regional Cooperation) / САПТА – Южноазиатское соглашение о преференциальной торговле (SAPTA - South Asian Preferential Trade Arrangement),
- САДК - Сообщество развития стран юга Африки (SADC – Southern African Development Community),
- ЗАЭВС - Западноафриканский экономический и валютный союз (WAEMU – West African Economic and Monetary Union) [11, с.177].

В совокупности из 16 выделенных ВТО группировок Северную Америку представляет одна группировка, Южную и Центральную Америку и Карибский бассейн – 4, Европу – 2, Африку - 6, Ближний Восток - 1, Азию (включая регион Тихого океана и Океанию) – 2 региональные интеграционные экономические группировки. Все группировки кроме африканских включают в себя суверенные государства лишь однажды. Вместе с тем отметим, что в состав экономических сообществ, выделяемых ВТО, не вошел ряд стран глобальных лидеров. Это, в частности, Китай, Япония, Корея, Австралия. За пределами группового учета остались Турция, Иран, Венесуэла, Ирак, ряд других государств. В то же время Монголия, например, отнесена в классификации ВТО в группу региона СНГ.

Африканские страны в большинстве своем состоят в нескольких группировках одновременно. Всего африканские экономические сообщества охватывают большинство государств континента - 47 стран. При этом Ангола, например, состоит в трех сообществах (КОМЕСА, ЕККАС и САДК), а 23 африканские страны состоят одновременно в двух экономических сообществах. Экономически наиболее благополучные государства (Южная Африка, Нигерия, Египет, Ливия) входят лишь в один экономический блок. В то же время отметим, что ни в одно экономическое сообщество, учитываемое ВТО, не входят Алжир, Тунис, Марокко, Мавритания. Эти страны создавали Союз магрибских арабов (The Arab Maghreb Union - AMU), однако по ряду



причин эта группировка сегодня не функционирует. Сомали сегодня вне рамок африканских региональных экономических сообществ, учитываемых ВТО.

Анализируя африканские экономические сообщества, отметим, что КЕМАК (ЭКОЦАС) и ЗАЭВС в полном составе входят в другие группировки – ЕККАС и ЕСОВАС соответственно. Вообще для Африки характерно наличие большого числа мелких экономико-политических сообществ, не играющих существенного влияния на мировой, региональной и субрегиональной арене и, соответственно, не попавших в классификацию ВТО. Среди них отметим Сообщество государств Сахеля и Сахары (The community of Sahel-Saharan states – CEN-SAD), Союз реки Ману (The mano river union – MRU), Экономическое Сообщество государств стран великих озер (Economic community of Great lakes states – ECGLC), Сообщество восточной Африки. (The east African community – EAC), Межправительственная власть для развития (Inter Governmental Authority on development – IGAD), Комиссия Индийского Океана (Indian ocean commission – IOC), Таможенный союз стран Южной Африки (South African customs union – SACU). Подобные сообщества нередко создаются, ликвидируются и восстанавливаются в зависимости от желаний конкретных лидеров стран и статус их меняется в соответствии со сменой власти.

Исследуя африканские экономические сообщества отдельно можно остановиться на Восточно-Африканском сообществе (ВАС, East African Community – EAC). Оно включает Республику Кения, Уганду, Объединенную Республику Танзанию, Республику Руанду и Республику Бурунди. Договор о создании сообщества был подписан 30 ноября 1999 года и вступил в силу 7 июля 2000 года после его ратификации Кенией, Угандой и Танзанией. Руанда и Бурунди присоединились к Договору ВАС 18 июня 2007 года и стали полноправными членами Сообщества с 1 июля 2007 года. ВАС планирует создание из пяти своих членов единое государство (Восточно-Африканская Федерация - East African Federation). В 2010 году ВАС сформировала в рамках региона собственный общий рынок товаров, рабочей силы и капитала. В 2012 году планируется введение единой валюты, а в 2015 году создание политической федерации Восточно-Африканских государств [12]. Особо отметим, наличие в этом интеграционном объединении Руанды, страны, гражданская война в которой, по мнению мирового сообщества, является одной из самых жестоких.

В 2008 году после переговоров с Сообществом развития стран юга Африки (SADC) и Экономическим сообществом стран Восточной и Южной Африки (COMESA), ВАС согласился расширить зону свободной торговли, включающую государства-члены всех трех интеграционных объединений. Это создает перспективы формирования на территории Африки крупного интеграционного объединения.

Вообще среди африканских стран достаточно распространены идеи panaфриканизма (Соединенных Штатов Африки). В ноябре 1996 года ЭКОСОС и АЭС (Африканское экономическое сообщество, African Economic Community - АЕС) провели первое совещание министров африканских стран в Абиджане (Кот-д'Ивуар) и приняли программу по ускорению процесса интеграции на континенте. Ассамблея глав государств и правительств АЭС провела свое первое заседание в Хараре (Зимбабве) 2 июня 1997 года. Это было знаковое событие в процессе африканской экономической интеграции. На сессии с сообщениями о прогрессе, достигнутом в своих регионах в реализации АЭС, выступили текущие председатели ЕСОВАС, КОМЕСА, ЕККАС, IGAD, САДК и УМА [13].

Фактически в настоящее время программа шести шагов панафриканской экономической интеграции на период до 2037 года выполняется достаточно успешно.

Наряду с интеграционными группировка учитываемыми ООН, ВБ, ВТО, существует значительное число более мелких, менее известных, а порой и существующих в экономической сфере только на бумаге группировки. В частности, можно привести Экономическое сообщество стран Великих Озер (СЕПЛГ, Economic Community of the Great Lakes Countries - ECGLC), Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС, Shanghai Co-operation Organisation), Союз арабского Магриба (AMU, Arab Maghreb Union) и др.

Кроме того, в исследовательской среде экономических интеграционных объединений применяется ряд терминов, в том числе акронимов, описывающих неформальные экономические группировки. Среди них традиционные (G7, G8, G20, БРИК) и новые чисто исследовательские группировки EAGLEs (орлы), N 11, CIVETS, БУМАГА и др. Важно отметить, что неформальные экономические группировки чисто исследовательского терминологического использования могут трансформироваться в организационную структуру, обладающую элементами регулирования мирового и регионального уровня как это наблюдается, например, в случае БРИК (БРИКС) [14, с.109-118].

Место и роль региональных интеграционных форм в современной мировой экономике может определяться различными показателями. В настоящее время общепризнанным, является ВВП и его модификации (в US\$ и в национальной валюте, в неизменных и текущих ценах, по ППСВ, на душу населения и др.). В то же время ВВП не является показателем эффективности, не позволяет раскрыть качественный состав хозяйственной деятельности. Нередко, особенно в последнее время, звучат предложения о его замене на другие показатели. В исследовательских целях за основу группировки стран используют также численность населения, темпы роста экономики, долю т темпы роста молодого населения и др. (см. табл. 2)

**Таблица 2. Экономические группировки (понятия) сформированные для исследовательских целей и их классификационные критерии**

	Наименование группировки			
	БРИКС – BRICS	EAGLE	N 11	CIVETS
<b>Первое упоминание</b>	GS - Goldman Sachs	BBVA - Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	GS - Goldman Sachs	EIU - Economist Intelligence Unit, HSBC - Hongkong and Shanghai Banking Corporation
<b>Критерий классификации</b>	Абсолютные объемы экономики (ВВП)	Темпы роста экономики	Численность населения и размер ВВП	Растущее население с высокой долей молодежи
<b>Концепция</b>	Статическая	Динамическая	Динамическая	Динамическая

<b>Основы классификации</b>	Страны лидеры по объему ВВП, не входящие в G7	Высокие темпы роста экономики в 2000-е годы	Возможное влияние в перспективе на мировую экономику	Будущее влияние на региональные экономические системы
-----------------------------	---	---	--	---

*Источник:* данные соответствующих исследований GS, BBVA, EIU и HSBC.

Однако, несмотря на все противоречия ВВП, он остается основным механизмом, характеризующим сегодня состояние национальных, региональных и глобальной экономики. Соответственно, ВВП является и основополагающим показателем, характеризующим место и роль региональных экономических сообществ. Хотя в первом приближении в прогнозных исследованиях целесообразно дополнять данные о ВВП информацией демографической статистики.

Объемы ВВП в основных экономических интеграционных группировках и соответственно место этих группировок в мировой экономике и в соотношении друг с другом приведены в табл. 3.

**Таблица 3. Глобальный ВВП (ППСВ) в разрезе основных экономических интеграционных группировок в 2010 году**

Экономическая интеграционная группировка	Количество участников	ВВП (ППСВ), 2010	
		US\$ млн.	%
<b>Всего в мире</b>	...	<b>74,264,080</b>	<b>100</b>
в том числе по представленным группировкам		52,891,900	71,2
НАФТА	3	17,555,542	23,6
ЕС	27	15,170,419	20,4
СААРК	7	4,932,821	6,6
СНГ	11	3,123,93	4,2
АСЕАН	10	3,093,792	4,2
МЕРКОСУР	4	2,895,752	3,9
ГСС (СССПЗ)	6	1,261,386	1,7
КОМЕСА	21	1,127,77	1,5
Андская Группа	4	873,953	1,2
САДК	12	820,513	1,1
ЕАСТ	4	596,640 <sup>1</sup>	0,8
ЕСОВАС	15	593,01	0,8
ЕККАС	11	274,835	0,4
КАСМ	5	216,225	0,3
ЗАЭВС	8	130,468	0,2
КЕМАК (ЭКОЦАС)	7	128,537	0,2
КАРИКОМ	15	96,307 <sup>2</sup>	0,1

<sup>1</sup> Лихтенштейн – оценка ЦРУ.

<sup>2</sup> Монтсеррат – оценка ЦРУ.

*Источник:* рассчитано авторами по данным МВФ (2010).

Как видно из данных табл. 3, на долю основных региональных экономических сообществ приходится свыше 70% глобального ВВП. При этом по удельному весу в глобальной экономике региональные группировки можно разделить на три уровня: более 20% (НАФТА и ЕС), около 5% (СААРК, СНГ, АСЕАН, МЕРКОСУР) и менее 1%. Промежуточное положение

между второй и третьей группой занимают ГСС (1,7%), КОМЕСА (1,5%), которые больше тяготеют к третьей группе региональных экономических сообществ. Это количественная группировка региональных экономик порой слабо связанных между собой, находящихся на различных ступенях экономической интеграции. Она, безусловно, должна выполнять вспомогательную функцию. Однако использование в экономическом анализе многоуровневой классификации региональных группировок по их доле в глобальной экономике даст возможность более глубоко исследовать всю совокупность региональных сообществ.

Таким образом, можно констатировать:

1. В современной мировой экономике существуют и используются значительное число классификаций стран и их экономических групп. В этих классификациях проявляется как формальная, так и неформальная составляющая.

2. Формальные экономические интеграционные группировки могут играть заметную роль в глобальной и региональной экономике (например, ЕС). Их можно разделить по уровню устойчивости к изменениям внутренней и внешней среды (слабой, средней и устойчивые), длительности функционирования, форме экономической интеграции на современном этапе и др.

3. Неформальные экономические группировки формируются в основном в исследовательских целях и могут быть использованы для прогнозирования моделей развития регионов и мировой экономики в целом и разработке механизмов воздействия на глобальные и региональные процессы. К ним можно с определенной степенью условности отнести традиционные (G7, G8, G20, БРИК) и новые чисто исследовательские группировки (EAGLEs - орлы, N 11, CIVETS, БУМАГА и др.). При этом на начальных этапах будучи чисто исследовательскими группами терминологического использования неформальные экономические группировки могут трансформироваться в значимые элементы регулирования мирового и регионального уровня и даже формировать собственную организационную структуру.

4. ВВП во всей совокупности его расчетов должен оставаться основным механизмом, характеризующим состояние национальных, региональных и глобальной экономики. Соответственно, ВВП, рассчитанный по показателю ППСВ, должен оставаться основополагающим показателем, характеризующим место и роль региональных экономических сообществ. Хотя в первом приближении в прогнозных исследованиях целесообразно дополнять его соответствующими данными демографической статистики (численность населения, в том числе трудоспособного, доля молодежи, рождаемость, смертность, уровень безработицы).

5. По удельному весу в глобальной экономике региональные группировки можно разделить на три уровня: более 20% глобального ВВП (НАФТА и ЕС), около 5% (СААРК, СНГ, АСЕАН, МЕРКОСУР) и менее 1%. Промежуточное положение между второй и третьей группой занимают ГСС (1,7%), КОМЕСА (1,5%), которые больше тяготеют к третьей группе региональных экономических сообществ.

6. Разделение региональных группировок по их удельному весу в глобальной экономике на три уровня: более 20%, около 5% и менее 1% должно выполнять вспомогательную функцию. Однако использование в экономическом анализе многоуровневой классификации региональных группировок по их доле в глобальной экономике даст возможность более глубоко исследовать всю совокупность региональных сообществ.

*Библиография:*

1. European Commission. Economic and Financial Affairs. The euro. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/euro/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/index_en.htm).
2. Орбан: условия присоединения к еврозоне будут ужесточены. 9 февраля 2011. <http://nita-hungary.com/news/a-2086.html>.
3. Eighth WTO Ministerial Conference. Geneva. 15-17 December 2011. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min11\\_e/min11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min11_e/min11_e.htm).
4. World Tourism Organization. Tourism Highlights Edition 2011 (English version). <http://www.e-unwto.org/content/u27062/fulltext?p=3a5d25b4f0464c559eedff222d4f569e&pi=0#section=918160&page=1&locus=3>. 12 p. – P.6.
5. MDG regional classification. <http://unstats.un.org/unsd/mdg/Host.aspx?Content=Data/RegionalGroupings.htm>.
6. UN. Committee for the Coordination of Statistical Activities. Note on definition of regions for statistical analysis. 30 August 2006. <http://unstats.un.org/unsd/accesub/2006docs-8th/SA-2006-15-Grouping-UNSD.pdf>
7. International Monetary Fund. Data refer to the year 2010. World Economic Outlook Database-April 2011. Accessed on April 11, 2011.
8. Показатели развития тысячелетия: Мировые и региональные группы. <http://unstats.un.org/unsd/mdg/Host.aspx?Content=Data/RegionalGroupings.htm>.
9. UN Comtrade. International Merchandise Trade Statistics (IMTS). <http://comtrade.un.org/>.
10. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). <http://www.unece.org/about/about.htm>.
11. World Trade Organization, World trade report 2008. Trade in a Globalizing World.. 204p. // [www.wto.org/english/news\\_e/pres08\\_e/pr534\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres08_e/pr534_e.htm). Technical notes, p. 175.
12. East African Community (EAC). <http://www.eac.int/home.html>.
13. Pan-African Perspective. The African Economic Community. <http://www.panafricanperspective.com/aec.htm>.
14. Кротенко Ю. К вопросу оценки места и роли стран БРИК в мировой экономике. // ULIM. Studii economice. Revistă științifică. 2010, №3-4. С.109-118.

**Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.**

## MANAGEMENTUL ECHILIBRELOR MACROSTRUCTURALE ÎN CONDIȚIILE TRECERII LA ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE

**Ioana Andreea MARINESCU, doctorand, ULIM**  
**Petru ROȘCA, dr. hab. în econ., prof. univ., ULIM**

*În den unterschiedlichen Aspekten des Artikels [rasșiatrivayutsya] des Managements des Gleichgewichts [masrostrukturnv] vom Stadium der post-industrial Entwicklung unter den Bedingungen von [informatizatșii] der Gesellschaft und des Durchganges zur Wirtschaft von dem basiert auf dem Wissen. Die Methoden der Bekräftigung der Beschlussfassung in der Region der Investitionstätigkeit und -unternehmens werden, Rolle der Informationen in einer Studie aufgedeckt und Beschlussfassung wird gezeigt.*

**Cuvinte-cheie.** Management, cunoaștere, decizii, echilibru, microstructuri, macrostructuri, filosofie de firmă, dezvoltare, calitatea vieții, consulting.

### *1. Aspecte generale*

Aplicarea generalizată a tehnologiilor informaționale a determinat schimbări procedurale în abordarea studiului și deciziilor în managementul macrostructurilor productiv-economice de la nivel statal la nivel regional.

Cadrul mutațiilor tehnologice în condițiile acceptării construirii societății informaționale spre societatea bazată pe cunoaștere s-a modificat în sens integrativ.

Emergența noilor activități productive se realizează în prezent tot mai mult prin „noile tehnologii” și aproape nesemnificativ pe „noi teorii economice”.

Tehnologiile noi, bazate pe informație, sunt recunoscute în analizele de ansamblu, ca fiind perturbatoare, în sens pozitiv, a echilibrelor potențiale în procesul dezvoltării durabile.

Viziunile moderne tehnologice și productive, chiar parțiale, devin și ele generatoare (prin aplicare) a dezechilibrelor (rupturilor și decalajelor) între entități.

Actualmente, recurgerea la noi concepte de dezvoltare este subordonată intereselor de analiză globală.

Noile legături dintre calități și noile legături dintre cantități reprezintă formula cea mai rafinată de generare, susținere sau formalizare conceptuală a echilibrelor în procesul dezvoltării durabile.

Pentru conducerea unor astfel de situații și procese, se impun decizii de tip nou, caracterizate de aplicație și reacții integrative.

Echilibrul și durabilitatea unei economii afectează sau nu afectează (prin erodare) fluxul economic regional (înclusiv cel global) atâta timp cât nu este imprimat un management adecvat, actualizat al macrostructurilor productiv-economice.

Realizările punctuale în microstructură rămân esențial-practice, de importanță covârșitoare în asigurarea sensului evoluțiilor pe termen scurt și deciziilor impuse pentru dezvoltare.

Neluarea însă în considerare a sensurilor și ritmurilor, respectiv a deciziilor pentru dezvoltarea cunoașterii pe termen lung, influențează posibilitățile de inducere în economie a caracteristicilor de durabilitate.

Producția a devenit o variabilă strategică. Această apreciere îndreptățește avansarea tezei că, în prezent, mai mult ca oricând apare ca strîngentă necesitatea concentrării efortului și atenției decizionale asupra variabilei denumite „producție” bazată pe informație și cunoaștere.

La orizont apare un tip de management special, și anume, cel al echilibrului macrostructural în condițiile deciziei de trecere la economia bazată pe cunoaștere, care nu se poate naște în sine pentru sine, exclusiv prin autoorganizare sau autoconducere în autarhie.

## 2. Transformările economiei convenționale

Creșterea economică modernă la începutul secolului XXI se bazează tot mai mult pe cunoaștere.

Teza aceasta induce informația în câmpul decizional ca element în sine în rândul resurselor de natură economică.

Într-un astfel de context se constată că este fundamental diferit modul de utilizare a informației în procesul de înglobare a acesteia în produsele materiale, fizice.

Această schimbare poate fi percepută astfel:

- o tranziție spre noi etape ale dezvoltării societății postindustriale;
- o emergență a noilor căi pe care avansează sau ar trebui să avanseze economia în general.

Ambele percepții ar putea determina prin consecințele lor decizionale noul tip de economie.

Așadar, în context sunt necesare condiții moderne noi pentru decizii referitoare la managementul sistemului de obiective economice pe diferite niveluri.

## 3. Decizia în condițiile economiei din societatea informațională

Gruparea surselor (factorilor) de avantaje competitive în condițiile societății informaționale, care se sugerează a fi luate în considerare în planul soluțiilor științifice, este determinată de factori economici reali.

Aceștia pot oferi surse de avantaj competitiv sustenabil după cum urmează:

Avantajul *costului absolut* sub costul competitorilor;

- Avantajul *costului relativ redus*, datorită existenței și extinderii producției de serie;
- Avantajul *producției diferențiate*.

Factorii organizaționali se referă la calitatea și evaluarea managementului, care se regăsesc în calitatea deciziei pentru strategia de dezvoltare impusă.

Factori politici și de legislație generează către firme potențiala lor competitivitate.

## 4. Deciziile în condițiile economiei din societatea bazată pe cunoaștere

Avansul tehnologic într-o economie, cu toate consecințele privind modificarea structurală a modelelor economice, se realizează și prin pasul de tip „avangardist” al macroechilibrelor neconvenționale.

De regulă, tehnologiile sunt localizate în interiorul unui model economic.

Macrostructurile convenționale în echilibrul economic neconvențional întotdeauna au dimensiunea însumată mai redusă decât cea a macrostructurilor neconvenționale.

Compunerea economică a echilibrelor, în general, conduce la o stare de performanță aplicată, în care rolul acțiunilor economice neconvenționale, derivate din cunoaștere, este de a dinamiza transformările.

Contribuția macrostructurilor și a conceptelor economice modern, bazate pe cunoaștere, la progresul social general este fundamentală. Toate palierele de influență depozitează semnale de economie convențională și neconvențională.

O entitate social-economică își poate asigura progresul social general dacă identifică și pune în aplicare cât mai multe elemente de intrare cu scop contributiv la atingerea dezvoltării standard.

Se constată că în problema macrostructurilor echilibrate au loc două tipuri de schimbări (transformări):

- schimbările din interiorul sferei productive (încluziv în domeniul disciplinelor de științe prin cunoaștere);
- schimbări produse în mediul economico – social al unei entități de către chiar sistemele economice (încluziv de științe).

Într-un plan general există a) progresul tehnic; b) creșterea economică și c) dezvoltarea factorului uman, care toate interacționează.

Numeroși analiști din domeniul managementului economic consideră că deja decizia „mobilizării resurselor umane” este perimată. Fără îndoială, mai potrivit este ca aceasta să fie înlocuită cu decizia „mobilizării resurselor de cunoaștere din macrosistem în macroechilibru”.

Într-o astfel de viziune apare ca necesară formularea unei sînergii referitoare la mutațiile economice, tehnice și tehnologice prin cunoaștere.

Se poate constata că schimbările de ambele tipuri (în interiorul sistemelor economice) și transformările ce le înduc în exterior din punct de vedere decizional se înfățișează conjugate. Și într-un caz, și în altul schimbările influențează direct și indirect progresul social general.

Progresul economic, științific și tehnic prin cunoaștere avansată traversează frontierele dintre stări.

Stările productiv-economice concrete contribuie frecvent la răsturnarea unor poziții conceptuale care erau considerate consolidate. De exemplu, parametrii de eficacitate și reușitele economice sunt considerate consecințe decizionale directe, preponderente ale managementului.

Se constată că mutațiile macrostructurale pot determîna stări noi, favorabile din punct de vedere economic și al eficacității, traversând hotarele influenței maximizate prin decizii ale managementului companiilor.

Echilibrele macrostructurale, reclamă frecvent decizii noi, operaționalizări inovative și mai ales diferențieri ale mentalităților.

Mutațiile macrostructurale au influență asupra managementului întreprinderilor dar decizional și asupra strategiilor formulate de acestea. Deci, apar consecințe operaționale noi care în mod obiectiv antrenează în decizii actualizate responsabili economici, sociali și chiar politici.

Ele pot fi considerate ca făcând parte din procesul de tranziție continuă a sistemelor economice prin cunoaștere, urmare a succesiunii sistemelor tehnice moderne, actualizate în câmpul productiv.

*5. Decizii privind noua filosofie a capitalizării firmelor*

Spiritul pieței determină evoluția fizică și structurală a capitalului unei firme moderne.

Capitalizarea are un cost. Acțiunea de capitalizare în sine nu este redundantă și nu se bazează pe izvoare excesive.

Se constată frecvent că piețele de capital sunt în egală măsură depozite și areale de triaj ale capitalurilor spre locații în care pot încuba.

Structura și valoarea capitalului, ca expresii de tip "categorii", se recorelează în condițiile apariției la orizont a ceea ce se numește "noua economie".

În particular, devine tot mai importantă decizia cuantificării structurii și valorii capitalului intelectual, ca aport în locația fundamentală operațională productivă a întreprinderii.

Managementul, licențele deținute, cultura în firmă, abilitatea de adaptare, contactul cu exteriorul (clienți, înțrări, ieșiri), ecologia ș.a. sunt elemente participative la redefinirea structurii și valorii capitalurilor în firme prin decizii specifice.

Dacă scade capitalul fizic (în valori absolute, unitare), ar trebui să crească partea de capital intelectual.

Creșterea capitalului intelectual al întreprinderii pare a fi decizia, respectiv sarcina economică de bază a începutului de secol XXI.

Înovația în forme concrete schimbă în proporții perceptibile fizionomia unei firme.

Economia dobândește noi trăsături de conținut. Noul conținut se referă la prezența accentuată a informației în deciziile curente și cele strategice, în fenomenele și procesele economice, recunoscută ca resursă, respectiv materie primă.

Informația pune în mișcare deciziile economice atunci, când poziționată în întreprinderea-sistem, ea este considerată intrare (*input*), participă la transformări și generează ieșiri (*outputs*).

De exemplu, identificând informațional mai mulți participanți la procesul de producție, transformările în valoare absolută vor fi mai ridicate dimensional (volum), iar ieșirile mai numeroase (produse, servicii și clienți consumatori).

De aceea, decizional informația joacă rolul de resursă de capital.

Informația se regăsește capitalizată și în economia convențională. Fără îndoială, măsurarea este procesul generator de informație. Însă măsurarea înseamnă, într-o anumită accepțiune, evidențiere, ceea ce semnifică latura statică a rezultatelor obținute prin înlăturarea nedeterminării.

Feedback-urile din istemul firmei sunt motivate acțional și decizional prin informațiile care cuantifică materii prime, parametri, rezultate ș.a.

Proprietatea intelectuală este plasată acum în câmpul competițional economic.

Prețurile pentru garantarea calității, a respectării criteriilor ecologice ș.a. se regăsesc tot mai frecvent ca proveniență din costurile proprietății intelectuale.

Este posibilă deja demarcarea grupurilor de firme care se pot sprijini pe

a) economia convențională și b) economia bazată pe cunoaștere.

Ambele categorii trebuie studiate, evaluate, respectiv cuantificate.

În esență, managementul crizelor, asigurarea și reasigurarea, criza stocurilor, serviciile de *consulting* pentru afaceri, *training*-ul și chiar cuantificarea succeselor și înșucerelor, odată rezolvate decizional conduc la creșterea productivității, ceea ce semnifică participarea ideatică (a cunoașterii) la transformări, respectiv la reproducție în firma considerată sistem.

*6. Decizii în privința investițiilor și antreprenoriatului în economia bazată pe cunoaștere*

Rulajul investițional este în creștere absolută în timp. Unele sîncop, încetîniri sau viteze peste medie semnifică neliniaritatea procesului pe intervale scurte și medii de timp.



Atractivitatea investițiilor este, de asemenea, în continuă creștere. De fapt, această nouă atractivitate se datorează imerșunii tot mai accentuate a economiei în cunoaștere.

Cunoașterea semnaleză noi nișe, interstii și locații, fie mai diluate ocupațional cu investiții, fie aflate în restructurare, respectiv reabilitare pentru înnoire prin adaptare.

Cunoașterea și deciziile prin cunoaștere dezvoltă inovația, care, la rândul său, erodează orizonturile și creează debușee pentru locații investiționale noi.

Între capitalizare și antreprenariat se înstituie noi raporturi.

Rezultatele cercetării fundamentale încurajează înovarea. Aceeași sarcină a încurajării noului în economie revine în plan administrativ, strategic statului.

Ca atare, este deja strict necesară creșterea antreprenoriatului în inovare.

Rata creșterii întreprinderilor inovative într-o economie națională (regională) este esențialmente importantă, fiind condiție de avans în noul areal conceptual economic al începutului de secol XXI.

Între științiști (în înțeles de formatori de știință) și antreprenori (în înțeles de investitori pentru producție) se produce o recompunere acțională și decizională.

Transformarea pe care trebuie să o sufere o economie națională (regională) se referă accentuat la *tranziția spre o nouă componentă structurală (proporții, respectiv echilibre noi) între convențional și cunoaștere* prin decizia de depărtare de conjuncție și apropierea de disjuncție.

7. *Decizia în societatea cunoașterii și evoluția spre economia bazată pe cunoaștere*

Între informație și cunoaștere se manifestă diferențe instrumentale și de expresie. Aceste diferențe sunt legate de competiția pentru noua cunoaștere prin noi informații.

În cadrul competiției se urmărește adjudecarea avantajului. O nouă circulație a informațiilor determină implementarea mai efectivă a cunoașterii.

Firmele vor avea ferestre deschise mai numeroase, întrucât circulația informațiilor este din ce în ce mai diversificată, mai accentuată.

Piața devine un joc cu reguli în continuă transformare și cu limite nedefinite de manifestare în timp.

Actualmente, economia națională și numeroase segmente din economia regională și mondială se află la începutul cunoașterii globale.

În expresie medie, doar 25-28% din PIB unor țări dezvoltate este rezultatul direct, cuantificat distinct al cunoașterii aplicate, valorizate (în valoare absolută).

Unele confuzii terminologice și accentuări neadecvate denaturează cuantificarea fluxului informațional real atunci când se explică îndreptarea spre economia bazată pe cunoaștere.

Informația este cheie a cunoașterii, care, la rândul său, devine resursă și în continuare cheie a prosperității. De exemplu, "*learnîng-society*" (societatea bazată pe învățare) poate genera bunuri și servicii fizice, deopotrivă și virtuale (în cyber-spățiu), ceea ce semnifică participarea la crearea PIB.

Decalajele existente între țări și regiuni limitează accesul la educație.

Cunoașterea însă, este sprijinită fundamental de educație. Limitarea accesului la educație este sinonimă cu limitarea accesului la cunoaștere.

De aceea, la început de secol XXI, orice model de avans spre societatea cunoașterii și orice tipologie de economie bazată pe cunoaștere trebuie personalizată decizional de la țară la țară.

Științele fundamentale completate cvasipermanent în conținut sunt rezultatul cercetărilor fundamentale.

Totuși, în prezent, cu excepția țărilor dezvoltate, numărul cercetătorilor angajați în proiecte de completare a științelor esențiale cu rezultate notabile obținute din

cercetările fundamentale este mai redus decât cel ce ar trebui să opereze convențional-normat și acceptat pentru actuala dimensiune a societății umane.

Calitatea vieții pare a fi în creștere (ca reflexie a noutăților experimentale și a obiectelor noi puse în rol practic, utilitar), însă mai degrabă sunt lansate standarde decât structuri (instrumente) fizice de înfăptuire a calității superioare.

Informația "despre informație" este pe cale să atîngă praguri critice, de necuprindere fizică pentru structurare spre aplicare. În context, apare pericolul perimării acesteia.

De aceea, se reține ca importantă distîngerea tendințelor în lumea informațiilor.

Așadar, informația este *a*) o anume instituție, un fel de "îndustrie" (în chimie, biologie, fizică ș.a.), sau *b*) o resursă (respectiv materie primă), care participă la concretizarea sîntagmei, respectiv deciziei "cum să faci bani" și concomitent se autoîncorporează în "dezvoltare".

Informația are "dezvoltarea" ca atribut operațional în existența sa cuantificată, personalizată.

Cunoașterea ridică la rang superior de înfățișare și utilizare informația în sine. Ca atare, cunoașterea, devine la rîndul său resursă.

De exemplu, explicarea dezvoltării poate fi efectuată decizional cu ajutorul informației (atît în plan macroeconomic, cît și microeconomic).

Se manifestă tendința "spre o nouă calitate generală", însă este deja o certitudine faptul că nu sunt formalizate sisteme de control eficient al acesteia.

Este utilă identificarea "științelor întensive", caracterizate de densitate specifică teoretică și practică ridicată.

Întensitatea unei științe în raport cu alta și cu sine nu este încă măsurabilă.

Un nume rezultat științific (dîn cercetare) se regăsește pe un aliniament critic al economiei și prin aplicare detenșionează situațiile de excepție. Ca atare, acel rezultat poate părea fundamental ca importanță conjuncturală, însă nu este caracterizat de perenitate.

În principal, se urmărește obținerea ieșirilor fundamentale perene ce garantează formalizarea cunoașterii, pe care se poate baza noua economie.

Științele înfășurătoare sunt cele ce dau expresie mai viabilă experimentelor și aplicațiilor obiectuale.

Informația este substanță, în noua accepțiune, pentru cunoaștere și decizie.

Deci, informația și cunoașterea se află în stări cumulate, respectiv cuprinse la nivel decizional micro și macroeconomic.

Într-o accepțiune nouă, vizînd dinamismul procesului, informația transportă cunoștințele; informația, ca autoreplică, se transportă însă și pe sine, ca purtătoare și generatoare de cunoaștere.

Într-o astfel de situație este demonstrabil faptul că nu există contradicții între societatea informațională și societatea cunoașterii.

Cu atît mai mult, economia postîndustrială nu este în contradicție cu economia bazată pe cunoaștere.

Tranziția spre noua economie nu se bazează pe excluderi, ci, în esență, se apelează la decizii pentru transformări, adiționări, reconfigurări și formalizări de noi accente pe componentele noi ale sistemului.

## **8. Managementul modern și dezvoltarea economică durabilă**

O viziune obiectivă asupra viitorului, o abordare realistă a condițiilor și situațiilor ce vor apărea într-o perspectivă mai apropiată sau mai îndepărtată sunt de actualitate, în special în perioada de răscruce în societatea umană, care trece la economia bazată pe cunoaștere.

Dacă în trecut, în plan mondial se pune un accent deosebit pe planificare, în general, astăzi lumea modernă este stăpînită de economia de piață cu planificare indicativă.

Există un prag superior de creștere a volumului global al mediului de viață a colectivitatilor umane condiționat de posibilitățile limitate ale biosferei. Urmează o perioadă în care creșterea în volum a mediului artificial (sporire continuă a producției de produse finite) este însoțită de o pierdere egală, sau chiar mai mare, de volum al mediului natural și în care, din această cauză, volumul global își încetează creșterea.

Se poate trage concluzia că globalizarea economiei se va produce nu doar în plină criză ecologică, dar și într-o perioadă de transformare a economiei mondiale într-un sistem organic rigid, ale cărui părți componente vor fi determinate de legi, de structura întregului și în care factorii globali îi vor subordona pe cei locali.

Subordonarea conexiunilor în interiorul sistemului economic mondial va deveni acea bază pe care se va șitua atributul indispensabil globalizării.

În prezent, în etapa de integrare economică, ansamblul sistemului mondial economic capitalist a devenit un model de autoreproducere, iar economiile naționale au devenit părți componente ale acestuia.

Piața capitalistă mondială este în măsură să regleze la scară globală proporțiile reproducerii diverselor ramuri. Piața mondială dispune de informațiile necesare reproducerii globale.

De asemenea, orice piață națională din sistemul economic mondial poate avea rol relativ auxiliar în procesul de reproducție socială, de instrument al pieței mondiale și nu poate fi considerată o piață de regularizare. Mai degrabă i se potrivește denumirea de "piață regularizată", subordonată cerințelor pieței mondiale.

Astfel, pentru a realiza o economie de piață eficientă, este necesară integrarea ei în sistemul economic mondial, gășirea nișei corespunzătoare pentru ea în sistemul respectiv.

Fără această integrare este imposibilă trecerea la o economie de piață autoreglabilă.

În mediul economic internațional au intervenit schimbări rapide, iar tendințele globale nu pot fi oprite la granițele naționale.

Tehnologiile noi, de mare anvergură, joacă un rol din ce în ce mai însemnat, concurența fiind din ce în ce mai acerbă, iar *competitivitatea națională* are o componentă puternică ce depinde de *capacitatea de inovare la nivel tehnologic, organizațional și social*.

Firmele nu mai pot supraviețui competiției globale (accentuată odată cu tentința din ultimii ani de drglementare la nivel internațional, în ceea ce privește legislația economică), fără a investi puternic în tehnologii de pionierat și în cercetare strategică.

Aceste domenii presupun un efort investițional cu un grad de risc foarte ridicat, iar sectorul industrial nu-și poate asuma, sîngur, o asemenea sarcină.

De aceea, se propune realizarea unei strategii care să evidențieze prioritățile pentru cercetare-dezvoltare, pe baza cărora să se acționeze la nivel intern (micro-, mezo- și macroeconomic), cât și la nivel extern.

*Rezultatul unui proces de foresight presupune creșterea capacității de inovare, în sensul dezvoltării durabile, într-o arie foarte largă de oportunități de afaceri în condiții de creștere la nivel economic și creare de noi locuri de muncă.*

În prezent, multe dintre guverne au realizat importanța activității de *foresight* și, din acest motiv, acest instrument managerial, cu o componentă puternic inovativă, s-a răspândit rapid în lumea social-economică.

Percepțiile noțiunii de *foresight* sunt diferite, însă convergente și de aceea există o paletă largă de metodologii de realizare a *foresight*-ului ca proces.

Astfel, *Macquarie Dictionary* definește termenul de *foresight*, astfel:

- “1) a se îngriji sau a se pregăti pentru viitor;
- 2) acțiunea sau puterea de a prevedea;
- 3) percepția dobândită prin, sau ca urmare a acțiunii de a privi în perspectivă”.

*Longman Dictionary of Contemporary English* ilustrează această noțiune ca fiind “abilitatea de a imagina ceea ce este probabil să se întâmple și de a ține seama de acest lucru atunci când se concepe un plan de viitor”.

În limba română, *foresight* este parțial întraductibil, putând fi asimilat cu *previziune, profeție, preșimțire, prognoză, prezumție, orientare strategică spre viitor și/sau elemente posibile ale unui plan de viitor*.

Din punct de vedere socioeconomic, OECD a definit *foresight*-ul ca fiind “o asumare sistematică de a privi pe termen lung domeniile științific, tehnologic, economic și social pentru a identifica tehnologiile generice, de pionierat, probabile să realizeze cele mai mari beneficii economice și/sau sociale”.

Un program național de *foresight* trebuie să aibă drept rezultat o strategie națională de inovare bazată pe o analiză completă, cum ar fi:

- a domeniilor și obiectivelor identificate ca fiind importante pe termen lung (10-30 de ani);
- a priorităților în cadrul unor domenii tehnologice vaste (de exemplu, în cadrul biotehnologiei sau al tehnologiei informației și comunicațiilor);
- a priorităților dintre diferitele domenii tehnologice vaste (de pildă, între tehnologia informației și comunicațiilor și înginerie);
- a domeniilor de “înterferență tehnologică” ce pot fi omise, precum și a granițelor dintre domeniile disciplinare și administrative.

Există abordări principale ale prospecției viitorului, rezultând scenarii pentru variante de viitor precum:

- una *explorativă*, care se poate concentra pe un *viitor așteptat*, probabil (expected future); un *viitor posibil* (possible future);
- una *normativă*, care pornește de la un scop viitor stabilit și realizează planificarea activității viitoare, gândind retrospectiv, până în prezent, concentrându-se pe o variantă de *viitor preferat* (preferred future).

Cea mai acceptată abordare pentru asumarea procesului de *foresight* este utilizarea stadiilor:

1. *Pre-foresight*, care presupune pregătirea organizațională și administrativă a procesului (punerea la punct a detaliilor, implicarea participanților).

În acest stadiu se constituie un *grup de control* în scopul realizării managementului procesului.

Experiența internațională arată că ghidarea unui astfel de exercițiu național devine mult mai eficientă prin intermediul procesului de învățare.

2. *Foresight-ul propriu-zis*, care este principalul stadiu ce cuprinde, pentru început, strângerea, prelucrarea și analiza informațiilor din previziuni, percepții, strategii, tendințe și așteptări pe termen lung.

Acestea vor constitui baza informațională majoră pentru etapele subsecvențiale.

Urmează extrapolarea viitorului posibil prin intermediul analizelor de scenariu care oferă informații asupra unor tendințe viitoare în diverse domenii.

Unele dintre acestea vor constitui *factorii pre-determinanți* pentru construirea unui viitor relativ plauzibil, iar altele, mai incerte, vor fi cele cărora li se va da o atenție sporită.

Acestea din urmă sunt, de fapt, *încertitudinile critice* și reprezintă factorii-cheie de prefigurare a rezultatului, care este însă foarte dificil de predicționat pe o perioadă de timp prestabilită.

Viitorul real va conține probabil unele *elemente* din fiecare scenariu, însă nu va urmări nici unul în mod identic.

Scopul final este identificarea și sublinierea factorilor critici, a forțelor și tendințelor datorită cărora este necesară o astfel de pregătire la nivel strategic.

3. *Post-foresight*, care reprezintă stadiul de realizare a unei analize strategice a tot ceea ce a rezultat din stadiile precedente.

Extrapolarea scenariilor se poate face, de exemplu, printr-un soi de “teleportare” într-un viitor imaginat și prin încercări de aflare a implicațiilor lui asupra diferitelor domenii.

Reîntoarcerea în prezent ar putea oferi percepții mai bune asupra oportunităților, amenințărilor și factorilor interni de succes, care trebuie speculați și ai factorilor de risc ce trebuie evitați.

Un rezultat important este *testarea strategiei actuale* în contextul fiecărui scenariu și *identificarea etapelor de realizare* a viziunilor sau a viitorului preferat.

Identificarea schimbărilor viitoare va duce la formularea mai pertinentă a strategiilor pentru conectarea *viitorului preferat* cu cel posibil.

Obiectivul *foresight*-ului este exploatarea unor trenduri evolutive construite pe baza unor previziuni și viziuni creative, fiind el însuși inovativ.

Acest proces are un mare potențial în sprijinirea mediului de afaceri și activității de cercetare pentru identificarea unor piețe, produse și procese și în crearea, în mod consecvent, a noi locuri de muncă, exploatănd toate tipurile de avantaje și sporind competitivitatea națională.

Pentru țările mici, unde baza de cercetare este insuficientă pentru conceperea și implementarea rezultatului unui *foresight* inițial de anvergură, se pot utiliza cu mare succes, ca *principale date de intrare, rezultatele studiilor de foresight ale țărilor mari pentru* identificarea traiectoriilor tehnologice viitoare în diferite domenii.

## 9. Concluzii

Cu ajutorul studiilor de *foresight* sunt identificate tendințele pe termen lung în vederea fundamentării proceselor de luare a deciziilor.

Studiile de *foresight* permit identificarea priorităților în domeniul cercetării și inovării, pe baza unor scenarii ale dezvoltării în viitor a științei și tehnologiei, ale societății și economiei.

Studiile de *foresight* identifică viitorul posibil, imaginând viitorul dezirabil și definind strategiile.

Rezultatele sunt utilizate de politicieni pentru luarea deciziilor cu caracter public (de exemplu, care priorități în cercetare merită să fie finanțate din fonduri publice).

Previziunea viitorului este esențială azi datorită complexității relațiilor dintre știință, tehnologie și societate, limitării resurselor finanțare și ale schimbărilor rapide pe toate piețele datorită globalizării.

Studiile de *foresight* pot fi de nivel național, regional sau sectorial, fiind bazate pe organizarea de panouri științifice și tehnologice de experți sau înființarea de centre specializate. Ca metode de operaționalizare sunt utilizate analizele Deplhi, analiza scenariilor, studiul tehnologiilor emergente/critice ș.a.

Studiile de *foresight*, indiferent pentru ce ramura sau sector sunt realizate, se bazează pe următorul set de principii (conform UE):

- dezvoltarea tehnologica va fi în viitor agentul cheie al tuturor schimbărilor, iar aceste schimbări vor fi din ce în ce mai rapide;
- ciclurile de viață ale produselor vor fi din ce în ce mai scurte.

Toate acțiunile operate la nivel de sisteme de inovare vor avea un impact tot mai decisiv asupra creșterii economice a fiecărui stat.

Cererea de educație va crește, în special în tehnologie și științele naturale, adică:

- tehnologia informațională va deveni cea mai importantă tehnologie pe plan internațional, urmata de biotehnologie.

- globalizarea va deveni tot mai accentuată, permițând libera circulație a informațiilor, capitalurilor, produselor și serviciilor.

Competitivitatea va depinde de calitatea capitalului intelectual.

Companiile internaționale vor oferi produse și servicii de înaltă calitate pe toate piețele lumii. Acest fapt va forța producătorii locali să întrețină într-un proces constant de dezvoltare și îmbunătățire.

Finanțarea se face prin crearea unui fond național pentru elaborarea studiilor de *foresight* în care sunt conjugate surse financiare publice și surse private.

*Foresight-urile* sunt abordări manageriale sistematice în scopul creării de viziuni privind viitorul pe termen lung a științei, tehnologiei, economiei, mediului și societății, privite în mod integrat, prin identificarea echilibrării, a tehnologiilor emergente și a celor mai promițătoare domenii din punctul de vedere al beneficiilor economice, sociale și de mediu, potențiale.

#### **Bibliografie:**

1. Andretsch D.B. *Industrial Policy and Competitive Advantage*, Georgia State University, 1998.
2. Ciobanu, I. (col). *Strategiile competitive ale firmei*, Editura Polirom, Iași, 2005.
3. Ceaușu I., *Dicționar Enciclopedic Managerial*, vol. I-II, Ed. Academiei de Management, București, 2000.
4. Drucker P. *Managing for the Future*, Butterworth Heinemann, 1992.
5. Drucker F. P. *The Practice of Management*, reed. Harper & Row, New York, 2004.
6. Maswood J. *International Political Economy and Globalization*, World Scientific, UK, 2000.
7. Nicolescu O.(col.). *Management*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1992.
8. Toffler A., *Puterea în mișcare*, Ed. Antet, București, 1995.

**Recenzent: Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ.**

## **PREVEDERI ALE POLITICII BANCARE ÎN SCOPUL ATRAGERII DEPOZITELOR**

**Ana SOLTAN (SPÎNU), dr. în ec., conf. interim.**

*Le processus conditionné par la tendance des banques de satisfaire les exigences des clients et d'attirer leur épargne dans des comptes bancaires fait nécessaire l'utilisation des stratégies élaborées par la banque. Ainsi chaque banque regardant les facteurs qui influencent sur la réalisation des objectifs fixés élabore sa propre politique qui lui permettra de lutter avec les concurrents.*

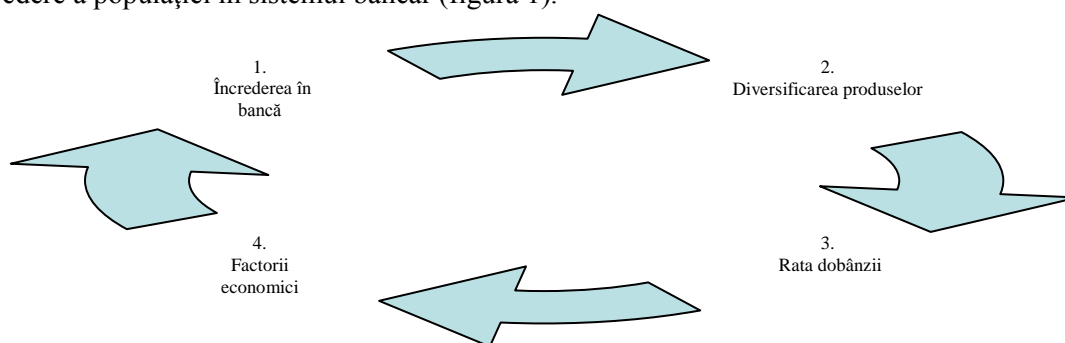
Activitatea băncilor comerciale se desfășoară în cadrul unui sistem de relații de concurență și interdependență, ele având legături reciproce cu agenții economici și cu mediul economic în care acționează. Politicile lor de dezvoltare sunt determinate atât de politicile monetare ale Băncii Centrale, cât și de activitățile economice desfășurate în zona în care ele își afirmă rolul de intermediar financiar. La rândul lor, conform propriilor interese de a atrage cât mai multe depozite, băncile pot orienta dezvoltarea acestei activități prin implementarea programelor de atragere, menținere, păstrare și dezvoltare a depozitelor, deci constituirea unei politici de depozit în cadrul fiecărei bănci. Politica implementată presupune un instrument de a face față concurenței pe piața serviciilor bancare, unde se menționează măsuri de menținere și atragere a clientelei băncii.

*Politica băncii comerciale privind depozitele* reprezintă politica bancară privind atragerea mijloacelor bănești disponibile ca depozite și managementul lor optim în perioada aflării lor la bancă. Politica de depozit include strategia și tactica băncii privind atragerea resurselor bancare.

Realizarea politicii de depozit poate fi analizată din două puncte de vedere. În sens larg este activitatea băncii legată de atragerea mijloacelor bănești de la depunători și alți creditori, dar și determinarea resurselor proprii disponibile. În sens restrâns, aceasta este activitatea îndreptată spre verificarea corespunderii cerințelor de lichiditate a băncii pe calea căutării și procurării mijloacelor bănești, cât și apelarea la împrumuturi în caz de necesitate [5, p.247].

Politica de depozit trebuie să corespundă scopurilor sale strategice, de aceea la formarea ei este foarte importantă alegerea unei direcții generale. Banca poate să aleagă în calitate de potențiali clienți fie persoanele fizice, fie firmele comerciale sau alte persoane juridice sau să se orienteze către o clientelă mixtă. Dacă banca nu a reușit să atragă un volum mare al depozitelor la vedere, ea poate să modifice rata dobânzii la depozitele la termen. În lucrul cu persoanele fizice, la etapa inițială, mai întâi, trebuie elaborată strategia pătrunderii pe piață, apropierea de clienți, apoi aplicată strategia dezvoltării și diversificării produselor. Întrucât clientul se manifestă sensibil față de oportunitățile de câștig, băncilor le revine misiunea de a accentua avantajele depunerilor sub formă de depozit pentru a preveni alegerea altor instrumente financiare de către clienți.

O dezvoltare a băncilor este deseori condiționată de luarea în considerație a factorilor esențiali în creșterea depozitelor, care se grupează astfel: a) factori ce pot fi controlați – dobânzi atractive, serviciile oferite, promovarea produselor; b) factori ce nu pot fi controlați – cei de natură economică, care determină imaginea de încredere a populației în sistemul bancar (figura 1).



**Figura 1.** Factori de influență a stocului de depozite [elaborat de autor]

Circuitul reprezentat în figura 1 reflectă interdependența dintre factorii menționați care influențează direct sau indirect activitatea de atragere a resurselor depozitare necesare băncilor comerciale întru desfășurarea activității sale.

*Încrederea populației* în sistemul bancar este factorul decisiv ce va determina clientul a efectua depunerile. Pentru depășirea problemelor instituțiilor financiare aferente vulnerabilităților sistemului bancar autohton este oportună promovarea încrederii populației în sectorul bancar prin:

- asigurarea transparenței activității și proprietății băncilor atinse prin publicarea, informarea periodică a publicului larg privind evoluțiile și vulnerabilitățile sistemului financiar-bancar din republică și prin utilizarea unor practici de contabilitate transparente și performante;
- promovarea unor procese de creditare prudente și crearea biroului de credite în vederea extinderii disponibilității informației creditoare pentru îmbunătățirea evaluării debitorilor de către bănci;
- aplicarea unor practici de guvernare corporativă adecvate, și anume, perfectarea schemei de asigurare a depozitelor în sistemul bancar al RM, consolidarea în continuare a cerințelor față de capital și evaluarea acestuia din punctul de vedere al expunerii la riscuri, ajustarea practicilor de supraveghere

bancară la schimbările continue ce au loc pe piața financiară, inclusiv efectuarea unei supravegheri a băncilor pe bază consolidată;

➤ limitarea influenței statului asupra sistemului bancar prin privatizarea băncilor aflate în proprietatea statului și asigurarea independenței depline a băncii centrale etc. [1, p.189].

Pentru realizarea operațiunilor pasive, băncile comerciale se ghidează de următoarele principii: corespunderea cantității de capital deținut de bancă, normelor impuse de autorități după componentele necesare și după cotele stabilite de normative; operațiunile pasive trebuie să garanteze băncii profit sau cel puțin să creeze condițiile pentru obținerea profitului în viitor; operațiunile de atragere a resurselor trebuie să asigure lichiditatea băncii, de aceea o atenție deosebită se acordă și depozitelor pe termen scurt, relației și interdependenței între pasivele și activele băncii; pentru garantarea stabilității capitalului bancar e necesară o diferențiere maximă a resurselor atât după categoria deponenților, cât și după tipul depozitului; stabilirea nivelului optim al cheltuielilor; minimizarea riscurilor de la efectuarea operațiunilor de atragere a depozitelor, menținerea stabilității băncii; corelarea eficientă a scadenței depozitelor atrase și creditelor acordate; susținerea unei imagini pozitive, creșterea încrederii față de bancă, lărgirea spectrului de servicii oferite, competitivitatea produselor atrase și creșterea calității servirii referitor la atragerea de resurse.

Politica băncilor comerciale privind depozitele presupune și o atenție deosebită privind gestiunea riscurilor aferente. Aceasta se realizează prin asigurarea permanentă a diversificării structurii depozitelor și a posibilităților de atragere a mijloacelor bănești de la alți creditori pentru a corela dependența pasivelor băncii cu activele după scadențe și cost.

Sarcinile politicii de depozit conturate de experiența băncilor sunt:

- verificarea poziției lichidității băncii;
- procurarea depozitelor cu cheltuieli minime;
- atragerea de resurse pe un termen cât mai îndelungat;
- asigurarea stabilității capitalului bancar [4, p.95].

Politica de depozit trebuie să fie perfectată documentar, ea poate fi perfectată ca un document aparte pentru 1-2 ani, structurată conform condițiilor de atragere a depozitelor și a deschiderii și administrării conturilor clienților. Ea poate cuprinde următoarele compartimente:

- situația generală și scopurile politicii bancare;
- interdependența structurală a secțiilor bancare;
- structura resurselor bancare și termenele de atragere a mijloacelor bănești și condițiilor de perfectare a documentației contractuale;
- enumerarea documentelor necesare pentru încheierea contractului de depozit și contului bancar;
- enumerarea documentelor pentru perfectarea actelor în cazul emisiunii de acțiuni sau a certificatelor de depozit;
- metodele de atragere a resurselor și de întocmire a actelor în relațiile cu alte organizații de credit;
- ordinea încasării și plății dobânzilor aferente operațiunilor pasive;
- defalcările rezervelor minime obligatorii către banca centrală, controlul și verificarea reglementărilor din sistemul bancar.

În dependență de componența și orientarea activității băncii documentul poate conține și alte compartimente. Politica de depozit trebuie să se bazeze pe rezultatele analizei financiare a resurselor atrase, mai mult decât atât pentru o implementare eficientă în activitatea reală a băncii trebuie selectate metodele posibile de gestiune a pasivului bancar și experimentarea lor pentru determinarea celor optime.



Politica de depozit a unei bănci comerciale se formează în dependență de:

- scopul atragerii depozitelor (pentru investiții, creditare, menținerea lichidității);

- subiecții relațiilor de depozit (persoane fizice și juridice);
- instrumente bancare utilizate;
- termenul de atragere a depozitelor (termen scurt, mediu și lung);
- tipul valutei (monedă națională sau valută străină);
- politica tarifară și nivelul riscurilor de la efectuarea operațiunilor.

Băncile utilizează instrumente de atragere a depozitelor, precum:

- deschiderea conturilor la vedere persoanelor fizice și juridice, cu mențiunea depozit la vedere;
- deschiderea conturilor la termen persoanelor fizice și juridice, cu mențiunea depozit la termen;
  - emiterea certificatelor de depozit;
  - atragerea depozitelor interbancare.

Atragerea de resurse disponibile, în condițiile unei piețe concurențiale, presupune asigurarea unor elemente de interes pentru clienții potențiali, din rândul cărora se enumără: încrederea, bonitatea și nivelul serviciilor bancare; nivelul de remunerare (dobânda), cât și gradul de risc în recuperarea fondurilor. Băncile comerciale tind spre satisfacerea cerințelor clienților, asigurând condiții avantajoase pentru clienți și profitabile pentru bancă. Diferitele tipuri de clienți au cerințe diferite, în concordanță cu afacerile lor sau cu nevoile personale, oferind un potențial important pentru dezvoltarea activității bancare. Cerințele și nevoile clienților se pot schimba, după o perioadă de timp, în funcție de noile condiții existente în economie și societate. Pentru o bancă este avantajos să aibă diferite tipuri de clienți întrucât o gestiune eficientă a depozitelor implică segmentarea pieței clienților, adaptarea ofertelor de depozit la nevoile acestora, precum și adecvarea comportamentului personalului bancar la cerințele fiecărui segment de clientelă.

Identificarea tipurilor de clienți, a nivelului și calității serviciilor specifice oferite este importantă în creșterea și menținerea profitabilității depozitelor persoanelor fizice. Având în vedere comportamentul deponenților în fața unor oferte variate, banca poate influența decizia deponentului. Băncile comerciale sunt instituțiile care ar presupune studierea clienților în ceea ce privește comportamentul, reacția, sugestiile și reclamațiile deponenților, totodată, poate organiza sondaje în rândul deponenților reali și potențiali. Odată determinată necesitatea clienților, e nevoie de a informa persoanele interesate despre produsul creat, aplicându-se metode de marketing precum: publicitatea ofertelor de depozit, public relation – atragerea clienților în mod indirect prin influențarea opiniei publice (apariții la televiziune, comunicate de presă, rechizite în cadou etc.) sau sales promotion – are efectul invers publicității, banca încearcă să atragă și să promoveze operațiunile.

Totodată, în scopul atragerii de noi clienți, este pusă în practică orientarea activității băncii în vederea îmbunătățirii tehnologiilor informaționale, crearea produselor bancare moderne, oferirea clienților a legăturii directe cu banca, care permite efectuarea diverselor tipuri de operațiuni de la sediul clientului (exemplu: serviciul Client dot.Bank, utilizat în cadrul BC "Victoriabank" S.A.), utilizarea avantajelor Internetului și a rețelei telefoniei mobile etc. Presiunea exercitată de clienții cu diferite necesități și existența serviciilor oferite de alte instituții financiare conduc la schimbări și îmbunătățiri în sistemul bancar al RM. În timp, ca urmare a faptului că băncile încep să-și îmbunătățească strategiile, mereu vor fi introduse noi produse și servicii bancare în concordanță cu practica bancară internațională.

Pentru atragerea clienților este necesară și o politică procentuală flexibilă, cu condiții avantajoase de deservire, cât și unele servicii suplimentare, aferente operațiunilor de depozitare. Este necesar ca banca să ofere un minim de servicii de

bază aferente depozitelor, necesare încrederii și confortului clientului, care ar asigura trei nevoi fundamentale: un loc sigur și accesibil pentru a păstra banii, un mod de a obține un mic venit, o modalitate de a efectua plăți. Nivelul ratei dobânzii este influențat de factori globali (relația dintre cerere și oferta de mijloace bănești, scopurile și orientarea politicii monetar-creditară a băncii centrale într-o anumită perioadă de timp, nivelul inflației), cât și de factori particulari. Pentru bancă nivelul ratei dobânzii determină rata dobânzii la operațiunile active, termenul și volumul depozitelor atrase și cel mai important lucru – încrederea clienților în bancă. Menținerea unui volum stabil de mijloace bănești în conturile clienților poate fi stimulată, de exemplu, prin stabilirea unei rate mai înalte la un anumit sold minim în cont sau prin diferențierea ratei dobânzii în dependență de mărimea soldului minim existent în cont. Însă aceasta este rezultată de necesitatea băncii în valuta respectivă. Astfel, dacă banca comportă un nivel scăzut de mijloace bănești în valută străină, atunci aceasta va crea produse noi mai avantajoase de depuneri, la rate și termene conform obiectivelor sale, astfel ofertele avantajoase vor atrage deponenții, iar banca își va suplini necesitățile de valută străină, și invers.

Nu mai puțin important este ca băncile să ofere dobânzi atractive, luând în considerație rata inflației. Dobânzile pentru depozite trebuie să fie mai mari sau cel puțin egale cu rata inflației, ceea ce înseamnă că plasamentele în depozite sunt profitabile și sigure. Astfel, dobânda practică de bancă pentru depozite în mod necesar este mai mică decât dobânda la credite [3, p.115].

BC "Victoriabank" S.A. la contractele de depozit existente, unde condițiile contractuale prevăd o rată flotantă, își rezervă dreptul de a diminua/majora rata dobânzii, în dependență de situația pe piață, cu înștiințarea clienților conform procedurii stabilite. În funcție de necesitatea clientului, banca comercială propune depozite cu pachet de comoditate și fără pachet de comoditate. Pachetul de comoditate, în dependență de tipul depozitului, presupune una sau mai multe posibilități: vărsăminte suplimentare, retrageri parțiale, capitalizarea dobânzii, prorogarea automată a termenului depozitului etc. Clienții au posibilitatea de a-și prelungi contractul de depozit chiar și în cazul că la data expirării contractului persoana nu va avea posibilitatea de a se prezenta la sediul băncii. Aceasta este posibilă datorită unui serviciu suplimentar de prelungire a depozitului prin mandatul de reconstituire a depozitului, prin care clientul împuternicește Banca să constituie, din numele său, un contract de depozit cu mijloacele provenite de la expirarea depozitului în condițiile menționate de el la data semnării mandatului. Totodată, deponentul are dreptul de a împuternici banca pentru alimentarea automată a contului său, prin mandatul de alimentare automată a depozitului.

Politica BC "Victoriabank" S.A. privind atragerea depozitelor persoanelor fizice este orientată spre satisfacerea intereselor întregii populații, indiferent de grupa socială sau categoria de vârstă. În scopul susținerii și facilitării creșterii volumului de depozite plasate de persoane fizice, banca utilizează suplimentar dezvoltarea și promovarea produselor și serviciilor complementare, precum:

- deschiderea cardurilor bancare, transferarea dobânzilor la cardul bancar;
- alimentarea automată a depozitelor din surse salariale sau transferuri de peste hotare;
- gestionarea conturilor de depozit la termen de la distanță, prin intermediul Sistemului Client dot.Bank etc. [2, p.3].

Atragerea depozitelor persoanelor fizice în cadrul BC "Victoriabank" S.A., presupune atingerea următoarelor obiective:

- monitorizarea permanentă a ratei procentuale la depozitele persoanelor fizice pe piața financiară a RM și a fluxurilor mijloacelor bănești la diferite tipuri de depozite în Bancă, cu scopul modificării la timp a condițiilor de atragere a depozitelor și a ratei dobânzii;

- menținerea ponderii Băncii pe piața depozitelor persoanelor fizice a RM;
- optimizarea structurii depozitelor atrase în vederea majorării ponderii depozitelor la termen, în special mediu și lung;
- diversificarea depozitelor persoanelor fizice în Bancă în vederea elaborării noilor tipuri de depozite noi orientate spre diferite categorii de populație (cu termene mai mari de 12 luni);
- suspendarea acelor tipuri de depozite, condițiile cărora nu corespund direcțiilor principale de formare a portofoliului de depozite pentru anul corespunzător.

În scopul orientării persoanelor juridice spre plasarea mijloacelor bănești temporar libere la depozitele la termen, BC "Victoriabank" S.A. întreprinde următoarele acțiuni:

- analiza soldurilor conturilor curente ale persoanelor juridice pentru obținerea informației despre potențialii clienți, care au posibilitatea de a plasa resursele libere la depozitele la termen. Drept rezultat nu extinde numărul clienților corporativi cu diferite forme de proprietate;
- crearea condițiilor în vederea reorientării unei părți din soldul mijloacelor bănești din conturi curente în conturi de depozit;
- lucrul individual cu clienții și informarea la timp despre produsele bancare noi oferite de Bancă.

Procesul condiționat de tendința băncilor de a satisface cerințele clienților și de a atrage economiile lor în conturile bancare determină atenție deosebită strategiilor utilizate. Astfel, orice bancă, analizând factorii care ar influența atingerea obiectivelor propuse, își stabilește propria politică care ar face față și concurenței pe piață.

**Bibliografie:**

1. Dănilă N., Berea O. Managementul bancar - fundamente și orientări. București: Economica, 2003. 355 p.
2. Politica de atragere a depozitelor în cadrul BC "Victoriabank" S.A. pentru anul 2011. Proces-verbal nr.220 din 29.11.2010.
3. Țurcan I. Operațiuni și contracte bancare – ediția a III-a. București: Lumina Lex, 1997. 479 p.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник. Москва: Финансы и статистика, 2003. 672 с.
5. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент). Москва: Финансы и статистика, 2005. 687 р.

**Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.**

## **ANALIZA METODELOR ȘI TEHNICILOR DE CERCETARE A PIEȚEI TURISTICE**

**Rodica BURBULEA, dr. în economie, ULIM**

*Whatever the scope of the undertaking in the efforts they make to improve the quality of decisions, benefiting from the contribution of marketing research. Marketing research is an important aid to marketing decision makers, providing them with necessary information at all stages of decision making.*

Firmele turistice își desfășoară activitatea într-un mediu extrem de dinamic, cu care se afla în relații de interdependență reciprocă. În cadrul acestor relații, piața deține locul și rolul principal, terenul de întâlnire și confruntare a cererii cu oferta turistică. Pentru a desfășura o activitate eficientă, firmele trebuie să cunoască permanent fenomenele pieței, să obțină un flux de informații noi, pertinente, complexe, despre parametrii pieței.

Pentru a cunoaștere în detaliu factorii esențiali ai pieței și tendințele lor de evoluție, este necesar să se apele la studii de piață, efectuate fie de către specialiștii firmelor în cauză, fie de către firme specializate.

Studierea pieței turistice se poate realiza atât în mod direct (pe baza informațiilor de teren), cât și indirect (pe baza informațiilor de birou), iar obiectivele urmărite prin procesul de cercetare vizează furnizarea tuturor informațiilor necesare fundamentării deciziilor de piață, atât sub aspect cantitativ, cât și calitativ.

Abordarea pieței se poate realiza pe două direcții majore: în ansamblul ei (urmărindu-se principalii parametri care îi caracterizează dimensiunile și structura, fie static, fie dinamic), sau pe direcția unor fenomene specifice (cerere, oferta etc.).

Metodele de cercetare și prognozare a piețelor turistice sunt procese care identifică, monitorizează și evaluează acțiunile și performanțele de marketing, comunicând rezultatele și implicațiile managementului, urmînd orice decizie în sfera piețelor turistice, efectuînd cercetări de marketing, care se realizează pe baza unei surse de informații.

**Metodele de cercetare a pieței pot fi împărțite în două categorii [1, p. 248]:**

- tehnici de cercetare secundară;
- tehnici de cercetare primară.

Din categoria *tehnicilor de cercetare primară* fac parte

- observarea;
- interviul în profunzime;
- focus grupul;
- ancheta;
- experimentul.

În continuare le vom analiza câte puțin pe fiecare din ele

**Cercetarea secundară** (denumită și cercetare documentară, de birou sau indirectă) presupune utilizarea unor informații care au fost colectate anterior de alții, adesea în alte scopuri decât cele legate de marketing, informații care întîmplător ne sunt utile și nouă în cercetare. Sursele secundare pot fi împărțite în două mari categorii: surse interne și surse externe. Sursele interne sunt reprezentate de evidențele financiar-contabile, baza de date a clienților, datele privind volumul și evoluția vânzărilor, nivelul stocurilor, rapoarte ale agenților de vânzări, studiile de piață realizate de firmă în anii anteriori etc. Sursele externe sunt la rândul lor de o mare varietate; cităm aici câteva exemple fără pretenția de a fi sistematici:

- statisticile oficiale, în special cele publicate de Institutul Național de Statistică și Studii Economice (INSSE);
- buletinele informative ale ministerelor, organizațiilor guvernamentale, instituțiilor publice etc.;
- publicațiile editate de asociațiile profesionale și organizațiile de specialitate din diverse domenii;
- presa generală și de specialitate;
- cărți, manuale, monografii;
- băncile de date;
- broșuri, pliante, cataloage, târguri și expoziții;
- studii de piață realizate anterior de institute de cercetare specializate, disponibile gratuit sau contra cost;
- nu în ultimul rând, Internetul.

Orice tehnică de cercetare prezintă atât avantaje, cât și dezavantaje. În cazul cercetării secundare, avantajul principal este dat de costul relativ redus al informațiilor și efortul mic depus pentru colectarea acestora. Dezavantajele sunt legate de veridicitatea uneori îndoielnică a informațiilor secundare, dar mai ales de faptul că aceste informații rareori corespund în întregime necesităților cercetătorului. Studiul documentar este folosit cel mai adesea în faza exploratorie a cercetării, dar poate fi util și în faza confirmatorie, dat fiind că majoritatea informațiilor secundare este de natură cantitativă.

**Observarea** este o metodă de cercetare primară nonreactivă. Ea presupune urmărirea subiecților studiului, fără ca aceștia să fie conștienți că sunt observați, în scopul de a culege informații privind comportamentul lor în diverse situații și modul în care reacționează la anumiți stimuli. În cercetarea de marketing turistic, potențialii clienți pot fi urmăriți în cele mai diferite situații, în funcție de scopurile specifice ale

studiului: la sediul agenției de turism (în procesul consultării materialelor informative și al luării deciziei), atunci când se opresc în fața vitrinei agenției pentru a studia afișele, la recepția hotelului, la restaurant, pe plajă, în timpul călătoriei cu avionul sau autocarul, pe parcursul vizitei la un obiectiv turistic etc. Observarea poate fi realizată și prin mijlocirea unor dispozitive speciale (cum ar fi, de exemplu, camera video), caz în care vorbim de *observare asistată*.

Avantajul major al observării ar fi acela că surprinde comportamentul natural al subiecților, neinfluențat de intervenția directă a cercetătorului, adesea stresantă și inhibantă. Acest avantaj este totuși contrabalansat de o serie de neajunsuri importante: timpul prea lung necesar a fi dedicat cercetării (lipsă de operativitate) și dificultatea de a interpreta multe din faptele observate. Tehnica observării poate oferi informații asupra unor comportamente și atitudini, dar ne spune prea puțin cu privire la *motivațiile* interioare care determină aceste comportamente [2, p. 96].

Observarea este un instrument de cercetare calitativă, utilizat numai în faza exploratorie a studiilor de piață.

**Interviul în profunzime** este în esență o convorbire liberă, nestructurată, în decursul căreia sunt colectate de la subiecții intervievați informații privitoare la obiceiurile lor de consum, preferințele, convingerile, opiniile, atitudinile, problemele, sentimentele, nevoile, dorințele și motivațiile lor. Durata interviului este destul de mare (câteva ore) pentru a permite tratarea cât mai completă a subiecților discutați și obținerea unor date cât mai detaliate posibil. Numărul subiecților intervievați – de regulă clienți sau potențiali clienți – este redus (10-15, maxim 20). Locul de desfășurare a interviului este cel mai adesea la domiciliul subiectului.

Succesul unui interviu în profunzime depinde, pe de o parte, de calitățile și pregătirea persoanei care conduce interviurile, iar pe de altă parte de analiza corectă a datelor obținute. În cele mai multe cazuri este recomandabil ca atât interviuatorul, cât și analistul să fie psihologi de profesie. Aceasta cu atât mai mult cu cât în cadrul interviurilor sunt adesea utilizate teste psihologice de tipul testelor proiective (testul cuvintelor corelate, testul asocierii de cuvinte, testul apercepției tematice), cu scopul de a depista, în spatele răspunsurilor oferite de subiecți, motivațiile latente (și adesea inconștiente) ale acestora. De asemenea, alegerea subiecților care vor fi intervievați nu este mai puțin importantă. De exemplu, dacă obiectivul studiului este determinarea atitudinii turiștilor față de o anumită destinație, iar destinația respectivă este vizitată de persoane de toate vârstele, va fi probabil necesară selectarea și interviuarea câtorva subiecți din fiecare categorie de vârstă. Dacă, dimpotrivă, destinația respectivă este vizitată aproape numai de persoane de vârsta a treia, probabil că doar acestea vor fi selectate pentru interviu, opiniile celorlalte categorii de vârstă fiind considerate prea puțin relevante.

Interviul în profunzime prezintă două mari avantaje în raport cu focus grupul (care va fi discutat în paragraful imediat următor): pe de o parte, poate oferi informații mai bogate datorită timpului mare petrecut cu fiecare subiect în parte, iar pe de altă parte subiecților le este mai ușor să-și exprime sincer opiniile, fără a fi inhibați de prezența celorlalți membri ai grupului. Unul din dezavantajele acestei tehnici este costul ridicat, mai ales atunci când studiul se desfășoară la nivel național sau internațional.

Interviul este o tehnică de cercetare calitativă, utilizată de regulă în faza exploratorie a cercetării, datorită capacității sale de a releva aspecte noi, proaspete, de multe ori surprinzătoare, cu privire la problema de cercetare. Ar fi însă o greșeală folosirea acestei metode pentru a efectua o analiză cantitativă de natură a sprijini luarea unei decizii, și aceasta din cauza numărului redus al subiecților intervievați. Iată un exemplu: să presupunem că din 20 de subiecți care au fost intervievați în legătură cu calitatea serviciilor unui hotel, unul singur a declarat că este nemulțumit. Deși poate fi tentant pentru cercetător să tragă o concluzie de genul: “numai 5% din

respondenți s-au declarat nesatisfăcuți”, validitatea acestei afirmații nu poate fi garantată, deoarece “eșantionul” pe care a fost realizată cercetarea este total insuficient.

**Focus grupul** este o reuniune de 8-10 persoane, desfășurată într-o sală dotată cu facilități speciale și moderată de un intervievator profesionist. Durata dezbaterilor unui focus grup este de până la două ore. Focus grupul este folosit în faza exploratorie a cercetării, în scopul de a defini cu precizie problema de cercetare și de a contura posibilele soluții. Componenta grupului poate fi omogenă (de preferat) sau eterogenă. Dacă piața - țintă a firmei este formată din mai multe segmente cu profiluri foarte diferite, se poate organiza câte o ședință de focus grup pentru fiecare segment în parte. Selectarea participanților la discuții se realizează după criterii stabilite în funcție de scopul cercetării. De exemplu, pentru un studiu vizând piața ski-ului pe Valea Prahovei, fiecare membru al grupului va trebui să îndeplinească minim două condiții: să știe să schieze și să fi fost recent la ski într-o stațiune de pe Valea Prahovei. Recrutarea membrilor are loc de regulă prin telefon [4, p. 154].

Moderatorul unui focus grup trebuie să fie specialist în conducerea interviurilor de grup. El stabilește agenda reuniunii, lansează tema dezbaterii și conduce discuțiile în așa fel încât în final să fie obținute informațiile dorite. Principiul de bază după care se desfășoară discuțiile este următorul: toate ideile participanților vor fi acceptate așa cum vin, fără laude sau critici. Ideile vor fi notate în ordinea în care sunt propuse. Cel mai adesea, dezbaterile grupului sunt înregistrate video și/sau audio. Pe baza notițelor și a înregistrărilor, moderatorul sau analistul elaborează un raport, în termen de una până la trei săptămâni. De regulă, membrii grupului sunt plătiți pentru participare cu sume cuprinse între 50 și 150 de dolari sau mai mult.

Tehnica focus grup este folosită în general pentru generarea de noi idei de produs, sondarea opiniilor, atitudinilor și motivațiilor potențialilor clienți sau identificării cauzelor ascunse ale unor probleme (de exemplu, reducerea numărului de vizitatori dintr-o stațiune sau a numărului de clienți ai unui hotel).

Avantajele focus grupului provin în principal, ca și în cazul interviului, din informațiile inedite pe care acesta le aduce și care îi pot oferi cercetătorului o perspectivă nouă asupra problemelor în studiu. Dezavantajul principal îl constituie, după unii autori, timpul prea redus acordat fiecărui subiect: dacă o ședință de focus grup la care participă 10 persoane durează două ore, aceasta înseamnă că fiecare membru are la dispoziție, în medie, doar 12 minute pentru a participa la discuție. Trebuie amintit de asemenea de factorul cost: organizarea unei ședințe de focus grup poate ajunge ușor la câteva mii de dolari, fapt pentru care această metodă de cercetare este accesibilă doar marilor prestatori sau operatori turistici. În final, ținem să subliniem că dimensiunea redusă a grupului face improprie utilizarea acestei tehnici ca instrument de analiză cantitativă în faza confirmatorie a cercetării.

**Ancheta de piață** este o tehnică de cercetare care presupune invitarea unui eșantion de subiecți să răspundă la un chestionar cu structură fixă, prestabilită. Eșantionul de anchetă are un volum mult mai mare decât în cazul interviului (câteva sute sau câteva mii de respondenți), iar alegerea subiecților se realizează după metode riguroase, astfel încât eșantionul să reprezinte cât mai bine colectivitatea din care a fost extras.

Chestionarul este cu precădere un instrument de analiză cantitativă, care oferă cercetătorului informații precise, cuantificabile, asupra fenomenelor studiate. Revenind la exemplul anterior, referitor la satisfacția turiștilor față de calitatea serviciilor unui hotel, un chestionar aplicat pe un eșantion reprezentativ de clienți ai hotelului poate oferi următoarele informații cu privire la satisfacție:

**Tabelul 1. Satisfacția turiștilor față de calitatea serviciilor unui hotel**

Foarte nemulțumit	6%
Nemulțumit	15%

Așa și așa	20%
Mulțumit	40%
Foarte mulțumit	19%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Sursa: elaborat de autor

Ancheta prin chestionar poate fi folosită ca instrument ajutător în faza studiilor exploratorii, mai ales dacă lipsesc informațiile secundare. Totuși, ca regulă generală, chestionarul este un element puțin util în etapa exploratorie, în special din două motive: pe de o parte, marea majoritate a întrebărilor din chestionar sunt întrebări închise, cu un număr limitat de variante de răspuns, iar pe de altă parte, timpul mai redus acordat fiecărui subiect sau lipsa contactului direct cu subiecții (cazul anchetei prin poștă) fac imposibilă investigarea în profunzime a aspectelor supuse cercetării. O anchetă prin chestionar nu poate substitui de regulă interviul în profunzime sau focus grupul.

Întrucât ancheta pare a fi metoda de cercetare utilizată cel mai frecvent, i-am consacrat un subcapitol separat în cadrul acestui capitol.

**Experimentul de marketing** constă din aplicarea de tratamente diferite pentru două grupuri cu caracteristici asemănătoare, în scopul de a se evalua diferențele dintre efectele celor două tratamente. Concret, tratamentul experimental presupune expunerea subiecților la acțiunea unor stimuli de marketing și urmărirea reacțiilor acestora la respectivii stimuli. Experimentul urmărește reproducerea la scară redusă și de o manieră oarecum controlată a fenomenelor de pe piața reală. Pe cât posibil, în decursul experimentului influențele variabilelor experimentale trebuie separate de orice alte influențe exterioare [3, p. 132].

Iată un posibil exemplu de utilizare a experimentului în marketingul turistic: să presupunem că un turoperator național dorește să testeze impactul a două variante de pliant de promovare a unui nou program turistic, fiecare variantă conținând un mesaj promoțional diferit. În acest scop, cele două variante sunt tipărite în tiraje limitate, iar apoi fiecare dintre ele este lansată prin intermediul unui număr de agenții de voiaj anterior selectate. Turoperatorul va măsura eficiența fiecărei variante în termeni de număr de pliante solicitate de clienți și/sau număr de clienți care se înscriu în program. Ulterior, varianta care s-a dovedit a avea cel mai mare impact va fi utilizată la scară națională.

Experimentul de marketing este prin excelență o tehnică de cercetare confirmatorie. Scopul său este de a evalua eficacitatea soluțiilor formulate în fazele anterioare ale studiului (în exemplul dat mai sus, soluții promoționale), evaluare pe baza căreia beneficiarul cercetării va fi în măsură să ia o decizie.

#### **Ancheta de piață**

Principalele probleme care se pun la organizarea unei anchete de piață sunt: formarea eșantionului de respondenți, redactarea chestionarului de anchetă și alegerea procedurii de desfășurare a anchetei.

*Tehnici de formare a eșantionului [2, p. 187].*

Selectarea subiecților care vor fi invitați să răspundă la întrebările chestionarului se poate efectua fie *aleator* (întâmplător), fie *dirijat* (pe baza unor reguli dinainte stabilite). Să ne oprim puțin asupra fiecăreia dintre cele două metode de eșantionare.

*Eșantionarea aleatoare* presupune extragerea la întâmplare a unui număr de unități din populația totală studiată. Extragerea se efectuează în principiu astfel: cercetătorul pleacă de la o listă sau bază de date ce conține membrii populației și atribuie fiecărui element al listei un număr. Dacă eșantionul urmează să aibă 300 de unități, cercetătorul va genera 300 de numere aleatoare, de regulă cu ajutorul calculatorului. Apoi sunt extrase din baza de date unitățile corespunzătoare numerelor extrase anterior, care vor constitui subiecții anchetei. Dacă unii dintre

subiecți nu pot fi găsiți sau refuză să coopereze, este reluată extragerea în vederea înlocuirii lor cu alții.

Numărul de respondenți (volumul eșantionului) este stabilit astfel încât să se asigure estimarea, cu o eroare cât mai redusă, a mediei unei caracteristici relevante pentru studiu. În acest fel, pentru un volum oarecare  $n$  al eșantionului, dacă dispersia pătratică estimată a caracteristicii este  $s$ , atunci eroarea de estimare a mediei va fi:

$$E = z \cdot \frac{s}{\sqrt{n}},$$

unde  $z$  este valoarea variabilei normate standard corespunzătoare nivelului de semnificație ales. Nivelul de semnificație reprezintă riscul ca eroarea de estimare reală să fie mai mare decât cea dorită de cercetător. În studiile de marketing se lucrează de regulă cu un nivel de semnificație de 5%, ceea ce înseamnă o valoare a lui  $z$  de 1.96.

Pentru o eroare dată  $E$ , volumul eșantionului se calculează prin formula:

$$n = \left( \frac{z \cdot s}{E} \right)^2.$$

Dispersia estimată  $s$  se calculează de regulă printr-o cercetare preliminară, pe un eșantion - pilot format din 30 până la 200 de persoane, alese aleator.

Pentru exemplificare, să presupunem că se dorește formarea unui eșantion în vederea unei anchete privind consumul de servicii turistice la nivelul unei regiuni. Un studiu realizat anterior pe un eșantion - pilot de 100 de familii a demonstrat că o familie cheltuie în medie 1500 de euro pe an pentru turism și călătorii, cu o abatere pătratică de 450 de euro. Eroarea maximă de estimare a cheltuielilor pentru turism este stabilită la 50 de euro, cu un nivel de semnificație de 5% (ceea ce corespunde unui nivel de încredere de 95%). Volumul eșantionului necesar pentru aceasta se calculează prin ultima formulă [1, p. 214]:

$$n = \left( \frac{1.96 \cdot 450}{50} \right)^2 = 311.17 \approx 312 \text{ familii.}$$

În unele cazuri, caracteristica folosită la eșantionare nu este cantitativă ci alternativă, în sensul că poate lua doar două valori: "da" și "nu", 1 și 0. Formulele de mai sus rămân valabile și în această situație, cu precizarea că dispersia unei caracteristici alternative se calculează prin formula:

$$s = \sqrt{p(1-p)},$$

unde  $p$  este frecvența de apariție "da" (sau 1) a caracteristicii.

Să presupunem că un turoperator care organizează excursii în Grecia deține informații potrivit cărora 20% din membrii pieței sale țintă au vizitat cel puțin o dată această țară. El dorește formarea unui eșantion de anchetă care să permită estimarea procentajului persoanelor care au fost în Grecia cu o eroare maximă de 3%. Pentru a determina volumul acestui eșantion vom folosi formula [10, p. 216]:

$$n = \left( \frac{z \cdot \sqrt{p(1-p)}}{E} \right)^2.$$

Calcululele numerice arată că eșantionul va trebui format din 683 de persoane.

*Eșantionarea dirijată* (sau *nealeatorie*) presupune ca membrii eșantionului să fie aleși pe baza unor reguli stricte stabilite de cercetător. Cea mai des utilizată metodă de eșantionare dirijată este *metoda cotelor*. Regula de bază a acestei metode este: structura eșantionului trebuie să respecte structura populației totale în ceea ce privește o serie de caracteristici relevante pentru studiu. Așadar, pentru a putea folosi această metodă este necesar să dispunem de date privind structura populației din care provine eșantionul. Acest eșantion va putea fi considerat astfel o micro-



populație care reproduce, la scară redusă, caracteristicile principale ale populației totale.

În cazul eșantionării dirijate nu există o formulă particulară de determinare a volumului eșantionului; acesta este de regulă impus de limitele bugetare ale studiului. De exemplu, dacă bugetul total al anchetei este de 10000 de euro, iar costul mediu al intervievării unui subiect se ridică la 20 de euro, atunci eșantionul poate fi format din maximum 500 de subiecți.

#### **Proceduri de anchetă**

Orice anchetă prin chestionar se poate desfășura într-unul din următoarele moduri: prin poștă, la domiciliu, interceptată, prin telefon, prin Internet.

*Ancheta prin poștă* presupune ca expeditorul să primească chestionarul în cutia poștală, să-l completeze singur și apoi să-l retrimite cercetătorului tot prin poștă. Este procedura cea mai ieftină, întrucât nu presupune folosirea operatorilor de interviu. În ciuda acestui dezavantaj, ancheta prin poștă este nerecomandabilă în multe situații, din cauza neajunsurilor sale: rata non răspunsurilor este mare, validitatea eșantionului este greu de controlat, timpul necesar recoltării răspunsurilor este lung.

În plus, nu putem avea certitudinea că persoana care a completat chestionarul este cea ale căror răspunsuri ne interesau – ar putea fi foarte bine o altă persoană din familie sau din firmă. Pentru a mări eficiența acestei metode de anchetă, se oferă stimulente (cadouri) persoanelor care trimit chestionarele completate. De asemenea, trimiterea chestionarului poate fi precedată de un telefon de prevenire a subiectului, și urmată de un alt telefon prin care subiectul este rugat să completeze și să expedieze chestionarul.

*Ancheta la domiciliu* are avantajul că poate utiliza chestionare lungi și elaborate, datorită atmosferei confortabile și relaxate în care are loc intervievarea subiectului. Un alt avantaj este posibilitatea de a controla perfect componența eșantionului. În schimb, costul unei asemenea proceduri este, de regulă, foarte ridicat, mai ales în cazul anchetelor la nivel național [4, p. 56].

*Ancheta interceptată* presupune abordarea subiecților în locurile publice cu rugămintea de a răspunde la chestionar. În cercetarea de marketing turistic, respondenții pot fi abordați, de exemplu, la recepția hotelului sau la intrarea într-un obiectiv turistic. Acest tip de anchetă este mai ieftin decât cel precedent, dar are dezavantajul ratei de refuz destul de ridicată, imposibilității de a folosi chestionare lungi și complexe (presiunea timpului este mare), precum și dificultății de control al eșantionului.

*Ancheta prin telefon* îmbină oarecum avantajele anchetei interceptate (este operativă) cu cele ale anchetei prin poștă (permite acoperirea unui teritoriu mare la un cost relativ redus). Formarea eșantionului are loc fie prin extragere aleatoare din cartea de telefon, fie prin generarea aleatoare a numerelor de telefon (*random digit dialing*). Chestionarul nu poate fi foarte lung (timpul alocat unei convorbiri este de maxim 15 minute). Datele obținute de la respondenți pot fi introduse direct în calculator, prin folosirea sistemului CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*). Este o procedură de anchetă care va fi folosită foarte frecvent în viitor, datorită avantajelor sale.

*Ancheta prin Internet* este o procedură tot mai atractivă datorită rapidității, gratuității interactivității și posibilității de a introduce direct rezultatele în baza de date, practic fără intervenție umană, de unde pot fi preluate și analizate. Ancheta prin Internet prezintă totuși un dezavantaj important: lipsa de reprezentativitate a eșantionului.

Pentru a contracara acest dezavantaj, unele firme de cercetare recrutează subiecții anchetei prin metode clasice (în general telefonic). Cei care acceptă să

participe primesc, prin poștă sau prin email, un cod de acces la site-ul pe care este găzduit chestionarul.

#### Bibliografie

1. Diaconu M. *Marketing în turism*. București: Ed. Independența economică, 2003. 460 p.
2. Gherasim T., Gherasim D. *Marketing turistic*. București: Ed. Economică, 1999. 545 p.
3. Kotler Ph., Keller K. *Managementul marketingului*. București: Ed. Teora, Ediția a V-a, 2008. 1148p.
4. Minciu R. *Economia turismului*. București: Ed. Uranus, 2002. 256p.

*Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.*

## COMPETITIVITATEA PROIECTELOR DE INOVARE ȘI TRANSFER TEHNOLOGIC ÎN DEZVOLTAREA IMM INOVATIVE

*Elvira Poștaru, MA, lector superior, ULIM*

*This paper takes a first step in accomplishing the objective by identifying the main directions of development that relies on innovation projects to increase competitiveness of technology transfer projects. Thus, describing the challenges faced by SMEs with regard to technology development and acquisition and to create tools and policies designed to help them overcome these specific challenges. Considering that SMEs have limited resources and relative inability to absorb the costs and risks associated with in-house technology development, they must often utilise the process of technology transfer to take advantage of the benefits gained by technology and innovation.*

Activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare, cât și implementarea noilor tehnologii sunt linii directorii care pot fi utilizate de întreprinderile mici și mijlocii moldovenești pentru a atinge performanțe în activitatea lor. Guvernul Republicii Moldova recunoaște pe deplin importanța susținerii procesului de inovare în întreprinderile mici și mijlocii, care este necesară pentru supraviețuirea și prosperarea acestora pe plan internațional, dat fiind faptul că piețele evoluează rapid, iar concurența din partea celorlalte economii este tot mai acerbă.

Intensificarea transferului de tehnologie către IMM și a capacității lor de a absorbi tehnologiile noi constituie un pilon tradițional al strategiilor inovaționale. Pentru coordonarea, stimularea și implementarea mecanismelor activității de inovare și transfer tehnologic, în 2004 a fost creată **Agencia pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT)**, care are rolul unui centru de legătură pragmatică între oamenii de știință, pe de o parte, și autoritățile publice, oamenii de afaceri, pe de altă parte, colaborarea acestora fiind dictată de provocările lumii moderne și de angajamentele asumate de Republica Moldova în fața comunității internaționale.

Politica inovării în R. Moldova încă nu se înscrie pe o direcție eficientă de stimulare a CD, accentul principal fiind pus, în ultimii ani pe încercarea de a crea și a stabili coerent infrastructuri inovaționale cuprinzătoare la nivel national, prin intermediul cărora să se racordeze într-o rețea eficientă și ușor funcțională instituțiile de învățământ și cercetare cu întreprinzătorii de afaceri, cu asigurarea unei consultanțe de calitate în domeniile tehnologiei, managementului și legislației, precum și cu accesul la piețele de capital pentru finanțarea inovării. În acest scop, Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic în colaborare cu Consiliul Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Științe și alte organisme au fondat în anul 2007 **Parcul științific-tehnologic „Academica” și Incubatorul inovațional „Inovatorul”**, în anul 2008 **Parcul științifico-tehnologic „INAGRO”** în domeniul ecologiei și agriculturii intensive, și în anul 2009 **Parcul științifico-tehnologic “Micronanoteh”** în domeniul microelectronicii și nanotehnologiilor.<sup>1</sup>

Competitivitatea Proiectelor de Transfer Tehnologic este determinată de capacitatea de a supraviețui și a progresa în condiții de concurență prin implicarea

---

1. <http://aitt.md/node/29> Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic

inovației, mobilizând flexibilitatea și productivitatea folosirii resurselor disponibile. Astfel, cel mai îndelungat efect asupra dezvoltării economiei îl au activitățile de inovare. Aceste activități asigură întreprinderii un nivel sporit de înțâietate. Pentru a asigura activitatea de inovare, întreprinderea trebuie să efectueze anumite investiții, care vor fi asigurate din contul sporirii volumului de vânzări sau din contul reducerii costurilor de producție, determinate de sporirea competitivității bazate pe inovare. Astfel, putem evidenția nivelul de interdependență dintre investiții-inovare-competitivitate care este deosebit de înalt. Această corelare are un caracter ciclic. Competitivitatea întreprinderii este determinată de activitățile de inovare, desfășurate în cadrul ei, inovarea este cauzată de investițiile efectuate, iar investițiile sunt condiționate de rezultatele financiare obținute de întreprindere în urma competitivității realizate de aceasta.

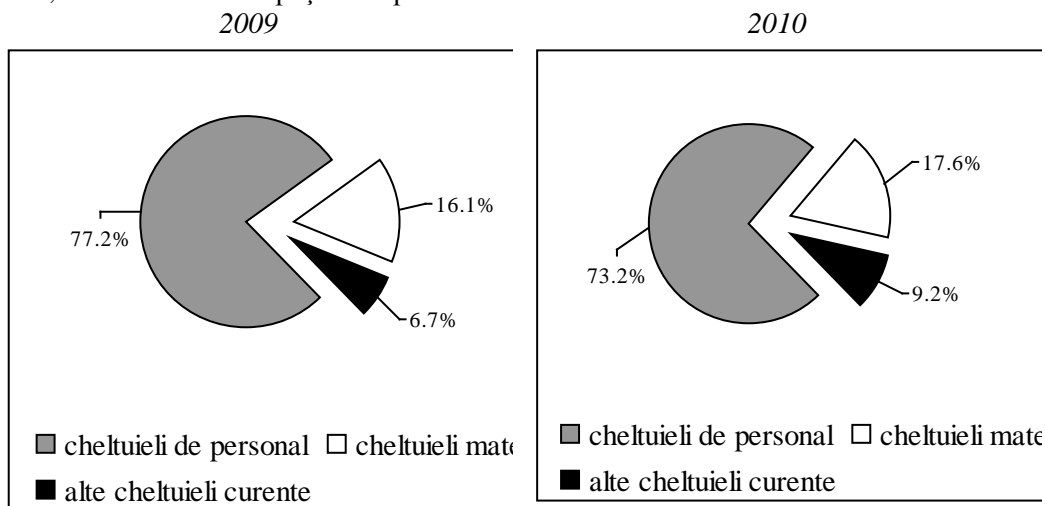
Deși calitatea sistemului național al inovării, precum și capacitatea inovativă la nivelul întregii țări nu poate fi evaluată decât parțial, prin volumul cheltuielilor de CD, indicatorul este utilizat ca element important al analizelor în acest domeniu. Astfel, decalajul Moldovei în raport cu țările concurente în finanțarea totală a sferei CDI este explicată de faptul că sectorul universitar și cel privat nu participă la procesul de finanțare a CDI. În țările OCDE și din Europa Centrală și de Est sectorul universitar și cel privat asigură jumătate din totalul finanțării. Rezultatele sferei CDI sunt inferioare nivelului ce poate fi atins cu resursele financiare investite. Problemele nu derivă doar din volumul de finanțare redus, dar și din capitalul uman insuficient care contribuie la CDI.

**Tabelul 1. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, în 2009–2010 (milioane lei)**

	2009		2010	
	Total cheltuieli	din care în unitățile de stat	Total cheltuieli	din care în unitățile de stat
<b>Total</b>	317,6	296,5	316,2	289,2
Cheltuieli curente	281,8	260,9	291,9	265,2
Cheltuieli capitale	35,8	35,6	24,3	24,0

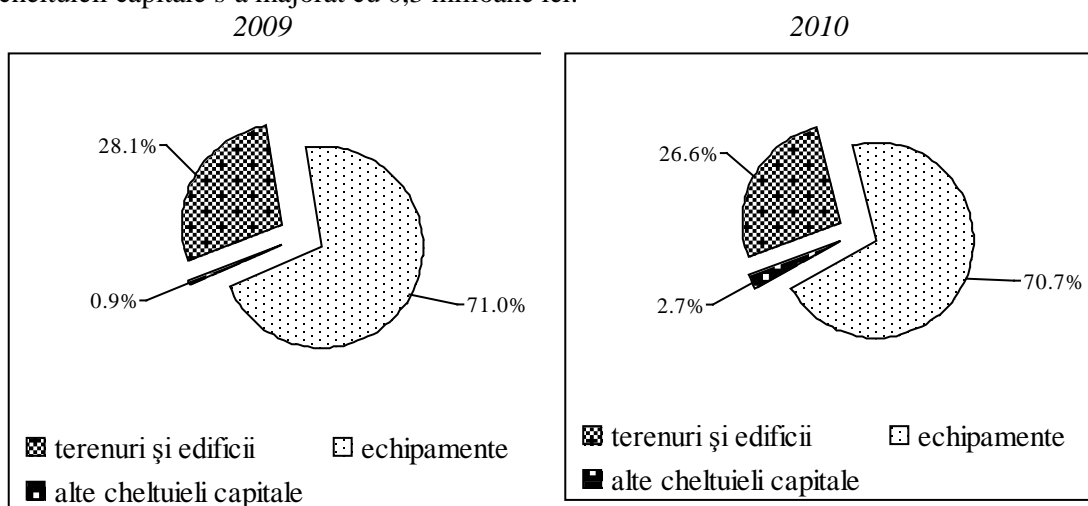
Sursa: Biroul Național de Statistică comunică datele privind activitatea de cercetare-dezvoltare (CD) în anul 2010.

Structura cheltuielilor curente pe componente relevă că, cea mai mare pondere revine cheltuielilor de personal, respectiv 73,2%, însumând 213,7 milioane lei, sau cu 3,8 milioane lei mai puțin comparativ cu anul 2009.



Sursa: Structura cheltuielilor curente pe componente, pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, în 2009 –2010. Biroul Național de Statistică, 2010

În anul 2010, cheltuielile capitale în proporție de 70 la sută au avut drept destinație procurarea de echipamente. În termeni absoluți, pentru echipamente s-au cheltuit cu 8,2 milioane lei mai puțin comparativ cu anul 2009, în schimb componenta alte cheltuieli capitale s-a majorat cu 0,3 milioane lei.



Sursa: Structura cheltuielilor capitale pe componente, pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, în 2009 – 2010. Biroul Național de Statistică

Din total cheltuieli curente, 55,7% au fost efectuate în domeniul cercetării aplicative (+3,6 puncte procentuale față de anul 2009), 28,4% în cercetarea fundamentală (-1,8 p.p.) și 15,9% au avut drept destinație dezvoltarea tehnologică (respectiv -1,8 p.p.). Distribuția cheltuielilor curente pe domenii științifice se prezintă astfel: științe naturale – 35,6%, tehnice – 19,5%, agricole – 19,2%, medicale – 10,6%, umanistice – 8,2%, sociale – 6,9%.

**Tabelul 2. Cheltuielile curente pe domenii științifice în anul 2010 (milioane lei)**

	Total	inclusiv:					
		științe naturale	științe tehnice	științe medicale	științe agricole	științe sociale	științe umanistice

Cheltuieli curente pentru cercetări și elaborări	291,9	103,8	57,0	31,0	56,1	20,2	23,8
inclusiv:							
cercetări fundamentale	82,9	45,2	1,9	5,6	3,7	8,2	18,3
cercetări aplicative dezvoltare tehnologică (elaborări)	162,7	53,6	16,7	25,4	49,5	12,0	5,5
	46,3	5,0	38,4	–	2,9	–	–

Sursa: Biroul Național de Statistică comunică datele privind activitatea de cercetare-dezvoltare (CD) în anul 2010.

Totuși, inovarea nu poate fi redusă doar la introducerea noului deoarece accesul la noutate este favorizat de aspectele politice, sociale și culturale. Astfel, economiile trebuie să ofere un mediu care să aibă cea mai eficientă structură, instituții și politici care încurajează inovarea la nivelul operatorilor economici. Iată de ce inovarea se impune a fi analizată cu instrumente și metode care să conducă la caracterizarea mediilor inovative. Analiza inovării la nivel național este o acțiune dificilă și neunivocă dar obligatorie din perspectivă economică și socială în actualul context european. Firmele mici și mijlocii sunt tot mai mult obligate să-și restructureze radical obiectivele și strategiile de piață. Dacă anterior ele operau în condițiile unei concurențe și clientele stabile, cunoscute, în prezent firmele activează în condițiile unui adevărat război, în care au loc schimbări rapide ale concurenței, progrese tehnologice, apariții de noi legi și politici comerciale și o scădere continuă a fidelității clientelei. Trebuie avut în vedere faptul că, astăzi, cumpărătorii sunt puși în fața unei game uriașe de produse de tot felul. Nu trebuie, de asemenea, uitat că ei au reacții și cerințe diferite față de prețul unui produs sau de raportul produs/servicii oferite. Nu în ultimul rând, cerințele lor în ceea ce privește calitatea sunt în continuă creștere. Având posibilități nelimitate de a alege, ei se vor orienta spre acele oferte care corespund cel mai bine așteptărilor și nevoilor lor; decizia de a cumpara se va baza pe capacitatea de percepție a valorii. Așadar, nu este de mirare că firmele cele mai prospere sunt cele care reușesc să ofere clienților satisfacția scontată, înțelegând **marketingul** nu ca pe o funcție separată, ci ca pe **o filosofie de însușiri la nivelul întregii organizații**. Ceea ce se cere compartimentului de marketing este identificarea categoriilor de consumatori și a nevoilor pe care le satisface în mod profitabil, precum și a modalităților prin care acest obiectiv poate fi atins cu o eficiență sporită în comparație cu alți concurenți. Acest tip de firme își canalizează eforturile în direcția satisfacerii la maximum a cerințelor pieței-țintă. **În esență, marketingul înseamnă mult mai mult decât a veni în întâmpinarea cerințelor clienților. Firmele bune răspund cerințelor clienților lor; firmele cu adevărat mari crează piețe. Rolul de lider pe o anumită piață se câștigă prin descoperirea și crearea unor noi produse, servicii, stiluri de viață și modalități de a ridica standardul de viață al consumatorilor.**

La nivel european, există un instrument care furnizează o analiză comparativă a performanțelor inovării din statele membre ale Uniunii Europene, denumit **European Innovation Scoreboard (EIS)** care folosește 29 de indicatori de inovare cu ajutorul cărora este realizat un tablou al inovării din UE. Însă, în momentul în care vrem să pătrundem în profunzimea fenomenului de inovare la nivel național, încercând să găsim soluții pentru cuantificarea potențialului în domeniul Cercetare-Dezvoltare-Inovare, pentru corelarea politicilor cu nevoile de inovare, precum și pentru creșterea gradului de cunoaștere a administrațiilor locale sau a mediului de afaceri privind inovarea la nivel local sau regional, este nevoie de o creștere a numărului de factori analizați concomitant cu o mărire a numărului de indicatori de evaluare. Astfel, AITT propune realizarea unui studiu privind elaborarea unei

metodologii de evaluare a inovării la nivelul regiunilor de dezvoltare ale României și Republicii Moldova “Inobarometrul”, care analizează și ierarhizează capacitatea regiunilor de a crea și a menține un mediu ce susține inovarea la nivelul operatorilor economici. Inobarometrul va putea conduce la:

- creșterea gradului de informare cu privire la procesul de inovare din Republica Moldova în vederea corelării politicilor de CDI cu nevoile de inovare și transfer tehnologic;

- creșterea nivelului tehnic și calitativ în determinările cantitative și calitative ale parametrilor asociați inovării;

- dezvoltarea cadrului pentru analiza, evaluarea, creșterea și protejarea capitalului intelectual;

- prezentarea potențialului în domeniul CDI al fiecărei regiuni în parte pentru valorificarea avantajelor competitive ale regiunilor inovative;

“Reieșind din potențialul inovațional al țării noastre (totalitatea potențialului științific, uman, tehnic, financiar-economic și informațional), care asigură activitatea inovațională și determină nivelul de dezvoltare a economiei, evaluarea se va efectua prin utilizarea unui șir de indicatori, divizați în 5 grupe:

- macroeconomici (produsul brut, numărul populației economic active, venitul pe cap de locuitor. etc);

- de infrastructură (numărul de organizații care utilizează tehnologia informației și comunicațiilor, numărul de companii de asigurări. etc);

- juridici (legile care reglementează activitățile de inovare, care oferă facilități fiscale și alte beneficii actorilor activității inovaționale);

- umani (numărul de angajați în sfera științei, cercetare și dezvoltare. etc);

- economici (volumul produselor inovaționale după gradul de noutate, cheltuielile curente interne pentru cercetare și dezvoltare. etc).

Succesul dezvoltării inovaționale depinde de eficiența interacțiunii indicatorilor enumerați ai potențialului de inovare, care sunt într-o interdependență strânsă. Sistemul propus de indicatori permite nu doar a analiza activitatea inovațională și a determina potențialul de inovare, ci și a identifica posibilitățile și rezervele creșterii economice, a determina direcțiile politicii guvernului în stimularea și promovarea dezvoltării inovaționale. Astfel, evaluarea complexă a potențialului inovațional presupune:

- existența unui sistem de indicatori științific argumentați;

- existența bazei statistice.

Iată de ce, pentru efectuarea evaluării complexe a potențialului inovațional al Moldovei în baza sistemului de indicatori elaborate în sfera inovațiilor, este necesar a elabora forma de raportare statistică și metodologia de efectuare a cercetării statistice. Cel mai important, indicatorul potențialului inovațional nu doar determină dezvoltarea continuă a țării, ci și caracterizează gradul de pregătire a țării pentru crearea, asimilarea și răspândirea diferitor tipuri de inovații, pentru realizarea rezultatelor activității inovaționale<sup>2</sup>.

În cei șapte ani de activitate, AITT a lansat și a coordonat circa **143 de proiecte de inovare și transfer tehnologic** – cu finanțare bugetară și cofinanțare din business. Aceste proiecte au vizat domenii strategice, precum: valorificarea resurselor umane, natural și informaționale pentru dezvoltarea durabilă a economiei țării; nanotehnologii, inginerie industrială, produse și materiale noi; eficientizarea complexului energetic și asigurarea securității energetice, inclusiv prin folosirea surselor renovabile; biomedicina, farmaceutica, menținerea și fortificarea sănătății;

---

<sup>2</sup> Aurelia ȘUȘU-ȚURCAN, dr., conferențiar universitar, cercetător științific c al AȘM “Metodologia de evaluare a activității inovaționale în Moldova, AITT 2010, pag 10

biotehnologii agricole, fertilitatea solului și securitatea alimentară. Specificul acestor proiecte constă în valorificarea unor rezultate de cercetare-dezvoltare sau idei brevetate, ca bază de pornire pentru dezvoltarea acelor bunuri sau servicii propuse în cadrul acestor proiecte. Rezultatele acestor proiecte având tendința **de a stimula inovarea de proces în întreprinderi** prin finanțarea unor proiecte care dezvoltă produse noi sau substanțial îmbunătățite în scopul producției și comercializării. **Inovarea de proces** în întreprinderi reprezintă implementarea unor metode de producție sau de distribuție noi sau semnificativ îmbunătățite.

- Inovările de proces se referă la:
  - metode noi pentru scăderea costurilor unitare de producție sau de livrare (care pot să nu aducă nici o schimbare asupra produsului în sine),
  - metode noi pentru îmbunătățirea calității produsului sau livrării acestuia (care pot să nu includă schimbări în caracteristicile funcționale sau să nu aducă utilizări noi ale produsului) sau
  - metode noi sau semnificativ îmbunătățite pentru producerea și distribuția unui produs nou sau semnificativ îmbunătățit (în aceste cazuri va fi vorba și despre o inovare de produs).

Direcțiile principale de dezvoltare pe care se mizează la momentul actual pentru a **crește competitivitatea** Proiectelor de inovare și transfer tehnologic sunt: dezvoltarea capacităților tehnice și inovatoare ale întreprinderilor mici și mijlocii, introducerea standardelor de calitate și a sistemelor de management al calității, dezvoltarea business-incubatoarelor și a parcurilor industriale, dezvoltarea clusterelor ca mecanisme de stimulare a creșterii economice, promovarea dreptului de proprietate intelectuală, facilitarea accesului întreprinderilor mici și mijlocii pe piețele interne și externe. Literatura de specialitate indică asupra existenței unei multitudini de factori care determină competitivitatea. În același timp, înțelegerea complexității factorilor care generează acest proces a oamenilor de știință foarte mult timp - avantajul comparativ față de alte țări fiind explicat prin dotarea cu factori de producție în teoria clasică, investiții în capital fix și infrastructură la neoclasic. Vorbind deja despre avantajul competitiv, M. Porter scoate în evidență 5 factori fundamentali, pe care îi structurează în Diamantul Național:

- factorii de producție (sunt incluse resursele naturale, umane, financiare, infrastructura fizică și administrativă, infrastructura de informații și cea științifică și tehnologică). Toate acestea contribuie la calitatea și specializarea factorilor de producție, cum ar fi:

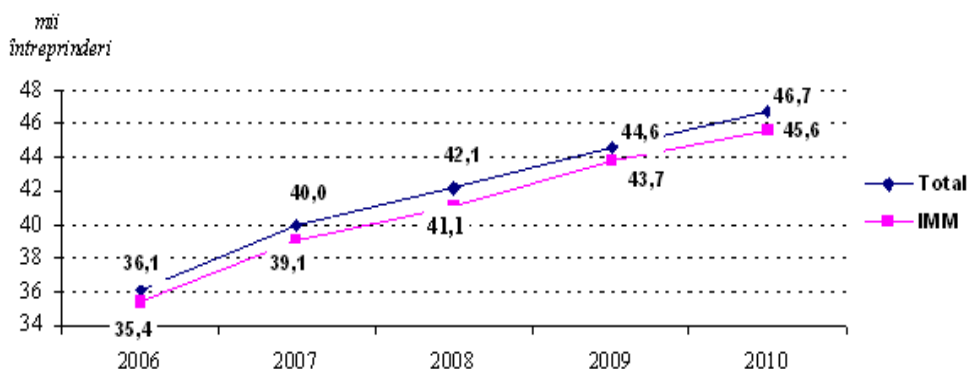
- cererea internă;
- industriile conexe;
- strategia firmei și concurenței;
- politicile guvernamentale; *(Guvernul influențează desigur și celelalte laturi ale diamantului, în special condițiile factorilor prin investiții în infrastructură și educație mai ales. Dintr-o perspectivă îngustă, rolul guvernului se referă la politica fiscală și bugetară, dintr-o perspectivă mai largă, rolul guvernului este cel de catalizator, de a încuraja dezvoltarea companiilor, de a fi în avanpostul cererii de produse și servicii inovatoare, de a facilita crearea unor competențe specializate, de a asigura respectarea standardelor de siguranță și de mediu, de a sprijini politica antitrust și a stopa comportamentul colusiv, de a stimula investițiile în capitalul uman, în inovare și în infrastructură).*

Din păcate, exact la două dintre aceste capitole, inovare și infrastructură, MOLDOVA are cea mai slabă poziție competitivă. Analiza performanței este făcută în Raportul global al competitivității 2010-2011, după 12 piloni de competitivitate

grupați în trei categorii: cerințe de bază, potențatori de eficiență și factori de inovare și sofisticare.<sup>3</sup>

**Competitivitatea la nivel micro** ar fi atunci când o firmă este capabilă să producă bunuri sau servicii de o calitate superioară sau la un preț mai mic decât competitorii săi interni sau externi, în timp ce **competitivitatea internațională** reprezintă capacitatea unei țări, în condițiile pieței libere și ale unei concurențe corecte, de a concepe, produce și comercializa bunuri și servicii fie de o calitate superioară, fie la un preț inferior față de produsele și serviciile oferite de alte țări inovatoare.<sup>4</sup> În cazul proiectelor de transfer tehnologic, în aceasta perioada de șase ani, când a început acest proces, este vorba despre competitivitate la nivel microeconomic și sectorial (mezzoeconomic), evaluarea se face mai ales pe latura ofertei și se refera la competitivitate pe bază de preț și competitivitate prin calitate, fiind determinată de raportul dintre productivitatea și costurile factorilor. Competitivitatea unui sector sau a unei economii, se tratează conceptual în raport cu concurenții străini, adică analizând performanțele sale în comerțul exterior sau, altfel zis, capacitatea industriilor (a întreprinderilor care o reprezintă) de a pătrunde piețele externe (sporirea exporturilor și a investițiilor străine directe) și de a face față concurenței. Numai în condițiile unei concurențe intense întreprinderile sunt stimulate a-și eficientiza în permanență activitatea, de a produce bunuri de o calitate superioară și a gestiona rațional costurile de producție. În anul 2010 numărul întreprinderilor mici și mijlocii (în continuare IMM) a constituit 45,6 mii întreprinderi, sau cu 1,9 mii întreprinderi (cu 4,3%) mai mult față de anul 2009. Sectorul IMM reprezintă circa 97,7% din numărul total de întreprinderi.

#### *Evoluția numărului IMM în anii 2006 – 2010*



Sursa: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=3444&parent=0>

Numărul persoanelor care activează în întreprinderile mici și mijlocii în perioada de referință a constituit 309,4 mii persoane, deținând 58,8% din numărul total de angajați ai întreprinderilor. Veniturile din vânzări ale întreprinderilor mici și mijlocii în această perioadă au însumat 65263,2 mil. lei sau 36,8% din venituri din vânzări în total pe economie.

<sup>3</sup> [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf)

<sup>4</sup> L.C. Dragomir, L.L. Vochița, Competition and competitiveness under the circumstances of globalization disponibil la: <http://mibes.teilar.gr/conferences/2007/poster/Dragomir-Vochita.pdf>;



**Tabelul 3: Evoluția în dinamică a numărului IMM pe principale genuri de activitate se prezintă astfel:**

Denumirea	2009			2010			2010 în % față de 2009
	IMM (mii unități)	Ponderea IMM în:		IMM (mii unități)	Ponderea IMM în:		
		total întreprinderi, %	total IMM, %		total întreprinderi, %	total IMM, %	
<b>Total</b>	<b>43,7</b>	<b>97,8</b>	<b>100</b>	<b>45,6</b>	<b>97,7</b>	<b>100</b>	<b>104,4</b>
inclusiv pe genuri principale de activitate a întreprinderilor:							
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	2,3	97,1	5,3	2,3	97,4	5,1	100,9
Industria prelucrătoare	5,1	96,7	11,7	5,0	96,4	10,9	97,1
Energie electrică, gaze și apă	0,2	80,5	0,5	0,2	83,7	0,4	92,5
Construcții	2,5	98,0	5,7	2,5	97,4	5,6	101,8
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	18	98,3	41,2	18,7	98,0	41,0	104,0
Hoteluri și restaurante	1,3	99,2	3,0	1,4	99,2	3,1	108,6
Transporturi și comunicații	3,0	98,3	6,9	3,1	98,1	6,8	103,8
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	6,6	98,4	15,1	7,3	98,4	16,0	110,6
Alte activități	4,7	96,7	10,8	5,1	97,1	11,1	108,1

Sursa: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=3444&parent=0>

Literatura economică identifică patru tipuri de stadii ale dezvoltării unei economii:

- economia bazată pe factori (factorii de producție);
- economia bazată pe investiții;
- economia bazată pe inovare (cheltuieli mari de cercetare-dezvoltare-inovare), grad mare de sofisticare a pieței;

Capacitatea de inovare a întreprinderilor mici și mijlocii autohtone este însă limitată, fiind investite resurse insuficiente pentru utilizarea și exploatarea tehnologiilor moderne. Legăturile dintre universități și sectorul de afaceri sunt fragile, iar conștientizarea beneficiilor noilor tehnologii și inovații lipsește. De asemenea, instituțiile specializate (centre de inovare, agenții de transfer tehnologic, centre de cercetare, marketing, laboratoare) pentru asistența întreprinderilor mici și mijlocii în domeniul noilor tehnologii și a inovațiilor sunt subdezvoltate, drept urmare absorbția inovațiilor de către acestea este redusă. Atunci când este vorba despre *competitivitatea proiectelor de TT la nivel microeconomic și sectorial (mezoeconomic), evaluarea se face mai ales pe latura ofertei și se referă la competitivitate pe bază de preț și competitivitate prin calitate. Fiind determinată de raportul dintre productivitatea și costurile factorilor, competitivitatea pe bază de preț se obține mai ales prin avantajele economiilor de scară. Competitivitatea prin calitate se obține mai ales prin nișe și diferențiere de produs. În general, studiile dedicate unui sector îmbină aspectele cantitative (prețuri, volumul exportului, productivitatea, investițiile) cu cele calitative (management, brand, inovare etc.)*

Există în acest moment un număr de cercetări de laborator și de invenții care sunt în stadiul de prototip și care pot aduce pe piețe produse ce răspund la nevoile generate de crizele ecologice, energetice, de consumuri de materii prime, sau de creștere a eficienței pe diferite sectoare. Cităm câteva exemple: *Tehnologie de producere a motoarelor electrice hidrotehnice performante*; *Procedeu nou de obținere a preparatului antioxidant din biomasă cianobacteriei Spirulina Plantensis*; *Tehnologie de producere a Imunobior – nou produs medicamentos*; *Tehnologia de fabricare a preparatului complex pentru nutriția foliară a plantelor „Microcom”*; *Aplicarea preparatului inovațional nutritiv Microcom-V în viticultură cu scopul majorării rezistenței și productivității plantelor*, *Perfecționarea și implementarea tehnologiilor de producere a fructelor de agriș, coacăz negru, zmeur și căpșun cu înființarea plantațiilor*, *Implementarea tehnologiei inovaționale pentru producerea în Republica Moldova a tractorului universal Belarus 921AF etc.* Preluarea acestor cercetări și invenții, precum și îmbunătățirea acestora și punerea pe piață se poate face printr-un efort organizatoric și financiar care trebuie să vină atât din partea publică, cât și din cea privată. Aceste invenții sunt sprijinite de către IMM-urile autohtone prin implementarea proiectelor de transfer tehnologic, dezvoltând linii de producție noi, astfel crescând puterea transferului de tehnologii inovative pe piața internațională.

Problema finanțării transferului tehnologic și tehnologiilor inovative obținute prin invenția sau cercetarea de laborator se confruntă cu necesitatea optimizării cheltuiirii capitalului prin micșorarea riscurilor introducerii pe piață a unor tehnologii noi. În general lipsa de încredere a finanțatorilor în succesul economic al noilor tehnologii face ca investițiile de risc să fie acceptate doar în cazul în care există garantarea de către stat a riscurilor, există o planificare de dezvoltare asumată de către stat ce subsumează eforturile de inovare, sau există o necesitate acută pe piață a unui produs și nu există produse concurente. Încrederea în produsele inovative crește atunci când există și funcționează adecvat unități de transfer tehnologic și de proprietate intelectuală capabile să furnizeze finanțatorilor studii privind calitatea produsului, impactul potențial al acestuia asupra piețelor, posibilele produse derivate ce pot dezvolta piețe secundare, noutatea sau nivelul de concurență pe piața internă sau internațională, gradul de protecție a invenției sau tehnologiei inovative, timpul necesar amortizării investiției și beneficiile scontate. Astfel de unități de transfer tehnologic și de proprietate intelectuală se dezvoltă de regulă în mediul cercetării sau invenției și sunt formate din cadre universitare în departamente specializate ale universităților, sau din inventatori, experți în piețe și marketing, în banking sau în domenii tehnologice diverse, în proprietate intelectuală în cadrul unor centre independente.

Promovarea pieței inovațiilor întru dezvoltarea antreprenoriatului este în general axată pe două probleme: transferul și achiziționarea de tehnologii moderne și cumpărarea de brevete, prototipuri și matrițe, împreună cu colaborarea inventatorilor pentru upgradarea invențiilor în dezvoltări ulterioare. În cazul antreprenorilor, ultima opțiune prezintă riscurile unei aventuri pe piață, produsele noi putând fi fabricate pe stoc fără a fi vandabile pe piețe neformate. În general antreprenorii au cel mai mare interes în protejarea invențiilor și brevetelor și pot să-și asume riscurile cumpărării unor patente ce pot intra pe piață într-un timp rapid, demarând în același timp și procedurile de protejare a acestor patente, proceduri ce durează mai mulți ani și presupun cheltuieli suplimentare pe care deseori inventatorii sau laboratoarele de cercetare nu le pot face. Pe de altă parte, antreprenorii, deși conștienți că un produs are impact pe piață atâta vreme cât nu există produse concurente, prefer totuși să lucreze cu patente deja protejate, ceea ce mărește riscurile deprecierei morale a unor produse înaintea lansării acestora pe piețe. Legislația din Moldova asigură însă prin

“secretul comercial” metode rapide de asigurare a protecției, ceea ce permite eficientizarea lansării unor produse noi pe o piață volatilă.

O scurtă listă de **activități destinate analizării în vederea dezvoltării programului de transfer tehnologic și inovare** este următoarea:

- parteneriat public-privat cu institute de cercetare;
- cooperare conlucrative (sinergie profitabilă) între organizațiile și autoritățile cheie din mediul de cercetare-dezvoltare și inovare (întreprinzători, organizații profesionale și patronale, finanțatori, furnizori de servicii intensiv bazate pe cunoaștere în domeniul inovării, institute de cercetare, universități, autorități), prin utilizarea tehnologiilor societății bazate pe cunoaștere pentru dezvoltarea sistemelor colaborative de autoevaluare a performanțelor în inovare, benchmarking și networking, care permit abordarea holistică pentru a îmbunătăți succesul în inovare, în special al IMM-urilor, acoperind toate dimensiunile managementului inovării, și anume:

a. *strategia inovării;*

b. *organizarea și cultura inovării;*

c. *procesele ciclului de viață al inovării (managementul ideii; dezvoltarea modelului de afacere, proces, produs/serviciu, precum și cel de continuă îmbunătățire și lansare);*

d. *factorii înlesnitori ai managementului inovării (managementul resurselor umane, managementul cunoașterii, managementul de proces și de proiect, controlling și IT);*

e. *rezultatele inovării, statistica.*

Referindu-ne strict la programele și politicile de coeziune ale Comisiei Europene, corelate cu obiectivele Strategiei Lisabona, pentru acțiunile de îmbunătățire a cunoașterii, creșteri economice și inovării, a fost alocată suma de 86 miliarde euro, pentru perioada 2007-2013. Din această alocare, sume importante vor fi folosite pentru sprijinirea inițiativelor și infrastructurilor de tip cluster. CLUSTER reprezintă o concentrare geografică de companii interconectate, furnizori specializați, prestatori de servicii, firme din industriile conexe și instituții asociate, dintr-un anumit domeniu de activitate, care colaborează sub o strategie comună de dezvoltare, dar care rămân în competiție și aduc un aport semnificativ în dezvoltarea economică locală și regională. De asemenea, experiența statelor dezvoltate, a demonstrat că procesele de clusterizare servesc drept fundament pentru dialogarea constructivă dintre reprezentanții sectorului antreprenorial și stat, medii educaționale, de informare, ONG-uri, etc. Clusterul permite creșterea eficiență a relațiilor reciproce din cadrul proceselor de inovație, practicilor manageriale și calificării specializate a personalului. Este necesar ca R. Moldova să adopte strategii de susținere a dezvoltării economice locale, incluzând clusterelor economice, prin:

- programe care acordă susținere îngemănării între mediile universitare și de cercetare și firmele dintr-o anumită zonă;
- programe de susținere a IMM în anumite zone pentru că grupările de firme provin din această zonă;
- programe de marketing regional pentru că acum, prin aceste aglomerări, există competiții nu numai între firme, dar și între regiuni;
- benchmarkingul avantajelor competitive (adică studiul stării factorilor în țări sau regiuni ale lumii pentru industrii cu avantaje comparative, pentru a măsura șansele acestora pe termen lung, de a crea aglomerări de forme specializate) ca un important instrument practic de politică economică, devenit decisiv în alocarea de resurse de către autoritățile naționale și regionale<sup>5</sup>.

---

5. Carmen IORDACHE , Iuliana CIOCHINĂ, Mihaela ASANDEI „, Clusterelor – suport al creșterii competitivității activității turistice”, *Economie teoretică și aplicată Volumul XVII (2010), No. 5(546), pp. 73-87*

În cazul în care ideea inovatoare nu este protejată legal, va fi dificilă identificarea finanțării unui împrumut sau a unei investiții pe termen lung. În astfel de cazuri, companiile au nevoie de protecție legală a drepturilor lor de proprietate intelectuală. Totuși, obținerea unor drepturi de proprietate intelectuală se justifică doar dacă valoarea de piață potențială a elementului ce urmează a fi protejat depășește costurile impuse de procedurile de înregistrare. În ceea ce privește transferul de tehnologie, acest proces poate varia de la simplu la complex. Astfel, pot exista brevete sau alte tipuri de elemente ale proprietății intelectuale ce pot fi transferate unitar către diferiți aplicanți ai acestora, precum pot exista și produse sau tehnologii complexe ce incubă mai multe tipuri de elemente ale proprietății intelectuale, unele chiar aparținând mai multor entități (de exemplu, un utilaj poate încuba până la mii de brevete, modele, secrete comerciale și alte elemente de proprietate intelectuală). O altă problemă întâlnită în ceea ce privește transferul de tehnologie este condiționată de aspectele neexprimate, regăsite adesea în literatură ca "know'how". Aceste elemente nu se regăsesc în nici un document, schemă, schiță sau bază de date, ci pot fi transferate doar sub formă de abilități și cunoștințe în domeniul extrem de înguste.

Lipsa investițiilor și degradarea tehnologică duce la scăderea competitivității autohtone. Anii de tranziție la economia de piață au fost caracterizați printr-un pronunțat declin al activității investiționale la toate nivelurile. Din cauza penuriei investiționale, Republica Moldova a pierdut în ultimele decenii o cotă considerabilă din sectorul produselor tehnologic avansate. Statul nu trebuie să rămână un spectator pasiv al activității investiționale. Prin elaborarea unei politici investiționale judicioase, instituțiile statale sunt chemate să contribuie la formarea unor fonduri cu destinație specială prin care ar fi susținut material efortul investițional al solicitanților. Crizele economice și-au găsit rezolvarea, pretutindeni în lume, prin încurajarea financiară a dezvoltării IMM inovative și prin încurajarea, cu programe de dezvoltare concrete, a dezvoltării de micro-industrii high tech. Încurajarea financiară a dezvoltării economice depinde în mod direct de facilitarea cu care sunt direcționate creditele bancare către mediul de afaceri, cât de ușor se pot accesa creditele de capital de risc pentru dezvoltarea afacerilor și, în final, cât de adecvată este oferta pieței de capital către companii pentru formarea capitalului de însămânțare a afacerilor. Un alt factor de egală importanță este accesibilitatea, către antreprenori, a fondurilor și etica în afaceri. În vederea atingerii acestor obiective este necesară înființarea unui număr de instituții/centre dotate cu personal calificat și dornic de a face posibilă realizarea creșterii prospere a mediului de afaceri inovativ.

**Surse bibliografice:**

1. Aurelia Șușu-țurcan, dr., conferențiar universitar, cercetător științific al AȘM "Metodologia de evaluare a activității inovatoare în Moldova", *Innovviews, AITT 2010*, pag 10
2. L.C. Dragomir, L.L. Vochița, *Competition and competitiveness under the circumstances of globalization* disponibil la: <http://mibes.teilar.gr/conferences/2007/poster/Dragomir-Vochita.pdf>;
3. Carmen Iordache, Iuliana Ciochină, Mihaela ASANDEI, Clusterele – suport al creșterii competitivității activității turistice", *Economie teoretică și aplicată Volumul XVII (2010), No. 5(546)*, pp. 73-87
4. Ana Popa, Valeriu Prohnițchi "Sectorul de cercetare, dezvoltare și inovare din Moldova: este oare necesară o reformă?", Chișinău, 2011
5. RAPORT APORȚ PRIVIND ACTIVITATEA MINISTERULUI ECONOMIEI ÎN ANUL 2010
6. Universitatea "petru maior" din tirgu mures "ghidul practic al inovării antreprenoriale", 2010
7. *The Global Competitiveness Report 2010-2011*  
[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf)
8. Agența pentru Inovare și Transfer Tehnologic  
[http://www.aift.md/userfiles/file/2011/PTT/lista\\_proiectelor\\_aprobate\\_2010%5B1%5D](http://www.aift.md/userfiles/file/2011/PTT/lista_proiectelor_aprobate_2010%5B1%5D)
9. Biroul Național de Statistică a Moldovei
10. <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=3444&parent=0>

**Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.**

## II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

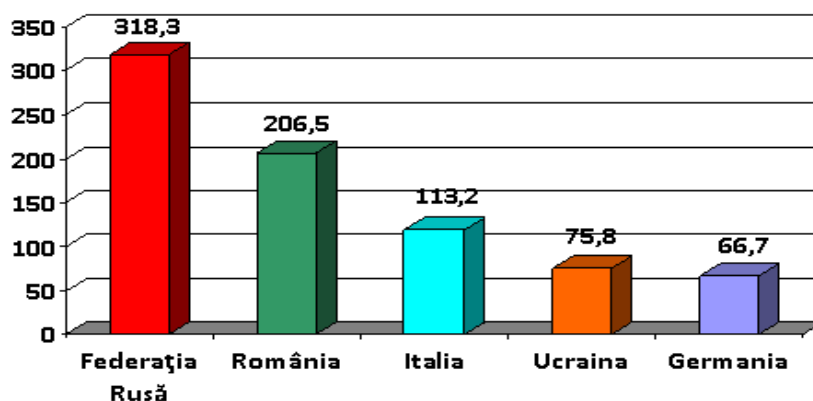
### PARTENERII COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA

*Alexandru NEGRUȚĂ, drd., ULIM*  
*Sergiu GUȘILO, drd., ULIM*  
*Alexandru GRIBÎNCEA, dr.hab., prof.univ., ULIM*  
*Virgil GHERGHÎNA, drd., România*

*Global trade has grown rapidly in the last decade. From 1999 to 2009 the value of world merchandise trade grew by 73%. That growth occurred largely independently of trade policies and reductions in tariff and non-tariff barriers<sup>3</sup>. It is driven mainly by growth in incomes and demand, especially in emerging market economies, and by falling transport and communication costs, improvements in economic policies and the investment climate in emerging market economies, and the relentless competitive pressures that drive the search for innovation, cost cutting, outsourcing and economies of scale in many industries. The rapid economic rise and increasing involvement in global trade of the emerging market economies, especially the major players such as China, Russia, India and Brazil, is sometimes perceived as a threat to the economic position of the EU. However, the empirical evidence points out that the EU has done well over the past decade in terms of its trade performance in the global economy; it has turned challenges into opportunities. The EU's share of global goods exports has been more or less stable, despite a strong increase in the share of emerging market economies and a significant decline of the share of other major developed economies, including the US and Japan*

Geografia comerțului exterior al Republicii Moldova a rămas în ultimii ani aproape aceeași, cu unele schimbări nesemnificative ca pondere și loc în top. La vârful clasamentului se regăsesc Federația Rusă, Ucraina, România, Germania, Italia și mai nou China. Principalele cinci țări de destinație a mărfurilor moldovenești sunt Federația Rusă, România, Italia, Ucraina și Germania, care cumulativ în șapte luni 2011 au deținut o cotă de 66,3%. Și asta în condițiile în care 28 de țări partenere ale Moldovei au o pondere de aproape 97 la sută din exporturi. Federația Rusă se menține pe primul loc în topul celor mai mari piețe de desfacere pentru mărfurile moldovenești la care a revenit în august 2009, însă este departe de poziția pe care o ocupa până la criza financiară din 1998, când avea o pondere de 58% în exporturile moldovenești, care s-au ridicat în 1997 la 508 milioane de dolari, nivel care nu a fost atins nici până în prezent și doar în 2011 va fi depășit. Criza financiară regională, războiul vînurilor, interdicțiile la importul de produse alimentare au compromis livrările de produse moldovenești pe piața rusă. În iulie 2011, ponderea Rusiei era de 26,9%.

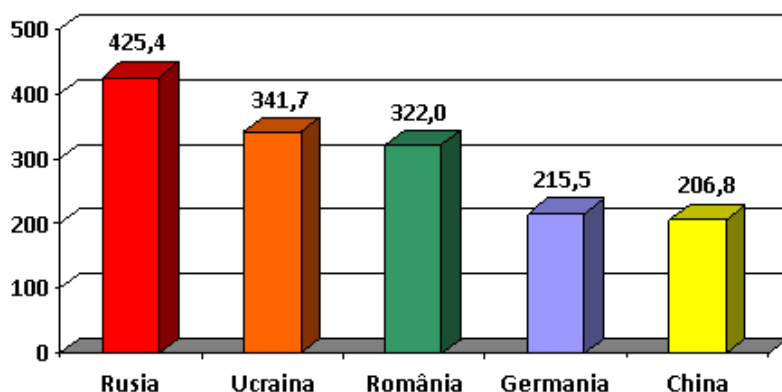
*Top celor 5 țări partenere în derularea exporturilor (situația după șapte luni ale lui 2011, milioane dolari SUA)*



Pe poziția a doua în clasamentul țărilor în care exportă Republica Moldova este România, care a avut cea mai mare creștere - de peste trei ori - a importurilor din Moldova, în anii 1997-2010. Pe parcursul anului 2008 și primele luni ale anului 2009, România a fost principala piață de desfacere a mărfurilor moldovenești, dar a pierdut această poziție. În ultimii zece ani, Italia a devenit partenerul principal al companiilor moldovenești din industria ușoară care produc în lohn (cu materia primă a clientului - Imedia). Exporturile din Republica Moldova spre Italia s-au triplat după 2002, când relațiile comerciale moldo-italiene s-au dezvoltat rapid, mai ales în 2004, când practic s-au dublat față de anii precedenți. După șapte luni ale lui 2011, Italia se plasează pe locul trei. Piața ucraineană și cea germană se află cu mult în umbra celei ruse ca destinație pentru mărfurile moldovenești. În primele șapte luni ale anului 2011, livrările de produse moldovenești pe piața germană au avut însă cea mai mare creștere din TOP 5 țări partenere, respectiv 92,9 la sută, iar ponderea s-a apropiat de 6 la sută.

Top 5 parteneri comerciali ai Moldovei în derularea exporturilor sunt, după șapte luni ale lui 2011 Federația Rusă, Ucraina, România, Germania și China.

*Topul celor 5 țări partenere în derularea importurilor (situația după șapte luni ale lui 2011, milioane dolari SUA)*



Federația Rusă s-a plasat în fruntea clasamentului după scumpirea gazului din ultimii ani, în condițiile în care Republica Moldova importă sută la sută gaz de la concernul rus Gazprom. A fost însă o perioadă când Rusia nu era în fruntea clasamentului. În anul 2001, aceasta a cedat primul loc printre țările-partenere ale Moldovei în derularea importurilor, pe care l-a deținut din 1991. Criza financiară din 1997 a răsturnat ierarhiile, dar și a dus la destrămarea comerțului exterior a țărilor din regiune. În numai patru ani (1997-2000) exporturile din Rusia pe piața moldovenească au scăzut de aproape trei ori. După anul 2000, Ucraina a devenit cel mai mare furnizor de mărfuri pentru Republica Moldova, ca în următorii zece ani să-și mărească exporturile pe piața moldovenească de aproape opt ori. Însă treptat importatorii de carburanți au început să se orienteze, s-au redus importurile de produse agroalimentare, cu întreruperi Ucraina a livrat energie electrică Moldovei. România și Germania au fost constant în TOP5 țări partenere ale Moldovei în derularea importurilor, chiar dacă pe parcursul anilor au intervenit unele schimbări în nomenclatorul de produse importat din aceste țări, respectiv mașini, aparate și echipamentele electrice, produse ale industriei chimice, materiale plastice și articole din acestea, mijloace de transport, medicamente. China a avut cea mai fulminantă evoluție în relațiile comerciale cu Republica Moldova. Mărfurile chinezești invadează tot mai înșistent piața moldovenească, importurile din China au crescut de peste nouă ori în anii 2004-2010, iar după șapte luni a avut o cotă de 7,4 la sută din totalul importurilor realizate de Republica Moldova. Însă, după creșterile puternice

din ultimii ani a livrărilor de produse chinezești pe piața moldovenească, în șapte luni ale lui 2011, acesta s-au majorat cu 32,5%. Cu excepția Ucrainei, aceasta a avut cea mai mică creștere a exporturilor spre Moldova în acest an. Republica Moldova a exportat în șapte luni mărfuri în valoare de 1 181,5 milioane de dolari SUA, în creștere cu 63,1 la sută față de perioada similară a anului precedent și a importat mărfuri în sumă de 2790,2 milioane de dolari, cu 40,2 la sută mai mult decât în șapte luni ale lui 2010. Referindu-ne la anumite sectoare importante care au contribuit la creșterea economică, menționăm comerțul, operațiunile imobiliare, construcțiile, transportul și comunitățile precum și unele servicii de piață. Industria a crescut nesemnificativ, iar producția agricolă s-a redus în mod substanțial atât ca procent din PIB, cât și în termeni reali.

Sursele majore ale creșterii economice în perioada de până la criză au fost fluxurile de remitențe de la muncitorii moldoveni aflați în străinătate și investițiile străine directe (Tabelul 1). În perioada 2006-2008, remitențele au atins nivelul de 31-35% din PIB, plasând Republica Moldova printre primele locuri în lume, conform acestui indicator. În 2009, atât remitențele, cât și investițiile străine directe (ISD) au scăzut dramatic, având impact asupra consumului privat și investițiilor. Se pare că acesta a fost principalul mod în care criza mondială a afectat economia țării. În 2010, valoarea remitențelor și în special a ISD a crescut din nou. Astfel, performanța economică a Republicii Moldova, atât în perioadele de creștere, cât și cele de criză a demonstrat gradul ridicat de sensibilitate și vulnerabilitate a economiei față de șocurile externe.

**Tabelul 1. Indicatori selectați ai balanței de plăți, milioane USD**

	2006	2007	2008	2009	ian-sept 2009	ian-sept 2010
Exporturile de bunuri	1 061	1 373	1 646	1 332	927	1 045
Exporturile de servicii	466	625	837	669	481	485
Importurile de bunuri	-2 644	-3 671	-4 869	-3 276	2 276	2 608
Importurile de servicii	-488	-650	-839	-713	515	529
Remitențele, valoare brută	1 176	1 491	1 888	1 199	846	918
Afluxul de ISD	240	534	713	128	102	153

Sursa: BNM, 2010

Datele prezentate în tabelul 1 demonstrează că comerțul internațional este foarte important pentru economia Republicii Moldova. În perioada 2006-2008, importurile de bunuri au atins un nivel foarte înalt, reprezentând aproximativ 80% din PIB, iar exporturile de bunuri, deși mult mai mici, au constituit o cifră satisfăcătoare (aproape 30% din PIB), care este în creștere. Spre deosebire de multe alte țări, exporturile de servicii sunt foarte importante pentru Republica Moldova; începând cu anul 2008, raportul exporturilor de servicii față de exporturile de bunuri depășește 50%. În 2009, importurile au scăzut considerabil în urma reducerii volumului de remitențe, ISD și altor intrări în valută, care finanțau aceste importuri. Exporturile s-au redus în egală măsură, reflectând declinul cererii pe piețele externe față de bunurile și serviciile din Republica Moldova. În 2010, s-a atestat o tendință inversă în dinamica exporturilor.

În perioada de creștere, în republică a fost înregistrată o rată a inflației destul de mare (măsurată în conformitate cu IPC), de peste 12% pe an. În același timp, leul (MDL), moneda națională s-a apreciat față de dolarul SUA la fel ca și față de multe alte valute din regiune. Combinația dintre rata înaltă a inflației și echilibrarea cursului de schimb nominal a dus la o apreciere reală puternică a leului (de până la

50%, timp de trei ani), contribuind la creșterea competitivității prețurilor la importurile pe piața internă și reducerea competitivității prețurilor la exporturile Moldovei pe piețele externe. Este important să menționăm că schimbările la nivelul competitivității prețurilor corespund dinamicii preconizate a importurilor (creștere foarte rapidă în perioada 2006-2008, declin puternic în 2009 și din nou creștere în 2010) și nu par să aibă vreun impact asupra dinamicii exporturilor [3]. Scăderea inflației până la zero și deprecierea nominală a leului de la sfârșitul anului 2008, începutul 2009 au dus la o depreciere reală a monedei naționale și reînstalarea unei competitivități a exportului de bunuri produse în Republica Moldova. În 2010, odată cu reluarea inflației, cursul de schimb real al leului față de dolarul SUA se apreciază din nou.

**Tabelul 2. Comerțul exterior al Republicii Moldova în anul 2010, mii USD**

Denumirea țării	EXPORT		IMPORT		Balanța comercială (export-import)
	total	ponderea, %	Total	ponderea, %	
<b>TOTAL</b>	1541486,6	100,0	3855288,6	100,0	-2313802,0
<b>Țările CȘI - total</b>	624003,2	40,48	1256851,6	32,60	-632848,4
Armenia	1396,1	0,09	941,4	0,02	454,7
Azerbaidjan	7480,2	0,49	204,3	0,01	7275,9
Belaruși	80284,1	5,21	119083,9	3,09	-38799,8
Federatia Rusa	403978,4	26,21	586477,3	15,21	-182498,9
Kazahstan	30547,3	1,98	15837,9	0,41	14709,4
Kârgâzstan	2521,0	0,16	510,1	0,01	2010,9
Tadjikistan	743,9	0,05	37,2	0,00	706,7
Turkmenistan	1016,8	0,07	1660,3	0,04	-643,5
Ucraina	91586,9	5,94	528520,3	13,71	-436933,4
Uzbekistan	4448,5	0,29	3578,9	0,09	869,6
<b>Țările Uniunii Europene - total</b>	<b>728938,9</b>	<b>47,29</b>	<b>1704239,6</b>	<b>44,21</b>	<b>-975300,7</b>
Austria	10788,2	0,70	59260,6	1,54	-48472,4
Belgia	7492,7	0,49	33515,9	0,87	-26023,2
Bulgaria	18827,6	1,22	48916,9	1,27	-30089,3
Cipru	128,9	0,01	857,1	0,02	-728,2
Danemarca	296,7	0,02	11055,7	0,29	-10759,0
Estonia	2177,2	0,14	2483,9	0,06	-306,7
Finlanda	668,5	0,04	12711,7	0,33	-12043,2
Franta	23313,6	1,51	68337,6	1,77	-45024,0
Germania	75426,4	4,89	294732,2	7,64	-219305,8
Grecia	17743,8	1,15	93319,2	2,42	-75575,4
Irlanda	160,6	0,01	4968,7	0,13	-4808,1
Italia	147432,5	9,56	270743,9	7,02	-123311,4
Letonia	3379,4	0,22	4308,2	0,11	-928,8
Lituania	11755,4	0,76	17809,6	0,46	-6054,2
Luxemburg	1,1	0,00	1660,4	0,04	-1659,3
Malta	33,3	0,00	1652,3	0,04	-1619,0
Olanda	10584,0	0,69	40751,9	1,06	-30167,9
Polonia	46729,1	3,03	105085,4	2,73	-58356,3
Portugalia	0,4	0,00	5273,3	0,14	-5272,9
Regatul Unit al Marii Britanii și	82106,9	5,33	52644,9	1,37	29462,0



Irlandei de Nord					
Rep. Cehă	7787,7	0,51	42710,3	1,11	-34922,6
România	246409,3	15,99	386719,7	10,03	-140310,4
Slovacia	5327,1	0,35	15998,3	0,41	-10671,2
Slovenia	765,3	0,05	14915,3	0,39	-14150,0
Spania	701,7	0,05	28523,3	0,74	-27821,6
Suedia	767,5	0,05	21493,7	0,56	-20726,2
Ungaria	8134,0	0,53	63789,6	1,65	-55655,6

Sursa: www.statistica.md

Principalii parteneri comerciali ai țării sunt Federația Rusă (piața de export nr. 1 și sursa de import nr.2) și vecinii geografici ai Moldovei - România (locul doi în lista destinațiilor de export și locul trei în lista importatorilor) și Ucraina (piață de export nr. 4 și principala sursă de importuri). Printre alți parteneri comerciali importanți se numără Italia, Germania, Belarus, Turcia, Polonia și China (numai pentru importuri).

Din punct de vedere al structurii mărfurilor comercializate, este util să se facă distincția dintre exporturile originale și re-exporturi. Printre mărfurile exportate, originare din Republica Moldova, întotdeauna au prevalat bunurile de consum și materia primă, în timp ce ponderile bunurilor intermediare și capitale au fost mult mai mici. În perioada 2006-2008, ponderile diferitelor grupuri de mărfuri au fost relativ stabile: mărfuri de consum - 41-45%, materii prime - 27-29%, mărfuri intermediare - 19-22% și bunurile capitale - 8-9%. Cu toate acestea, criza a afectat bunurile intermediare și capitale mult mai grav decât bunurile de consum și, mai ales, decât materia primă, care chiar au crescut în termeni absoluți. Astfel, ca urmare a crizei, exporturile s-au orientat, oarecum, spre produse mai puțin sofisticate. Drept urmare, ponderea produselor agricole în exporturi a crescut, de la aproximativ 60% în perioada 2006-2008, la 75% în 2009, cu un declin corespunzător al ponderii mărfurilor industriale. Principalele mărfuri exportate de Republica Moldova sunt vinul, uleiurile vegetale și semințele, fructele proaspete și sucurile de fructe și legume, zahărul, grâul și bunurile industriale selectate (de exemplu, panourile de ghips). Exporturile de vin au înregistrat un declin în perioada 2006-2007, reflectând problemele cu accesul la piața rusă. Acestea și-au revenit în 2008, odată cu restabilirea accesului la principala piață de desfacere și au scăzut din nou în 2009 - de data aceasta din cauza pierderilor pe piața ucrâineană. O pondere mai mare a re-exporturilor se îndreaptă spre România, Italia și alte țări din UE, dar și spre Rusia și Turcia. Structura re-exporturilor după tipurile de marfă și piețele de destinație permite dezvoltarea unei ipoteze, care explică logica din spatele acestei activități. Mulți antreprenori din Europa profită de forța de muncă ieftină din Republica Moldova și își trimit materia primă pentru prelucrare în republică, după care importă produsele finite înapoi în UE, mai ales atunci când este vorba de articole de îmbrăcăminte și alte mărfuri. Avantajele regimului comercial liber ar putea explica re-exporturile către Rusia. Trebuie de remarcat faptul că odată cu creșterea costurilor forței de muncă și formarea Uniunii Vamale dintre Belarus, Kazahstan și Federația Rusă, atractivitatea acestor sisteme de re-exporturi poate scădea treptat.

Pe parcursul anului 2010, activitățile ce țin de politica economică externă a țării au fost îndreptate spre promovarea exporturilor, extinderea și modernizarea relațiilor comerciale regionale, implementarea și monitorizarea îndeplinirii angajamentelor asumate de Republica Moldova în procesul de aderare la OMC și elaborarea Planului de Acțiuni privind implementarea Recomandărilor Comisiei Europene pentru înstituirea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător dintre Republica Moldova și UE. Potrivit datelor Biroului Național de Statistică, valoarea

schimburilor comerciale ale Republicii Moldova în perioada anul 2010 a constituit 5437,4 mil. dolari SUA, ceea ce reprezintă o majorare cu 19,1% față de anul precedent. În anul 2010 exporturile au totalizat 1582,1 mil. dolari SUA, volum superior celui realizat în 2009 cu 22,9%. Principalele produse exportate în perioada de referință au fost produse ale regnului vegetal, care dețin o pondere de 24,1% din exporturile totale. Valoarea exportului a acestor produse a consemnat în ianuarie-decembrie 2010 381,1 mil. dolari SUA, sau cu 42,0% mai mult decât în ianuarie-decembrie 2009. Produse alimentare, băuturi și tutun au fost exportate în valoare de 316,9 mil. dolari SUA, ceea ce consemnează o creștere cu 12,8% față de aceeași perioadă a anului 2009. Ponderea acestor produse în exportul total constituie 20,0%, mai puțin cu 1,8 p.p. față de ianuarie-decembrie 2009. Materiale textile și articole din aceste materiale au fost exportate în valoare de 267,7 mil. dolari SUA, sau cu 3,8% mai mult față de aceeași perioadă a anului precedent. Ponderea produselor menționate în exportul Republicii Moldova consemnează 16,9%, ceea ce este cu 3,1 p.p. mai puțin față de ianuarie-decembrie 2009. Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora au fost exportate în valoare de 171,8 mil. dolari SUA, cu 23,3% mai mult comparativ cu ianuarie-decembrie 2009. Ponderea exportului acestor produse în valoarea totală a exportului Republicii Moldova a consemnat 10,9% în ianuarie-decembrie 2010. Exporturile de mărfuri destinate țărilor Uniunii Europene (UE-27) au însumat 746,5 mil. dolari SUA (cu 11,7% mai mult față de ianuarie-decembrie 2009), deținând o cotă de 47,2% în totalul exporturilor (51,9% în ianuarie-decembrie 2009).

Analiza evoluției exporturilor pe țări relevă că majorarea livrărilor către Federația Rusă (+41,1%), Turcia (de 2,5 ori), Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (+36,1%), România (+7,4%), Italia (+9,1%), Polonia (+38,7%), Ucraina (+12,6%), Statele Unite ale Americii (+80,0%), Grecia (+37,3%), Bulgaria (+35,3%), Siria (+69,9%), Irak (+84,4%), Albania (de 5,4 ori), Kazahstan (+15,5%), Georgia (+44,0%), Azerbaidjan (+98,5%), Liban (de 5,6 ori), Libia (de 11,2 ori), Austria (+37,7%), Republica Cehă (+49,4%), Belgia (+34,8%), Egipt (de 2,3 ori), Franța (+4,9%) și Lituania (+12,4%) a contribuit la creșterea pe total exporturi cu 24,2%. Totodată, s-au diminuat exporturile către Ungaria (-38,4%), Elveția (-19,6%), Uzbekistan (-32,5%) și Slovacia (-20,4%), atenuând astfel creșterea pe total exporturi cu 1,0%.

### Concluzii

Deși starea economiei globale s-a îmbunătățit într-o anumită măsură pe parcursul ultimelor luni, mai există riscuri importante care ar putea împiedica relansarea economică. În același timp, din moment ce perspectivele de creștere sunt mult mai bune pentru economiile în curs de dezvoltare, în special pentru Așia, a venit timpul ca exportatorii moldoveni să atragă mai multă atenție piețelor asiaticе. Anume acolo se află cel mai mare potențial de creștere a cererii de consum, cel puțin pentru termen scurt și mediu. În același timp, dacă această sarcină este pusă doar pe seama companiilor, va fi foarte greu a o realiza. Sunt necesare și eforturi din partea conducerii țării. Acest fapt ne face să ne întrebăm despre *eficiența diplomației economice moldovenești și a agențiilor de stat specializate și a rolului lor în promovarea exporturilor*. Considerăm că a venit timpul unei reforme generale. Structura și mandatul acestor agenții trebuie revizuite și eficientizate. Ele trebuie să lucreze în legătură strânsă cu mediul de afaceri și să-l ajute. Statul ar putea examina opțiunea de a transforma aceste agenții în organe public-private pentru a beneficia de mai multe opinii și experiențe din sectorul privat. Mai mult decât atât, companiile și statul trebuie să lucreze împreună asupra campaniei de promovare a imaginii țării, care trebuie să meargă în paralel cu promovarea exporturilor. Această campanie trebuie să fie consecventă ca și conținut și cuprinzătoare ca perioadă de timp și trebuie să fie realizată de agenții specializate în comunicare cu publicul, pentru a

obține efectele dorite. Efectul campaniilor de promovare a sectoarelor susținute de stat trebuie apreciat în funcție de rezultatele obiective și rapoartele oficiale.

• Pe termen scurt rolul piețelor CȘI va crește. Deși acest fapt va aduce efecte pozitive, de exemplu va ajuta exporturile moldovenești să treacă mai bine peste cererea letargică de pe piețele UE, el totuși va face exporturile moldovenești să depindă de capriciile politice sau normative specifice acestor piețe. Pentru a valorifica beneficiile, politica externă a Moldovei trebuie să fie atentă și pragmatică, iar infrastructura de afaceri, inclusiv controlul calității, trebuie îmbunătățită. Rolul instituțiilor de stat specializate trebuie să fie adaptat la interesele activităților economice și ale consumatorilor, fără a compromite astfel de aspecte-cheie cum ar fi calitatea și securitatea alimentară. Într-o perspectivă mai de durată, trebuie să se continue diversificarea geografică a exporturilor pentru a ajunge în țări din afara UE și fostei URSS. Sectorul vînificației poate servi drept hârtie de turnesol în această privință. Industria vînicolă, zilele de glorie ale căreia au trecut demult, a fost afectată puternic de embargoul rus, criza economică globală și de politicile de stat dăunătoare. Chiar dacă majorarea cotelor de vîn de către UE este un eveniment binevenit, impactul acestei acțiuni va fi limitat. Din moment ce vînificatorii au sarcina grea de a se moderniza și a diversifica piețele de desfacere și produsele în contextul creșterii datoriilor corporative, devine clar că ei nu vor putea de unii singuri să realizeze sarcina respectivă. Pentru aceasta este necesar ca viziunea strategică să fie susținută de eforturile conjugate ale companiilor, a sectorului financiar (susținerea IFI este crucială) și de politici și acțiuni de stat eficiente (nu ezitante sau diletante).

• Implementarea Planului de acțiuni pentru negocierea dintre UE și Moldova, va dezvolta mai multe aspecte problematice. Este extrem de important ca Guvernul și companiile să vînă pregătite și bine documentate la discutarea acestor aspecte. În caz contrar, va exista riscul de a omite careva interese legitime și de a planta semînțele discordiilor pentru viitor sau de a încetîni procesul de negocieri din cauza „descoperirii” tardive a anumitor obligațiuni dificil de implementat.

#### **Bibliografie:**

1. Comerțul și dezvoltarea umană, UNDP, Centrul regional pentru Europa și CȘI, Bratislava Martie 2011,
2. Direcția generală politici comerciale. <http://www.mec.gov.md/sector/241/602>
3. <http://www.imedia.md/libview.php?l=ro&idc=242&id=2778>
4. <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=3269>
5. <http://www.expert-grup.org/file/documente/mega-3/13-Comertul%20exterior.pdf>
6. [http://www.bis.md/pdf/Studiu\\_Comert%20Extern%202010.pdf](http://www.bis.md/pdf/Studiu_Comert%20Extern%202010.pdf)

**Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.**

## **ROLUL SISTEMULUI FINANCIAR-CREDITAR ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ**

**Petru Roșca, dr. hab., prof. univ., ULIM  
Sîrbu Serghei, masterant, ULIM**

*Im Artikel wird die Geschichte der Anordnungen, Entwicklung und Funktion gezeigt, welche das System von finanziellem und gutschreiben Organe in der Entwicklung der Volkswirtschaft durchführen und auch die Entwicklung des Marktes für Verşicherung, die Rolle der Organisationen der Mikrofinanzierung in der Republik of Moldova etc.*

### **Întroducere**

Cercetarea evoluției **conceptului creditului** în teoriile economice oferă posibilitatea de a-l defîni drept relația bănească pe care o efectuează o persoană fizică sau juridică numită creditor, acordând pe un termen prestabilit unei alte persoane, numită debitor, un împrumut în bani sau vânzând mărfuri/servicii pe

datorie, în general, cu o dobândă stabilită în funcție de riscul pe care și-l asumă creditorul sau de reputația debitorului [3, p. 8].

**Sistemul de credit** reprezintă totalitatea relațiilor de credit, a formelor, metodelor și normelor de acordare a creditelor, existente în economia unei țări și realizate de instituțiile finanțare de credit prin intermediul unui ansamblu de norme juridice aprobate de stat, răspunzând cerințelor unei anumite etape de dezvoltare social-economică.

Pentru îndeplinirea **rolului și funcțiilor sistemului de credit** în economie, pentru valorificarea la maximum a avantajelor și reducerea la minimum a dezavantajelor relațiilor de credit, sistemul de credit, în principal, trebuie să cuprindă: cadrul instituțional, cadrul normativ-juridic și strategiile manageriale, tehnicile și metodele de efectuare a operațiunilor de credit.

Constituirea sistemului de credit modern în Republica Moldova a parcurs mai multe etape de dezvoltare, acestea fiind în funcție de relațiile economice ale epocii respective. Etapele dezvoltării sistemului de credit au fost determinate de relațiile general-economice ale Moldovei cu țările vecine, precum și de specificul statului din care Moldova făcea parte într-o anumită perioadă istorică [3, p. 8].

Analizând organizarea sistemului de credit al Republicii Moldova, comparativ cu cel din țările dezvoltate, putem menționa că este mult mai șimplist și conține o gamă foarte îngustă de tipuri de instituții de credit: băncile comerciale, asociațiile de economii și împrumut, precum și câteva organizații de microfinanțare, companii de leasing și factoring etc. (figura 1). Drept rezultat, gama îngustă a tipurilor de instituții de credit, în lipsa instituțiilor specializate, nu permite a satisface și de a acoperi toate cerințele pieței de credit.

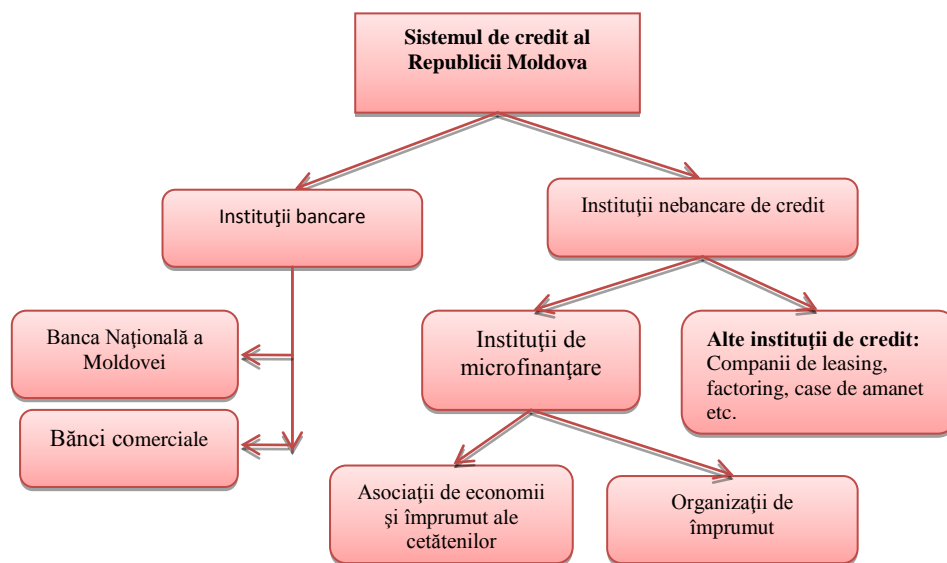


Fig. 1. Sistemul de credit al Republicii Moldova [3]

### Locul sistemului financiar-creditar în economia națională

Relațiile social-economice bănești care apar în procesul gestionării fondurilor de resurse finanțare, precum și în momentul exercitării controlului asupra folosirii eficiente a acestor fonduri sunt relațiile finanțare și bancare. Sistemul financiar-bancar cuprinde totalitatea grupelor de relații social-economice bănești reglementate de către stat privite în unitatea și interacțiunea lor prin intermediul cărora se constituie, se repartizează și se utilizează fondurile bănești necesare îndeplinirii acțiunilor economice, social-culturale întreținerii și funcționării organismelor

statului, apărării țării, menținerii suveranității naționale, satisfacerii cerințelor materiale și spirituale ale cetățenilor.

Neceșitatea existenței și foloșirii sistemului financiar-bancar decurge din faptul că formarea și gestionarea fondurilor acestui sistem au anumite particularități specifice fenomenului pe care îl exprimă determinate de sursele și modul de constituire, de alimentare, de modalitățile privind repartizarea și utilizarea fiecărui fond în înfăptuirea reproducției sociale lărgite și în satisfacerea celorlalte cerințe ale societății.

Prezența și foloșirea sistemului financiar-bancar decurge din existența producției de mărfuri, a relațiilor bănești, a acțiunii legilor valorii, a statului cu funcțiile și sarcinile sale, din neceșitatea realizării unei juste repartiții a PIB în concordanță cu cerințele reproducției sociale, cu neceșitățile de acțiuni social-culturale etc.

Rolul sistemului financiar în cadrul unei economii este analizat, în primul rând, prin utilizarea conceptului de intermediar financiar, adică prin acordarea de credite. Astfel prin intermediul creditului se mobilizează capitalul temporar disponibil din economie (de la agenții economici și de la populație) de către bănci care îl utilizează împreună cu resursele proprii (capital social + rezerve) pentru acordarea de împrumuturi PF sau PJ.

Neceșitatea creditului rezultă din faptul că acesta reprezintă o pârghie economică cu ajutorul căreia se evită imobilizările de fonduri bănești, fiind în același timp utilizat pentru desfășurarea în bune condiții a procesului de producție, a celui de circulație și de vânzare a mărfurilor și serviciilor.

Creditul îndeplinește un rol important în gospodărirea rațională a resurselor (materiale, umane, finanțare), fapt ce contribuie la întărirea disciplinei economico-finanțare, la reducerea costurilor de producție, la creșterea productivității muncii, a competitivității produselor, precum și la creșterea PNB (produs național brut).

Creditul îi stimulează pe agenții economici să-și utilizeze în mod eficient capitalul, să ia toate măsurile pentru accelerarea vitezei de rotație a capitalului.

Deci, deoarece creșterea economiei naționale este legată într-o mare măsură de sistemul financiar-creditar, să analizăm evoluția acestui sistem, deoarece evoluția acestuia și evoluția economiei sunt într-o relație de proporționalitate directă.

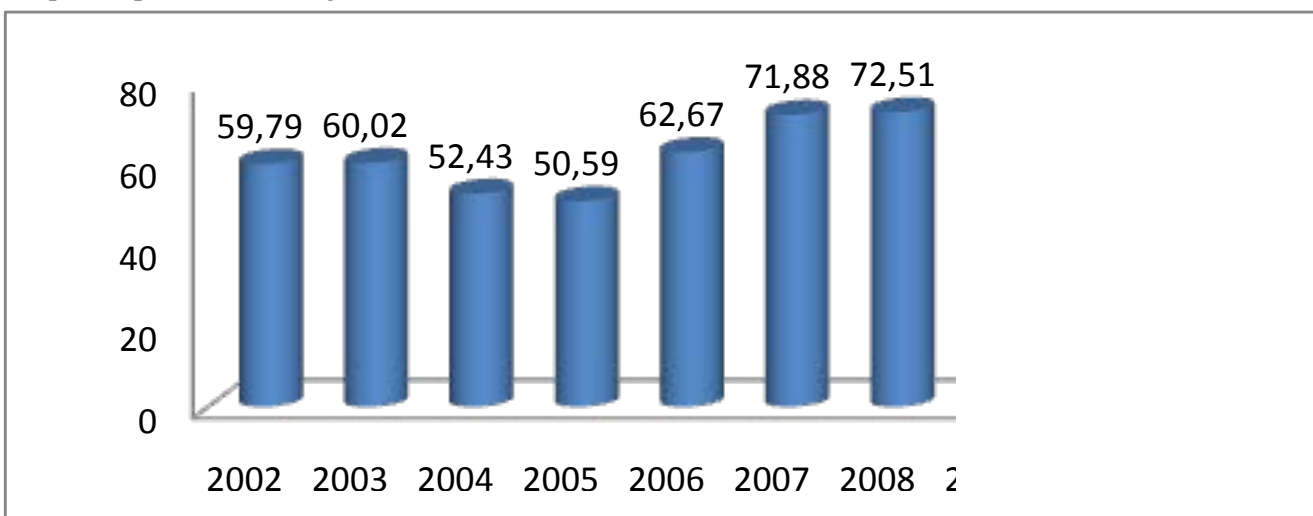
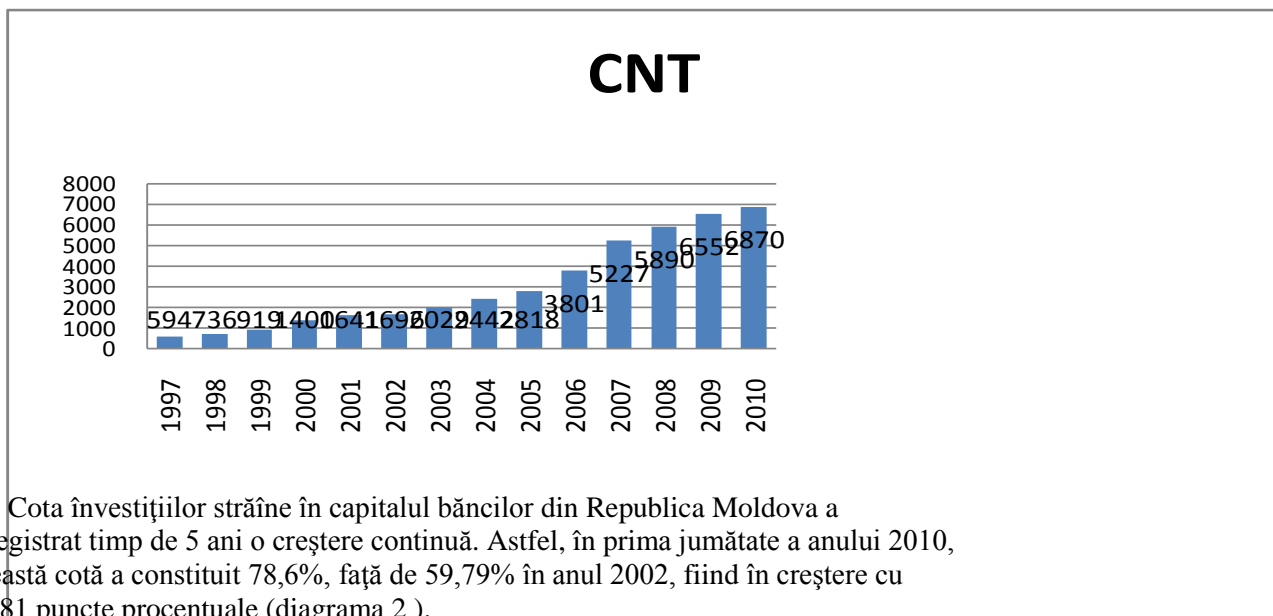
### **Dezvoltarea sistemului financiar-bancar**

Pentru realizarea practică a premizelor de dezvoltare a sistemului financiar, un rol pregnant îi revine sectorului bancar, acesta fiind considerat și element prioritar al întregii infrastructuri de piață. Actualmente, sectorul bancar moldovenesc se află la frontiera dintre procesul de restructurare formare și cel de consolidare. Nu putem afirma că numărul băncilor este o variabilă constantă, fapt ce are implicații în plan economic, politic și social. Și aceasta pentru că falimentul unei bănci deteriorează nu numai averea acționarilor săi, ci și cea a deponenților, precum și loialitatea lor față de întregul sistem bancar. Una din condițiile de bază ale funcționării normale a sectorului bancar reprezintă existența unui sistem eficient de supraveghere, bazat pe un cadru legislativ adecvat, aliniat la cerințele de supraveghere prudențială internațională [5, p. 15].

Problema evaluării stabilității devine de o mare actualitate în condițiile instabilității economice continue (atât la nivel național, cât și la nivel internațional). Actualmente, pe plan internațional, crizele bancare au preluat forme deschise și afectează, astfel, activitatea băncilor comerciale cu care au încheiate relații corespondente (sistemul bancar american a înregistrat pierderi enorme în urma crizei ipotecare, care au avut consecințe nefaste și pentru unele bănci comerciale europene ce dețineau portofolii investiționale în acest sector). Deci, de stabilitatea fiecăreia dintre băncile comerciale existente depinde stabilitatea sistemului bancar, a pieței finanțare și, nu în ultimă instanță, a economiei țării noastre. Viabilitatea,

stabilitatea și siguranța băncii sunt rezultatele activității eficiente din punct de vedere al profitabilității și performanțelor bancare.

Obiectivul de sporire a competitivității și eficienței activității băncilor moldovenești se vede realizat de către Banca Națională prin procesul de capitalizare a sistemului bancar autohton. Astfel, după cum se observă din trendul de mai jos (diagrama 1), din 1997 până în 2010 capitalul normativ total a crescut de 11,5 ori și se află în evoluție continuă fapt datorat nu în ultimă instanță, cerințelor impuse de către Banca Națională [8].

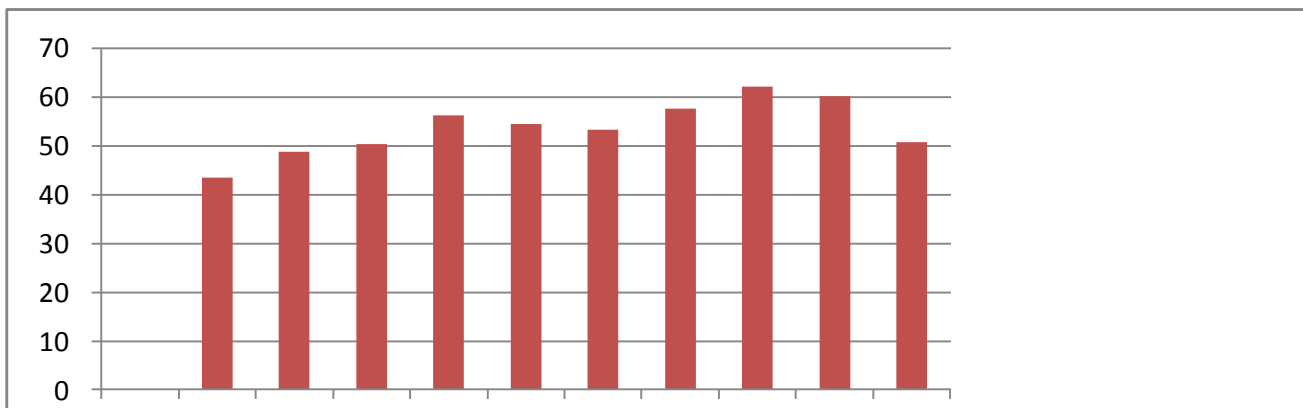


Faptul s-a datorat majorării capitalului social din contul investițiilor acționarilor nerezidenți.

Remarcăm că acordurile de achiziție a băncilor comerciale este bilateral atractiv atât pentru investitorii străini (care urmăresc extinderea teritorială a rețelei bancare și majorarea profiturilor) cât și pentru sistemul bancar național: majorarea optimizării, eficienței și raționalizării activității bancare prin prisma implementării noilor structuri organizatorice și inovațiilor informaționale moderne, perfecționarea sistemului de deservire a clienților. Majorarea capitalului deținut de bancă va conduce la diversificarea serviciilor bancare și la diminuarea prețurilor acestora.

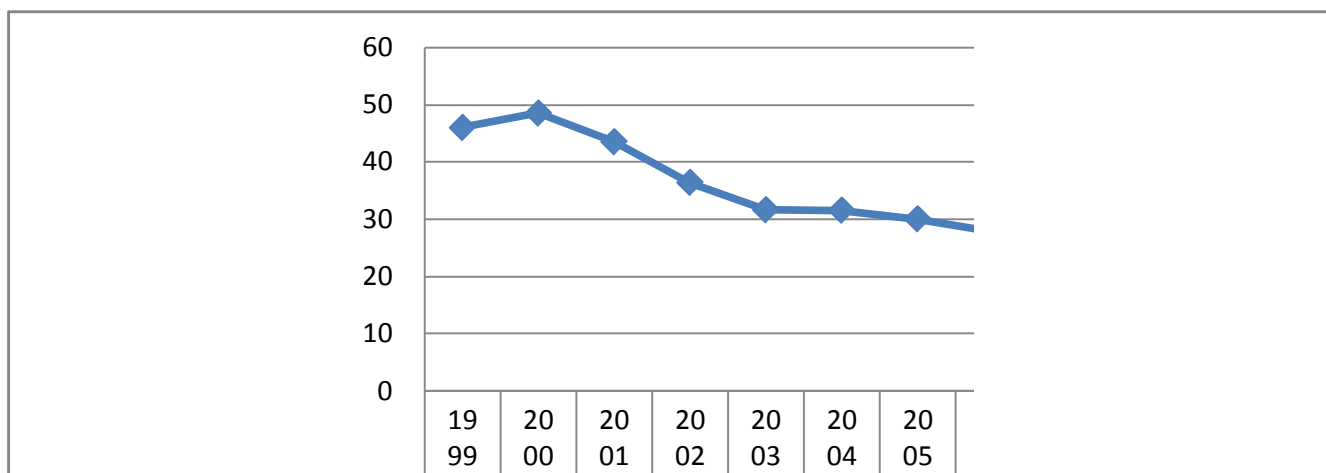
Având în vedere considerentele că dezvoltarea sistemului financiar autohton este dominată de sectorul bancar, ponderea prioritară în activele băncilor moldovenești o

constituie creditele și mijloacele transmise în leasing. În anul 2010, valoarea creditelor acordate constituia 55,2% din totalul activelor bancare. Pentru comparație, această pondere, în anul 2000, înregistra valoarea de 40,6%. Evoluția creditelor din total active este prezentată în diagrama 3.



Media suficienței capitalului ponderat la risc pe sistem, care indică gradul de acoperire a capitalului în cazul implicării băncilor în operațiuni riscante, rămâne situată la un nivel înalt, deși, în anul 2010 valoarea acestui indicator s-a dimînuat cu 16,7% față de anul 1999.

Trendul descrescător al indicatorului respectiv este explicat prin majorarea numitorului (reprezentat de activele ponderate în funcție de risc) într-o proporție mai mare față de numărător (reprezentat de CNT). Conform datelor din diagrama 4, pentru perioada 2000-2004, este remarcabil trendul descendent al suficienței capitalului ponderat la risc cu 17.06%, pentru ca, ulterior, să mențină mai mult sau mai puțin valori constante. Aceste modificări sunt argumentate prin majorarea capitalului normativ total realizat de către băncile comerciale autohtone în baza cerințelor înaintate de BNM.



### Dezvoltarea sistemului financiar nebancar

Componente ale pieței finanțare nebancare sunt piața valorilor mobiliare, piața asigurărilor, sectorul microfinanțării, care include asociațiile de economii și împrumut, și organizațiile de microfinanțare, companiile de leasing, fondurile nestatale de pensii, birourile istoriilor de credit [2].

### Evoluția pieței valorilor mobiliare

Promovarea reformelor economice în Republica Moldova a avut drept scop crearea unei infrastructuri adecvate principiilor economiei de piață, al cărei element fundamental este piața valorilor mobiliare.

Analizând evoluția pieței primare, se constată că în ultimii 10 ani nu se conturează o tendință de creștere a volumului emisiunilor (diagrama 5).

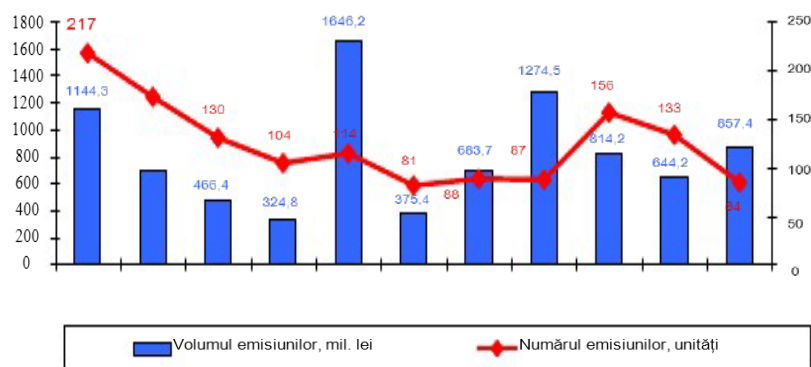


Diagrama 5. Dinamica volumului și numărului emisiunilor valorilor mobiliare [7,8]

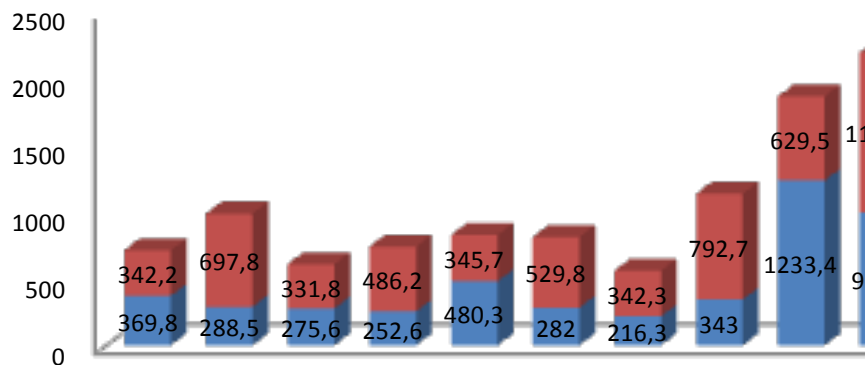
Pe parcursul anilor 1999-2009 au fost înregistrate 1600 emisiuni de valori mobiliare în volum de circa 12,0 miliarde lei. Creșterea volumului emisiunilor în anii 2004-2007 se datorează emisiunilor realizate de instituțiile bancare și societățile din domeniul energetic, ceea ce nu este reprezentativ pentru aprecierea tendințelor de dezvoltare a pieței primare a valorilor mobiliare. Reducerea volumului emisiunilor de valori mobiliare s-a produs în urma unui șir de factori, printre care: finalizarea executării planurilor investiționale de către investitorii care au procurat cota statului în procesul privatizării, concentrarea pachetelor de acțiuni de control pe contul unor persoane sau al unui grup afiliat de persoane, astfel fiind redusă atractivitatea efectuării investițiilor atât prin intermediul pieței primare, cât și al celei secundare [8].

O evoluție neuniformă a cunoscut și piața secundară a valorilor mobiliare (segment al pieței unde are loc tranzacționarea valorilor mobiliare). Pe parcursul anilor 1999-2010 au fost tranzacționate valori mobiliare în volum de 11,0 miliarde lei. Tendința de creștere a volumului tranzacțiilor s-a conturat numai în anii 2006-2008, atingând cel mai înalt nivel în anul 2008 – 2193,5 milioane lei, fapt condiționat și de creșterea volumului tranzacțiilor de vânzare-cumpărare a pachetelor de acțiuni proprietate publică (Diagrama 6).

Volumul tranzacțiilor burșiere în perioada 1999-2010 a constituit 5,1 miliarde lei, sau 44 % din totalul tranzacțiilor. Astfel, segmentul extraburșier prevalează asupra pieței burșiere, cu excepția anilor 2003 și 2007, când cota tranzacțiilor burșiere a constituit, respectiv, 58% și 66%.

Criza economică a influențat negativ și asupra pieței valorilor mobiliare – în anul 2009 volumul emisiunilor de valori mobiliare s-a diminuat față de anul precedent cu 21%, iar volumul tranzacțiilor – de 3,5 ori, în 2010 volumul emisiunilor de valori mobiliare a crescut cu 22 %. Totodată, volumele mari ale emisiunilor sau tranzacțiilor valorilor mobiliare înregistrate anterior sunt determinate în majoritatea cazurilor de modificările legislației cu privire la mărimea capitalului propriu, precum și interesul investitorilor străini față de sistemul bancar. În mod evident, o creștere constantă a pieței valorilor mobiliare nu este posibilă.





Actualmente, piața valorilor mobiliare dispune de o infrastructură care include Bursa de Valori a Moldovei (BVM), Depozitarul Național de Valori Mobiliare (DNVM), 10 registratori independenți, 21 de brokeri/dealeri, 4 companii de administrare fiduciară a investițiilor, 4 companii de estimare a valorilor mobiliare. Infrastructura pieței autohtone, în linii generale, corespunde modelelor structurale existente la nivel internațional: piața reglementată este reprezentată de BVM, clearîngul și decontările tranzacțiilor burșiere sunt asigurate de DNVM, ținerea evidenței deținătorilor de valori mobiliare este realizată de registratorii independenți. BVM este unica bursă de valori în Moldova, având 21 de membri, dintre care 10 sunt companii de brokeraj independente și 11 – bănci comerciale. În listîngul BVM sunt incluse mai puțin de 20 de societăți, iar circa o mie sunt înregistrate la bursă pentru efectuarea tranzacțiilor. La BVM funcționează sistemul electronic de tranzacționare, care în prezent se utilizează doar pentru tranzacțiile cu valorile mobiliare emise în formă de acțiuni. Acest sistem urmează a fi utilizat pentru tranzacționarea și altor instrumente financiare (valori mobiliare de stat, obligațiuni, derivative etc.).

### Evoluția pieței asigurărilor

Dezvoltarea sectorului privat în domeniul asigurărilor a început după adoptarea Legii nr.1508-XII din 15 iunie 1993 cu privire la asigurări, care a stabilit modul de activitate pe piața asigurărilor în baza proprietății private [7].

În perioada de referință numărul asigurătorilor licențiați nu a înregistrat modificări, fiind schimbată denumirea Întreprinderii Mixte Compania de Asigurări „NOBIL AȘIGURĂRI GENERALE” S.A. în Compania de Asigurări „IDEEA AȘIGURĂRI” S.A. În anul 2010 au desfășurat activitate de asigurare 24 societăți, din care în categoria „asigurări generale” - 22 asigurători, alte 2 societăți de asigurare au desfășurat activitate compozită, care sunt prezentate în diagrama 7.

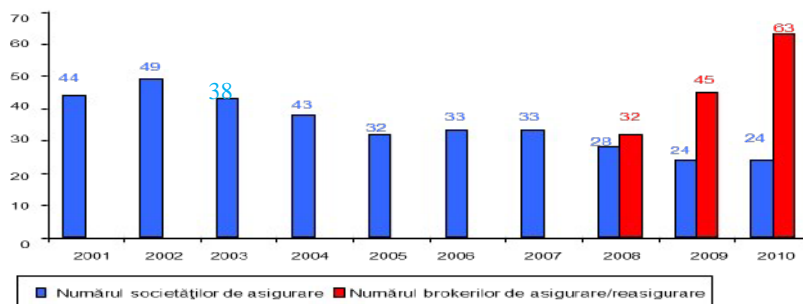


Diagrama7. Dinamica numărului societăților și brokerilo de asigurare /reasigurare [8]

Denșitatea asigurărilor, care reprezintă raportul dintre volumul primelor brute subscrise și numărul populației, a înregistrat nivelul de 256,8 lei/locuitor, fiind în creștere cu 27,8 lei/locuitor (12,1 la sută) față de nivelul anului precedent. Evoluția gradului de penetrare a asigurărilor și denșitatea asigurărilor este prezentată în diagrama 8.

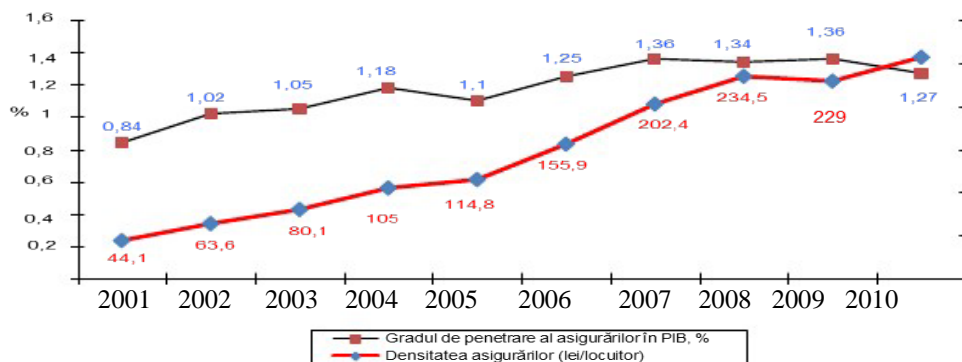


Diagrama 8. Evoluția gradului de penetrare a asigurărilor și denșitatea asigurărilor [7,8]

### Așigurarea subvenționată în agricultură

Așigurările subvenționate în agricultură se realizează în conformitate cu prevederile Legii nr.243-XV din 08.07.2004 „Privind asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură”, potrivit căreia statul acordă subvenții la plata primelor de asigurare în mărime de 60% pentru asigurarea plantațiilor multianuale, sfelei de zahăr și legumelor și 50% pentru asigurarea celorlalte culturi și a animalelor. Conform datelor a două societăți de asigurare acreditate să desfășoare activitate în domeniu, în anul 2010 au fost încheiate 308 contracte de asigurare subvenționată a riscurilor de producție în agricultură cu suma asigurată de 507,4 mil. lei. Valoarea cumulativă a primelor brute subscrise a constituit 39,6 mil. lei, înregistrând o creștere cu 18,8 mil. lei față de valoarea înregistrată în anul precedent. Subvențiile alocate la plata primelor de asigurare au constituit 22,5 mil. lei sau cu 12,0 mil. lei mai mult decât resursele planificate, înregistrând o creștere a interesului producătorilor agricoli pentru acest tip de asigurare. Totodată, potențialul asigurărilor agricole în Republica Moldova rămâne a fi nevalorificat, suprafețele cuprinse în asigurare constituind doar 5 la sută din totalul terenurilor agricole. Despăgubirile de asigurare au constituit 23,9 mil. lei, înregistrând o creștere în volum de 0,3 mil. lei sau cu 1,3 la sută. Evoluția primelor și despăgubirilor achitate este prezentată în diagrama 9.

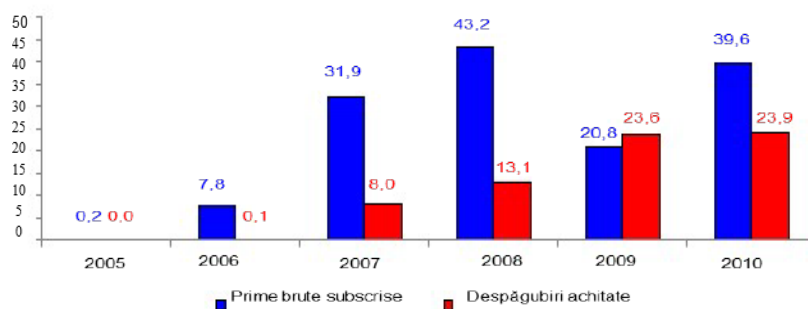


Diagrama 9. Evoluția primelor și despăgubirilor achitate

**Prime de asigurare subscribe.** Veniturile din primele brute subscribe au constituit 914,7 mil. lei, din care în categoria „asigurări generale” - 860,9 mil. lei, în creștere nominală cu 94,9 mil. lei sau 12,4 la sută față de anul precedent, iar în categoria „asigurări de viață” – 53,8 mil. lei, în creștere cu 3,3 mil. lei sau 6,5 la sută față de anul precedent. Volumul total al primelor brute subscribe a înregistrat o creștere de 12,0 la sută. Ritmul de creștere a volumului de prime brute subscribe a fost influențat de majorarea numărului contractelor de asigurare obligatorie de răspundere civilă auto și dezvoltarea rețelei de distribuție a asigurătorilor și brokerilor de asigurare și/sau de reasigurare.

În pofida ritmurilor înalte de creștere a volumului primelor de asigurare, piața asigurărilor este subdezvoltată comparativ cu potențialul existent și cu nivelul de dezvoltare în țările vecine. Gradul de penetrare a asigurărilor (volumul primelor de asigurare în raport cu produsul intern brut) în economia națională înregistrează încă valori modeste, atîngând în anul 2009 nivelul de 1,27 %, ceea ce este cu mult mai mic decât nivelul acestui indicator în țările europene (circa 8 %). Principalii factori care au creat această situație sunt: nivelul redus al veniturilor pe locuitor, subestimarea rolului asigurărilor, lipsa încrederii societății față de acest sector, lipsa reglementării prudențiale, asigurarea insuficientă a respectării cerințelor legislației.

Una dintre problemele existente în cadrul dezvoltării sectorului ține de nivelul redus al asigurărilor de viață, a căror cotă reprezintă numai 6% din volumul total al primelor de asigurare, pe când în țările europene aceasta depășește 50%.

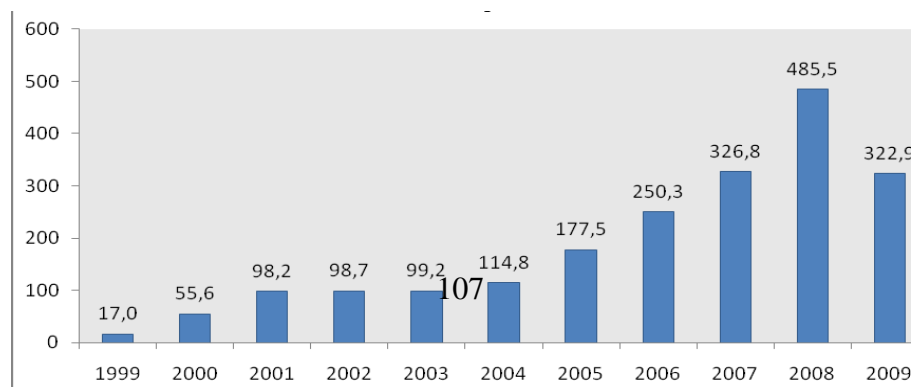
Astfel, compania “Moldașig” își menține poziția de lider al pieței cu încasări de prime de 262,202,025 lei ceea ce constituie 28,66 % din cota de piață a asigurărilor. Societatea “Așito”, se poziționează, ca și anul trecut, pe locul secund cu 191,097,016 lei, la o distanță de 71105009 lei de prima clasată și cu 86 358134 lei față de a III-a clasată. “Grawe Carat” a urcat pe a III-a poziție cu încasări de prime de 104,738,882 , cu 17 489 905 lei mai mult în raport cu anul precedent. Compania “Moldcargo” deja, pe parcursul a cinci ani consecutivi, ocupă locul al IV-lea, demonstrîndu-și stabilitatea.

### **Asociațiile de economii și împrumut și organizațiile de microfinanțare în Republica Moldova**

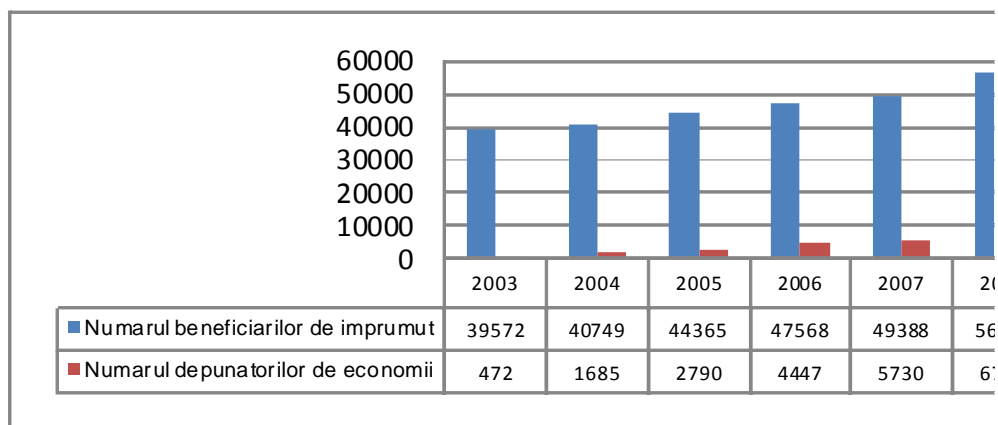
Înființarea și dezvoltarea acestor instituții este dictată de necesitatea de finanțare, în special, a sectorului rural. Sarcina principală a instituțiilor menționate este facilitarea accesului locuitorilor din zonele rurale la serviciile finanțare de bază, precum depunerea economiilor și acordarea de împrumuturi, sprijinirea activităților legale ale membrilor asociațiilor, în vederea îmbunătățirii condițiilor economice și sociale ale acestora [2].

Băncile și alte instituții finanțare nu au filiale și reprezentanțe în majoritatea localităților din mediul rural, astfel serviciile de creditare acordate nu sunt accesibile tuturor categoriilor de populație. Avantajul asociațiilor de economii și împrumut, în comparație cu alte instituții finanțare, constă în apropierea de consumatorii de servicii și costul redus la serviciile prestate membrilor acestora.

În prezent, în sistemul asociațiilor de economii și împrumut activează 395 de asociații, iar numărul membrilor depășește 120 mii, fiind de 42 ori mai mare decât în anul 1998. La finele anului 2009, valoarea totală a portofoliului de împrumuturi acordate membrilor asociațiilor a constituit 322,9 milioane lei (diagrama 10).



Evoluția dinamică a sistemului asociațiilor de economii și împrumut în perioada 2004-2008 a înregistrat ritmuri semnificative de creștere a numărului beneficiarilor de împrumut și a numărului depunătorilor de economii, însă impactul crizei financiare a condus în anul 2010 la diminuarea numărului beneficiarilor de împrumut sub nivelul anului 2004 (diagrama 11).

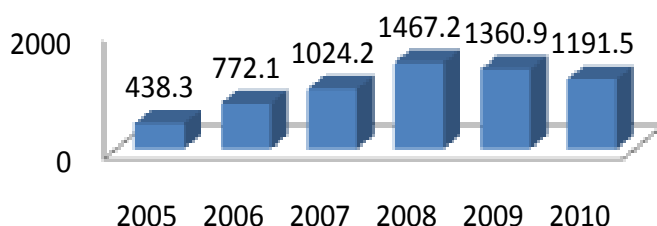


Rețeaua actuală a asociațiilor de economii și împrumut nu satisface pe deplin cererile de surse financiare ale membrilor, fiind în mare măsură dependente de sursele externe, ceea ce nu permite generarea de venituri suficiente pentru o dezvoltare durabilă care ar crea o imagine atractivă și sigură a asociațiilor. Practic, toate depunerile de economii sunt atrase pe termen scurt. La fel, circa 70% din împrumuturile acordate membrilor sunt pe termen scurt (până la un an). Cea mai mare parte a împrumuturilor s-au acordat pentru a fi utilizate în agricultură și industria alimentară – 69,84 la sută.

În Republica Moldova, organizațiile de microfinanțare se află în fază de dezvoltare, înregistrând potențial de creștere. Aceste organizații au apărut ca sursă alternativă de finanțare, deoarece băncile comerciale nu acordă credite pentru toate categoriile de populație, în special, pentru cei din mediul rural, sau procedura de contractare a creditelor este prea complicată. Mișiunea organizațiilor de microfinanțare este sporirea accesului antreprenorilor individuali și a întreprinderilor mici și mijlocii la sursele financiare.

Principiile de activitate a organizațiilor de microfinanțare sunt: asigurarea unei stabilități financiare în domeniul microfinanțării, asigurarea transparenței în activitatea de microfinanțare și respectarea principiului concurenței loiale.

În prezent activează 43 de organizații de microfinanțare, având la finele anului 2010 portofoliul de împrumut de circa 1,2 miliarde lei, sau de 2,7 ori mai mare decât în anul 2005 (diagrama 12).



În anul 2009 valoarea consolidată a activelor organizațiilor de microfinanțare a constituit 1783,9 milioane lei. Profitul net a înregistrat valoarea de 85,2 milioane lei, fiind de 3,7 ori mai mare decât în anul 2006.

La finele anului 2010 se constată că principalii indicatori privind activitatea OM au înregistrat o scădere neesențială față de perioada similară a anului precedent. Situația respectivă a fost cauzată de micșorarea creditelor bancare și a împrumuturilor contractate cu circa 27,6 la sută, ceea ce respectiv a influențat reducerea portofoliului de împrumuturi acordate cu 12,4 la sută. Totodată, numărul OM a crescut cu 8 unități sau cu circa 22,9 la sută pe parcursul anului 2010, însă activitatea acestora nu a avut un impact semnificativ asupra evoluției sistemului de microfinanțare, activele OM diminuându-se cu 7,7 la sută față de anul precedent. Un proces similar a fost constatat pe parcursul ultimilor 5 ani de evoluție a sectorului, numărul OM crescând în medie cu circa 43,0 la sută anual, înregistrând o creștere de 4,0 ori începând cu anul 2006.

Activele OM, constituite preponderent din contul împrumuturilor acordate clienților, au înregistrat o creștere stabilă în perioada anilor 2006–2008 cu 40,0 la sută în medie, fiind constatată valoarea maximă sectorială a acestora de circa 2 454,9 mil. lei. Totodată, pe parcursul anilor 2009 – 2010, activele au înregistrat o scădere în medie cu circa 14,3 la sută, odată cu creșterea numărului OM cu circa 34,3 la sută.

**Concluzii.** În perioada de tranziție la economia de piață, Republica Moldova a suportat criza provocată de lipsa unor metode, tehnici și decizii adecvate privind restructurarea proceselor economice, reorientarea investițiilor în scopul susținerii creșterii economice. Deși în ultimii ani s-a diversificat piața instituțiilor de credit, respectiv, a crescut volumul și soldul creditelor acordate diverselor sectoare ale economiei, această creștere rămâne totuși insuficientă pentru relansarea accelerată a economiei.

Comparând parametrii economico-financiar ai Republicii Moldova cu ai altor state europene, tragem concluzia că autoritățile publice și monetar-finanțare trebuie de urgență să întreprindă măsuri eficiente de creștere a volumului de credite investiționale și de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii

**Bibliografie:**

1. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. [on-line]. <http://www.statistica.md>
2. Cibotaru Igor, Armonizarea sistemului financiar al Republicii Moldova la exigențele integrării europene
3. Cornelia Grigoriță, Managementul sistemului de credit al Republicii Moldova în perioada de tranziție, Chișinău, 2004, 31 p.
4. Legea instituțiilor finanțare. Nr. 550-XIII din 21.07.95. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1 din 1 ianuarie 1996.
5. Legea pentru aprobarea Strategiei de dezvoltare a pieței finanțare nebankare pe anii 2011-2014 și a Planului de acțiuni pentru implementarea Strategiei de dezvoltare a pieței finanțare nebankare pe anii 2011-2014
6. Legea pentru modificarea și completarea Legii nr.192-XIV din 12.11.1998 privind Comisia Națională a Valorilor Mobiliare nr.129-XVI din 07.06.2007.
7. Rapoarte anuale a Comisiei Naționale a Pieței Finanțare, anii 1999-2010.
8. Rapoarte anuale ale Băncii Naționale a Moldovei, anii 1999-2010.

**Recenzent: Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ.**

## CONSECINȚELE MIGRAȚIEI INTERNAȚIONALE A FORȚEI DE MUNCĂ

*Petru ROȘCA, dr. hab., prof. univ., ULIM  
George STANA, doctorand, ULIM (România)*

*Im Artikel werden und Konsequenzen der Massenwanderung der Arbeit Kraft analysiert, wie für die Länder von zeichnenden denen und auch für die Länder von [donarov] der Arbeit Kraft. Der Einfluß des Prozesses der Migration zum Arbeitsmarkt, im demographischen Plan, zur Wirtschaft und zum Etat der Länder wird gezeigt.*

Consecințele migrației forței de muncă sunt multiple. Acestea influențează viața social-economică a tuturor statelor lumii, dovadă fiind preocuparea tot mai activă față de fenomenul migrațional. Migrația are efecte pozitive și negative, atât pentru țările receptoare, cât și pentru cele donatoare (tabelul 1).

**Tabelul 1. Consecințele migrației internaționale a forței de muncă**

Pentru statele recipiente	Pentru statele donatoare
<b>Pozitive</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stimularea concurenței produselor naționale ca rezultat al diminuării costurilor de producție, prin utilizarea forței de muncă mai ieftine.</li> <li>2. Efectul multiplicator (stimularea de către forța de muncă străină a producției și a ocupării în țara de adopție).</li> <li>3. Economii ce ar fi trebuit să fie făcute la instruirea și pregătirea profesională a forței de muncă (la importul forței de muncă clificate).</li> <li>4. Menținerea stabilității sociale prin plata impozitelor.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transferurile bănești în valută convertibilă în țară.</li> <li>2. Diminuarea presiunilor din partea resurselor de forță de muncă în surplus și a tenșunii sociale.</li> <li>3. Instruirea și pregătirea profesională gratuită a forței de muncă proprii, cunoașterea acestuia cu formele de organizare a muncii avansate.</li> <li>4. Primirea finanțării și a ajutoarelor din partea statelor recipiente și a organizațiilor internaționale specializate pentru programele de dezvoltare social-economică, orientate spre crearea locurilor noi de muncă.</li> </ol>
<b>Negative</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Creșterea tenșiunilor pe piața forței de muncă locală.</li> <li>2. Intenșificarea, drept consecință a creșterii cererii pe piața forței de muncă, tendința de scădere a costului forței de muncă.</li> <li>3. Provocarea conflictelor naționale și etnice dintre populația locală și imigranți, tenșiuni sociale manifestate prin discriminări și averșiune față de imigranți.</li> <li>4. Creșterea ratei șomajului.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pierderile economice ca rezultat al diminuării potențialului uman și în special al segmentului populației în vârstă de muncă.</li> <li>2. Pierderile în urma instruirii și pregătirii profesionale a emigranților.</li> <li>3. Riscul demografic exprimat prin diminuarea potențialului de reproducere a populației și erodarea înstituitului familiei.</li> <li>4. Emigrarea ilegală lipsește de orice drept social, politic sau economic individul.</li> </ol>

Monitorizarea procesului migrațional pentru o cât mai bună gestionare a acestuia devine o necesitate pentru toate statele, indiferent de statutul pe care îl au în cadrul fluxurilor migraționale. Principalele consecințe ale migrației, din punctul de vedere al interesului pe care-l urmărim, sunt asupra pieței forței de muncă, asupra situației demografice, asupra situației economice.

**Consecințele migrației asupra pieței forței de muncă.** Fluxurile migrației internaționale influențează direct piețele forței de muncă atât din țările donatoare, cât și din țările receptoare. Migrația poate contribui la diminuarea șomajului în statele cu surplus de forță de muncă, iar în țările receptoare poate diminua oferta pieței forței de muncă. Imigrația completează locurile de muncă în sectoarele nesolicitate de muncitorii locali. În Belgia, de exemplu, ½ din mînieri, în SUA – 70% dintre agricultori, în Elveția circa 40% din muncitorii în construcții sunt străini. Imigrația are o influență asupra piețelor regionale a forței de muncă. Prin migrație se asigură redistribuirea forței de muncă în corespundere cu cerințele actuale.

Întreprinzătorii din țările recipiente câștigă în urma muncii imigranților. Aceștea sunt gata să muncească în condițiile unei remunerări mai mici decât standardele de remunerare din această țară, astfel angajatorii rețin majorarea salariilor lucrătorilor locali. În mai multe state funcționează o piață a muncii cu standarde duble: pe una are loc cumpărarea forței de muncă autohtonă calificată și înalt remunerată, iar pe alta cea străină gata să muncească la munci grele, prost plătite. Imigrația, în așa fel contribuie la intensificarea concurenței pe piața forței de muncă puțin calificată, care contribuie la micșorarea salariului real pentru categoriile de muncitori locali, fapt ce contribuie la creșterea tenșiunilor sociale și a preșiunilor făcute de către aceștea clasei politice, în vederea înăspririi condițiilor de acceptare a imigranților.

În același timp, migranții pot obține calificări mai înalte în țările receptoare, experiență poate fi ulterior adusă acasă. Activitatea de antreprenoriat poate să se înviorzeze, ca rezultat al experienței și investițiilor făcute în businessul autohton de către migranții reînțorși în patrie.

**Consecințele migrației pe plan demografic.** Mișcarea populației produce efecte importante asupra unor variabile demografice cum ar fi numărul, structura populației, densitatea, presiunea demografică etc. Acestea pot fi cuantificate prin soldul migrațional în formă absolută și relativă. Efectele demografice pozitive din cadrul țărilor de imigrație sunt însoțite de efecte negative în țările de emigrație. Astfel, migrația populației tînere contribuie la întînerea populației și la îmbunătățirea parametrilor potențialului uman în țările receptoare și, învers, la îmbătrînirea populației și diminuarea potențialului uman în statele donatoare. Pe de o parte are loc depopularea unor state sau regiuni, medii de trai, iar pe de altă parte creșterea densității, a concentrării populației în anumite areale (zone industriale, orașe mari, aglomerări urbane, tehnopolise etc) [1, p. 128].

Un alt indicator demografic cu implicare directă asupra dezvoltării economice îl reprezintă modificarea preșiunii demografice în sensul creșterii acesteia pentru statele de emigrație, exprimat prin diminuarea populației economic active în favoare celorlalte două categorii de vîrstă neantrenate în activități economice: copiii și pensionarii, scăderea ratei de fertilitate prin emigrarea populației de vîrstă reproductivă, feminizarea sau masculinizarea populației și, prin aceasta, crearea unui dezechilibru între genuri. În anii 2000, soldul migrațional a asigurat 56% din creșterea demografică a statelor dezvoltate și circa 90% din creșterea demografică a statelor din UE, fiind firească îngrijorarea acestor state față de pericolul asupra securității demografice de perspectivă, în condițiile scăderii ratei natalității, ratei fertilității și a sporului natural a populației titulare. Imigranții deja constituie ponderi considerabile în unele state alcătuiind 5-12% din totalul populației și 0-25% din populația economic activă.

**Consecințele economice ale migrației** pot fi exprimate în principal prin efectele asupra *balanței de plăți și asupra bugetului consolidat*. Fluxurile migrației internaționale determină importante transferuri de capital atât din țările de emigrație aduse de emigranți pentru instalarea sau dobândirea cetățeniei, dar în mod special, prin transferurile făcute de imigranți în țara de origine. Aceste sume sunt mult mai mari dacă aparțin unor investitori, țările de imigrație încurajând orice investiție din

partea imigranților. De regulă, sumele pentru instalare acționează ca stimulente ale consumului. Transferurile de fonduri bănești în străinătate ale emigranților în țările de origine se concretizează sub câteva forme ale balanței de plăți:

a) *plăți ale lucrătorilor* (workers remittance) care reprezintă valoarea transferurilor către țara de origine efectuate de către emigranți aflați în străinătate;

b) *transferuri ale migranților* care reprezintă alte fluxuri de bunuri și active finanțate asociate cu migrații internaționale.

Pentru relevarea importanței transferurilor de capital efectuate de emigranți către țara de origine este util ca acestea să fie comparate cu mărimea PIB, cu cea a exporturilor și cu cea a investițiilor de capital străin.

Având în vedere că aceste transferuri pot influența semnificativ desfășurarea activității economice și sociale în țara de origine apare nevoia și oportunitatea analizei și a altor aspecte circumscrise procesului menționat anterior, și anume:

a) ponderea diferitelor forme de transfer (cash, prin bănci, în natură, prin barter);

b) modul de efectuare a schimbului valutei în monedă națională;

c) modul de utilizarea a sumelor de bani trimise din străinătate (consum curent, bunuri de folosință îndelungată, cumpărarea de locuințe, terenuri, rambursarea împrumuturilor, deschiderea de depozite bancare, demararea de afaceri, cheltuieli pentru educația și instruirea copiilor etc.);

d) identificarea efectelor de antrenare ale transferurilor pe plan local și național).

**Consecințele migrației asupra bugetului consolidat.** Fluxurile migrației internaționale au efecte deloc neglijabile asupra funcționării serviciilor publice și a sistemelor de protecție socială. Are loc majorarea cheltuielilor pentru întreținerea șomerilor imigranți și a familiilor lor, de asemenea, cheltuieli ce țin de:

- instruirea copiilor;
- dezvoltarea infrastructurii sociale;
- acordarea asistenței sociale/plata indemnizațiilor sociale etc.

Statele de imigrație suportă cheltuieli mari din bugetele publice, pe când cele de emigrație sunt scutite de ele.

#### **Bibliografie:**

1. Georgescu M. A. Provocări socio-economice. Cluj-Napoca: Casa Cărții de Știință, 2005. 199.
2. Roșca P., Roșca L., Lundgren T. Migrația internațională a populației și resurselor de muncă. Revista științifică „STUDII ECONOMICE”. – Chișinău: ULIM, an. 2, nr. 3-4 /2008, p.49-60.
3. Roșca P. Relații economice internaționale. Chișinău: ULIM, 2005. 280 p. (p. 96-106).
4. Roșca P., Stana G., Roșca L. Piața forței de muncă și particularitățile ei. În revista științifică „Studii Economice”. Chișinău: ULIM, 2010, nr.3-4. – 640 p. (p. 27-33).

**Recenzent: Natalia Burlacu, dr. hab., prof. univ.**

## **PREMISELE APARIȚIEI CRIZELOR FINANCIARE MONDIALE ȘI POSIBILELE CĂI DE PROGNOZARE**

**Viorica SPEIANU, drd., lector superior, ULIM**  
**Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM**

**Abstract.** *Contributing financial crises are created during the „boom” economy, when prices rise, the borrowers enjoy assets, are convinced that „tomorrow” prices will be higher than those of „today”. In periods of economic growth rates increase, but not at the expense of increasing the quality of these products but due to rising inflation. Rising prices creates the need to increase money supply.*



Sistemul financiar mondial în diferite perioade se găsește la diferite niveluri de echilibru. Altfel spus, sistemul financiar mondial mai mult timp se găsește în dezechilibru decât în echilibru. Acest proces are mai multe explicații. Din teoria sistemelor se știe că toate sistemele sunt reglate. În cazurile lipsei unui regulator, reglarea o efectuează haosul. În sistemul financiar mondial funcțiile regulatorului sunt îndeplinite de către crizele financiare. De câte ori, în ieșirile sistemului apar dezechilibre, în funcție intră regulatorul, adică crizele care stabilesc echilibrele respective. Înlocuirea regulatorului „crize” cu un alt regulator financiar la nivel mondial este o problemă, în prezent, fără soluții.

Dezechilibrele financiare sunt generate și de evoluțiile eficienței factorilor de producție. Creșterile economice ale tuturor statelor sunt determinate de fondurile productive și calitatea acestora (eficiența); volumul muncii antrenate în sfera productivă și calitatea acesteea. Calitățile (eficiențele) capitalului și a muncii reciproc își impun anumite condiții: evaluarea fondurilor productive, tehnologiile performante pot fi puse în funcțiune numai de munca vie de o calitate adecvată; nivelul înalt al calității muncii, al profesionalismului poate genera idei, inovații, tehnologii eficiente. Complimentarea reciprocă a acestora a permis SUA, Japoniei și unui șir de state din Europa, în ultimii 50 de ani, să-și asigure o creștere anuală a PIB de peste cca 3%. Creșterea PIB  $\Delta Y$  este constituită din creșterea aportului adus de creșterea capitalului ( $\Delta K$ ) și de creșterea muncii ( $\Delta L$ ), adică:

$$\Delta Y = \frac{\partial F(K, L)}{\partial K} \Delta K + \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} \Delta L,$$

(1)

unde:  $\frac{\partial F(K, L)}{\partial K}$ ;  $\frac{\partial F(K, L)}{\partial L}$  - creșterile marginale ale PIB (la o unitate) conditionate de creșterea capitalului, de creșterea muncii. Relația (1) poate exprima dependența dintre tempoul (rata) creșterii PIB ( $\frac{\Delta Y}{Y}$ ) și ratele creșterii factorilor de

producție ( $\frac{\Delta K}{K}$ ); ( $\frac{\Delta L}{L}$ ), adică:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\frac{\partial F(K, L)}{\partial K} K}{Y} \times \frac{\Delta K}{K} + \frac{\frac{\partial F(K, L)}{\partial L} L}{Y} \times \frac{\Delta L}{L}$$

(2)

În această expresie, derivatele parțiale  $\frac{\partial F(K, L)}{\partial K}$ ;  $\frac{\partial F(K, L)}{\partial L}$  constituie prețurile reale respectiv ale capitalului, a muncii. Deci,  $\frac{\partial F(K, L)}{\partial K} K$ ;  $\frac{\partial F(K, L)}{\partial L} L$  reprezintă costul capitalului, costul muncii din PIB. Valorile absolute (costurile) pot

fi substituite prin cele relative:  $\frac{\frac{\partial F(K, L)}{\partial K} K}{Y}$ ;  $\frac{\frac{\partial F(K, L)}{\partial L} L}{Y}$  - cota parte a costurilor

capitalului, a muncii în PIB. Raportul ( $\frac{\Delta K}{K}$ ); ( $\frac{\Delta L}{L}$ ) reprezintă rata creșterii capitalului, muncii în PIB. Deci, rata creșterii PIB este media ponderată dintre ratele creșterii factorilor de producție ponderate de cota-parte a costurilor capitalului, a muncii. În particular, din ipoteza că PIB este exprimat prin funcția de producție

Cobb-Douglas  $Y = A \times K^\alpha \times L^\beta$  creșterea relativă a PIB este constituită din creșterile relative a capitalului  $(\frac{\Delta K}{K})$ , a muncii  $(\frac{\Delta L}{L})$ , adică:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{A\alpha K^{\alpha-1} L^\beta K}{AK^\alpha L^\beta} \times \frac{\Delta K}{K} + \frac{AK^\alpha \beta L^{\beta-1} L}{AK^\alpha L^\beta} \times \frac{\Delta L}{L} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + \beta \frac{\Delta L}{L} \quad (3)$$

care poate fi interpretată astfel: rata creșterii PIB  $(\frac{\Delta Y}{Y})$  este constituită din suma ponderată a creșterii capitalului  $(\frac{\Delta K}{K})$  cu ponderea  $\alpha$ ; a creșterii muncii cu ponderea  $\beta$ . Suma ponderilor  $(\alpha + \beta)$  poate fi:

$$(\alpha + \beta) = \begin{cases} > 1, \text{ progresul tehnologic este pozitiv (dezvoltare intensivă)} \\ = 1, \text{ progresul tehnologic este zero (dezvoltare extensivă)} \\ < 1, \text{ progresul tehnologic este negativ (dezvoltare regresivă)} \end{cases}$$

Creșterea PIB al SUA este determinată de cota-parte a capitalului, a muncii în PIB. În SUA ponderea  $\alpha = 0,3$ . Deci, o creștere a capitalului cu  $(\frac{\Delta K}{K}) \times 100\% = 10\%$  generează o creștere a PIB cu  $0,3 \times 0,1 = 0,03$ , adică cu 3%. Pentru  $\beta = 0,7$  și creșterea  $\frac{\Delta L}{L}$  cu 10%, creșterea  $\frac{\Delta Y}{Y}$  va constitui  $0,7 \times 0,1 = 0,07$ , adică cu 7%. O astfel de „descompunere” a creșterii PIB într-o combinație liniară  $\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + \beta \frac{\Delta L}{L}$  poate fi pusă la baza deciziei de direcționare a investițiilor în creșterea calitativă a muncii sau a capitalului. Creșterea ratei capitalului  $(\frac{\Delta K}{K})$ , muncii  $(\frac{\Delta L}{L})$ , separat contribuie la creșterea PIB  $(\frac{\Delta Y}{Y})$ , în plus, capitalul și munca generează eficiența sinergetică:

$$\frac{\Delta T}{T} = \frac{\Delta Y}{Y} - (\alpha \frac{\Delta K}{K} + \beta \frac{\Delta L}{L}) > 0 \quad (5)$$

În diferite perioade rata creșterii capitalului și a muncii sunt diferite, iar evoluția eficienței sinergetice este în descreștere (tabelul 1).

**Tabelul 1. Eficiența factorilor de producție**

Perioada	Capitalul		Munca		Eficiența sinergetică $\frac{\Delta T}{T}$
	$\alpha = 0,3$	$\alpha \times \frac{\Delta K}{K}$	$\beta = 0,7$	$\beta \times \frac{\Delta L}{L}$	
1950 - 1960		1,2		0,5	1,6
1960 - 1970		1,2		1,0	1,6
1970 - 1980		0,8		1,3	0,7
1980 - 1985		1,1		0,9	0,5
1950 - 1985		1,075		0,925	1,2

Sursa: Elaborat de autor [9, p.197]

Corelarea dintre masa monetară ( $M$ ), viteza circulației banilor ( $V$ ) și nivelul prețurilor ( $P$ ), volumul produsului finit ( $Y$ ) este determinată de ecuația teoriei cantitative a banilor:  $MV = PY$ , unde masa monetară  $M = \frac{PY}{V}$ . Sub impactul creșterii prețurilor, a vitezei de circulație a banilor, creșterii sau descreșterii produsului finit, crește sau descrește și necesarul de masă monetară, adică:

$$\Delta M = \frac{\partial M}{\partial P} \Delta P + \frac{\partial M}{\partial Y} \Delta Y + \frac{\partial M}{\partial V} \Delta V = \frac{Y}{V} \Delta P + \frac{P}{V} \Delta Y - \frac{PY}{V^2} \Delta V$$

(6)

Creșterea relativă a masei monetare constituie:

$$\frac{\Delta M}{M} = \frac{Y \Delta P}{V} : \frac{PY}{V} + \frac{P \Delta Y}{V} : \frac{PY}{V} - \frac{PY \Delta V}{V^2} : \frac{PY}{V}, \text{ sau}$$

$$\frac{\Delta M}{M} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Y}{Y} - \frac{\Delta V}{V}$$

(7)

Deci, creșterea relativă a masei monetare este în dependență directă cu creșterea relativă a prețurilor, a volumului de mărfuri și servicii și în dependență inversă cu viteza relativă de circulație a banilor. În economie este necesar a exprima cantitatea de bani prin volumul de mărfuri și servicii  $\frac{M}{P}$ , numită *real money balances* - RMB, care în timp evoluează. RMB – funcția cererii de bani și poate fi

scrisă  $RMB = \left(\frac{M}{P}\right)_d = kY$ , unde  $k$  – coeficient de proporționalitate. Creșterea PIB

impune, în scopul funcționării echilibrate a economiei, creșterea RMB. Dezechilibrul economic poate fi generat sau de creșterea nejustificată a prețurilor ( $P$ ) sau de distragerea parțială a masei monetare din circuitul economic firesc în alt circuit financiar „para-economic” numit *bubbles financiar* (în continuare - bule financiare). Într-o economie, unde bulele financiare sunt lipsă, nivelul prețurilor depinde de următorii factori: de volumul mărfurilor și serviciilor; de costul factorilor de producție a acestora; de posibilitățile de exprimare valorică a volumului de mărfuri și servicii, determinate de oferta de bani. Orice schimbare a ofertei de bani impune schimbări proporționale a PIB nominal. Altfel spus, nivelul prețurilor este proporțional cu oferta de bani. Conform teoriei macroeconomice, Banca Centrală poate ține sub control oferta de bani, rata creșterii inflației. Dacă Banca Centrală menține oferta de bani la un nivel stabil, atunci nivelul prețurilor nu va fi supus schimbărilor; dacă Banca Centrală mărește oferta de bani, atunci nivelul prețurilor va crește. Oferta de bani ( $M$ ) este constituită din cantitatea de bani gheață ( $C$ ) și depunerile bănești bancare ( $D$ ), adică  $M = C + D$ ; baza bancară ( $B$ ) este constituită din ( $C$ ) și rezervele obligatorii bancare ( $R$ ), adică  $B = C + R$ .

Elaborăm identitatea:

(8)

$$M = \frac{C+D}{B} B = \frac{C+D}{C+R} B = \frac{\frac{C}{D}+1}{\frac{C}{D} + \frac{R}{D}} B = \frac{cr+1}{cr+rr} B = \frac{1+\frac{D}{C}}{1+\frac{R}{C}} \times B = \frac{1+rc}{1+Rc} B =$$

$$= \frac{\frac{C}{R} + \frac{D}{R}}{\frac{C}{R} + 1} B = \frac{cR+dR}{cR+1} B$$

unde:  $\frac{C}{D} = cr$ ;  $\frac{R}{D} = rr$  - bani-gheață, rezervele bancare obligatorii la o unitate de depuneri bancare;  $\frac{D}{C} = rc$ ;  $\frac{R}{C} = Rc$  - depunerile bancare, rezervele bancare la o unitate de bani-gheață;  $\frac{C}{R} = cR$ ;  $\frac{D}{R} = dR$  - bani-gheață, depunerile bancare la o unitate de rezerve bancare [10]. Indicii  $C, D, R$  în SUA în perioada august 1929–martie 1933 au evoluat după cum urmează din tabelul 2.

**Tabelul 2. Evoluția: bani-gheață, depunerile, rezervele (mlrd. USD, în prețurile anului 1958)**

Indicii	August 1929	Martie 1933
C	3,9	5,5
D	22,6	13,5
R	3,2	2,9

Sursa: [10]

La o unitate de depuneri bancare banii-gheață și rezervele bancare au constituit:

$$(9) \quad - \text{ în august 1929: } \frac{C}{D} = Cr = \frac{3,9}{22,6} = 0,17; \quad \frac{R}{D} = rr = \frac{3,2}{22,6} = 0,14$$

$$(10) \quad - \text{ în martie 1933: } \frac{C}{D} = Cr = \frac{5,5}{13,5} = 0,41; \quad \frac{R}{D} = rr = \frac{2,9}{13,5} = 0,21$$

La o unitate de bani gheață depunerile bancare și rezervele bancare au constituit:

$$(11) \quad - \text{ în august 1929: } \frac{D}{C} = rc = \frac{22,6}{3,9} = 5,79; \quad \frac{R}{C} = Rc = \frac{3,2}{3,9} = 0,82$$

$$(12) \quad - \text{ în martie 1933: } \frac{D}{C} = rc = \frac{13,5}{5,5} = 2,45; \quad \frac{R}{C} = Rc = \frac{2,9}{5,5} = 0,53$$

La o unitate de rezerve bancare banii-gheață și depunerile bancare au constituit:

$$(13) \quad - \text{ în august 1929: } \frac{C}{R} = cR = \frac{3,9}{3,2} = 1,22; \quad \frac{D}{R} = dR = \frac{22,6}{3,2} = 7,06$$

$$- \text{ în martie 1933: } \frac{C}{R} = cR = \frac{5,5}{2,9} = 1,9; \quad \frac{D}{R} = dR = \frac{13,5}{2,9} = 4,66$$

(14)

Baza monetară a constituit:

$$- \text{ în august 1929: } B = C + R = 3,9 + 3,2 = 7,1$$

(15)

$$- \text{ în martie 1933: } B = C + R = 5,5 + 2,9 = 8,4$$

(16)

Multiplicatorul bazei monetare constituie:

- în august 1929:

$$m_1 = \frac{cr+1}{cr+rr} = \frac{0,17+1}{0,17+0,14} = \frac{1+rc}{1+Rc} = \frac{1+5,79}{1+0,82} = \frac{cR+dR}{cR+1} = \frac{1,22+7,06}{1,22+1} = 3,77$$

(17)

- în martie 1933:

$$m_2 = \frac{cr+1}{cr+rr} = \frac{0,41+1}{0,41+0,21} = \frac{1+rc}{1+Rc} = \frac{1+2,45}{1+0,53} = \frac{cR+dR}{cR+1} = \frac{1,9+4,66}{1,9+1} = 2,27$$

(18)

Evoluția ofertei de bani și a componentelor determinante poate fi efectuată în baza evoluției depunerilor bancare, în raport cu  $D$ ; evoluției de bani-gheață, în raport cu  $C$ ; evoluției rezervelor bancare obligatorii, în raport cu  $R$ . În perioada august 1929–martie 1933 oferta de bani s-a redus cu  $\frac{7,1 \times 3,77 - 8,4 \times 2,27}{7,1 \times 3,77} \times 100\% = 28,8\%$ , care în viziunea unui șir de cercetători

științifici a generat *Marea Depresie economică*. Altfel spus, reducerea ofertei de bani cu cca 30% a generat criza economică din anii '30. Evoluția mărimilor ( $C$ ) și ( $R$ ) în raport cu cuantumul ( $D$ ) poate fi interpretată: ( $C$ ) și ( $R$ ) sunt funcții, iar ( $D$ ) - argument. În realitate cuantumul ( $D$ ) nu poate fi o variabilă independentă, determinată arbitrar de structurile bancare; ( $D$ ) este determinat de un șir de factori exogeni, inclusiv de încrederea depunătorilor potențiali în activitățile bancare; evoluția volumului ( $D$ ) și ( $R$ ) în raport cu cantitatea banilor gheață poate avea o acoperire empirică: dacă în circulație volumul banilor gheață este mare apoi, firesc, e să se presupună și o creștere a depunerilor, deci și a rezervelor bancare. Evoluția mărimilor ( $C$ ) și ( $D$ ) este determinată de nivelul prețurilor, de încrederea în activitățile bancare și mai puțin de cuantumul ( $R$ ). Pentru determinarea multiplicatorului bazei monetare pot fi utilizați indicii:  $rc; Rc; cr; rr; cR; dR$ . Este cunoscut că indicii suficienți pentru calcularea multiplicatorului bazei monetare sunt  $Rc$  și  $rr$ . Fiecare dintre variantele de calcul a bazei monetare poate fi exprimat prin indicii  $Rc$  și  $rr$ , adică:

$$\frac{cr+1}{cr+rr} = \frac{1+\frac{1}{cr}}{1+\frac{rr}{cr}} = \frac{1+rc}{1+Rc} = \frac{1+Rc:rr}{1+Rc} \quad (19)$$

$$\frac{CR+dR}{CR+1} = \frac{1+rc}{1+\frac{1}{CR}} = \frac{1+rc}{1+Rc} = \frac{1+Rc:rr}{1+Rc} \quad (20)$$

Deci, pentru determinarea evoluției multiplicatorului bazei monetare este suficient de cunoscut statistica indicilor  $Rc = \frac{R}{C}$  și  $rr = \frac{R}{D}$ .

Multiplicatorul bazei monetare a fost:

$$- \text{ în august 1929: } m_1 = \frac{1+0,82:0,14}{1+0,82} = 3,77 \quad ] \quad (21)$$

$$- \text{ în martie 1933: } m_2 = \frac{1+0,53:0,21}{1+0,53} = 2,27 \quad (22)$$

Multiplicatorul  $m$  poate fi exprimat prin indicii:  $(rc, rr); (cr, rr); (cr, dR); (rc, dR)$ . Creșterea numărului banilor-gheață ( $C$ ) generează reducerea ofertei de bani ( $M$ ) și invers. Evoluția ofertei de bani este determinată de parametrii  $cr; rr$ ; de baza monetară ( $B$ ). Creșterea raportului  $rr = \frac{R}{D}$  generează reducerea ofertei de bani. Crizele financiare sunt generate de

deficitul de lichidități. Oferta de bani și raportul  $\frac{R}{D} = rr$  sunt în dependență inversă.

Pentru depășirea sau ocolirea crizelor financiare, oferta de bani trebuie să crească din contul descreșterii raportului  $rr = \frac{R}{D}$ , adică prin reducerea rezervelor bancare

obligatorii ( $R$ ), prin creșterea depunerilor bancare ( $D$ ). Reducerea rezervelor bancare obligatorii este bazată pe necesitatea băncilor de a-și onora obligațiunile față de clienți; creșterea depunerilor bancare este bazată pe încrederea populației în activitățile băncilor; pe alternativele populației de a utiliza resursele financiare în activitățile para - economice, la creșterea bulelor financiare.

Creșterea ofertei de bani ( $M$ ) poate contribui la ocolirea sau depășirea crizelor financiare condiționat: dacă băncile nu vor susține prin creditele sale bulele financiare. Astfel spus, reducerea rezervelor bancare obligatorii, creșterea depunerilor bancare – sunt necesare, dar nu și suficiente. Oferta de bani ( $M$ ) este în

dependență inversă cu raportul  $cr = \frac{C}{D}$ . Creșterea ofertei de bani poate fi asigurată

prin reducerea volumului banilor-gheață, prin creșterea depunerilor bancare. Acestea, la rândul său, pot fi realizate prin creșterea încrederii populației în activitățile bancare, nu pot fi impuse administrativ. Creșterea ofertei de bani din contul parametrului  $cr$  este necesară, dar nu și suficientă. Depășirea sau ocolirea crizei financiare depinde de direcționarea resurselor financiare de către bănci: în activitățile economice; în activitățile para - economice; în susținerea bulelor financiare. Oferta de bani și baza monetară sunt în dependență directă. Oferta de bani și baza monetară sunt în dependență direct proporțională cu coeficientul de proporționalitate  $\frac{cr+1}{cr+rr} > 1$ . Însă creșterea bazei monetare este o condiție necesară

pentru ocolirea sau depășirea crizelor financiare, dar nu și suficientă, și de data aceasta succesul sau insuccesul este asigurat de direcționarea ofertei de bani de către bănci: în domeniul economic și cel para-economic. Oferta de bani poate fi exprimată prin mărimi absolute:

$$M = \frac{C+D}{C+R} B = \left(1 + \frac{D-R}{C+R}\right) B = \left(\frac{C}{C+R} + \frac{D}{C+R}\right) B \quad (23)$$

Multiplicatorul  $m$  s-a redus cu  $\frac{m_1 - m_2}{m_1} \times 100\% = \frac{3,77 - 2,27}{3,77} \times 100\% = 40\%$ ; baza monetară a crescut cu  $\frac{8,4 - 7,1}{7,1} \times 100\% = 18\%$ . Multiplicatorul  $m_1 = 3,77$  în august 1929 s-a redus până

la  $m_2 = 2,27$  în martie 1933. Reducerea multiplicatorului a fost generată de evoluția indicilor  $cr = \frac{C}{D}$  și  $rr = \frac{R}{D}$ . Populația, pierzând încrederea în sistemul bancar, și-a redus depunerile ( $D$ ), care au provocat creșterile indicilor  $cr$  și  $rr$ . Dependența dintre multiplicatori și acești indici este inversă. Firesc e să se creeze situația când în urma reducerii depunerilor bancare o parte din bănci să falimenteze. În anii 1930-1933 au falimentat peste 9000 de bănci. Însă criza nu a fost consecința falimentării băncilor, ci invers. La rândul său, și băncile pierduseră încrederea în depunătorii potențiali și au inițiat rezervări bancare excesive, adică creșterea indicelui  $rr = \frac{R}{D}$  nu numai din contul reducerii depunerilor ( $D$ ), ci și din contul creșterii rezervelor ( $R$ ).

Acordarea creditelor interbancare contribuie la multiplicarea banilor aflați în circuitul economic de  $\frac{1}{rr}$  ori. Creșterea excesivă a rezervelor bancare ( $rr$ ) a redus considerabil multiplicatorul  $\frac{1}{rr}$  a depunerilor ( $D$ ). Creșterea indicilor  $rr$  și  $cr$  a produs reducerea multiplicatorului bazei monetare  $m$  și deci, și a ofertei de bani ( $M$ ). Așadar, principalul indicator care denotă că ar putea apărea criza economico-financiară este evoluția multiplicatorului bazei monetare; reducerea multiplicatorului este primul semn al apariției crizei. Menținerea multiplicatorului la un nivel mai mare de cel critic este posibilă doar teoretic, dar nu și practic. Din considerente teoretice: pentru salvarea a celor peste 9000 de bănci care au falimentat guvernul trebuia să acorde acestora credite (din contul contribuabililor); guvernul putea să majoreze baza monetară nu cu 18%, ci cu 60%, adică să se mențină oferta de bani la nivelul perioadei august 1929; guvernul trebuie să inițieze un sistem de asigurări al băncilor comerciale cu o cotizație suficientă pentru a salva pe unele bănci de la faliment din contul băncilor prospere și nu a contribuabililor la buget. Din considerente practice, menținerea multiplicatorului bazei monetare la nivelul stabil este o problemă fără soluții. Imposibilitatea practică: dorința depunătorilor potențiali de a obține un profit maxim, inclusiv prin intermediul bulelor financiare, reduce la zero argumentele teoretice. Admitem că guvernele acordă credite unor bănci comerciale cu deficit de lichidități. Acestea, cu creditul de la guvern, pot obține un profit și mai mare prin acordarea creditelor bulelor financiare. Același lucru se poate întâmpla și în cazul majorării bazei monetare, și în cazul sigurării interbancare. Deci, crizele financiar-economice sunt inevitabile, acestea pot fi prognozate, dar nu și ocolite.

Deosebim prognoze active și prognoze pasive. Prognozele active pot fi ocolite, iar prognozele pasive, inclusiv a crizelor financiar-economice, servesc drept preîntâmpinări pentru reprogramarea activităților economico-financiare în scopul reducerii la maximum a pierderilor potențiale. Dacă oferta de bani mai poate cumva să fie ghidată de către structurile federale, apoi utilizarea resurselor financiare în scopuri economice sau para - economice rămâne o problemă. Reducerea ofertei de bani cu cca 25% este deja începutul unei depresii economice, care va genera

desfășurarea crizei în lanț, creșterea nivelului șomajului mai mult de 4 ori. Instabilitatea financiară este o componentă a sistemului financiar. Evoluția sistemului economic este influențată de nivelul datoriilor agenților economici. Unul dintre intermediarii dintre creditori și debitori îl reprezintă băncile comerciale. Băncile, fără eforturi considerabile, obțin profituri considerabile, contribuie la creșterea numărului debitorilor. Acești (debitorii potențiali) sunt diferiți după capacitățile și intențiile sale de a utiliza, rațional sau nu, creditele. Băncile, de regulă, în baza unor analize mai mult aparente, îi acceptă pe debitori așa cum sunt, contează doar profitul bancar și nu „soarta” creditului. Unii dintre debitorii bancari achită creditul cu procentele respective; alții, în speranța că activele respective vor „avansa” valoric, achită creditul cu angajarea sa în următorul credit. Numărul debitorilor corecți, de regulă, este depășit de numărul debitorilor ce-și desfășoară activitățile după principiul „piramidei” financiare.

Premisele crizelor financiare sunt create în perioadele de „avântul” economic, când nivelul prețurilor crește, când debitorii își savurează activele, sunt convinși că „mâine” prețurile vor fi mai mare decât cele de „azi”. În perioadele de creșteri economice, prețurile cresc, dar nu din contul creșterii calității produselor respective, ci din cauza creșterii inflației. Creșterea prețurilor generează necesitatea creșterii masei monetare. Afirmatia rezultă din ecuația următoare:

$$\frac{\Delta M}{M} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Y}{Y} - \frac{\Delta V}{V} \quad (24)$$

Creșterea volumului produselor finite ( $\frac{\Delta Y}{Y}$ ), vitezei circulației banilor ( $\frac{\Delta V}{V}$ ) nu întotdeauna echivalează creșterea prețurilor ( $\frac{\Delta P}{P}$ ). În consecință se creează o „penuire” de masă monetară, adică are loc  $\frac{\Delta M}{M} < \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Y}{Y} - \frac{\Delta V}{V}$  (25)

Dacă creșterea prețurilor ( $\frac{\Delta P}{P}$ ), în perioade scurte de timp, stimulează creșterea volumului produselor finite, apoi, reducerea acestora (a prețurilor) pentru a transforma inegalitatea (25) în identitatea (24), considerabil contribuie la reducerea volumului produselor finale, la devalorizarea excesivă, exagerată a activelor și bulele financiare „plesnesc”, crizele financiare sunt inițiate. Și, totuși, de ce prețurile cresc în perioadele de creștere economică? În sistemul economic mondial, oricât de diferiți ar fi agenții economice, ei pot fi clasificați în cumpărători, vânzători, experți veridici și experți falși. Experții veridici sunt capabili să estimeze corect nivelul prețurilor, însă aceștia sunt într-un număr redus, adică ei sunt deștepți, dar sunt puțini. Experții falși nu dispun de informațiile necesare pentru a estima nivelul prețurilor, și își stabilesc prețuri în creșteri competiționale, fiind promotorii creșterilor nejustificate ale prețurilor. Indicele deflației PNB reprezintă nivelul creșterii prețurilor sau de câte ori prețurile curente în perioada considerată au crescut în comparație cu prețurile din anul considerat de bază.

În limbajul formal deflatorul  $d = \frac{\sum_{i=1}^m P_i Y_i}{\sum_{i=1}^m P_i^{(0)} Y_i}$  (26)

unde:  $P_i, P_i^{(0)}$  - prețurile produsului  $i$  în anul curent, în anul de bază;  $Y_i$  - volumul produsului finit. Admitem existența unei structuri economice mondiale constituită din cercetători științifici, din experți veridici. Conform acestora, în baza investigațiilor, analizelor situațiilor economice, a costurilor de producție – nivelul



prețurilor curente constituie nu  $P_i, i = 1, 2, \dots, m$  - prețuri stabilite de experți falși, ci  $\bar{P}_i$ .

Pornind de la două sisteme de prețuri  $P_i$  și  $\bar{P}_i, P_i, i = 1, 2, \dots, m$ , determinăm

$$\text{deflatorii } d \text{ și } \bar{d} = \frac{\sum_{i=1}^m \bar{P}_i Y_i}{\sum_{i=1}^m P_i^{(0)} Y_i} \quad (27)$$

Rata creșterii prețurilor curente este determinată de diferențele  $(d-1) = r; (\bar{d}-1) = \bar{r}$ . La o unitate de creștere a indicelui  $\bar{d}$  revin

$$\frac{\sum_{i=1}^m P_i Y_i}{\sum_{i=1}^m P_i^{(0)} Y_i} : \frac{\sum_{i=1}^m \bar{P}_i Y_i}{\sum_{i=1}^m P_i^{(0)} Y_i} = \frac{\sum_{i=1}^m P_i Y_i}{\sum_{i=1}^m \bar{P}_i Y_i} \quad (28)$$

puncte ale indicelui  $d$ , constituie intensitatea creșterii bulelor financiare.

Din mulțimea produselor finite, diverse produse contribuie diferit la creșterea nivelului prețului ponderat, însă fiecare contribuie la „coacerea” bulelor financiare. Estimarea separată a capacităților de acumulare a resurselor financiare de către bulele financiare poate fi efectuată condiționat: produsul respectiv (de exemplu, acțiunile unei întreprinderi cu mari speranțe din partea societății) în timp trebuie să se aprecieze valoric accelerat; procesele de creștere a prețului trebuie să fie continue; produsul respectiv (de exemplu, spațiul locativ) are o perioadă suficient de lungă de a fi solicitat de către cumpărători, de un număr mare de ori poate fi vândut, cumpărat; oferta pe piață a produsului trebuie să aibă o elasticitate redusă (pe piață, într-o perioadă de scurtă durată oferta nu poate fi majorată de către vânzători); trendul prețurilor trebuie să se mențină pozitiv fără discontinuități.

Creșterea prețurilor, de regulă, este un proces ce evaluează lent și prăbușirea lor (a prețurilor) se poate întâmpla în orice moment, cu o viteză fantastic de mare. Inițierea prăbușirii prețurilor poate avea la bază o explicație, însă „frica” posesorilor de active de a deveni mai săraci îi transformă pe toți aceștia în „vânzători”, în multiplicatori ai crizei financiare. Conform datelor prezentate de către economistul Whellock D. G. [5, p.570], în anul 1933 nivelul șomajului a constituit 25%, venitul disponibil – 44%, iar PIB real s-a redus cu 30%. Criza financiar-economică din anii 1929-1933 poate servi drept material empiric pentru studierea crizelor contemporane. Unele din cauze, generatoare de crize financiare contemporane pot fi explicate, evitate. După părerea autorilor Garriga C., Gavin W. T., Schagenhauf D. [6, p. 401-403], în baza unei politici sociale în ultimii ani în SUA au profitat de acces la credite bancare o mare parte de populație lipsită de venituri constante și de locuri de muncă.

Creditele favorabile pentru păturile sărace de populație au contribuit la creșterea cererii, în consecință la creșterea prețurilor. Prețurile la imobile în anul 2006 au crescut de 3,5 ori în comparație cu prețurile din anul 1987 [7, slide 5]. Comportamentul consumatorului este determinat de funcția:  $\text{consumul} = f$  (venitul curat, volumul acumulărilor, venitul sperat, taxa procentuală). În pofida acestui postulat, băncile, pornind de la o politică socială promovată de către guvern, au acordat credite indivizilor fără să se țină cont de restricțiile bugetare ale acestora. În anii 2005-2006 peste 50% din creditele acordate n-au putut fi rambursate, iar creșterea prețurilor, a numărului datornicilor băncilor, în continuare au fost susținute

de reducerea considerabilă a taxei procentuale [8, p.65]. Taxa procentuală nominală pentru creditele ipotecare s-a redus de la 15% în anul 1981 până la 6% în anul 2005; cea reală de la 8 % în anul 1981 până la 3,5 % în anul 2001. O astfel de politică a contribuit la creșterea creditelor ieftene și accesibile pentru un număr mare de clienți potențiali. Debitorii băncilor pot fi poziționați ca fiind solvabili sau insolubili de a-și onora obligațiunile sale de rambursare a creditelor bancare. În acest context, unele bănci sunt disponibile să comercializeze datoriile debitorilor prin emiterea unor obligațiuni. Altfel spus, băncile pot transmite dreptul său de creditor unui alt creditor, unei alte bănci, adică datoriile bancare pot fi vândute, pot fi cumpărate. Circulația obligațiunilor are motivații: neîncrederea băncii-vânzător de obligațiuni în debitorul respectiv, care cu o anumită probabilitate este în stare de insolubilitate; încrederea băncii-cumpărător de obligațiuni în debitorul respectiv, care în viziunea acesteea, în continuare, va fi în stare de solvabilitate; banca-vânzător de obligațiuni pornește de la ipoteza că taxa bancară se va reduce; banca-cumpărător este convinsă că taxa bancară va crește și debitorul îi va rambursa creditul multiplicat.

Să urmărim procesul de vânzare-cumpărare a datoriilor bancare prin emiterea obligațiunilor, într-un limbaj formalizat. Admitem că debitorul ( $A$ ) este dator băncii cu ( $B$ ) dolari SUA. Banca nr.1 emite obligațiuni și comercializează datoria ( $B$ ) băncii nr.2 pentru care încasează  $(1 + \alpha)B$ , iar banca nr.2 va încasa de la debitorul ( $A$ )  $(1 - \alpha)B$  dolari SUA. Banca nr.1 și-a rezolvat problema, iar banca nr.2, la rândul său urmează procedeul de vânzare a băncii nr.1, adică comercializează datoria  $(1 - \alpha)B$  băncii nr.3 pentru care încasează  $(1 + \alpha) \times (1 - \alpha)B$ , iar banca nr.3 va încasa potențial de la debitorul ( $A$ )  $(1 - \alpha)^2 B$  etc. Astfel, prin procesele de comercializare cu acțiuni, unele bănci devin mai bogate, altele acumulează riscul de a deveni mai sărace.

Băncile-vânzători acumulează finanțe:

(29)

$$(1 + \alpha)B + (1 + \alpha) \times (1 - \alpha)B + (1 + \alpha) \times (1 - \alpha)^2 B + m = (1 + \alpha)B \times (1 + (1 - \alpha) + (1 - \alpha)^2 + m) = (1 + \alpha)B \times \frac{1}{1 - (1 - \alpha)} = \frac{1 + \alpha}{\alpha} B = (1 + \frac{1}{\alpha})B$$

Băncile-cumpărători acumulează speranța câștigului:

(30)

$$((1 - \alpha)B + (1 - \alpha)^2 B + (1 - \alpha)^3 B + m) = (1 - \alpha)B(1 + (1 - \alpha) + (1 - \alpha)^2 + m_0) = \frac{1 - \alpha}{1 - (1 - \alpha)} B = \frac{1 - \alpha}{\alpha} B = (\frac{1}{\alpha} - 1)B$$

Motivația de vânzare-cumpărare a datoriilor bancare este susținută și de taxa bancară  $r$ , adică datoria debitorului  $A$  este determinată de funcția  $B(r)$ , care în dependență de situația economică, de politicile guvernamentale poate fi crescătoare sau decrescătoare. Comercializarea interbancară cu datoriile debitorilor contribuie la concentrarea riscului bancar, la crearea bulelor financiare care pe unele bănci le favorizează, iar pe altele le falimentează. Astfel, datoriile bancare pot fi transformate într-un singur activ al unei bănci [4, p.36]. Procesele de vânzare-cumpărare a datoriilor debitorului ( $A$ ) sunt însoțite de analize, studii de fezabilitate a variantelor de creștere economică a debitorului. Decizia cumpărătorului de acțiuni este precedată de analizele proprii, studiile experților, de agențiile pentru stabilirea reitingului obligațiunilor debitorului respectiv. Agențiile de reiting clasifică obligațiunile după nivelul de risc de la AAA (acțiunile cu riscuri nule) până la C (acțiuni cu un înalt nivel de risc, *junds bonds*). Oricât de sofisticat n-ar fi procedeul

de clasificare a acțiunilor, reatingurile nominale nu reflectă realitatea. Afirmarea poate fi confirmată, dacă urmărim precedeele de obținerea informației de către cumpărător de la vânzător sau invers.

Fiecare vânzător, prin diverse procedee de marketing încearcă să-și promoveze interesele economice. Cumpărătorul de acțiuni, la rândul său, nu dispune de secretele comerciale ale debitorului. De exemplu, admitem că cumpărătorul de acțiuni ale datoriilor are de studiat nivelul de solvabilitate al debitorului ( $A$ ), care poate să-și desfășoare activitățile economice după 5 variante posibile. Date, cunoștințe, informații despre starea de solvabilitate a debitorului în profilul celor cinci variante sunt lipsă; fiecare variantă poate fi realizată de către debitor cu probabilitatea 0,2. Incertitudinea maximă este egală cu  $\log_2 5 = 2,322 \text{ bit}$ . Cumpărătorul are nevoie de informație veridică despre fiecare variantă pentru a accepta sau a respinge cumpărarea acțiunilor a datoriilor debitorului ( $A$ ). Cumpărătorul de acțiuni a datoriilor studiază variantele 2 și 3 de dezvoltare economică a debitorului ( $A$ ). Probabilitățile variantelor după prima studiere s-au schimbat: au rămas 4 variante, varianta 2 poate fi realizabilă cu probabilitatea 0,4; incertitudinea maximă este egală cu  $\log_2 4 = 2$ ; entropia  $H = -0,2 \log_2 0,2 - 0,4 \log_2 0,4 - 0,2 \log_2 0,2 - 0,2 \log_2 0,2 = 1,922$ ; volumul de informație  $I = 2,322 - 1,922 = 0,4 \text{ (bit)}$ ; nivelul de informație a cumpărătorului  $I_{rel} = \frac{2,322 - 1,922}{2,322} = 0,17$  sau 17%; cumpărătorul de acțiuni studiază cu ajutorul experților variantele 2 și 3 de dezvoltare a debitorului ( $A$ ); probabilitățile variantelor nu s-au modificat; volumul suplimentar de informație de la experții respectivi este zero.

Cumpărătorul studiază toate variantele debitorului ( $A$ ), după care:  $P_2 = 0,4; P_4 = P_5 = 0,3$ ; incertitudinea maximă este egală cu  $\log_2 3 = 1,586$ ; entropia  $H = -0,4 \log_2 0,4 - 0,3 \log_2 0,3 - 0,3 \log_2 0,3 = 1,571$ ; volumul de informație  $I = 1,922 - 1,571 = 0,351 \text{ (bit)}$ ; nivelul de informatizare a cumpărătorului  $I_{rel} = \frac{2,322 - 1,571}{2,322} = 0,32$  sau 32%; cumpărătorul de acțiuni antrenează experți pentru studierea variantelor de dezvoltare economică a debitorului ( $A$ ), stabilește  $P_2 = 0,7; P_4 = 0,3$ ; incertitudinea maximă este egală cu  $\log_2 2 = 1$ ; entropia  $H = -0,7 \log_2 0,7 - 0,3 \log_2 0,3 = 0,881 \text{ (bit)}$ ; volumul de informație  $I = 1,571 - 0,881 = 0,69 \text{ (bit)}$ ; nivelul de informație  $I_{rel} = \frac{2,322 - 0,881}{2,322} = 0,62$  sau 62%.

După obținerea unei informații suplimentare, cumpărătorul a stabilit  $P_2 = 1$ , nivelul de informatizare este 100%. În baza acestor calcule, cumpărătorul cumpără sau nu, în dependență de semantica variantei 2, acțiunile datoriilor debitorului ( $A$ ). Dacă varianta 2 este varianta pesimistă, falimentară, decizia cumpărătorului va fi negativă; dacă varianta 2 este optimistă, decizia va fi pozitivă. Prin acest exemplu s-a demonstrat că clasificările obligațiunilor de la AAA până la C sunt niște tehnologii de marketing de a „șmecheri” cumpărătorul de acțiuni. Afirmarea a fost demonstrată practic de către trei agenții de rating: STANDART and POOR'S; FITCH RATINGS; MOODY'S care determină clasificarea după probabilitățile debitorului

de a falimenta. Astfel de agenții servesc drept „suport” teoretic pentru bulele financiare. Probabilitățile realizării variantelor posibile de dezvoltare economică a debitorului sunt mult subiective, departe de situațiile reale. Existența agențiilor de rating argumentat este respinsă în sursa [3, p.67]. Oricât de sofisticate n-ar fi procedeele de activitate a agenților de rating, recomandările acestora nu reflectă starea reală a debitorului (A).

În economie, procesele, de regulă, sunt dependente; agențiile examinează starea fiecărui debitor izolat, separat. Succesul unui subiect economic poate genera succesele sau insuccesele altor subiecți economici. Estimările separate ale debitorilor de către agențiile de rating sunt efectuate contraplată. Vânzătorul angajează agențiile de rating nu pentru ca acestea să „trâmbițească” că marfa vânzătorului este de o calitate redusă. Autorii lucrării [2] au verificat 3912 de emisii de obligațiuni, clasate cu ratingul AAA (adică fără risc). În realitate, 70,7%, din acestea au avut ratingul B (obligațiuni cu risc sporit). Băncile, cu suportul (sau prin intermediul) agențiilor de rating multiplă nu numai baza monetară, dar și riscurilor, comercializează activele ce nu le aparțin, susțin și contribuie la creșterea bulelor financiare, creează premise pentru apariția crizelor financiare. Agențiile de rating nu portă nici un fel de responsabilitate față de recomandările sale referitor la ratingul obligațiunilor. Acestea, doar fiind în cadrul unei agenții de asigurări, ar putea fi cointeresate în elaborări teoretico-practice, necesare pentru estimări imparțiale, obiective ale obligațiunilor bancare. Agențiile de rating, care au contribuit din plin la creșterea nejustificată a ratingului unor obligațiuni, spre sfârșitul anului 2007, când criza financiară deja a fost inițiată, și-au revăzut ratingurile nejustificat majorate la obligațiuni în sumă de 70 mlrd. dolari SUA [2, p.2]. Către sfârșitul anului 2008, la nivel mondial, au fost decontate hârtii de valori în sumă de peste un trilion de dolari SUA.

Contractul dinte creditor (bănci) și debitor este convenabil ambelor părți: unii dispun de lichidități „azi” și vor să realizeze profit „mâine”; alții au nevoie de lichidități „azi” (de care nu dispun) și pot realiza profit „mâine”. Trecerea lichidităților de la unii la alții se face în baza unui contract; este o afacere convenabilă pentru ambele părți; contribuie la creșterea economică. Debitorul, în calitate de gaj, depune un activ la banca respectivă; la banca ipotecară în calitate de gaj este pus costul casei. În caz de insolvabilitate a debitorului, banca comercializează (convertează) activele-gaj în lichidități. La prima vedere băncile, printr-un astfel de contract, au reușit să ocolească orice risc de pierderi financiare. Știind că pe piață fiecare se conduce de principiul: de cumpărat mai ieftin și de vândut mai scump, fiecare, dorind să cumpere, contribuie la creșterea cererii, în consecință, la creșterea prețurilor. Creșterea prețurilor și mai mult îi îndeamnă pe fiecare să se conducă de principiul menționat mai sus. Dorința majorității de a cumpăra poate fi acoperită cu propriile lichidități sau cu lichiditățile luate sub formă de credit de la băncile comerciale. Creșterea masivă a numărului de clienți bancare creează pentru bănci problema deficitului de lichidități; un surplus de active-gaj. Și, fiindcă prețurile au crescut și continuă să crească, băncile, prin disponibilul de active-gaj, sunt și devin tot mai bogate, dar de lichidități deja nu mai dispun. În acest caz, băncile emit obligațiuni, cota-parte a gajului prin comercializarea cărora transmit drepturile sale de creditor unor altor bănci.

Băncile – cumpărători de acțiuni, pornind de la trendul pozitiv de creștere a prețurilor, procură acțiunile respective; în continuare începe să funcționeze principiul: de cumpărat acțiunile datoriiilor debitorilor mai ieftin și de vândut mai scump. De data aceasta, locul lichidităților l-au ocupat nu banii, ci hârtiile de valoare. Circulația acțiunilor datoriiilor debitorilor contribuie la creșterea prețurilor, la creșterea numărului debitorilor, a cuantumului datoriiilor. Astfel, bulele financiare exclud din circuitul economic resursele financiare, creând deficit de lichidități.

Penuirea lichidităților (deficitul) generează procesul, trendul negativ, reducerea prețurilor la toate activele, inclusiv la activele-gaj. În situația nou-creată, fiecare încearcă să-și salveze activele. Fiindcă prețurile se reduc, posesorul de active încearcă să le comercializeze „azi”, fiindcă „mâine” pentru acestea va încasa mai puține lichidități; pe piață sunt nu numai vânzători, cumpărătorii (doritorii să devină mai săraci) sunt lipsă; lichiditățile sunt lipsă (bani lichizi ținuți „acasă” îl fac pe posesor „mâine” mai bogat, fiindcă prețurile se reduc). O astfel de stare este o etapă de reglare economică, de menținere a echilibrului dintre resursele materiale și cele financiare, reglare efectuată de către piață. În economie, fiecare produs este reglat; dacă regulatorul lipsește, locul acestuia îl ocupă piața. De data aceasta au falimentat nu numai debitorii, dar și băncile care „ieri” erau foarte bogate, dispunând de active-gaj scumpe, „azi” de active-gaj ieftine.

În perioadele de pre - criză lichiditățile sunt solicitate de către subiecții pieței financiare pentru operația „cumpăr azi mai ieftin decât mâine – vând mâine mai scump decât azi”. În perioada crizei trendul nivelului prețurilor devine negativ; subiecții pieței pot deveni mai bogați dacă își țin lichiditățile „acasă”; multe hârtii de valoare își pierd valoarea (criza anilor 2007-2010) a devalorizat hârtii de valoare în sumă de peste 1 trilion de dolari SUA); oferta de bani – nominal este aceeași, real – s-a redus (fiindcă o bună parte din resursele financiare, provizoriu, de către subiecții pieței sunt scoase din circuit). În perioada de post - criză baza monetară s-a menținut; unele produse (bule financiare, hârtii de valoare) au dispărut; trendul nivelului prețurilor va fi pozitiv. Deci, în perioada post - criză rata creșterii prețurilor considerabil va depăși rata prețurilor în perioada pre - criză financiară. Creșterea prețurilor, a numărului datoriilor, apariția unor activități bancare para - economice (circulația acțiunilor datoriilor debitorilor, acțiunile-butaforii susținute nejustificat de către experți etc.) contribuie la crearea premiselor pentru apariția crizelor financiare. Creșterea prețurilor activelor permite investitorilor să-și extindă activitățile economice prin împrumuturi bancare. Raportul volumului resurselor împrumutate către cuantumul capitalului propriu, sau altfel spus, volumul împrumuturilor resurselor financiare la o unitate de resurse proprii determină înclinația spre criza financiară. Către sfârșitul anului 2007, firmele Merrill Lynch și Lehman Brothers pentru fiecare dolar propriu dispuneau suplimentar de 40 de dolari SUA împrumutați [1].

Creșterea valorică a activelor, din contul creșterii prețurilor (a unității de măsură a valorii) și nu din creșterea fizică îi permite debitorului potențial să încheie cu băncile comerciale un acord la un quantum financiar mai mare. Debitorul cu active proprii mai puține, dar mai scumpe, puse în gaj, poate obține un credit mai mare. Creșterea prețurilor contribuie la creșterea datoriilor, la reducerea lichidităților aflate în circulație, sporește înclinația spre criză. Pentru o expunere formalizată notăm  $K$  - capitalul, activele proprii ale debitorului potențial;  $P$  - cuantumul creditului care poate fi acoperit cu gajul capitalului  $K$ ;  $W$  - venitul care poate fi realizat prin investițiile  $(K + \varphi)$ . La o unitate de efort economic revin unități de

venit  $\frac{W}{K + \varphi} = 1 + l_1$ . Venitul brut al investitorului constituie:

$$W = (1 + l_1) \times (K + \varphi) \quad (31)$$

$$\text{Venitul net: } W - (1 + r)\varphi = (1 + l_1) \times (K + \varphi) - (1 + r)\varphi \quad (32)$$

unde  $r$  - taxa procentuală. Investitorul, dispunând de capitalul propriu  $K$ , împrumutul  $\varphi$ , reușește să obțină venit, la o unitate de capital

$$\text{propriu } \frac{(1 + l_1) \times (K + \varphi) - (1 + r)\varphi}{K} = 1 + l_2 \quad (33)$$

de unde  $\varphi = \frac{l_2 - l_1}{l_1 - r} \times K$ . Din această relație rezultă că quantumul

împrumuturilor bancare este în dependență directă cu volumul capitalului propriu, exprimat valoric; cu eficiența tehnologiilor productive ale debitorului potențial. Quantumul împrumuturilor (datoriilor bancare) este multiplicat prin intermediul a trei parametri: eficiența investițiilor sumare; capitalul propriu; costul resurselor financiare (taxa vamală). Deci, datoriile financiare pot fi considerate o funcție de mai multe variabile  $\varphi(K, l_2, l_1, r)$ . Aproximarea quantumului taxei procentuale de eficiența  $l_1$  contribuie la creșterea împrumuturilor bancare, se creează condiții de precriză financiară; distanțierea taxei procentuale de eficiența  $l_1$  este un proces anticriză. Astfel, am stabilit dependențele dintre indicatorii financiari, care pot fi puse la baza unor prognoze pro- sau anticriză.

### **Concluzii**

Apariția crizei din anii 2007-2010 a fost generată de acordarea creditelor ipotecare clienților incapabili să le ramburseze; de menținerea unei taxe procentuale reduse; de politicile economice direcționate spre favorizarea clienților ipotecari potențiali; de creșterea necontrolată a numărului datornicilor băncilor, care au profitat de taxa procentuală redusă, de favorurile debitorilor ipotecari care au transformat accesul la credite bancare într-un business. În scopul de a ocoli riscul, unele bănci comercializează datoriile debitorilor; alte bănci, în scopul de a se îmbogăți – cumpără acțiunile datoriilor debitorilor, cumpără „riscul”. Pentru asigurarea circuitului comercial, băncile au inițiat agenții de rating: acțiunile cu ratingul AAA au favoruri pe piață: emiterea acțiunilor de comercializare a datoriilor debitorilor. Apariția de rating sunt bule financiare. Actualmente, teoria economică dispune de un arsenal de metode pentru asigurarea soluționării celor mai diverse probleme la nivelul micro- și macro – economic, însă lipsesc principiile, conceptele, metodele, metodologia de funcționare a sistemului financiar-mondial în probilul interbancar, bancă-investitor, bancă-debitor, investitor-debitor. În perioadele post - criză rata creșterii prețurilor este net superioară ratei creșterii prețurilor în perioada pre - criză financiară.

### **Bibliografie:**

1. Jorgen D. Capital Theory and Investment Behavior // American Economic Review, 1963 V 53 p. 247-257.
2. Benmelech E., Dlugosz J. The Alchemy of CDO Credit Ratings: Working Paper. Harvard Business School, 2008
3. EEAG The EEAG Report on the European Economy 2009, Munich: EFAG and CESito, 2009
4. Mc Donald D.Y. Thornton D.L. A Primer on the Mortgage Market and Mortgage Finance // Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 2008. 90 p.31-45
5. Whelock D.G. Changing the Rules: State Mortgage Foreclosure Moratoria During the Great Depression // Federal Reserve Bank of st. Louis Review. 2008 b 90 p. 569-583
6. Garriga C., Gavin W.T., Schlaghauf D. Recent Trends in Homeownership // Federal Reserve Bank of st.Louis Review, 2006. 88 p. 397-411
7. Barth I.R. U.S. Subprime Mortgage Market Meltdown. Paper presented at the 14 Dubrovnic Economic Conference of the Croatia National Bank. D.C. June 25-28, 2008
8. Blackburn R. The Subprime Crisis // New Leff Revie, 2008.50.p.63-106
9. Mankiw G. Macroeconomics, Harvard University, p.197
10. Friedman M., Schwartz A. A Monetary History of the United States, 1867-1960.

**Recenzent: Gheorghe Mișcoi, dr. hab., prof. univ., membru cor. AȘM**

## **EVOLUȚIA FACTORILOR CE CONDUC LA PERCOLAREA PIEȚEI FINANCIARE**

**Viorica SPEIANU, drd., lector superior, ULIM**  
**Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM**

**Abstract.** *The market economy is an system more vulnerable. Market, its supply and demand can not conductive to economic system balance, to avoid financial crises. Global financial system, the theoretical (probably) attenuated, in our view, only after the creation of an administrative involvement in the banking business og global strutures.*

După o creștere considerabilă a prețurilor, în economie, sub impactul celor mai diferiți factori, apare o “explozie”, o reducere masivă a prețurilor. Creșterea prețurilor poate fi generată de creșterea prețurilor exprimată în dolari SUA sau euro de pe piața mondială; de devalorizarea valutei naționale în raport cu dolarul SUA (euro); de factorii interni (deeficientizarea producției autohtone, de politicile economice naționale). Menținerea cursului de schimb valutar în raport cu dolarul SUA la un nivel relativ constant, face transparente cauzele creșterii prețurilor; reducerea cursului, devalorizarea relativă a valutei naționale influențează pozitiv exporturile, devalorizează importurile, contribuie la reducerea puterii de cumpărare a valutei naționale la creșterea costului coșului de consum; creșterea cursului de schimb valutar, favorizează importatorii. Cursul de schimb valutar și inflația sunt consecințele modificărilor din economia națională, din economia țărilor-partenere în relațiile economice internaționale. Creșterea volumului exportului poate contribui, în dependență de schimbul valutar. Modificările prețurilor nominale constante generează modificări ale veniturilor reale a consumatorilor.

Taxa procentuală (prețul banilor) în mare măsură este determinată de politicile economice promovate de către SUA, UE, Japonia. Taxa procentuală și volumul creditelor sunt în dependență directă: țările care acceptă un credit mai mare achită și un preț mai mare. Fluxul de capital (CF) în țara  $i$  depinde de taxa procentuală  $r_i$  din această țară, adică CF este o funcție  $CF(r_i)$ , care poate fi o constantă; pentru taxa  $r_i = r_i^*$  poate fi oricât de mare; poate fi o dependență directă. PIB este determinat de cantitatea și calitatea capitalului, muncii ( $Y = F_t(K, L)$ ); PIB  $Y$  este oferta de bunuri și servicii. Cererea de acestea este constituită din cererea pentru consum ( $C$ ), pentru investiții ( $I$ ), pentru necesitățile guvernamentale ( $G$ ), de exportul net ( $NX$ ). În situațiile când economia este echilibrată, oferta  $F_t(K, L)$  coincide cu cererea, adică

$$F_t(K, L) = C(Y - T) + I(r) + G + NX(E) \quad (1)$$

unde consumul ( $C$ ), investițiile ( $I$ ), exportul net ( $NX$ ) sunt în funcție de venitul disponibil ( $Y - T$ ), taxa procentuală; cursul de schimb valutar real. Conform abc-ului teoretic, taxa procentuală  $r_i$  este pârghia capabilă să stabilească echilibrul dintre oferta și cererea de mijloace bănești, adică dintre  $S + CF(r)$  și  $I(r)$ . Reducerea volumului de mijloace bănești, generată de creșterea prețurilor sau apariția unor „bule” financiare, reduce volumul investițiilor, contribuie la scumpirea banilor, la reducerea PIB. În cazul (teoretic) când volumul mijloacelor bănești ( $M$ ) este constant, cererea și nivelul prețurilor sunt în dependență inversă. Creșterea ofertei de bani, contribuie la creșterea cererii, la creșterea PIB în perioadă de scurtă durată și la revenirea PIB la nivelul firesc în perioada de lungă durată. O astfel de oscilație economică este doar teoretică și este condiționată de menținerea ofertei de bani la un anumit nivel; reducerea cererii generată de creșterea datoriilor, a prețurilor, a „bulelor” financiare contribuie la reducerea PIB în perioada de scurtă durată și la revenirea PIB la nivelul firesc în perioada de lungă durată. Creșterea prețurilor este atenuată de indexarea veniturilor și deci la excluderea unor oscilații economice generate de reducerea cererii.

Teoretic, la dispoziția guvernului există 3 modalități cu impact asupra inflației: creșterea masei monetare bine argumentată și reducerea cheltuielilor

guvernamentale; restricționarea creșterii veniturilor populației prin intermediul sistemului de impozitare; restricționarea importului inflației. PIB este determinat de oferta  $Y = F(K, L) - PIB\ real$ , de cererea  $(C + I + G + NX)$ , de  $PY - PIB\ nominal$ , unde  $P$  - prețul unei unități de produs finit sau  $P$  - deflatorul PIB. Ecuația teoriei cantitative a banilor poate fi scrisă astfel:  $M \times V = P \times Y$ , unde  $V$  - viteza circulației banilor. O analiză a impactului banilor asupra economiei este posibilă dacă volumul banilor va fi exprimat prin volumul de mărfuri și servicii care poate fi procurat cu acești bani. Altfel spus, trebuie să știm câte unități bănești  $M$  revin la o unitate de produs finit, adică  $\frac{M}{P}$  - rezervele de bani, aflate la dispoziția

agenților economici. Sau, în logaritmi acestor cantități  $m - p = L(y, r)$  - masa reală a rezervelor de bani, care reprezintă funcția lichidităților bănești. Pentru oferta fixă de bani și de prețuri din sistemul

$$\begin{cases} y = f(y, r) \\ m - p = L(y, r) \end{cases} \quad (2)$$

pot fi determinate: PIB ( $y$ ) și taxa procentuală ( $r$ ). PIB firesc ( $\bar{y}$ ) este acel volum către care, prin evoluția prețurilor, va tinde PIB curent ( $y$ ). Devierea ( $y - \bar{y}$ ) determină evoluția prețurilor, adică:  $p' = \alpha(y - (\bar{y} + E_K(y)))$

unde  $E_K(y)$  - elasticitatea PIB în raport cu costurile productive;  $\alpha$  este un anumit coeficient ce determină viteza reacțiunii cererii determinate de creșterea nivelului prețurilor la un eventual deficit sau excendent de produse, la un dezechilibru dintre cerere și ofertă potențială de bunuri și servicii. În condițiile menținerii masei monetare fixe, decalajele dintre cerere și oferta, teoretic, pot fi eliminate. Acest lucru, în principiu, se poate întâmpla doar condiționat. Dacă cererea și oferta sunt determinate de funcțiile  $D_t = ap_t + \alpha$ ;  $S_t = bp_{t-1} + \beta$ , atunci abaterea prețului din

perioada  $t$  de la prețul echilibrului final ( $\bar{p}$ ) este determinată de valoarea expresiei

$$\bar{P}_t = \left(\frac{b}{a}\right)^t \times \bar{P}_0 \quad (4)$$

unde  $\bar{P}_0$  reprezintă abaterea (perturbația) inițială de la prețul de echilibru. Decalajele  $\bar{P}_t$  pot să se amplifice (acest lucru se întâmplă când  $\left|\frac{b}{a}\right| > 1$ ); să se

reducă (se reduc când  $\left|\frac{b}{a}\right| < 1$ ); să se mențină la un nivel alternativ constant (când  $\frac{b}{a} = -1$ ). Afirmația că cererea și oferta determină prețul de echilibru este adevărată

numai pentru cazul când  $\left|\frac{b}{a}\right| < 1$ , caz întâlnit foarte rar într-o economie de piață. La

acest „disconfort” pentru consumatori și „confort” economic pentru ofertanți se mai adaugă posibilitățile producătorilor de a menține nivelul ridicat al șomajului. Acestea se conformă la scară al șomajul cronic. Creșterea masei reale și a rezervelor de bani nu poate influența considerabil taxa procentuală. În aceste condiții masa

reală de bani  $\frac{M}{P}$  (în logaritmi - (m-p)), crește cu  $\beta(r - \bar{r})$  și deci:



$$(m - p) + \beta(r - \bar{r}) = \alpha(y - \bar{y}) \quad (5)$$

unde  $y, \bar{y}$  - logaritmul volumului PIB curent, firesc;  $r, \bar{r}$  - taxa procentuală. Decalajul dintre cerere și ofertă, de asemenea, nu poate conduce la stabilirea prețului de echilibru din cauza așteptărilor în evoluția inflației, a creșterii nivelului de monopolizare a pieței în profilul produselor finite. Prețurile majorate se transformă în prețuri discriminatorii, devin stabile și nu în mecanisme de reducere a cererii. În așa mod, situațiile de reduceri a prețurilor din cauza unui „deficit” de venituri, sunt excluse de către consumatori, aceștia se conformează cu a noua situație cu prețuri și nivelul de șomaj ridicate, devenită cronică. Așteptarea de creștere a prețului este determinată de către consumatori și de către ofertanți în baza evoluției prețurilor din

$$\text{statistică, adică de } \frac{\Delta P}{P} \quad (6)$$

$$\text{Creșterea așteptată relativă a prețurilor poate fi formalizată: } \frac{\Delta P}{P} = a \frac{\Delta P}{P} \quad (7)$$

$$\text{din care rezultă: } P' = a \frac{P'}{P} \quad (8)$$

$$\text{sau în logaritmiile acestor mărimi } p' = \beta(p' - p) \quad (9)$$

și prezintă relație care poate fi utilizată pentru introducerea anumitor rectificări în precesele de prognozare a tempoului de creștere a prețului așteptat. Coeficientul de proporționalitate  $\beta$  exprimă nivelul specific la o unitate de conformare a

așteptărilor, în legătură cu devalorizarea banilor. Cererea de bani  $\frac{M}{P}$  este în

dependență inversă cu nivelul prețurilor așteptate  $P^N$ , adică  $\frac{M}{P} = \frac{1}{b P}$  sau

$$m - p = -\alpha p \quad (10)$$

Obținem sistemul de ecuații diferențiale:

$$\begin{cases} p' = \beta(p' - p) \\ m - p = -\alpha p \end{cases} \quad (11)$$

$$\text{din care determinăm prețul așteptat: } p = \frac{p}{\alpha} - \frac{m}{\alpha}; \quad p' = \frac{p'}{\alpha} - \frac{m'}{\alpha} \quad (12)$$

$$\text{Deci, } \frac{p'}{\alpha} - \frac{m'}{\alpha} = \beta(p' - \frac{p}{\alpha} + \frac{m}{\alpha}) \quad (13)$$

$$\text{de unde obținem } p' = \frac{m' - \beta(p - m)}{1 - \alpha\beta} \quad (14)$$

din care concluzionăm: prețurile pot crește când  $\alpha\beta < 1$ .

Produsul  $\alpha\beta$  poate fi interpretat în calitate de reacția cererii (a consumatorilor) la creșterea prețurilor, adică  $\alpha\beta = (p' - m') + \beta(p - m)$  (15)

În cazul când  $\alpha\beta > 1$ , prețurile se reduc, criza economică este inițiată. Limitarea creșterii prețurilor, adică a inflației, contribuie la menținerea șomajului, care se transformă în șomaj firesc, ceea ce din considerente sociale este inadmisibil.

Deci, o creștere moderată a inflației este un „rău bun”. Inflația poate fi definită ca raportul creșterii aparente a PIB, adică  $\Delta Y = (Y^{(n)} - Y^{(r)})$  (16)

către PIB real ( $Y^{(r)}$ ); timpul creșterii inflației este raportul creșterii aparente  $\Delta Y$  către PIB real ( $Y^{(r)}$ ). Din ipoteza că timpul creșterii anuale a inflației constituie 3,5 %, pe parcursul a 20 de ani dolarul SUA se va devaloriza de 2 ori. Altfel spus, unitatea de măsură (rigla) s-a micșorat de 2 ori; activele convertite în lichidități s-au redus de 2 ori. Conform calculelor noastre în baza datelor statistice [5], creșterea inflației în SUA și a masei monetare este în dependență directă și poate fi determinată de ecuația  $M = 0,06 + 2,53 \frac{\Delta Y}{Y^{(r)}}$  (17)

Oferta de bani  $(\frac{M_t}{P_t})_s$  este în dependență inversă de creșterea prețurilor  $(\frac{P_{t+1}}{P_t})$ ,

$$\text{adică } \frac{M_t}{P_t} = \left( \frac{1}{\frac{P_{t+1}}{P_t}} \right)^\gamma \quad (18)$$

$$\text{de unde } P_t = M_t^{\frac{1}{\gamma+1}} \times P_{t+1}^{(1-\frac{1}{\gamma+1})} \quad (19)$$

Altfel spus, prețurile în anul  $t$  pot fi exprimate printr-o funcție de tipul funcției de producție omogene de gradul I ( $\frac{1}{\gamma+1} + 1 - \frac{1}{\gamma+1} = 1$ ) (20)

Funcția  $P_t$  poate fi exprimată în logaritmi naturali:

$$\ln P_t = \frac{1}{\gamma+1} \ln M_t + (1 - \frac{1}{\gamma+1}) \ln P_{t+1} \quad (21)$$

Prin derivarea acestei ecuații în raport de  $M_t$  și de  $P_{t+1}$  obținem mărimile:

$$\frac{1}{P_t} \frac{\partial P_t}{\partial M_t} = \frac{1}{\gamma+1} \frac{1}{M_t} \quad (22)$$

$$\frac{1}{P_t} \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} = (1 - \frac{1}{\gamma+1}) \frac{1}{P_{t+1}} \quad (23)$$

Masa monetară în perioada  $t(M_t)$ , emisiile de bani și evoluția prețurilor sunt într-o

$$\text{anumită dependență: } P_t = \left( \frac{P_{t+1}}{P_t} \right)^\gamma M_t \quad (24)$$

$$\text{unde } \frac{P_{t+1}}{P_t} - \text{timpul creșterii prețurilor; } \gamma - \text{parametru. Sau } P_t^{\gamma+1} = P_{t+1}^{-\gamma} M_t \quad (25)$$

$$\text{de unde } P_t = P_{t+1}^{\frac{\gamma}{\gamma+1}} M_t^{\frac{1}{\gamma+1}} \quad (26)$$

Determinăm elasticitatea prețului din perioada  $t$  în raport cu prețul așteptat în perioada  $(t+1)$ , deci:

$$E_{P_{t+1}}(P_t) = \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} \frac{P_{t+1}}{P_t} = \frac{\frac{\gamma}{\gamma+1} P_{t+1}^{-\frac{1}{\gamma+1}} M_t^{\frac{1}{\gamma+1}} P_{t+1}}{P_{t+1}^{\frac{\gamma}{\gamma+1}} M_t^{\frac{\gamma}{\gamma+1}}} = \frac{\gamma}{\gamma+1} = 1 - \frac{1}{\gamma+1} \quad (27)$$

cu emisiile monetare așteptate:  $M_t \frac{\partial P_t}{\partial M_t} = \frac{1}{\gamma+1} P_t$  (28)

$$P_{t+1} \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} = \left(1 - \frac{1}{\gamma+1}\right) P_t \quad (29)$$

Prin însumarea mărimilor marginale vom obține relația:

$$M_t \frac{\partial P_t}{\partial M_t} + P_{t+1} \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} = \frac{1}{\gamma+1} P_t + \left(1 - \frac{1}{\gamma+1}\right) P_t = P_t \quad (30)$$

De aici reiese că prețul  $P_t$  poate fi multiplicat cu 1, care reprezintă elasticitățile prețului în raport cu masa monetară  $M_t$  și cu prețurile așteptate în perioada  $(t+1)$ . Parametrul  $\frac{1}{\gamma+1}$  este partea de contribuție a masei monetare:

$\left(1 - \frac{1}{\gamma+1}\right)$  - partea de contribuție a prețurilor așteptate în următoarea perioadă.

Dependența dintre oferta de bani  $\left(\frac{M_t}{P_t}\right)_s$  și creșterea prețurilor, pentru un caz

general, are forma:  $\frac{M_t}{P_t} = \frac{1}{\frac{P_{t+1}^\delta}{P_t^\gamma}}$  (31)

sau  $\frac{M_t}{P_t} = \frac{P_t^\gamma}{P_{t+1}^\delta}$  (32)

de unde  $P_t = M_t^{\frac{1}{\gamma+1}} P_{t+1}^{\frac{\delta}{\gamma+1}}$  (33)

Funcția este omogenă de gradul  $\frac{\delta+1}{\gamma+1}$  (34)

Elasticitatea prețului în perioada  $t$  în raport cu masa monetară, cu prețul așteptat poate fi: constantă  $\left(\frac{\delta+1}{\gamma+1} = 1\right)$  (35)

În creștere  $\left(\frac{\delta+1}{\gamma+1} > 1\right)$  (36)

În descreștere  $\left(\frac{\delta+1}{\gamma+1} < 1\right)$  (37)

Creșterea prețului  $\Delta P_t$  este generată de impactul a doi factori:

$$\Delta P_t = \frac{\partial P_t}{\partial M_t} \times \Delta M_t + \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} \times \Delta P_{t+1} \quad (38)$$

Aceasta înseamnă că creșterea prețului, de la o perioadă la alta, se datorește sporului masei monetare, sporului prețurilor așteptate. Determinăm creșterea procentuală a prețurilor,

$$\text{adică: } \frac{\Delta P_t}{P_t} = \frac{\partial P_t}{\partial M_t} \Delta M_t \frac{1}{P_t} \frac{M_t}{M_t} + \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} \Delta P_{t+1} \frac{1}{P_t} \frac{P_{t+1}}{P_{t+1}} \quad (39)$$

Rearanjând termenii, putem nota:

$$\frac{\Delta P_t}{P_t} = \left( \frac{M_t}{P_t} \frac{\partial P_t}{\partial M_t} \right) \frac{\Delta M_t}{M_t} + \left( \frac{P_{t+1}}{P_t} \frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}} \right) \frac{\Delta P_{t+1}}{P_{t+1}} \quad (40)$$

unde  $\frac{\Delta P_t}{P_t}$ ,  $\frac{\Delta M_t}{M_t}$ ,  $\frac{\Delta P_t}{P_{t+1}}$  reprezintă creșterea procentuală a prețului, a masei monetare,

a prețului așteptat; în prima paranteză  $\frac{M_t}{P_t}$  - masa monetară specifică (la o unitate),

$\frac{\partial P_t}{\partial M_t}$  - creșterea marginală a prețurilor la unitate de creștere a masei monetare; în a

doua paranteză  $\frac{\partial P_t}{\partial P_{t+1}}$  - creșterea prețului la o unitate de creștere așteptată a prețului.

Creșterea prețului așteptat este echivalentă cu reducerea ofertei de bani, și invers; emisia supranecesarului de bani este echivalentă cu creșterea prețurilor, și invers. În acest sens, creșterile emisiilor de bani și a prețurilor așteptate pot fi considerate modalități substituibile cu impact (efect) asupra prețului curent. Deci, prețul  $P_t$  evoluează în dependență de volumul emisiilor suplimentare de bani; de cuantumul prețului așteptat în următoarea perioadă.

Altfel spus, creșterea acestor factori cu 1 % contribuie la creșterea prețului respectiv cu  $\frac{1}{\gamma+1}$ ;  $(1 - \frac{1}{\gamma+1})\%$ . Ambii factori (emisia de bani și prețul așteptat) contribuie la creșterea prețului curent.

Criza financiară mondială din anii 2007-2010, după nivelul distructiv al geografiei acesteia, actualmente este pe locul secund după Marea Depresie Economică din perioada 1929-1933. Către anul 2010, sub impactul crizei, PIB al țărilor industrial dezvoltate s-a redus cu peste 5%, iar pierderile financiare depășiseră 4,1 trln. dolari SUA [1]. Mecanismele economice generate de piață în anii 2007-2010 își pierduse-ră funcțiile atât de mult mediatizate, științific argumentate, devenite moderne, etaloane de care trebuie să se conducă toate țările. Criza din anii 2007-2010 a „dezgolit” vulnerabilitatea economiei de piață. Stabilitatea și criza sunt produsele alternante ale economiei de piață. Sistemul financiar global doar teoretic, dar nu și practic, poate direcționa economiile financiare în exclusivitate în scopul creșterii investițiilor productive. Valoarea lichidităților este determinată de necesitățile debitorilor și disponibilităților creditorilor, materializându-se în sistemul financiar prin multiplele procese comerciale cu activele financiare și reprezintă costul drepturilor la anumite venituri, resurse, servicii; reprezintă și un mecanism de utilizare în scopuri productive a resurselor deficitare în perioadele de extra - crize. Creșterea valorii activelor financiare (a lichidităților) este condiționată de creșterea reală a volumului bunurilor materiale. Problema comensurării bunurilor reale prin intermediul celor financiare se complică de activitățile speculative, fără informații. Lichiditățile, metaforic vorbind, sunt o „riglă” de măsurare a bunurilor reale, a resurselor materiale, a serviciilor etc. (cu o precizare – această „riglă” este de „gumă”). Proprietatea „gumei” este bine exploatată de către creditorii, mediatori și de către sistemul bancar, care din contul debitorilor tradițional reușesc să profite de venituri considerabile, nemeritate. Pierderile de multe trilioane de dolari SUA, generate de criza din anii 2007-2010, constituie veniturile nominale ale creditorilor neacoperite cu mărfuri și servicii reale, create de către debitori. Criza din anii 2007-

2010 a fost un „arbitru” dur ce a pus la „respect” sistemul bancar mondial. Nivelul de „șmecherie” bancară poate fi cuantificat cu ajutorul raportului ( $x$ ): volumul creditelor ( $D$ ) către volumul capitalului propriu ( $E$ ). Conform sursei [2], băncile Merrill Lynch și Lemman Brothers, în ajunul crizei 2007-2010, la un dolar SUA – capital propriu, dispuneau de posibilități de acordare a creditelor de peste 40 dol. SUA. Altfel spus, aceste bănci comercializau resurse financiare străine. În situațiile, când prețurile se „prăbușesc”, primele bănci care suportă consecințele sunt băncile cu un nivel înalt de a comercializa resurse financiare ce nu le aparțin, adică acele bănci pentru care valoarea raportului  $x = \frac{D}{E}$  este nejustificat de înaltă.

Printre piețele mondiale de tot felul, cea financiară este cea mai mare, mai complexă, mai incertă. Evoluția pieței financiare este influențată de investitori, de bănci, de formele de contracte dintre debitori și creditori, de un șir de factori economici, sociali, militari, de factori ce țin de cultură, disponibilități de produse finite, materii prime, inclusiv resurse energetice, de structurile de informare și dezinformare economică, de nivelul de utilizare a Internetului, de preferințele ideologice, economice, militare, sociale, etnice, profesionale etc. Altfel spus, piața financiară este un sistem în care, în anumite situații, fiecare element din sistem provizoriu, se poate transforma în regulatorul sistemului; evoluția fiecărui element este imprevizibilă; este un sistem reglat de către „haos”. Criza financiară mondială din anii 2007-2010 a fost inițiată, crescută și adusă la „maturitate” de cea mai mare piramidă financiară – ARS (Auction Rate Security), constituită din obligațiuni sintetice cu taxe variabile de venituri. La baza piramidei a fost pus sloganul „subprime zoans” (datoriile ipotecare nesigure), suma cărora către anul 2007 a constituit peste 200 mld. dolari SUA.

Creșterea prețurilor la toate mărfurile a creat situații când debitorii nu-și mai onorau obligațiunile de a restitui creditele ipotecare. În consecință, probabilitatea de defolt a firmelor de asigurări a crescut și s-a redus credibilitatea cumpărătorilor de acțiuni sintetice, constituite ca datorii. În aceste condiții, către anul 2008 rangul ARS cu un disponibil de peste 400 mld. dolari SUA s-a redus. ARS a devenit subiect de acuzați, inclusiv de escrocherie. Piața financiară sub impactul piramidelor financiare este supusă percolării sistemului, modificându-si structura elementelor, interdependențele acestora. Interacțiunile banilor și a investițiilor aflate în stadiile de recuperare, numite în continuare datorii, au apărut odată cu apariția banilor. Conform modelului Keynes [3], averea financiară în momentul  $t$   $A(t)$  este constituită din volumul de bani  $M(t)$  și costul de piață al datoriilor:

$$B(t): A(t) = M(t) + B(t) \quad (41)$$

Banii, fiind investiți, contribuie la reducerea volumului lichidităților  $M(t)$  și la creșterea datoriilor  $B(t)$ ; investițiile reduse utilizează un volum mai mic de bani ( $M(t)$  - mai mare), datoriile devin mai mici ( $B(t)$  mai mic). Banii, nefiind investiți nu aduc posesorului său venituri; venituri pot crea investițiile, adică datoriile. Veniturile la o unitate de datorii (de investiții) constituie  $r > 0$ . Într-un interval de timp infinit mic  $\Delta t$  se modifică averea financiară cu  $(A(t + \Delta t) - A(t))$ ; masa monetară (volumul de bani) crește prin emisii de bancnote cu

$(M(t + \Delta t) - M(t))$ . Costul datoriilor pe piață (investițiilor) se modifică cu

$$(B(t + \Delta t) - B(t)) \text{ sau } \frac{\partial A(t)}{\partial t} = \frac{\partial M(t)}{\partial t} + \frac{\partial B(t)}{\partial t} \quad (42)$$

Pentru a interpreta economic creșterile monetare, investiționale, admitem că averea financiară  $A(t) = \text{const} = A$ . Deci,  $M(t) + B(t) = A$  (43)

O creștere pozitivă a investițiilor (datoriilor)  $B(t)$  este posibilă doar prin reducerea volumului de bani, adică  $OB_2 - OB_1 > 0$  generează  $OM_2 - OM_1 < 0$ . Altfel scris,  $\Delta M = -\Delta B$  sau  $dM = -dB$ . După cum s-a observat de mai sus, banii, nefiind investiți, nu aduc venituri, adică venituri aduc numai investițiile (datoriile).

Deci, creșterea averii financiare într-o unitate de timp  $\frac{dA(t)}{dt}$  este generată de veniturile specifice (la o unitate)  $r$  și de volumul investițiilor (datoriilor)  $B(t)$ , adică:

$$\frac{dA(t)}{dt} = rB(t) + 0; \quad r > 0 \quad (44)$$

Creșterea volumului de bani (prin emisii) într-un interval de timp infinit mic poate fi exprimată în felul următor:  $\frac{dM(t)}{dt} = m(t)$  (45)

Relația (44) exprimă creșterea averii financiare; relația (45) – creșterea volumului de bani. Pentru menținerea puterii de cumpărare a banilor este necesară identitatea acestor creșteri:

$$\frac{dA(t)}{dt} = \frac{dM(t)}{dt} = rB(t) = m(t) \quad (46)$$

Condițiile creșterilor egale ale averilor financiare  $\frac{dA(t)}{dt}$  și ale volumului de bani  $\frac{dM(t)}{dt}$ , adică  $rB(t) = m(t)$ , fiind adunate la relația (46), obținem:  $A(t) + \frac{dA(t)}{dt} = M(t) + \frac{dM(t)}{dt} + B(t)$  sau  $A(t) + rB(t) = M(t) + m(t) + B(t)$  (47)

Relația dată este adevărată numai pentru cazul când  $rB(t) - m(t) = 0$ . Dacă însă,  $rB(t) - m(t) > 0$ , atunci și volumului de datorii  $B(t)$  trebuie să i se acorde creșterea respectivă  $\frac{dB(t)}{dt} = rB(t) - m(t)$  (48)

În acest caz, va avea forma:

$$A(t) + \frac{dA(t)}{dt} = M(t) + \frac{dM(t)}{dt} + B(t) + \frac{dB(t)}{dt}$$

sau

$$A(t) + rB(t) = M(t) + m(t) + B(t) + B'(t) \quad (49)$$

Altfel spus, fiecărui din termenii  $A(t), M(t), B(t)$  i se adună creșterile:  $\frac{dA(t)}{dt} = rB(t)$ ,  $\frac{dM(t)}{dt} = m(t)$  și  $\frac{dB(t)}{dt} = B'(t)$ , care trebuie să

satisfacă condiția:  $\frac{dA(t)}{dt} = \frac{dM(t)}{dt} + \frac{dB(t)}{dt}$  sau  $rB(t) = m(t) + B'(t)$ ;

$$B'(t) - rB(t) = -m(t) \quad (50)$$

care prezintă ecuație diferențială liniară, unde  $m(t)$  - funcția continuă. Pentru  $m(t) \neq 0$  exprimăm funcția  $B(t)$  prin produsul a două funcții  $U$  și  $V$ , care în continuare vor fi interpretate economic. Pentru  $B(t) = U(t) \times V(t)$  ecuația diferențială are forma:

$$\begin{aligned} (U(t)V(t))' - rU(t)V(t) &= -m(t); \\ V(t)(U'(t) - rU(t)) + U(t)V'(t) &= -m(t) \end{aligned} \quad (51)$$

Din condiția  $U'(t) - rU(t) = 0$  determinăm  $U(t) = e^{rt}$  - multiplicatorul în timp a volumului de bani. Determinăm funcția  $V(t)$  din ecuația:

$$\begin{aligned} V(t) \times ((e^{rt})' - r e^{rt}) + e^{rt} V'(t) &= -m(t) \\ dV(t) &= -m(t) e^{-rt} dt \\ V(t) &= -\int_0^t m(\theta) e^{-r\theta} d\theta + C \end{aligned} \quad (52)$$

Ecuația dată reprezintă costul sumar neactualizat al datoriilor (investițiilor) în perioada  $(0, t)$ . Costul datoriilor, actualizat pentru anul  $t$  este

$$B(t) = U(t) V(t) = e^{rt} (C - \int_0^t m(\theta) e^{-r\theta} d\theta) \quad (53)$$

Din condițiile inițiale  $t = 0$ ;  $B(t) = B(0)$  determinăm constanta  $C = B(0)$ , deci:

$$B(t) = B(0) e^{rt} - e^{rt} \int_0^t m(\theta) e^{-r\theta} d\theta = B(0) e^{rt} - \int_0^t m(\theta) e^{-r(\theta-t)} d\theta \quad (54)$$

În acest context, ecuația  $\frac{dB(t)}{dt} = rB(t) - \frac{dM(t)}{dt}$ , economic, reprezintă creșterea costului datoriilor (investițiilor)  $rB(t)$  rectificată de taxa procentuală sumară pe întreg intervalul considerat. Perioada de timp  $(0, t)$  este intervalul în care "debitorul" își onorează datoriile  $B(0) e^{rt}$ , adică:

$$B(0) e^{rt} - e^{rt} \int_0^t m(\theta) e^{-r\theta} d\theta = 0 \text{ sau } B(0) = \int_0^t m(\theta) e^{-r\theta} d\theta \quad (55)$$

din ipoteza că  $m(\theta) = m = \text{cost}$  rezultă:

$$B(0) = m \int_0^t e^{-r\theta} d\theta = -\frac{m}{r} e^{-r\theta} \Big|_0^t = \frac{m}{r} (1 - e^{-rt}) \quad (56)$$

Apariția de noi valori, servicii necesită creșterea masei monetare. Creșterea masei monetare, volumul investițiilor (datoriilor) sunt în funcție de volumul emisiilor monetare  $(s)$ , adică  $m = m(s)$ ;  $B = B(s)$ . În acest caz, evoluțiile creșterilor financiare pot fi formalizate astfel:

$$B' - rB = [\mu + (m - r)x] m(s) \quad (57)$$

unde:  $\mu$  - eficiența investițiilor;  $r$  - costul creditelor;  $x$  - cota-parte a împrumuturilor în disponibilul de resurse. Creșterea nejustificată a masei monetare nu are acoperire cu bunuri și servicii create de investiții (datorii), contribuind la reevaluarea bunurilor și serviciilor la o altă scară de prețuri, la devalorizarea banilor (rigla de gumă). Pornind de la ipoteza că emisia de bani  $m(s) = s$ , soluționăm ecuația diferențială:

$$B'(s) - rB(s) = -\rho s, \text{ unde } \rho = (\mu + (m - r)x) \quad (58)$$

$$\begin{aligned} \text{Notăm: } B(s) &= U(s) V(s); B'(s) = U'(s) V(s) + U(s) V'(s); \\ V(s) (U'(s) - rU(s)) + U(s) V'(s) &= -\rho s \end{aligned} \quad (59)$$

Din condiția  $\frac{dU(s)}{ds} - rU(s) = 0$  determinăm  $U = e^{rs}$ ;  $dV = -\rho s e^{-rs} ds$ ;

$$V = -\rho \int s e^{-rs} ds = -\rho \left( -\frac{s}{r} e^{-rs} + \frac{1}{r} \int e^{-rs} ds \right) = -\rho \left( -\frac{s}{r} e^{-rs} - \frac{1}{r^2} e^{-rs} \right) + c \quad (60)$$

$$U(s) V(s) = B(s) = \rho \left( \frac{s}{r} + \frac{1}{r^2} \right) + c e^{rs} \quad (62)$$

Pentru  $s = 0$ ;  $B(0) = \frac{\rho}{r^2}$ ;  $c = B(0) - \frac{\rho}{r^2}$

$$B(s) = \rho \left( \frac{s}{r} + \frac{1}{r^2} \right) + (B(0) + \frac{\rho}{r^2}) e^{rs} = (B(0) - \frac{\rho}{r^2}) e^{rs} + \frac{\rho}{r} s + \frac{\rho}{r^2} \quad (63)$$

Către sfârșitul anului 2010, conform calculelor noastre, emisiile de dolari SUA depăși-seră 5,1 trln., adică peste 8,5% din necesar. Creșterea emisiilor de dolari SUA  $\frac{dB(s)}{ds}$  a fost motivată de creșterea prețurilor, de apariția unui sistem neproductiv constituit din bule financiare. Creșterea emisiilor de dolari SUA  $r B(s)$  este necesară pentru acoperirea cu bani a creșterii volumului de mărfuri și servicii  $(\mu + (m - r) x) m(s) = \rho m(x)$  și creșterea volumului „serviciilor parazitare” a bulelor financiare  $\frac{dB(s)}{ds}$ .

Din funcția  $B(s) = (B(0) - \frac{\rho}{r^2}) e^{rs} + \frac{\rho}{r} s + \frac{\rho}{r^2}$  determinăm creșterea următoare:

$$\frac{dB(s)}{ds} = \frac{r^r B(0) - \rho}{r} e^{rs} + \frac{\rho}{r} \quad (71), \text{ care către sfârșitul anului 2010 a constituit}$$

peste 5,1 trln dolari SUA. Notăm aceste creștere prin  $K$ . Deci:

$$\frac{r^r B(0) - \rho}{r} e^{rs} + \frac{\rho}{r} = K \quad (64)$$

de unde determinăm:  $s = \frac{1}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho}$ . Volumul emisiilor de  $r$  dolari SUA:

$$B(s) = \frac{r^r B(0) - \rho}{r^2} e^{\frac{1}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho}} + \frac{\rho}{r} \frac{1}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho} + \frac{\rho}{r^2} = \frac{1}{r} \left( K + \frac{\rho}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho} \right) \quad (65).$$

$$\text{Creșterea emisiilor de dolari SUA } rB(s) = K + \frac{\rho}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho} \quad (66)$$

este constituită din creșterea de bani neacoperită cu bunuri și servicii nou-create  $(\frac{dB(s)}{ds} = K)$  și volumul de bani generat de creșterea volumului produselor finite

$(\frac{\rho}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho})$ . Din relația  $m\rho + K = rB(s)$  obținem:

$$m\rho + K = K + \frac{\rho}{r} \frac{\rho}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho} \quad (67)$$

$$\text{Sau } m = \frac{1}{r} \ln \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho}; \quad \frac{rK - \rho}{r^r B(0) - \rho} = e^{mr} \quad (68)$$

$$\rho = \frac{r^r B(0) e^{mr}}{e^{mr} - 1} - \frac{r}{e^{mr} - 1} K \quad (69)$$

Situația financiară a pieței este determinată de un număr enorm de mare de factori. Creșterea sau reducerea lichidităților financiare “programează” similar grupuri de participanți la piață, contribuie la crearea clusterelor de “vanzători”, “cumpărători”. Schimbările cantitative ale elementelor sistemului pieței financiare conduc la percolarea pieței, adică la modificări calitative ale structurii sistemului, după care inevitabil urmează criza lichidităților. O încercare de depășire a situațiilor de crize financiare poate fi crearea unor fonduri bănești care aparțin unei uniuni economice (de exemplu UE) și care sunt destinate a fi folosite în vederea atingerii



unui anumit scop (de exemplu, a asigurării creșterii PIB al țării respective). Utilizarea optimă a unui astfel de fond de lichidități poate fi realizată în baza soluționării problemei: este cunoscut volumul fondului bănesc ( $B$ ); în uniunea economică sunt incluse  $j$  state,  $j=1,2,\dots,n$ ; necesitățile  $m_j$  de resurse financiare ale fiecărui stat sunt mărimi aleatoare pentru care sunt cunoscute funcțiile repartiției exponențiale a probabilităților cu parametrii  $a_j$ ; sunt cunoscute eficiențele specifice (la o unitate de resurse financiare)  $\rho_j$ ; sunt cunoscute ratele reducerilor PIB  $\rho_j^{(1)}$  în caz de neacordare a unui suport financiar din fondul Uniunii Economice; sunt cunoscute pierderile specifice  $\rho_j^r$  în cazul utilizării iraționale a suportului financiar acordat statului  $j$  de către Uniunea Economică. Se pune problema: a determina distribuția resurselor financiare care va asigura creșterea maximă a PIB a Uniunii Economice (sunt cunoscute pierderile specifice  $\rho_j^r$  în cazul utilizării iraționale a suportului financiar acordat statului  $j$  de către uniunea economică); a determina distribuția resurselor financiare care va asigura creșterea maximă a PIB a uniunii economice.

Notăm prin  $\mu_j$  – volumul resurselor financiare, acordat statului  $j$  de către Uniunea Economică. Determinăm creșterea PIB pentru fiecare stat  $j$  din Uniunea Economică:

$$\begin{aligned}
\Delta Y_j &= \rho_j m_j \int_{m_j}^{\infty} a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j + \rho_j \int_0^{m_j} \mu_j a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j - \rho_j^{(1)} \int_{m_j}^{\infty} (\mu_j - m_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j - \rho_j^{(2)} \times \\
&\times \int_0^{m_j} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j = \rho_j \int_{m_j}^{\infty} m_j a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j + \rho_j \int_0^{m_j} \mu_j a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j - \rho_j \int_{m_j}^{\infty} \mu_j a_j e^{-a_j \mu_j} \times \\
&\times d\mu_j - \rho_j^{(1)} \int_{m_j}^{\infty} (\mu_j - m_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j - \rho_j^{(2)} \int_0^{m_j} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j + \rho_j^{(2)} \int_{m_j}^{\infty} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} \times \\
&\times d\mu_j = \frac{\rho_j}{a_j} - \rho_j^{(2)} m_j + \frac{\rho_j^{(2)}}{a_j} + \rho_j^{(2)} \int_{m_j}^{\infty} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j - \rho_j^{(1)} \int_{m_j}^{\infty} (\mu_j - m_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j + \\
&+ \rho_j \int_{m_j}^{\infty} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j = \frac{\rho_j}{a_j} - \rho_j m_j + \frac{\rho_j^{(2)}}{a_j} + (\rho_j^{(2)} + \rho_j + \rho_j^{(1)}) \int_{m_j}^{\infty} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} \times
\end{aligned} \tag{70}$$

Creșterea PIB al UE constituie:

$$\Delta Y = \sum_{j=1}^n \left( \frac{\rho_j}{a_j} - \rho_j^{(2)} m_j + \frac{\rho_j^{(2)}}{a_j} + (\rho_j^{(2)} + \rho_j + \rho_j^{(1)}) \int_{m_j}^{\infty} (m_j - \mu_j) a_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j \right) \tag{71}$$

Pentru soluționarea problemei elaborăm funcția Logrange:

$$L = L = \sum_{j=1}^n \Delta y_j + \lambda \left( \sum_{j=1}^n m_j - B \right) \tag{72}$$

Valorile optime satisfac sistemul de ecuații:

$$\left\{ \frac{\partial L}{\partial m_j} = -\rho_j^{(2)} + \left( \rho_j^{(2)} + \rho_j + \rho_j^{(1)} \right) \int_{m_j}^{\infty} m_j e^{-a_j \mu_j} d\mu_j + 0 \right. \tag{73}$$

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

$$\text{Deci: } \frac{\partial L}{\partial \lambda} = \sum_{j=1}^n m_j - B = 0 \quad (74)$$

Determinarea valorilor optime  $m_j$  de acordare a unor suporturi de resurse financiare deficile de către fondul bănesc poate doar amâna, dar nu și evita criza financiară. De ajutoare financiare în mare măsură profită sistemul bancar, *bulele financiare*, care pe fondul creșterii în continuare a prețurilor creează premisele apariției inevitabile a crizelor financiare. Utilizarea optimă a fondului bănesc poate fi exemplificată. În acest scop, admitem cunoscute următoarele date exogene:  $B = 4100$  mlrd. dolari SUA;  $j = 1, 2, 3$  (de exemplu SUA, Japonia, UE);  $a_1 = 0,0025$ ;  $a_2 = 0,0012$ ;  $a_3 = 0,0007$ ;  $\rho_1 = 80$ ;  $\rho_2 = 60$ ;  $\rho_3 = 70$ ;  $\rho_1^{(1)} = 48$ ;  $\rho_2^{(1)} = 48$ ;  $\rho_3^{(1)} = 4$ ;  $\rho_1^{(2)} = 32$ ;  $\rho_2^{(2)} = 27$ ;  $\rho_3^{(2)} = 27$

Valorilor optime  $m_1^*$ ;  $m_2^*$ ;  $m_3^*$  satisfac sistemul de ecuații:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial m_1} = -\rho_1^{(2)} + (\rho_1^{(2)} + \rho_1 + \rho_1^{(1)}) \int_{m_1}^{\infty} m_1 e^{-q_1 \mu_1} d\mu_1 + \lambda = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial m_2} = -\rho_2^{(2)} + (\rho_2^{(2)} + \rho_2 + \rho_2^{(1)}) \int_{m_2}^{\infty} m_2 e^{-q_2 \mu_2} d\mu_2 + \lambda = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial m_3} = -\rho_3^{(2)} + (\rho_3^{(2)} + \rho_3 + \rho_3^{(1)}) \int_{m_3}^{\infty} m_3 e^{-q_3 \mu_3} d\mu_3 + \lambda = 0 \\ m_1 + m_2 + m_3 = B \end{cases} \quad (75)$$

Sau

$$\begin{cases} -\rho_1^{(2)} + (\rho_1^{(2)} + \rho_1 + \rho_1^{(1)}) \frac{m_1}{q_1} e^{-q_1 m_1} + \lambda = 0 \\ -\rho_2^{(2)} + (\rho_2^{(2)} + \rho_2 + \rho_2^{(1)}) \frac{m_2}{q_2} e^{-q_2 m_2} + \lambda = 0 \\ -\rho_3^{(2)} + (\rho_3^{(2)} + \rho_3 + \rho_3^{(1)}) \frac{m_3}{q_3} e^{-q_3 m_3} + \lambda = 0 \\ m_1 + m_2 + m_3 = B \end{cases} \quad (76)$$

Substituind datele inițiale obținem:

$$\begin{cases} e^{-0,0025 m_1} = K(\text{const}) \\ e^{-0,0012 m_2} = K \\ e^{-0,0007 m_3} = K \\ m_1 + m_2 + m_3 = 4100 \end{cases} \quad \triangleright \quad \begin{cases} m_1 = 0,48 m_2 \\ m_1 = 0,28 m_3 \\ m_2 = 0,58 m_3 \\ m_1 + m_2 + m_3 = 4100 \end{cases} \quad \triangleright \quad \text{unde } m_1 = 610; m_2 = 1280; m_3 = 2210 \quad (77)$$

Creșterile PIB în profilul componentelor Uniunii Economice constituie:

$$\Delta Y_j = \frac{\rho_j}{a_j} - \rho_j^2 m_j + \frac{\rho_j^2}{a_j} + (\rho_j^2 + \rho_j + \rho_j^{(1)}) \left(-\frac{1}{a_j} e^{-q_j m_j}\right) \quad (78)$$

$$\begin{aligned} \Delta Y_I &= \frac{80}{0,0025} + \frac{32}{0,0025} - 32 \times 610 + (32 + 80 + 48) \times \left(-\frac{1}{0,0025} \times e^{-0,0025 \times 610}\right) = \\ &= 32000 + 12800 - 19520 - 64000 \times e^{-1,525} = 25280 - 64000 \times 0,22 = 11200 \end{aligned} \quad (79)$$

$$\Delta Y_2 = \frac{60}{0,0012} + \frac{27}{0,0012} - 27 \times 1280 + (27 + 60 + 48) \times \left( -\frac{e^{-0,0012 \times 1280}}{0,0012} \right) = \quad (80)$$

$$= 50000 + 22500 - 34560 - 112500 \times e^{-1,536} = 37940 - 112500 \times 0,22 = 13190$$

$$\Delta Y_3 = \frac{70}{0,0007} + \frac{27}{0,0007} - 27 \times 2210 + (27 + 70 + 4) \times \left( \frac{e^{-0,0007 \times 2210}}{0,0007} \right) = \quad (81)$$

$$= 100000 + 38570 - 57670 - 144286 \times e^{-1,547} = 80900 - 144286 \times 0,22 = 49160$$

Utilizarea optimă a fondului bănesc a Uniunii Economice în volumul de 4100 mlrd. dolari SUA a contribuit la creșterea PIB al Uniunii cu  $11200 + 13190 + 49160 = 73550$  mlrd. dolari SUA.

### **Concluzii**

Economia de piață este un sistem economic mult vulnerabil. Piața, cu cererea și oferta ei, nu poate conduce la realizarea unui echilibru economic, la evitarea crizelor financiare. Sistemul financiar mondial, din considerente teoretice, este un sistem perfect; din considerente practice este utopic. Crizele financiare globale pot fi (probabil) atenuate, în viziunea noastră, numai după crearea unui mecanism de implicare administrativă în activitățile bancare al unor structuri mondiale. Sistemul financiar actual nu poate fi considerat sistem autoreglat. Regulator servește “haosul”, generator de crize economice globale. În sistemul bancar mondial lipsesc mecanismele de sancționare a băncilor ce acordă credite într-un volum de zeci de ori ce depășesc volumul activelor proprii; care inițiază și susțin financiar tot felul de piramide financiare, distragerea activelor financiare de la procesele productive. Evoluția factorilor ce conduc la percolarea pieței financiare poate fi formalizată, descrisă în limbajul simbolurilor.

Modelarea funcționării pieței financiare permite obținerea unor prognoze, cuantificarea trendurilor negative; poate fi pusă la baza unor concepte, principii în procesele de elaborare a mecanismelor de intervenție administrativă a structurilor guvernamentale în activitățile piramidelor financiare, bancare; contribuie la perfecționarea sistemului de evidență contabilă a fluxurilor financiare; permite utilizarea metodelor de programare matematică în soluționarea celor mai diverse probleme de optimizare, de utilizare optimă a fondurilor bănești [4]. Crizele financiare globale sunt inevitabile în condițiile sistemului bancar actual. Afirmația încă nu înseamnă că este imposibilă perfecționarea sistemului. La baza perfecționării sistemului bancar mondial trebuie pus principiul: fiecare își “duce valiza” proprie. Adică, este necesar a exclude practica de ajutor financiar acordat băncilor din contul societății; băncile trebuie să-și creeze, în mod obligatoriu, fondul de “salvare”; nu trebuie să acorde credite ce depășesc activele acestora.

### **Bibliografie:**

1. The Economist (June 3d, 2010) Time for a Rent Cut L. 2010.
2. Kesten H. What Is Percolation // Notices to AMS 2006 vol.53. N5.
3. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money N.Y. Harcourt-Brace, 1936.
4. Maximilian Silvestru “Modelarea proceselor economice”. Chisinau: ULIM, 2007.
5. Mankiw N.Gregory, Macroeconomics, Harvard University, Worth Publishers, 2007, p.251.

**Recenzent: Gheorghe Mișcoi, dr. hab., prof. univ., membru cor. AȘM**

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФОРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Юрий КРОТЕНКО, д-р хаб., ULIM,  
Ирина ТОЛМАЧЕВА, drd., ULIM.**

*Are examined forms of economic integration, analyzed theoretical approaches to determining the forms of economic integration. Is offered a classification of forms of integration of states and grouping of countries into the global economy.*

**Ключевые слова:** мировая экономика, международные экономические отношения, экономическая интеграция, формы интеграции.

В условиях нарастания экономической неопределенности в тенденциях развития мировой экономики наблюдается углубление и развитие интеграционных связей в различных регионах мира. Обострение проблем государственных кредитных долгов и несбалансированности бюджетов стран еврозоны и Евросоюза происходит в условиях внутренней консолидации членов этих объединений и стремлении стран-соседей (Исландия, Македония, Турция, Хорватия, Черногория и др.) к присоединению к сообществам. В это же время страны Южной и Центральной Америки 2 декабря 2011 года организовали Сообщество латиноамериканских и карибских государств (Community of Latin American and Caribbean States, CELAC). Активизировались взаимоотношения на территории Евразийского экономического сообщества в рамках таможенного союза и в связи с решением (11 ноября 2011 года) о формировании евразийской экономической комиссии и Единого экономического пространства.

Активизация деятельности в рамках региональных интеграционных группировок определено их местом и ролью в мировой экономике, которые обусловлены широкой гаммой факторов внешнего и внутреннего воздействия на интеграционные сообщества. Необходимо созревание объективных предпосылок к интеграции самостоятельных экономических структур в более крупные сообщества с одновременной утратой членами сообщества части своих суверенных прав. С углублением интеграции, количество утраченных суверенных прав возрастает. В мировой практике процесс формирования региональных интеграционных группировок совершается в организационных формах, которые были классифицированы и ранжированы.

Общепринято считать базисной классификацию интеграционных группировок Бела Баласса (Balassa Bela), приведенную им в «Теории экономической интеграции» в 1961 году. Он выделил пять форм (forms) экономической интеграции: зона свободной торговли (free-trade area), таможенный союз (customs union), общий рынок (common market), экономический союз (economic union) и полная экономическая интеграция (complete economic integration) [1, с. 2]. В последствии эту базисную классификацию исследователи во всем мире неоднократно пытались видоизменить и по своему интерпретировать.

Рассмотрим подходы к данной проблематике, встречающиеся в теории и практике международной (региональной) интеграции в последние годы. Так, главный эксперт по вопросам отношений ЕС-РФ Российско-Европейского Центра экономической политики Д-р Кристер Пурсиайнен считает эти пять понятий типами экономической интеграции, определяя низшую из них свободной торговой зоной [11, с.7]. Обуховский В.В. переводит со ссылкой на Баласса высшую ступень как «стадию тотальной экономической интеграции» [10, с. 30]. Батманова Е.С. и Томилов П.С. выделяют четыре формы международной экономической интеграции, без пятой «полной» ее составляющей, но трансформируя четвертую высшую ступень в «экономический и валютный союз» [2, с. 26]. Суэтин А.А. также считает зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз четырьмя основными формами международной экономической интеграции. При этом он отождествляет формы с понятием «ступени (стадии) единого интеграционного процесса» [13, с. 280-281].

Авторская группа под редакцией Е.Ф. Жукова выделяет пять основных видов интеграционных объединений, четыре первых из которых соответствуют формам Баласса, а пятая высшая ступень региональной интеграции представляется в виде «политического союза». При этом ЕС, НАФТА, ЕАСТ и др. сообщества представлены как «международные экономические объединения интеграционного типа в основных регионах и на континентах». Причем СНГ в эту классификацию не включается, а рассматривается авторами внесистемно [8, с. 194-195].

Коллектив авторов под руководством Рыбалкина В.Е. [9, с.135-136], а также Зверев Ю.М. считают совокупность зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка и экономического союза, основными видами интеграционных объединений. При этом он, например, называет данные формы (виды) также и «типами интеграционных объединений» [5, с.27, 28].

Евдокимов А.И. и др. различают пять ступеней или последовательных этапов развития интеграционных процессов (1. зона свободной торговли, 2. таможенный союз, 3. единый или общий рынок, 4. экономический и валютный союз), перечисляя и раскрывая лишь четыре понятия [7, с.502].

В последние годы в классификации форм международной (региональной) экономической интеграции проявились некоторые новые тенденции. С точки зрения интернетовского издания «гlossарий» выделяются шесть форм (стадий) экономической интеграции: преференциальная зона, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, полная интеграция [15]. Интернет энциклопедия «Википедия» на русском языке приводит шесть интеграционных форм: преференциальная зона, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, экономический и валютный союз [16].

В современной западной экономической практике сформировалось сегодня представление о следующей периодизации этапов (stages) экономической интеграции:

1. Преференциальная торговая зона (Preferential trading area);
2. Зона свободной торговли, валютный союз (Free trade area, Monetary union);
3. Таможенный союз, общий рынок (Customs union, Common market);
4. Экономический союз, таможенный и валютный союз (Economic union, Customs and monetary union);
5. Экономический и валютный союз (Economic and monetary union);
  - Финансовый союз (Fiscal union);
6. Полная экономическая интеграция (Complete economic integration) [17].

Одним из основных принципиальных моментов классификаций последних лет является выделение преференциальной торговой зоны в самостоятельную форму. Это сравнительно новая форма интеграции, сегодня широко используется в практической сфере интеграционных процессов, в частности, во взаимоотношениях ЕС с его внешними партнерами. В качестве примера можно привести практику ЕС по предоставлению льгот и приоритетов предприятиям и организациям Республики Молдова в целях создания благоприятных условий их деятельности. Эти автономные торговые преференции предполагают постепенное повышение импорта молдавской продукции, "чувствительной" для рынка ЕС. При этом квоты на импорт последовательно увеличиваются. Система автономных торговых преференций, введенная в 2008 году, представляет собой этап в подготовке к созданию зоны углубленной и всеобъемлющей свободной торговли между РМ и ЕС (первой формы интеграции - зоны свободной торговли по классификации Белы

Баласса). В 2011 году Молдова готовится начать с ЕС переговоры по созданию зоны свободной торговли, что предполагает 5-7 летний переходный период в формировании этой интеграционной организационной формы. Поэтому, с нашей точки зрения, выделение теоретического понятия «преференциальная торговая зона» в самостоятельную форму интеграционных процессов сегодня полностью оправдано практической деятельностью интеграционных сообществ.

Вторым принципиально важным моментом современной международной экономической интеграционной практики является невозможность описания различных экономических состояний сообществ высшего уровня через понятие «экономический союз». От экономического союза до состояния полной экономической интеграции пролегал несколько промежуточных состояний, в том числе связанных и с валютной системой сообщества и с единой налогово-бюджетной политикой, и с рядом других весьма чувствительных для стран-участников сфер (социальная, пенсионная и др.).

Так, Евдокимов А.И. и др., например, считают, что «все четыре этапа реально прошла лишь одна международная интеграционная группировка» [7, с.502]. По мнению этих авторов ЕС сегодня это экономический и валютный союз. Вообще в современной учебной и научной литературе по проблемам международной (региональной) экономической интеграции достаточно устойчиво мнение о пребывании ЕС, как экономической группировки, на стадии (этапе) экономического союза. При этом обычно упускается из вида то, что валютный союз в ЕС носит усеченный характер (в зону евро даже в среднесрочной перспективе не смогут войти остальные 10 из 27 стран-членов ЕС). Более того, премьер-министр Венгрии, председательствующей в ЕС в первом полугодии 2011 года, высказал мнение, что в современной ситуации условия присоединения к зоне евро для этих 10 стран ЕС будут ужесточены и им будет сложнее попасть в зону евро. Однако более важно то, что в ЕС сегодня отсутствуют единая налогово-бюджетная политика сообщества [12], что, кстати, отразилось в долговом кризисе и проблеме бюджетных дефицитов отдельных стран ЕС.

Деятельность современных экономических сообществ, в том числе ЕС, как наиболее продвинутого из них, свидетельствует о невозможности однозначной трактовки в практике функционирования современных международных экономических интеграций таких понятий как «экономический», «экономический и валютный», «финансовый», а также «налогово-бюджетный» союз. Кризис 2008-2010 годов, и особенности развития экономики ЕС в 2011 году выявили серьезные проблемы в этом плане. Повседневные толкования экономической деятельности ЕС в форме «экономического», «экономического и валютного» союза не в полной мере объясняют суть происходящих процессов. В условиях бюджетного кризиса и проблем с государственными внешними заимствованиями в ряде стран членов ЕС в 2010-2011 годах, выявилось, что европейское экономическое сообщество не вступило еще в стадию «полная экономическая интеграция» (complete economic integration) в трактовке Беды Баласса. Более того, по нашему мнению, преждевременно считать ЕС группировкой находящейся на стадии (в форме) «экономического союза» либо «экономического и валютного союза». Это скорее стадия начального, но достаточно продолжительного этапа реализации интеграционных устремлений европейцев к форме экономического союза. Союзу, в котором постепенно решаются, но пока не преодолены все препятствия на пути интеграции в валютной, бюджетной, финансовой, налоговой, социальной, пенсионной и иных сферах. По существу речь идет о разноскоростной интеграции по горизонтали и по вертикали сообщества.

Международная практика разноскоростной интеграции в валютной сфере показывает нам полярные примеры. Так, евро, например, имеет ограниченное хождение в таких странах как Франция (Новая Каледония, Французская Полинезия, Уоллис и Футуна), Нидерланды (Аруба, Кюрасао, Синт-Мартен, Карибские Нидерланды), Италия (Кампионе-д'Италия), Кипр (Турецкая Республика Северного Кипра). Не стал пока евро национальной валютой для 10 из 27 стран ЕС (Великобритания, Швеция, Дания, Польша и др.).

С другой стороны, евро является валютой Черногории, Косово, Ватикана, Андорры, Монако и ряда других малых стран. Аналогичные примеры есть и в других регионах и интеграционных объединениях. Так, два из четырех члена ЕАСТ (Швейцария и Лихтенштейн) применяют швейцарский франк (CHF), марокканский дирхам (dirham, MAD) имеет хождение в Марокко и Западной Сахаре. Франк африканского финансового сообщества (Communaute Financiere Africaine franc, XOF) действует в Бенине, Буркина-Фасо, Бурунди, Гвинее-Биссау, Кот-д'Ивуаре, Мали, Нигере, Сенегале и Того. Восточно-Карибский доллар (East Caribbean dollar, XCD) используют Доминиканская Республика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия. Франк Финансового сотрудничества в Центральной Африке (Cooperation Financiere en Afrique Centrale franc, XAF) имеет хождение в Габоне, Камеруне, Конго, Чаде и Экваториальной Гвинее [14]. Указанные страны и сообщества находятся на разных этапах интеграционного процесса, в его разных формах, но роднит их совместное использование одной валюты. Это реальное состояние фактически не учитывается в классической группировке сообществ по формам международной экономической интеграции.

Поэтому можно констатировать, что классический подход к формам международной экономической интеграции недостаточно отвечает современному состоянию мировой экономики и международных экономических отношений. Такой облегченный классический подход был обоснован в 1961 году, когда еще не были ясны возможные риски в развитии интегрирующихся элементов экономических сообществ. Современная практика ЕС, СНГ, НАФТА, экономических группировок Азии и Африки свидетельствует о большом разнообразии переходных состояний в формах международной (региональной) экономической интеграции.

В этой связи мы считаем необходимой более детальную группировку, учитывающую современное состояние интеграционных процессов в мировой экономике. Так, по нашему мнению, в традиционной классификации Бела Баласса между двумя наиболее развитыми формами международной экономической интеграции (экономический союз и полная экономическая интеграция) следует выделить два дополнительных структурных компонента («экономический и валютный союз», а также «финансовый союз»). Сказанное, однако, приводит нас к фундаментальному положению об отсутствии ярко выраженного ранжирования в интеграционных формах и более широкому трактованию теории разноскоростного интеграционного развития. Очевидно, что достижение полной экономической интеграции требует решения совокупности разнородных проблем и прохождения большого числа последовательных этапов, структурировать которые в настоящее время целесообразно с большой степенью условности.

При всей видимой завершенности представленного подхода в определении форм (стадий) международной экономической интеграции, следует констатировать, что на экономической ступени интеграционный процесс не завершается. За любой полной экономической интеграцией (Complete economic integration) видится следующая ступень (этап, стадия, форма)

трансформации экономического сообщества в "политический союз". Именно политический союз в состоянии завершить интеграционные процессы на уровне конкретного региона (субрегиона) и создать предпосылки перехода к формированию новой более масштабной экономической группировки в направлении обустройства глобального экономического сообщества.

Важно отметить масштабность формирования новых экономико-политических структур. Идеи соединенных штатов Европы, панафриканизма, латиноамериканского сообщества захватывают сегодня огромные территории, глобальных экономико-политических участников интеграционных процессов. Такие глобальные подвижки, безусловно, не могут проходить по единому сценарию, но общая структурная цепь может и обязана быть выстроена в методологическом плане.

По нашему мнению, в теории международной экономической интеграции следует разграничивать понятия «форма» и «ступень». Необходимость подобного разделения заложена как общеметодологическим философским подходом к содержанию данных терминов, так и практической составляющей процессов международной экономической интеграции, разноскоростным развитием отдельных внутренних элементов интеграционной системы. Мировой опыт свидетельствует, о возможности разноскоростного развития интеграционных процессов, когда внутри сообщества развиты элементы общего рынка (в перемещении товаров, рабочей силы, капитала), но не оформлены полностью единые таможенные требования к третьим странам. На практике границы между указанными формами интеграционных сообществ достаточно условны, хотя в идеальной ситуации их развитие может идти по восходящей - от зоны свободной торговли к экономическому союзу и такую периодизацию в принципе возможно допускать. Находясь на различных ступенях экономико-политического развития страны-члены интеграционного сообщества, могут использовать единую интеграционную форму. И наоборот.

В теории международных экономических отношений нередко предлагается классифицировать страны мировой экономики на три группы: индустриальные страны; страны с переходной экономикой; развивающиеся страны [5, с.15]. Не углубляясь в причинно-следственный механизм этой и подобных группировок, отметим, что даже с первой группой «индустриальные страны (industrial countries), или развитые страны Запада» не все однозначно. Как известно, в глобальной экономике доля услуг составляет примерно 65% от валового мирового продукта [3, р.11]. В развитых странах удельный вес сферы услуг еще выше. По данным ЦРУ, в середине 2011 года доля услуг в экономике США составила 79,1%, во Франции – 71,8%, в Японии – 69,8%, в Германии – 67,8%, а в среднем по ЕС – 66,7%. С другой стороны, при средней по мировой экономике доле промышленности в 21,5% в Малайзии она составляет 36%, на Тайване – 35,9 %, в России – 31,9%, в Сингапуре – 30,2%, в Иране – 31%, а в среднем по ЕС – 27,7% [14]. Поэтому, по нашему мнению, нет никаких оснований относить развитые страны к индустриальным. Тем более, что есть немало иных терминов (постиндустриальные, страны креативной экономики и др.).

Условна и группа стран «с переходной экономикой», применяемая сегодня Организацией объединенных наций (ООН). Если в 1990-е годы подобная группировка имела под собой основание, то сегодня она фактически трансформировалась в территориальную группу стран, состоящую из членов СНГ, Грузии и Монголии, серьезно различающихся по своему сравнительному экономическому потенциалу. По показателю ВВП на душу населения по ППСВ в 2010 году эту группу входили Россия (US\$ 15,8 тыс.), Молдова (US\$ 3,1 тыс.) и Таджикистан (US\$ 1,9 тыс.). Заметим, что у Таджикистана



показатель доходов на душу населения составляет лишь 18% от среднемирового уровня. Это на 75% превышает критерий Всемирного банка по методу Атласа (Atlas method) – US\$ 1086 для исключения из группы «наименее развитых стран» (LDS) [6]. Заметим, что ООН в группу стран с переходной экономикой включает наряду с 12 странами, относимыми к СНГ, также и 7 стран Юго-Восточной Европы (в том числе Румынию, Болгарию, Сербию и др.).

Фактически группы развитых стран и стран с переходной экономикой сравнительно небольшие. В результате в третью группу (развивающиеся страны) оказались включены 163 страны (73% от классифицированных ООН). Это свидетельствует о некоторой несбалансированности данных классификаций (и базирующейся на понятии индустриальные, и на понятии развитые страны).

Для понимания сути и перспектив региональных экономических интеграционных процессов важной представляется группировка стран мировой экономики на "центр" "полупериферию" и "периферию". Это обычная практика при исследовании проблем мировой экономики и международных экономических отношений [5, с.26]. Однако, по нашему мнению, группы в данной классификации слишком разнородные, что не позволяет в полной мере раскрыть многообразие связей и взаимодействий стран в рамках глобальной и региональной экономики. В этой связи мы считаем необходимым несколько углубить и расширить данную классификацию. В частности, разделять страны "центра" на глобальные и региональные центры, а группы стран "полупериферии", "периферии" дополнить понятием депрессивные регионы (группа наименее развитых стран).

Центрами мировой экономики являются очаги всемирного развития, лидеры глобального хозяйства. На рубеже тысячелетий в эту категорию включали развитые страны Запада [5, с.26]. Подобная группа выделяется сегодня и в ООН (развитые регионы - Developed regions) численностью 42 страны. В группу «развитые регионы» ООН включает европейские страны (без СНГ), США и Канада в Северной Америке, Япония - в Азии, Австралия и Новая Зеландия - в Океании. Однако эта группа не позволяет четко отразить смысл понятия мировой экономической центр. Последнее десятилетие (2000-2010 годы) показало, что глобальным экономическим центром уверенно становится Китай (вторая экономика в мире, глобальный лидер по объему экспорта, в производстве автомобилей и т.д.). Велики перспективы трансформироваться в глобальный экономический центр у Индии. Наряду с этим ряд стран даже в условиях кризиса успешно трансформируются в региональных лидеров – Бразилия, Россия, Южная Африка, Индонезия и др. Важную роль в региональной экономике играют Южная Корея, Израиль, Турция ряд других стран. С другой стороны ряд развитых стран объединенной Европы сегодня уже трудно отнести к глобальным лидерам или региональным экономическим центрам. Такие страны как Бельгия, Греция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Швеция, Финляндия можно относить к центру лишь в рамках развитого интеграционного объединения (ЕС или, например, в будущих гипотетических Соединенных Штатах Европы). Это связано не только с объемами их ВВП, ВВП на душу населения, доходами населения, развитостью их социальной сферы, но и с возможностью принятия самостоятельных решений вне наднациональных интеграционных структур (Европарламент, Еврокомиссия, европейский центральный банк и др.). Их интеграция и зависимость от наднациональных структур усиливается, собственный суверенитет ограничивается. Общий тренд ведет примерно к тому же, почему не считается глобальным центром штат Калифорния.

Критерием отнесения стран к глобальным центрам должен быть показатель ВВП по паритету покупательной способности валют (ППСВ). Известно немало предложений по интегральной оценке деятельности стран, их объединений, регионов и глобальной экономике в целом. Возможно, что в будущем показатель ВВП необходимо будет дополнить еще одним, или группой показателей. Однако притяжение крупных экономик (размеры абсолютного производства, численность населения) будет оставаться определяющими в выборе центров. Критерием региональных лидеров, способных влиять на страны соседи определяющим образом, очевидно, будет их место на региональном рынке. Здесь важным представляется уровень абсолютного экономического развития (ВВП по ППСВ), но также и конкурентоспособность страны на региональном рынке (ВВП по ППСВ на душу населения). Выбирая показатель ВВП по ППСВ в качестве критерия глобального (регионального) экономического влияния мы опирались на действующую международную статистику. Такие глобальные лидеры по показателю ВВП по ППСВ на душу населения как Катар (88,6 тыс. US\$), Люксембург (81,4), Сингапур (56,5), Норвегия (52,0), Бруней (48,9), ОАЭ (48,8 тыс. US\$) занимают соответственно 58, 95, 40, 46, 119 и 50 место глобального рейтинга ведущих экономик мира. И с другой стороны сложно представить мировую экономику без ее признанных локомотивов США, Китая, Японии, Индии, Германии, России, Великобритании, Бразилии, Франции, занимающих первые девять мест в рейтинге МВФ ведущих глобальных экономик по показателю ВВП по ППСВ [4].

В мировой практике сегодня есть несколько групп (объединений), которые в некоторой мере учитывают такой подход. Это, в частности, постоянные члены Совета безопасности ООН, группы G7, G8, G20, «Квартет» по ближневосточному урегулированию, в которых в той или иной мере учтены экономические показатели деятельности стран, признается их роль и влияние в мировых политических и экономических процессах. С учетом этого страны первой десятки можно отнести к глобальным, а второй десятки к региональным лидерам. Такая группировка, безусловно, не учтет всего разнообразия существующего и перспективного экономического влияния, но позволит ввести ранжирование для целей экономического анализа.

К полупериферии, в частности, Зверев Ю.М. относит большинство стран с переходной экономикой и наиболее "продвинутые" развивающиеся государства - "новые индустриальные страны" [5, с.24]. Мы считаем, что эта группа должна быть четко формализована и математически (статистически) описываться. Соответственно, в нее должны входить страны с показателем ВВП на душу населения, например, более среднего по мировой экономике (10886 US\$ в 2010 году по расчетам МВФ по ППСВ). Периферия мирового хозяйства по нашему мнению должна включать в себя не все развивающиеся страны (Зверев Ю.М.), а лишь слаборазвитые с показателем ВВП на душу населения менее среднего по глобальной экономике.

Группа наименее развитых стран (депрессивные регионы) сегодня фактически утверждена ООН. Официальная группировка ООН выделяет «наименее развитые страны» (Least developed countries - LDCs). В группу LDCs включены 50 стран. Эти государства с крайне низким жизненным уровнем, обычно находящиеся в состоянии конфликтной ситуации. По нашему мнению их нельзя относить к развивающимся странам или периферии, а следует выделить в самостоятельную группу. Для стран этой группы возможно необходимо внешнее управление. Например, с помощью администрации ООН. Опыт аналогичной группировки стран, хотя и с политическим подтекстом, применяет администрация США (например, страны изгои). В предлагаемую

нами депрессивную группу (подлежащую внешнему администрированию) целесообразно включать страны с показателем ВВП на душу населения в день в размере US\$ 3-5 (US\$ 1095 - 1825 в год), либо с показателем ВВП по ППСВ в размере 10-15% от среднемирового уровня (US\$ 1089 - 1634). Согласно данным статистики МВФ за 2010 году в эту группу будет входить 15-25 стран. Это почти вдвое меньше, чем по классификации ООН и ВБ, но зато позволяет на базе математических расчетов сформировать более четкую классификацию всей совокупности стран мировой экономики.

По мере усиления интеграционных процессов в мировой экономике, страны центра (глобального и региональных) будут, по всей вероятности, группировать вокруг себя экономические сообщества совместно с государствами полупериферии и периферии. В начале XXI века говорилось о трех центрах притяжения для периферийных стран (США - Канада, Объединенная Европа, Япония) [5, с. 24]. Сегодня невозможно исследовать проблемы перераспределения сил глобального экономического влияния без Китая и растущих региональных экономик. Именно эти экономики, набрав общую производственную массу и обеспечив достойный уровень жизни населения, станут в обозримой перспективе центрами новых интеграционных экономических группировок. Важно, чтобы они сотрудничали и взаимодействовали, оказывая влияние на полупериферию и периферию, способствуя их развитию и модернизации.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. В современной мировой экономике применяются различные группировки региональных интеграционных форм. Они являются отражением как теоретического, так и прикладного, практического подходов к классификации форм региональных интеграционных объединений.

2. По нашему мнению, классическая пятиуровневая классификация форм экономической интеграции Бела Баласса является базовой, но может быть дополнена элементом низшего уровня: «преференциальная торговая зона».

3. Современная практика ЕС, СНГ, НАФТА, экономических группировок Азии и Африки свидетельствует о большом разнообразии переходных состояний в формах международной (региональной) экономической интеграции. В этой связи целесообразно выделить среди форм классической группировки международной экономической интеграции двух дополнительных элементов (экономический и валютный союз, финансовый союз). Однако, фундаментальным положением в предлагаемой нами классификации является отсутствие ярко выраженного ранжирования в интеграционных формах и более широкая теоретическая трактовка процессов с точки зрения разнотемпного интеграционного развития. Очевидно, что достижение полной экономической интеграции требует решение совокупности разнородных проблем и прохождения большого числа последовательных этапов, структурировать и ранжировать которые следует осуществлять с большой степенью условности.

4. Для более углубленного понимания сути и перспектив региональных экономических интеграционных процессов важной представляется группировка стран мировой экономики на "центр" "полупериферию" и "периферию". Это обычная практика при исследовании проблем мировой экономики и международных экономических отношений. Однако, по нашему мнению, укрупненные группы данной классификации следует детализировать, разделяя страны на "центры" (глобальные и региональные), "полупериферию", "периферию" и депрессивные регионы (группа наименее развитых стран), на базе показателя ВВП на душу населения.

*Литературные источники:*

1. Balassa Bela. The Theory of Economic Integration. Richard D. Irwin. Homewood, IL. 1961. (Library of Congress Catalogue Card No. 61-16921). 308p. – P.2.
2. Батманова Е.С. и Томилов П.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. 2005. УПИ. – 111 с. С. 26.
3. Crotenco Iu. Prioritățile strategiei investiționale a Republicii Mololdova și turismul internațional. // Academia de Studii Economice din Moldova. Revista „Economica”, 2008, №3 (63), p.11.
4. Data refer to the year 2010. World Economic Outlook Database-April 2011, International Monetary Fund. Accessed on April 11, 2011.
5. Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебное пособие. Калининград, Калинингр. ун-т. –2000. – 82 с. – с.24.
6. Least Developed Countries: Criteria for Identification and Graduation of LDCs. [http:// www.unohrrls.org/en/lcd/ related/ 59/](http://www.unohrrls.org/en/lcd/related/59/).
7. Международные экономические отношения: Учебник / А.И. Евдокимов и др. – М.: ТК Велби, 2003. – 552с. - С.502.
8. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева, Л.Т. Литвиненко и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 485 с. – С. 194-195.
9. Международные экономические отношения. Учебник. / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. - М.: Дип. академия при МИД РФ, 1997. – 384 с. – С.135-136.
10. Обуховский В.В. Теории международной экономической интеграции. // Экономика XXI века. 2007. № 1, январь. С.30.
11. Пурсийайнен Кристер. Теории интеграции и рамки отношений ЕС-РФ. Москва. Российско-Европейский Центр экономической политики. 2004. 21 с. – с.7.
12. Орбан: условия присоединения к еврозоне будут ужесточены. 9 февраля 2011. <http://nita-hungary.com/news/a-2086.html>.
13. Суэтин А.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика. Учебник. – М.: КНОРУС, 2008. – 320 с. - с.280-281.
14. The World Factbook. Labor force – by occupation. 2011. // [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html).
15. Экономическая интеграция. [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl\\_sch2.cgi?Rdqtuso.lxqg9!otyljwg.o9](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?Rdqtuso.lxqg9!otyljwg.o9).
16. Экономическая интеграция. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая\\_интеграция](http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_интеграция).
17. Economic integration. Stages. [http://en.wikipedia.org/wiki/Economic\\_integration](http://en.wikipedia.org/wiki/Economic_integration).

*Recenzt: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.*

## **ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФИРМА - ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА В ТУРИЗМЕ**

*Леонид ОСТРОФЕЦ,  
магистр в теологии и туризме,  
ст. преподаватель, ULIM*

*Le progrus intregre dans l'indrustric de turisme ne peut pas etre soutence pour un terme long sont l'utilisatation de la conception manager iale minier ne qui est base sur la science de marketing scieance qui a assure.en comengand avec II moitiü de XX siecle justg'au presentle.U's rytmes soutence de la rïvolution industriale.*

*L'optique de marketing vise les raport entre les firmes et le marche.en concentrant! lai efforts vers le conception production et la rüalisation de produits qui sont attendu par les consomateur et qui assure une haute efficience ïconomique. Le chox des produits turistique des marches, de s polit iq ues des prix, distribution.promotion. combine avec la planification des services en une de la diversification du produit turis tique constitue le but et l'essence d'utilisatation du marketing en forme turistique.Le Aik.est un concept nouveau, sur le quelle les managers du domain turestique ont direct ione leur interet et let attents en vue d'augmente le profit des firmes,*

### **Маркетинговая концепция**

В центре эффективного управления маркетингом лежит маркетинговая концепция, или ориентация на потребителя. Туристские организации, использующие маркетинговую концепцию, изучают желания потребителя и выпускают продукт, который удовлетворит эти желания, и принесёт определённую выгоду. Маркетинговая концепция требует, чтобы менеджер больше заботился о прибыли и качестве продукта, нежели об объёме продаж.

Предположим, что вы собираетесь создать новую главную курортную зону. Это сложный процесс с точки зрения планирования, который требует того, чтобы разрабатываемые проекты базировались на запросах потребителя. Первым делом следует применить маркетинговую концепцию и провести исследования для того,

чтобы понять желания, нужды и потребности данного рынка или потребителя. Зачастую создатели продукта и его потребители имеют разные представления об этих потребностях. Для архитектора гостиница - это сложности освоения используемого пространства, конструкторские проблемы, стиль дизайнера или просто архитектурное сооружение. Потребитель же видит гостиницу как целый ряд выгод - предложение полного комплекса услуг и первоклассной кухни, наличие условий для отдыха и многое другое. Как только определены потребности клиента, задачей является сформулировать стратегию, которая будет соответствовать курорту и его рынку. В современных конкурентных условиях, где у потребителей есть огромный выбор, фирмам следует использовать маркетинговую концепцию.

### **Маркетинговый комплекс**

Программа маркетинга включает в себя ряд факторов, действующих как единое целое. Это стратегический план, маркетинговый комплекс предприятия. Менеджер-маркетолог должен постоянно находиться в поисках наилучшего маркетингового комплекса - сочетания факторов, которые принесут предприятию пользу и выгоду. Маркетинговый комплекс состоит из отдельных факторов, влияющих на осуществление продажи:

1. *Выбор времени.* Праздники, пик сезона, мёртвый сезон, тенденция направления деловой активности, и т.п., должны учитываться
2. *Торговая марка.* Необходимо, чтобы потребитель запомнил ваш продукт. Названия, торговые марки, этикетки, логотипы и другие отличительные знаки содействуют потребителю в распознавании и запоминании информации о вашем продукте.
3. *Упаковка.* Хотя туристические услуги не требуют осязаемой упаковки, она, тем не менее, остаётся важным фактором. Например, перевозка, проживание, любезность и развлечения могут быть совмещены и проданы в едином пакете, либо раздельно. Семейные путёвки и путёвки на одного человека являются другими формами упаковки.
4. *Установление цены.* Оно влияет не только на объём продаж, но и на имидж продукта. Существуют многочисленные способы назначения цены - от цен со скидками до эксклюзивных цен.
5. *Каналы сбыта.* Продукт должен быть доступным для потребителя. Прямые продажи, розничные тур агенты, оптовые тур операторы или их сочетание – это каналы распространения (сбыта) которые необходимо разрабатывать.
6. *Продукт.* Физические свойства и характерные признаки продукта помогают определить его место в конкурентной борьбе и направить его в сторону наиболее эффективных способов и приёмов в этой борьбе.
7. *Имидж.* То, как клиент воспринимает продукт, в большой степени зависит от репутации и качества.
8. *Реклама.* Платная реклама играет решающую роль, и такие вопросы как *где, когда и как* рекламировать, должны быть тщательно подуманы.
9. *Продажа (сбыт).* Продажа внутри страны и за её пределами (внутренняя и внешняя) является необходимой составляющей успеха, и различные технические приёмы при продаже должны быть включены в план маркетинга.
10. *Связи с общественностью - Public Relations.* Даже наиболее тщательно разработанный маркетинговый план провалится без хороших отношений с посетителями, публикой, поставщиками и служащими.

Вышестоящий список делает очевидным тот факт, что работа управляющего маркетингом представляет собой целый комплекс действий. Используя знания о рынке потребителей и о конкуренции, менеджер-маркетолог должен подойти к управлению курортом, имея в наличии подходящий маркетинговый комплекс. Работа управляющего в маркетинге начинается с планирования, которое

позволяет в дальнейшем направлять и контролировать вышеперечисленные факторы.

Определения многих элементов маркетингового комплекса очень часто сводят к термину «4-х Пи» ("the four Ps"), который был впервые определён И. Джеромом Маккарти, автором «Основного Маркетинга» и «Основ маркетинга». Несмотря на то, что «4 Пи» являются упрощением, они, тем не менее, дают простую и чёткую схему, позволяющую рассматривать маркетинг и составлять маркетинговую программу. 4 Пи - это продукт (Product), место или распределение (Place), реклама (Promotion) и цена (Price).

Понятие *продукта* включает не только его характерные признаки, но также и планирование продукта, его разработка, широта выпуска, установление торговой марки и создание упаковки. При планировании продукта должны обязательно учитываться все эти аспекты.

Понятие *места* фактически связано со способами распространения. Какие именно агентства, каналы и учреждения должны быть связаны между собой наиболее эффективно, чтобы обеспечить потребителю лёгкий доступ к приобретению вашего продукта? Где находится подходящее место для продажи вашего продукта?

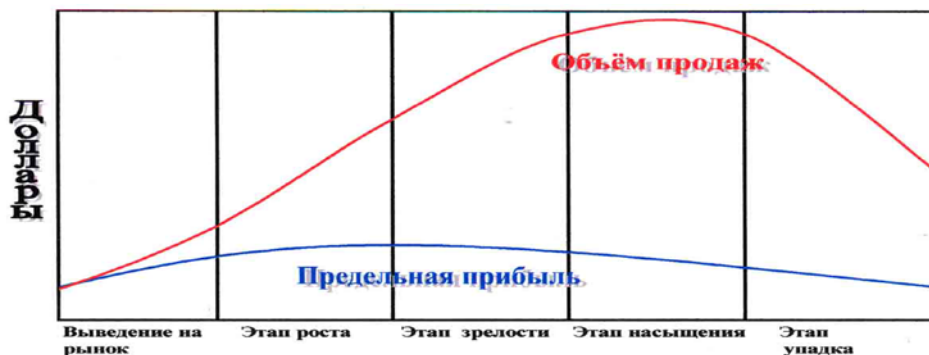
*Реклама* доносит до потенциального потребителя положительные качества продукта, и включает не только рекламирование, но и стимулирование продаж, общественные мероприятия и личную продажу. Для правильного комплекса рекламы используют каждый из этих технических приёмов по мере необходимости, чтобы добиться наиболее эффективной связи между потребителями и фирмой.

*Цена* - это важная переменная величина в маркетинговом комплексе. Правильная цена должна одновременно удовлетворить клиента и соответствовать вашей ориентации на прибыль.

#### **Планирование и разработка продукта**

Цель многих фирм - развитие прибыльной и продолжительной деятельности. Чтобы её добиться, предприятия должны выпускать продукты и услуги, которые будут удовлетворять нужды потребителей, и тем самым они обеспечат себя «повторным» бизнесом. Планирование продукта — основной компонент в процессе развития прибыльной, продолжительной деятельности. При определении планирования часто используют термин «пяти подходящих пунктов»: наличие «подходящего» продукта в «подходящем» месте, в «подходящее» время, по «подходящей» цене, в «подходящих» количествах.

Продукт или товар - это нечто большее, чем сочетание сырых материалов. На самом деле это целый ряд преимуществ и выгод для покупателя. Следовательно, к планированию товара следует подходить с позиции покупателя. Создать подходящую услугу или товар - дело нелёгкое. Желания, нужды и потребности клиента постоянно изменяются, и силы конкурентной среды проносят товары через жизненный цикл таким образом, что товар, прибыльный на одном отрезке времени, проходит через спад и позднее окончательно «умирает»:



Из-за быстроменяющихся потребностей клиентов и постоянных технологических изменений средняя продолжительность жизненного цикла товаров значительно сократилась. Но, несмотря на это схема цикла представляет собой весьма полезный подход в сфере стратегического планирования. У каждой фазы жизненного цикла товара есть определённые маркетинговые особенности.

**ВВЕДЕНИЕ.** Фаза введения в жизненном цикле товара требует высоких расходов на разработку. Наиболее продуктивным временем для рекламы данного продукта или услуги является время, когда эти продукты или услуги новые. Работа в этот период характеризуется высокой ценой, относительно низким уровнем продаж и рекламной деятельностью, направленной на достижение первоначальных целей; на этой стадии жизненного цикла вероятен большой процент неудач.

**РОСТ.** В период роста товар или услуга признается покупателями. Рыночное признание означает, что и продажи, и доходы растут в быстром темпе, часто привлекая на рынок конкурентов. Затраты на рекламу остаются высокими, но акцент в рекламе делается больше на мотивации покупателей относительно уже признанной ими торговой марки, нежели на основном желании попробовать продукт. В течение периода роста число предприятий, продающих товар или услугу, обычно увеличивается. Всё больше конкурентов появляется на рынке, но фирмой осознаётся необходимость в экономии издержек и цены могут немного снизиться.

**ЗРЕЛОСТЬ.** Зрелый продукт хорошо укрепился на рынке. Продажи могут всё ещё увеличиваться, но гораздо более медленными темпами, так как товар уже добился восприятия большинства потенциальных покупателей; прибыли постепенно стабилизируются или снижаются в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов. На этой стадии ЖЦТ (жизненного цикла товара) многие торговые предприятия и фирмы продают товар или услугу, особенно принимая во внимание цену, пытаются определить пути, чтобы упрочиться на рынке. Лыжный курорт является прекрасным примером зрелого товара. После нескольких лет эффективного роста, цены сейчас стабилизировались, и курорты ищут пути, чтобы удержаться на рынке и разнообразить свои услуги.

**НАСЫЩЕНИЕ.** В период насыщения объём продаж достигает своей высшей точки; товар или услуга наиболее глубоко проникают на рынок. Массовое производство и новые технологии делают цену доступной почти для каждого покупателя.

**УПАДОК.** Многие продукты остаются в стадии насыщения многие годы. Тем не менее, большинство товаров уходят из потребления, уступая место новым. На стадии упадка будут иметь место очевидные потери, расходы на рекламу будут снижаться, а конкурентов становится меньше. Хотя для товара существует возможность прочно держаться на данной стадии ЖЦТ, нет смысла удерживать большую долю рынка сбыта, приходящего в упадок. Хорошим примером являются курорты с горячими минеральными источниками. Будучи наилучшими для 20-х

годов, их средства обслуживания теперь не отвечают требованиям клиентов к тому месту, куда следует поехать отдыхать.

#### **Установление цены (Ценообразование)**

Одним из важнейших маркетинговых решений является решение о цене или выборе ценовой стратегии. Цена определяет то, как потребители воспринимают продукт, а также значительно влияет на другие элементы маркетингового комплекса.

У тур фирм существует 3 варианта выбора ценовой стратегии для своего продукта. В первую очередь, они могут установить продукт по рыночной цене, то есть по цене, которую запрашивает за свои продукты подавляющее большинство фирм. Тогда они будут конкурировать вне ценовых рамок. Продажа по цене, равной с конкурентами, помогает избежать снижения цен и сохранить денежные сбережения, при этом клиенты не будут напуганы или недовольны такими ценами. Однако так как на рынке не существует абсолютно одинаковых цен, то невозможно каким-либо образом проследить ценовой спрос на продукты.

Во-вторых, фирмы могут установить цены ниже рыночных. Применяв подобную политику скидок, они добьются репутации предприятий с самыми низкими ценами, тем самым отодвинув конкурентов на задний план. Но чтобы добиться успеха, они должны убедиться, что спрос на их продукт эластичен, в противном случае они выиграют лишь за счёт своих конкурентов и завяжут ценовую войну. Такая стратегия наиболее успешна тогда, когда она базируется на исключении различных услуг. Например, Motel 6 Inc. называется именно так из-за своей первоначальной цены за комнату (размещение) - 6 долларов за ночь. Компания основала свою деятельность придерживаясь философии без прикрас и ненужного лоска, и теперь это одна из передовых гостиничных цепей дешёвого размещения в США.

Третий подход основан на установлении цен, превышающих рыночные. Стратегия высокой цены должна сочетаться с первоклассным сервисом и другими характерными особенностями и удобствами, делающими высокую цену привлекательной. Такой подход требует высокого качества исполнения, что увеличит денежные запасы и прибыль, используемую для рекламы, а также позволит улучшать качество в дальнейшем. В то же время высокие цены сокращают объём продаж, увеличивают дополнительные затраты и способствуют «переключению» клиентов на другие продукты. Тем не менее, многие тур организации, как, например, Риц-Карлтон, Фэйрмонт, Мариотт и Уэстин весьма успешно используют этот подход.

Многие фирмы предпочитают использовать сразу две или три ценовых стратегии и разработать продукт, который подойдёт потребителям в каждом сегменте рынка. Индустрия размещения использует эту стратегию в течение последнего десятилетия. Рамада, Чойс, Мариотт, Холидей Инн и другие разработали продукты, подходящие для широкого круга рыночных сегментов.

Управляющий маркетингом в туризме должен учитывать следующие факторы, влияющие на ценовую политику:

1. *Качество продукта.* Качество продукта реально определяет взаимосвязь между ценой и ценностью(или содержанием) товара. Само собой разумеется, что продукт, представляющий большую пользу и удовлетворяющий больше потребностей покупателя, чем товар конкурентов, может стоить больше.
2. *Отличительные черты(особенности) товара.* Стандартный продукт, не имеющий отличительных черт, либо дает большие возможности для ценового контроля, либо не дает их вовсе. Тем не менее, за новый или отличающийся от других товар можно взять более высокую цену. Корпорация отелей Hyatt (Хайат) отличается, например, своими



- необычными и весьма удобными холлами; это привлекательное новшество в сочетании с превосходным сервисом и условиями позволяет запрашивать более высокие цены.
3. *Усиление конкуренции.* Товар, который можно сравнить с конкурирующим товаром, получает цену в соответствии с ценой товара конкурентов. Цена продукта в какой-то мере определяет его положение на рынке.
  4. *Метод реализации товара.* Цена на продукт может включать в себя соответствующую прибыль для тур операторов, тур агентов или объём продаж компании.
  5. *Тип рынка.* Необходимо учитывать тип и количество возможных покупателей. Если у вас небольшое количество покупателей, значит, цена должна быть достаточно высока для того, чтобы компенсировать ограниченность рынка. Однако вы должны также принимать во внимание покупательную способность и привычки ваших клиентов.
  6. *Стоимость товаров и услуг.* Известно, что цена в конечном итоге должна превышать стоимость, иначе ваш бизнес не выживет. Как ценовые, так и рыночные условия должны служить путеводителем в ценообразовании.
  7. *Затраты на распределение товара.* Стоимость распределения товара тоже должна быть включена в установление цены. К сожалению, во многих случаях эти затраты гораздо труднее просчитать, чем другие виды затрат.
  8. *Прибыль.* Необходимый размер прибыли, входящий в цену продукта, должна превышать оборот, полученный на основе обычных инвестиций для того, чтобы компенсировать риск, связанный с производством.
  9. *Сезонность.* Большинство тур продуктов находится под влиянием сезонности, так как существует ряд факторов, таких, как учебный год или просто привычка проводить отпуск в определённое время года; следовательно, в ценообразовании необходимо обязательно учитывать аспект сезонности.
  10. *Специальные цены (сниженные цены).* Очень часто хорошей стратегией является предложение начальных цен или цен со скидками на определённый период времени для ознакомления покупателей с товаром. Эта стратегия должна быть тщательно спланированной, чтобы, достигнув своей цели, вы не превратили их в постоянные цены со скидками.
  11. *Психологический расчёт.* Повсюду в нашей экономике мы видим психологическое ценообразование, применяемое обычно в установлении цен с нечётными цифрами, такими, как \$0.19; \$0.99; \$19.95; \$29.99. Покупатели хорошо реагируют на нечётные цены, и кажется, что есть что-то определённо магическое в ценах, заканчивающихся на 9.

**СТРАТЕГИЯ СНЯТИЯ СЛИВОК.** В образовании цен на новый продукт или услугу существуют две преобладающие теории, которые называются технологией снятия сливок и установлением цен с глубоким проникновением на рынок. Стратегия снятия сливок заключается в установлении как можно более высокой цены. Не предпринимается никаких попыток по привлечению всего рынка, а только его верхушки, поэтому эти действия носят название «снять сливки». Стратегия заключается в том, чтобы продать товар как можно большему числу покупателей, придерживаясь высокого уровня цен, затем, по мере того, как возрастает сопротивление потребителя к покупке товаров или развивается прямая конкуренция, продавец будет снижать цену шаг за шагом. Типичным результатом

этого подхода являются более высокие доходы и более быстрое возмещение затрат на развитие и рекламу. Такой подход также ведёт к росту конкуренции.

«Снятие сливок» уместно тогда, когда товар или услуга имеют следующие характеристики:

1. Неэластичные цены;
2. Отсутствие товаров-заменителей;
3. Высокая гибкость стимулирования сбыта;
4. Определённые сегменты рынка относительно цены

**СТРАТЕГИЯ ГЛУБОКОГО ПРОНИКНОВЕНИЯ НА РЫНОК.** Эта ценовая стратегия является противоположностью «снятия сливок». Здесь продавец пытается установить на товар как можно более низкую цену для того, чтобы проникнуть на рынок как можно глубже. Низкая цена делает товар доступным почти для всех уровней дохода, и продавец близок к тому, чтобы захватить большую часть рынка за очень короткий период времени. Затем производитель сокращает издержки производства и по мере их сокращения продолжает постепенно снижать цену. Стратегия прочного внедрения на рынок рекомендуется, когда:

1. Рынок очень чувствителен к ценам, и низкая цена способствует его расширению;
2. С ростом объёмов производства его издержки, а также издержки по распределению товара сокращаются;
3. Доступные для покупателей цены непривлекательны для существующих и потенциальных конкурентов,

#### **Место (распределение)**

Ещё одним серьёзным решением для менеджера в маркетинге является то, какие каналы распределения товара использовать. Решения о распределении влияют на остальные элементы маркетингового комплекса, и только тогда, когда все аспекты маркетингового комплекса будут совместимы друг с другом, его можно будет назвать оптимальным или наилучшим маркетинговым комплексом. Каналы распределения выбираются исходя из:

1. Анализа продукта (товара)
2. Определения природы и широты рынка
3. Анализа каналов распределения на основе сбыта, цен и прибыли
4. Определения ожидаемого вами сотрудничества со стороны канала
5. Определения содействия с каналом с вашей стороны
6. Определения числа используемых посредников (путей выхода на рынок). Например, если вы хотите сделать распределение более интенсивным, выставляя свой товар с целью максимизировать продажи, вы привлечёте большое количество тур агентов. И наоборот, при эксклюзивной политике распределения вы будете продавать свой товар через одного или нескольких посредников, у которых будет единоличное право на продажу вашего тур продукта или услуги в данном регионе.

#### **Стимулирование**

Целью деятельности фирмы по продвижению товара является создание спроса на товар или услугу. Стимулирование - это широкий термин, включающий рекламу, личные продажи, связи с общественностью, пропаганда, а также различные мероприятия, направленные на стимулирование сбыта: распродажи, телемагазины и торговые шоу, направленные на целевых потребителей.

Для того чтобы продать товар, необходимо:

1. Привлечь внимание к нему
2. Создать у потребителей интерес к товару
3. Вызвать у потребителей желание купить этот товар
4. Добиться действий по покупке товара

В процессе продажи, независимо от того, продаете вы товар или рекламируете его, вы должны придерживаться вышеперечисленных правил. Эти действия будут гораздо более эффективными, если вы будете использовать не одно, а несколько из этих правил одновременно. Реклама идеально подходит для привлечения внимания и создания интереса к товару или услуге. Личная продажа наиболее подходит для того, чтобы вызвать желание и потребность в вашем товаре со стороны покупателя и служит завершающим этапом в процессе продажи. Реклама и личная продажа более эффективны, когда они сочетаются с пропагандой и мероприятиями по продвижению товара.

Реклама. Реклама определяется как неличные формы коммуникации, осуществляемые через платные средства распространения информации, с четко указанным источником финансирования.

Целью платной публичной информации о товаре или услуге в туристическом маркетинге является такая презентация тур центра, которая способна привлечь большое число клиентов. Она может быть осуществлена через основные средства массовой информации (СМИ): газеты, журналы, прямая почтовая реклама, наружная реклама (на щитах, транспорте), телевидение, радио. Эффективная реклама завоёвывает внимание будущего клиента посредством односторонней коммуникации и производит продолжительное позитивное впечатление на потенциального клиента.

Любая форма рекламы имеет свои недостатки и преимущества. Ключевым решением в разработке процесса продвижения товара от производителя к потребителю будет выбор верного средства рекламы, чтобы максимизировать затраты на неё.

Преимущества и недостатки основных средств массовой информации:

*Газеты.* Газеты дают всесторонний охват местного рынка, стоят дешевле других средств, часто издаются, через них путь к покупателю намного короче, периодичны и современны, имеют широкую аудиторию и получают быстрый отклик. Во многих газетах есть туристические разделы. Основными недостатками являются низкое качество печати и недолговечность.

*Прямая почтовая реклама (директ- мейл).* Хотя цены на почтовые услуги резко возросли, почтовая реклама является одним из наиболее важных методов рекламирования тур предприятий. Это личный, избирательный способ из всех средств массовой информации; поэтому это наиболее эффективное средство при минимальном расходном обороте.

Почтовая реклама приходит непосредственно к тому покупателю, которого вы хотите получить. Недостатки - относительно высокая стоимость; образ «макулатурности».

*Телевидение.* Преимущества телевидения состоят в сочетании изображения, звука и движения; чувственном воздействии; высокой степени привлечения внимания - внушительная широта охвата и возможность повторного периодического воздействия на потребителей. Недостатками являются высокая абсолютная стоимость, перегруженность рекламой, мимолётность рекламного контакта, меньшая избирательность аудитории

*Журналы.* Преимущества: высокая географическая и демографическая избирательность, достоверность и престижность, высокое качество воспроизведения, длительность существования, значительное число «вторичных» читателей. Недостатки - в длительном временном разрыве между покупкой места в издании и появлением в нём рекламы, в наличии бесполезного тиража и отсутствии гарантии размещения объявления в предпочтительном месте.

*Радио.* Преимущества радио состоят в массовом использовании, высокой географической и демографической избирательности, низкой стоимости. Недостатки - представление только звуковыми средствами, степень привлечения

внимания ниже, чем у телевидения, отсутствие стандартной структуры тарифов, мимолётность рекламного контакта.

*Наружная реклама.* Преимущества: гибкость, высокая частота повторных контактов, невысокая стоимость, слабая конкуренция. Недостатки: отсутствие избирательности у аудитории, ограничения творческого характера. К такой рекламе быстро привыкают, и в большинстве случаев она просто надоедает.

*Использование рекламных агентств.* В то время как менеджер по развитию должен знать основы маркетинга, рекламирования, персональных продаж и общественных связей, специализированное, опытное и квалифицированное рекламное агентство очень сильно укрепит ваш бизнес и может сделать это с выгодой. Рекламное агентство способно:

1. Работать над идеей создания плана рекламного обращения,
2. Выбрать направление искусства и образа сообщения
3. Посоветовать в выборе СМИ для размещения рекламных сообщений, придумать и организовать тщательно разработанный план, используя газеты, журналы, радио, ТВ, путеводители, постеры, почтовую рекламу, открытки, брошюры и другие средства
4. Провести анализ рынка и исследования, с тем, чтобы рекламная деятельность была направлена на улучшение перспективы
5. Помочь в разработке и проведении программ по связям с общественностью. Рекламная кампания должна быть объективно спланированной, поставленные цели должны быть направлены вперёд и быть достижимыми. Рекламное агентство поможет в осуществлении этих целей. В поиске рекламного агентства обращайте внимание на его опыт в развитии туризма и проверьте его предыдущую деятельность в рекламных кампаниях и работе с клиентами, чтобы определить эффективность данного агентства.

*Рекламный бюджет.* Не существует никакой волшебной формулы для установления рекламного бюджета. «Какими должны быть затраты на рекламу?» - этот вопрос всегда был дилеммой. Обычно используемые методы включают процент прошлогодних продаж, процент потенциальных (возможных) продаж или процент производства. Все эти методы имеют недостатки, так как рекламирование должно стимулировать продажу товара и не реагировать на негативные случаи в прошлом или ситуации, имевшие место в других компаниях. Следовательно, лучшим методом в установлении рекламного бюджета будет выявление целей по достижению и распределению соответствующих затрат на эти цели.

Разработка нового тур центра потребует больших затрат, чем разработка этого центра на основе уже установившейся клиентуры. В различных ситуациях суммы затрат на рекламу и стимулирование сбыта будут разными. Тем не менее, как правило, большинство курортов тратят около 3% процентов от продаж на рекламу в СМИ и столько же - на стимулирование других продаж.

Не имеет значения, каковы затраты; всё равно должны быть предприняты условия для того, чтобы скоординировать программу развития таким образом, чтобы она не противоречила предлагаемому товару и отвечала ожиданиям и требованиям покупателя. Слово является самым дешёвым, зато самым убедительным видом персонального рекламирования. Дружелюбный и знающий владелец гостиницы является примером такого общения. Гости, к которым отнеслись как к особо важным персонам, не только вернутся ещё раз, но и порекомендуют вашу гостиницу своим друзьям и знакомым. Все средства, услуги, гостеприимство и ценовая политика - всё должно быть направлено к одной цели - чтобы гость был удовлетворён и счастлив.

*ИССЛЕДОВАНИЯ.* Успешный маркетинг в туризме во многом зависит от исследований. Усилия по продвижению тур продукта, не основанные на

исследованиях, являются понапрасну потраченными усилиями. До тех пор, пока не будет изучен ряд вопросов, затраты на рекламу будут непродуктивными:

1. Кем являются действительные посетители и где они живут?
2. Что вы знаете об их пристрастиях и антипатиях (что им нравится, и что не нравится)?
3. Кто ваши потенциальные клиенты и где они живут?
4. Каковы их пристрастия и интересы относительно путешествий и отдыха?
5. Какие тур центры предпочитают ваши посетители?
6. Как они относятся к покупкам и развлечениям?
7. Какова ваша конкурентоспособность?
8. Каковы тенденции в конкурентной борьбе?
9. Каких тенденций в будущем следует ожидать в вашем сегменте рынка?
10. Каковы планы на будущее по увеличению спроса в вашей области?
11. Какая именно маркетинговая программа (программы) необходима или является наиболее приемлемой?
12. Каким образом эти программы будут осуществлены на практике?

Внимательно просмотрите вопросы подобного типа, так как правильные и верные ответы на них вы получите только путём соответствующих исследований.

В процессе определения необходимого для вас рынка, исследования можно разделить на 3 основные категории: *географическая направленность рынка* (где проживают ваши действительные и потенциальные клиенты); *демографическая направленность* (возраст, пол, уровень образования, доход, структура населения, семейное положение и т.д.) и *психологическая направленность рынка* (мотивации, интересы, увлечения, восприимчивость к рекламе и склонность к путешествиям). Руководство к действиям в дальнейших программах будет в большей степени основываться на результатах подобных исследований. И успех, следовательно, будет зависеть от правильности этих исследований.

**ЛИЧНАЯ ПРОДАЖА.** Личная продажа - наиболее используемый, а также самый старый способ формирования спроса. Он является подходящим для потенциального клиента, и поэтому это наиболее эффективный метод в процессе продажи. В отличие от рекламы, которая является обезличенной составляющей рекламного комплекса, личная продажа заключается в индивидуальном, личном общении. Экономика США зависит от коммивояжёров; из 13 млн. человек занятых в области рекламы, количество коммивояжёров составляет более 500 000. Во многих фирмах личная продажа является самой большой статьёй расходов и составляет примерно 8-15% от общих продаж. Расходы на зарплату продавцов, а также на их обучение и контроль над ними, также как и текущие офисные расходы превращают управление отделом продаж в важную задачу.

Личная продажа широко используется различными компаниями, так как она обеспечивает максимальную гибкость. Представители по продажам приспособливают презентацию своего товара к каждому клиенту индивидуально. Они могут сказать, какие подходы действуют, и какие нет, и, соответственно, уладить или изменить их. Потенциальные клиенты могут быть определены как целевые потребители, к которым нашли оптимальный подход, и, следовательно, силы не были потрачены впустую.

В противовес всем этим преимуществам существует общепризнанный факт, что личная продажа - самый дорогой способ установления контактов с потенциальными клиентами, при котором прибыль не всегда будет иметь место. Другим ограничением является то, что не всегда возможно нанять на работу высококвалифицированного и стоящего коммивояжёра.

Исходя из высокой значимости личных продаж в маркетинге, необходимо, чтобы весь персонал был заинтересован в продаже. Все коммивояжеры должны быть хорошо обучены, они должны давать различные советы о покупке товара потенциальному клиенту, уметь вести беседу, делиться опытом, причём, не опробовав продукт или товар на себе, они не должны его продавать. Это относится не только к коммивояжёрам, но и к продавцам по телефону, и к работникам и телефонистам службы приёма или сектора информации в гостинице, которые способны создать благоприятный и привлекательный имидж для данного курорта. Расспрашивание может послужить вежливым и опытным вступлением к успешной продаже. И, наоборот, недружелюбный настрой или поведение может отбить у клиентов охоту что-либо покупать.

#### ***Связи с общественностью (общественная информация)***

Связи с общественностью могут быть определены как своеобразная позиция - «общественное сознание», которая сначала ставит на первый план интересы общественности, а затем уже принимает конкретные решения. Связи с общественностью проникают сквозь всю организацию и охватывают отношения со многими структурами - клиентами, обществом, служащими и поставщиками услуг.

Одобрение общественностью любого тур центра представляет собой чрезвычайную значимость. Ни одна сфера деятельности не связана с человеческими взаимоотношениями, как туризм, который должен учитывать все интересы общественности. Учитывать интересы одной группы, игнорируя при этом позицию другой, нельзя назвать истинными связями с общественностью. Более того, каждый менеджер лично, также как и группа или фирма, которую он представляет, должны пользоваться уважением и доверием со стороны общества. И здесь нет никакой разницы между личной репутацией и репутацией компании.

Благоприятные связи с общественностью в пределах фирмы означают уважение по отношению к людям. У служащих должно быть достаточно уверенности в их работе, и к ним должны относиться с уважением и должным вниманием. И в то же время, за пределами компании работники туризма оказывают влияние на общество, так как они представляют собой владельцев в глазах общественности. Служащие должны быть вежливы, почтительны и обходительны с гостями. Мелочам придают огромное значение, а это значит, что поведение служащих может также успешно создать, как и разрушить связи с общественностью.

Соображения по поводу связей с общественностью должны включать знание того, как население относится к теперешней политике предприятия: вежливо добейтесь ответа со стороны ваших клиентов. Общение - это источник хороших отношений. Перед тем, как публиковать статью о своей фирме, сделайте сначала что-нибудь полезное или хорошее, а затем напишите об этом. Но, прежде всего, предоставляйте обществу правдивую информацию о тур центре или курорте. Ложная, обманчивая информация разрушительна, - вы должны описать все условия такими, какими они являются на самом деле.

#### ***Библиография:***

1. Дурович А.П. Маркетинг в предпринимательской деятельности. Минск. 1997, 174 ст.
2. Котлер Ф., Боуэн Дж. Маркетинг. Гостеприимство в туризме. М. ЮНИТИ. 1998, 787 ст.
3. Острофец Л.В. Значение сегментации туристического рынка. Revista Studii Economice. ULIM. 2007. №4

***Recenzent: Iuri Crotenco , dr. hab., conf. univ.***

### ***RENȚA TURISTICĂ un factor eficace de dezvoltare a turismului în Republica Moldova***

***Leonid OSTROFEȚ, magistru în teologie  
și turism, lector superior, ULIM***

*The main aspect of the conception of tourism development should be— ///development,/// finance and ///leading.*

*The tourism field in comparison with other branches of national economy create real possibilities of the realization of this conception from the account of personal resources and from personal sources of finance. One of these sources is touristic rent.*

*The proclaimed touristic rent, minutiously practiced by the state can create the economic- material basis for finance, development and leading of the touristic activity in the country in the period of transition to the market economy. Without any introduction of touristic rent, the tourism development to us can follow two ways without perspective:*

*First—to develop on the basis of state funds what is impossible, or to commercialize up to maximum what could mean very high and inaccessible prices for the majority of the population. The question concerning the introduction of touristic rent has not only economic value, but a socio -political one.*

*The mineralization of the volume of advanced resources and of the consumed expenses in order to obtain of each unity of effect - represents the unique solution of tourism development in conditions of rationality and efficiency, corresponding to the level of requirements imposed by competitively practiced in tourism. The basis of touristic rent formation is the maximum economic efficiency in touristic activities. The one who poses sources has also results in economic activity, so, could poses also the criteria of touristic rent.*

Poziția geografică a republicii noastre creează premise sigure pentru ca ea să devină o punte ideală între Vest și Est. Republica Moldova se află la intersecția unor importante căi de comunicație care facilitează legăturile economice și desfășurarea unei activități turistice intense atât în țările europene, cât și cu alte state ale lumii. Fondul turistic natural al Republicii Moldova rezultă din marea diversitate a peisajelor, adesea de un pitoresc inedit al codrilor, câmpiilor nesfârșite, ținuturilor de stepă cu întinse lanuri de cereale situate între fluviile Prut și Nistru.

Peisajul pitoresc al Codrilor cât și a celor 5 rezervații naturale a fost numit de V.Docuceaev "Elveția basarabeană".

În zilele noastre încasările din turismul internațional reprezintă peste 10% din produsul național global, iar în Grecia 50%. La noi în republică turismul decade cu an ce trece.

Desigur, punerea în valoare a patrimoniului turistic al republicii noastre depinde foarte mult de politica economică pe care o promovează țara, precum și de facilitățile oferite pentru atragerea vizitatorilor.

Experiența mondială în dezvoltarea turismului ne confirmă faptul că turismul contribuie mai repede la creșterea venitului real al unei țări, iar în cazul nostru ar contribui la dezvoltarea infrastructurii (drumuri, transport, hotelărie, alimentație, comerț, agricultură, construcție).

În concepția de dezvoltare a turismului punctul cheie trebuie să fie - autodezvoltarea, autofinanțarea și autoconducerea.

Sfera turismului spre deosebire de alte branșe ale economiei naționale creează posibilități reale de realizare a acestei concepții din contul resurselor proprii și din izvoarele proprii de finanțare. Unul din aceste izvoare este *renta turistică*.

Renta turistică legiferată fiind practică minuțios de stat poate crea baza economico-materială pentru autofinanțarea, autodezvoltarea și autoconducerea activității turistice în țară în perioada de trecere la economia de piață. Fără introducerea rentei turistice dezvoltarea turismului la noi poate urma două căi fără perspectivă, și anume, prima - să se dezvolte doar pe seama dotațiilor din partea statului ce este imposibil sau să se comercializeze la maximum ceea ce ar însemna prețuri foarte mari inaccesibile pentru majoritatea populației.

Cu alte cuvinte, chestiunea cu privire la introducerea rentei turistice este cu o valoare nu numai economică, ci și politică și socială.

În continuare ne vom opri la descrierea naturii economice a rentei turistice.

Renta turistică constituie venitul proprietarului resurselor turistice, în rolul cărui pot fi: statul, organele locale, banca, întreprinderea, organizația sau persoana fizică care deține drepturi de proprietate asupra acestor resurse.

Spre deosebire de resursele pământului și ale ramurilor de exploatare resursele turistice sunt mult mai diversificate și sunt legate nu numai de pământ și subsolurile sale.

Printre componentele patrimoniului resurselor turistice trebuie menționate în primul rând resursele naturale (frumusețile codrilor, factorii de cură din stațiunile balneoclimaterice, etc). Valorile naturale trebuie apoi completate cu resursele antropice create de mâna omului (vestigiile istorice, de artă, de arhitectură). De asemenea se iau în considerație o serie de tradiții, cultura, folclorul, care dau o nuanță inedită demersului turistic și deseori motivează deplasarea celor interesați spre un anumit loc.

În condițiile economiei de piață toate tipurile de resurse turistice capătă o valoare, iar factorii de producere și promovare a produsului turistic pe piață au un preț. De exemplu, expresia exterioară a evaluării pe piață a forței de muncă este leafa, a capitalului — procentul; resursele turistice se evaluează pe piață primind forma de rentă, care se deosebește de ceilalți factori de venit (leafa și procent) prin faptul că după conținutul său material și economic reprezintă un profit suplimentar. Reieșind din aceasta vom menționa că oamenii de afaceri (întreprinderi, firme, organizații) vor primi un profit mediu - rezultat din activitatea sa economică.

Există în sfera turismului la noi condiții pentru crearea profitului suplimentar - bază materială pentru renta turistică .

Pentru crearea profitului suplimentar sunt necesare condiții prielnice de piață a producerii și a realizării serviciilor turistice și a produsului turistic.

Modelul economico-tehnologic al turismului include în sine patru segmente de bază:

1. Producerea serviciilor turistice;
2. Producerea produsului turistic;
3. Vânzarea produsului turistic;
4. Consumul produsului turistic.

Serviciile turistice constituie activitatea rațională de producție a întreprinderii sau firmei în scopul satisfacerii necesităților turistice.

Serviciul turistic este o noțiune economico-tehnologică în branșa turismului, iar întreprinderea turistică este o unitate juridică, care creează și realizează aceste servicii.

În drumul lansării, produsul turistic pe piață se transformă într-un pachet finit de servicii. Pentru consumator produsul turistic este o combinație de elemente materiale și servicii, combinație în care serviciile joacă rolul principal.

Un rol deosebit în procesul turistic îl au agențiile turistice care aduc la cunoștința consumatorilor informația despre produsul turistic și vânzarea lui. Consumul serviciilor turistice are loc în centrul turistic, în locurile unde sunt produse.

Astfel, turismul în aspect economic, este o piață de servicii individuale și colective, oformate în pachet de către operatorii turistici.

Iar consumul produsului turistic încheie ciclul reproducerii și al promovării produsului turistic.

Toate acestea ne permit să apreciem resursele turistice ca factori de concepere și creare a turului - unui pachet complex de servicii în acest domeniu.

În condițiile economiei de piață însăși resursele turistice cât și rezultatul consumului lor capătă o evaluare pe piață. Aceasta capătă toate calitățile mărfii.

După caracterul său resursele turistice cantitativ sunt limitate și se prezintă ca marfa. Ele cer cheltuieli din partea firmelor și întreprinderilor turistice.



Aspectul deosebirii cheltuielilor sunt cheltuielile suportate de organizații în elaborarea serviciilor turistice și a costului lor. Iar diferențierea rezultatelor obținute în activitate de către firme depinde de productivitatea muncii și costul serviciilor turistice.

Pe piața serviciilor turistice se formează prețul de piață, care poate fi mai mic sau mai mare față de prețul individual, în consecință apare diferența între prețul de piață și individual. Expresia exterioră a acestei diferențe de preș este beneficiul suplimentar, care și constituie baza materială a rentei turistice.

Evident în calitate de condiție inițială pentru constituirea rentei turistice se pronunță nu pur și simplu resursele turistice, ci doar acelea care creează condiții favorabile de piață în realizarea și producerea produsului turistic pentru întreprinderi.

Cheltuielile turistice reprezintă în sine costul mărfurilor și al serviciilor utilizate direct pentru satisfacerea cererii turiștilor. Din punct de vedere al proceselor macroeconomice aceste cheltuieli nu sunt decât consumul finit în sistemul conturilor naționale. Din punct de vedere al microeconomiei cheltuielile turistice reprezintă în sine cheltuieli.

Tipurile clasice de cheltuieli turistice sunt:

1. Călătoriile complexe, pachetele de servicii la odihnă și tururi complexe;
2. Cheltuieli de cazare;
3. Cheltuieli de transport;
4. Cheltuieli pentru masă și răcoritoare;
5. Cheltuieli pentru tipurile de activități recreative;
6. Cheltuieli pentru vizitarea magazinelor;
7. Alte cheltuieli neprevăzute.

De aici reiese că cheltuielile suportate de organizațiile turistice calculate la întregul volum al produsului turistic, cât și la o unitate a acestuia, sunt diferite.

Fiind diferite cheltuielile pentru diferite organizații turistice sunt diverse și beneficiile din turism.

Compararea acestor beneficii și cheltuieli, sau raportul:

$$\frac{\text{Beneficiul din turism}}{\text{Cheltuieli pentru turism}} \times 100 \quad \text{sau} \quad \frac{\text{Beneficiul din turism}}{\text{Resurse turistice}} \times 100,$$

exprimă vădit deosebirile întreprinderilor turistice prin prețul de cost al produsului turistic pe piață.

Beneficiul este rezultatul, iar consumul și resursele sunt cheltuielile.

Prin urmare în baza raportului beneficiului din turism asupra cheltuielilor sau al resurselor turistice ale organizațiilor stă principiul de bază al eficienței economice care se exprimă prin formula

$$\text{Eficiența economică} = \frac{\text{max. rezultat}}{\text{min. cheltuieli}} \quad \text{sau} \quad \frac{\text{max. rezultat}}{\text{min. resurse}}$$

Deci rezultă, că minimalizarea volumului resurselor avansate cât și a cheltuielilor (consumate) pentru obținerea fiecărei unități de efect — reprezintă singura soluție de optimizare a dezvoltării turismului în condiții de raționalitate și eficiență, corespunzător nivelului exigențelor pe care le impune competitivitatea practică în turism.

De aici rezultă, că baza formării rentei turistice este eficiența economică maximă în activitățile turistice. Cel care deține resurse are și rezultate în activitatea economică, prin urmare ar deține și criteriul rentei turistice.

*Bibliografie:*

1. I.Cozărev V.M. "Bazele economiei contemporane", Moscova 1998
2. 2.Neașu N. „Turismul și dezvoltarea durabilă”, Editura „Expert”, București, 2000, pag. 87
3. 3.Revista "Economia și viața", Moscova, nr.46/1996.

**Recenzent: Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ.**

## ECONOMIȘIREA ÎN PERIOADA DE CRIZĂ

*Clara DOMAN, doctorand, ULIM (România)*

*Save in time of crisis? In case of our answer is yes, then what are we doing with our savings so that all of them to be secured and to obtain higher profits during their sustaining? Is very important to have a lot of knowledge about all ways of placing of our savings during this period, having in view that there is a large variety of ways, and our investment profil determined by an banking specialist can be helpful in order to determine a custom tailored solution.*

Criza financiară îi determină pe români să economisească mai bine. Se conturează o îmbunătățire a culturii economisirii în România, tocmai ca urmare a crizei financiare. Multi oameni își pun acum problema acumulării unor surse lichide care să poată fi folosite în condiții neprevăzute. Chiar dacă veniturile disponibile nu vor mai crește în același ritm ca în trecut, scăderea consumului permite creșterea economisirii în continuare.

Mai mult de jumătate (53%) dintre români au reușit sa economisească în 2011, iar dintre aceștia, 43% economisesc lunar aproximativ 200 lei, arata un studiu realizat de Daedalus Millward Brown. La sfârșitul lunii septembrie 2011, populația deținea depozite bancare în lei totalizând 68,7 miliarde lei, în ușoară creștere de 1,3% față de luna trecută, însă în creștere vizibilă față de luna septembrie a anului trecut, cu 11,7%. În ceea ce privește modalitatea de a economisi, 53% dintre românii care economisesc prefera banii lichizi, sa-și țina banii acasa, 32% depun banii în conturi curente, 13% au depozite la termen în lei sau altă monedă, iar 12% investesc în asigurări de viață/penșii private/fonduri.

Dintre persoanele chestionate, 40% au menționat că în următoarele 12 luni vor economisi mai puțin decât până acum, în timp ce 35% vor economisi aproximativ aceleași sume.

Studiul a fost realizat pe un eșantion de 1.000 persoane, reprezentativ pentru populația României, femei și bărbați cu venituri de peste 500 lei/persoană și vârste cuprinse între 20 și 55 de ani.

Pe de altă parte, cei care au disponibilități pentru investiții, între care și unele dintre companiile mici și mijocii, preferă să-și păstreze temporar aceste sume în fondurile monetare până la apariția altor oportunități pe piață. Evoluțiile înregistrate sunt un semnal al faptului că pe termen mediu plasamentele în fonduri de investiții pot ajunge și în România la nivelurile din țările mai avansate din Europa, unde acestea reprezintă undeva între 10 și 20% din activele financiare ale unei familii.

Deși fondurile de investiții există pe piață de peste 15 ani, sunt încă foarte multe persoane care știu că își pot plasa economiile și în alte instrumente decât depozitele. De asemenea, există mulți care preferă depozitele, pentru că le consideră instrumente mai accesibile. Iata o comparație între cele doua (tabelul 1).

Tabelul 1. Formele de păstrare a economiilor populației

	<b>Depozite</b>	<b>Fonduri de investiții</b>
<b>Perioada</b>	Definită de la început: o lună, 3 luni, un an etc. Când expiră, investitorul trebuie să își retragă banii sau să reînnoiască depozitul	Nu au o durată definită. Investitorul poate răscumpăra oricând are nevoie de bani

<b>Suplimentări de bani</b>	Nu sunt posibile în contul depozitului deja inițiat. Pentru sume noi de bani, depozitele vor fi constituite în conturi noi. Acest lucru face dificilă urmărirea tuturor sumelor de bani din depozite și a scadențelor.	Investitorul poate să investească sume adiționale de bani într-un fond ori de câte ori dorește. Soldul comunicat în orice moment va include toate unitățile de fond achiziționate, indiferent de moment.
<b>Randament (%)</b>	Stabilit de la început, ca procent pe an (ex. 7% pe an). Pentru depozitele constituite pe o perioadă mai scurtă, se calculează procentul aferent perioadei deținerii. (ex., pentru un depozit pe șase luni cu dobândă de 7% pe an, câștigul propriu zis va fi de 3.5% din suma depusă) În cazul în care se dorește retragerea banilor înaintea de scadență, dobânda nu este bonificată.	Variabil, în funcție de specificul fondului ales și de evoluțiile piețelor pe care acesta se expune. În general, randamentele oferite de fondurile de investiții sunt mai mari decât cele oferite de depozite, în condiții similare de risc. (Ex., un fond monetar va avea în componență depozite, însă acestea vor fi negociate la dobânzi mai atractive decât cele pe care le poate obține un investitor pe cont propriu, de la bancă).
<b>Comișioane</b>	În general, băncile nu percep alte comișioane decât cel de ridicare a banilor, în momentul în care depozitul a expirat.	Unele fonduri de investiții pot percepe comișioane de adeziune sau de răscumpărare. Acestea sunt aduse la cunoștință investitorului de la început, în cadrul prospectului de emisiune al fondului.
<b>Grad de risc</b>	Risc scăzut, sumele depuse sunt garantate în limita a 50 000 EUR (echivalentul în RON) pentru fiecare persoană	Investitorii își pot asuma orice nivel de risc doresc, în funcție de tipul fondului pe care îl aleg. Gradul de risc al fiecărui fond este prevăzut în prospectul fondului și poate fi intuit din clasificarea fondului în cauză. Un grad similar de risc cu cel al depozitelor îl au fondurile monetare și cele de obligațiuni
<b>Scop</b>	În general depozitele sunt preferate pentru conservarea sumelor de bani pentru o perioadă scurtă de timp, sumele fiind necesare într-un orizont de timp relativ imediat.	Fondurile de investiții sunt instrumente preferate pentru acumularea de bani privind satisfacerea unui obiectiv important.

Atât fondurile, cât și investițiile pot fi folosite ca instrumente de economisire sau de investiție. Nu se poate spune că unul este mai bun decât celălalt, ci doar că unul ni se potrivește mai bine așteptărilor, orizontului nostru de timp și profilului nostru de risc.

Există două categorii mari de fonduri de investiții: fondurile de investiții deschise și cele închise. La sfârșitul lunii august 2010 existau 53 fonduri deschise (OPCVM) și 14 fonduri închise (AOPC), iar majoritatea persoanelor sunt familiare cu tipurile de fonduri încadrate în categoria fondurilor deschise.

Fondurile deschise de investiții atrag sume de bani de la investitori și le investesc în instrumente financiare: acțiuni, obligațiuni, depozite, titluri de stat etc. Valoarea curentă a tuturor acestor investiții reprezintă activul total al fondului, din activul total se scad cheltuielile curente de funcționare ale fondului, indicatorul rezultat purtând numele de activ net al fondului.

Fondurile deschise de investiții trebuie să respecte anumite cerințe impuse de legislație, referitoare la lichiditate, diversificarea portofoliilor administrate și protecția investitorilor.

Valoarea unui titlu se obține împărțind activul net al fondului la numărul total de unități aflate în circulație. Denumirea oficială a valorii unei unități este Valoarea Unitară a Activului Net (VUAN). Creșterea valorii unitare a activului net al unui fond într-o anumită perioadă exprimă, pentru investitori, randamentul investiției în fond în acea perioadă.

Fondurile deschise de investiții emit continuu unități de fond pentru viitorii investitori, la prețul curent, adică la valoarea unitară a activului net, plus un comișion de subscriere, și trebuie, totodată, să răscumpere unitățile de la investitorii care se retrag din fond, la valoarea unitară a activului net, minus un comișion de răscumpărare. Astfel, numărul total de unități variază permanent.

Este important să analizăm structura activelor unui fond deschis de investiții. Aceasta deoarece ea ne oferă informații importante în ce privește evaluarea riscului: un fond care investește cea mai mare parte din bani în acțiuni va fi în mod evident mai riscant decât un fond care investește preponderent în titluri de stat.

Structura activelor indică strategia fondului și categoria în care acesta trebuie încadrat. Astfel, există:

- fonduri monetare (plasamente exclusiv în titluri de stat și depozite bancare);
- fonduri de obligațiuni;
- fonduri de acțiuni;
- fonduri diversificate (ce abordează o strategie echilibrată de plasamente în toate tipurile de instrumente permise de lege).

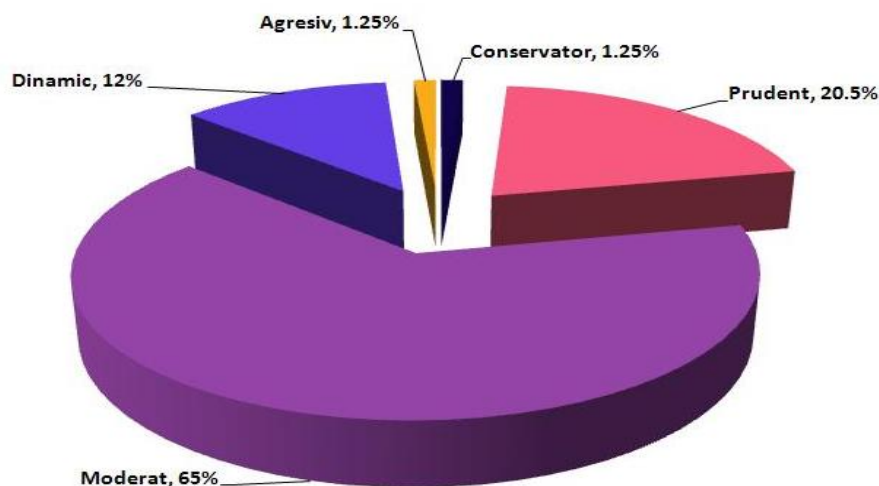
Obiectivele oricărui fond deschis de investiții se încadrează într-una din următoarele trei mari categorii:

- Venit – în acest caz accentul se pune pe generarea unui flux constant de venituri provenite din dobânzi și dividende.
- Câștiguri de capital – compania de management se axează pe creșterea valorii investiției pe baza creșterii valorii acțiunilor sau a obligațiunilor deținute în portofoliu.
- Venit și câștiguri de capital – care este o combinație a primelor două.

Cea mai simplă clasificare a tipurilor de fonduri deschise de investiții cuprinde:

- fondurile de acțiuni;
- fondurile de obligațiuni și instrumente cu venit fix;
- fondurile diversificate;
- fondurile de piață monetară.

Într-o perioadă în care prudența pare să fie cuvântul la ordine în ceea ce privește tranzacțiile de active financiare, este interesant de aflat dacă există mulți investitori care sunt totuși dispuși să își asume riscuri vizând randamente mai atractive. Ca urmare a faptului că nu există date oficiale măsurate la nivelul întregii țări privind înclinația sau averșiunea față de risc a românilor, am efectuat o statistică în rândul clienților ținând cont de următoarele profiluri investitoriale: prudent, moderat, dinamic și agresiv, apetența pentru risc crescând gradual în această ordine. Rezultatul este oglindit în figura 1.



**Figura 1.** Profilurile investiționale în România

Cei mai mulți investitori au un profil investițional mai degrabă caracterizat de averșiune la risc decât iubitor de risc, marea majoritate a lor fiind moderați în ceea ce privește finanțele personale. Foarte puțini investitori se șituează la extremele clasamentului, fiind fie conservatori, fie agresivi, totuși, procentele lor sunt egale.

Acum să revenim la prima parte a acestui articol și să încercăm să determinăm care sunt motivațiile economisirii. În ceea ce privește acest aspect, s-a constatat că aproximativ 60% dintre cei care economisesc pun bani deoparte pentru situații neprevăzute, pentru a avea o sumă disponibilă în orice moment, 34% pentru viitorul copiilor lor, iar 26% pentru achiziționarea/ renovarea/ modernizarea locuinței.

Un coleg din echipa noastră a început de curând demersurile pentru a-și cumpăra un apartament. Cum nu dispunea de întreaga sumă necesară, a fost nevoit să apeleze la un credit bancar. Însă, după cum cunoaștem deja, creditele bancare ipotecare necesită un avans din partea aplicantului, în cuantum de cel puțin 20% din valoarea locuinței pe care dorește s-o cumpere. Problema apare atunci când nu ai de unde să iei acești bani pentru avans. Aici o soluție foarte bună o reprezintă un plan de investiții început de colegul nostru în urmă cu mai mult timp.

Un plan de investiții reprezintă un angajament personal (un fel de promisiune către sine) al unei persoane că va investi o anumită sumă de bani, cu o anumită frecvență, timp de un anumit număr de ani, în vederea acumulării de sume pentru satisfacerea diverselor obiective viitoare.

Ca să vă dăm exemplul colegului nostru, el are acum 36 de ani, și și-a construit planul de investiții când avea 24 de ani, deci a contribuit deja la “pușculița” lui timp de 12 ani.

În primii 3 ani nu știa prea multe despre opțiunile de investiții, așa că în fiecare lună, 5% din salariu îi punea într-un depozit la una dintre băncile existente în vremea aceea, iar 5% îi plasa într-un fond mutual diversificat (erau puține fonduri mutuale pe atunci și toate aveau profil diversificat). Astfel, el investea în total 10% din veniturile sale lunare.

După primii trei ani, a căpătat și el mai multă experiență “în ale investițiilor” și a început să își diversifice investițiile lunare: apăruseră fondurile de acțiuni (și investea acolo 4%), își păstra investiția în fondul diversificat, însă o redusese la 3%, păstra și depozitul, dar acum depunea 3% din venitul său lunar. În total, tot 10% investiți, însă acum avea mai multe variante.

După încă 5 ani, apăruseră și fondurile de obligațiuni și s-a gândit să schimbe structura investițiilor lui. Acum investește lunar 4% în fondul de acțiuni, 3% în fondul diversificat, 2% într-un fond de obligațiuni, și 1% într-un fond monetar (pentru că observase că randamentele sunt mai bune decât dobânda pe care o primea el la depozit). Întreaga investiție reprezintă 10% din veniturile sale lunare.

Acum, după ce au mai trecut încă patru ani, a sosit vremea să folosească banii pe care i-a strâns timp de 12 ani, pentru a-și cumpăra un apartament. Și i-a fost ușor să primească aprobarea creditului de la bancă. Suma necesară pentru avans o avea deja, investită cu rigurozitate în fiecare lună. Acum plătește rata la bancă și pentru că acum veniturile îi sunt diminuate de această obligație lunară, a conceput un plan de investiții cu o contribuție lunară de 7%, în speranța că măcar fiul lui (acum în vârstă de 4 ani) va putea să studieze în străinătate, chiar și un singur an, dacă el nu a avut posibilitatea să o facă.

Un plan de investiții nu trebuie să finanțeze neapărat o casă, sau o schemă de școlarizare, sau o altă cheltuială majoră. El servește foarte bine unor cheltuieli neprevăzute (cum ar fi îmbolnăvirea unui părinte), sau pentru a menține standardul de viață obișnuit, după ieșirea la pensie. Important este să ne gândim la viața noastră de peste câțiva ani.

*Surse de informare :*

1. site ziare.com
2. OTP ASSET MANAGEMENT ROMÂNIA SAI SA
3. EST: Despre investiții.

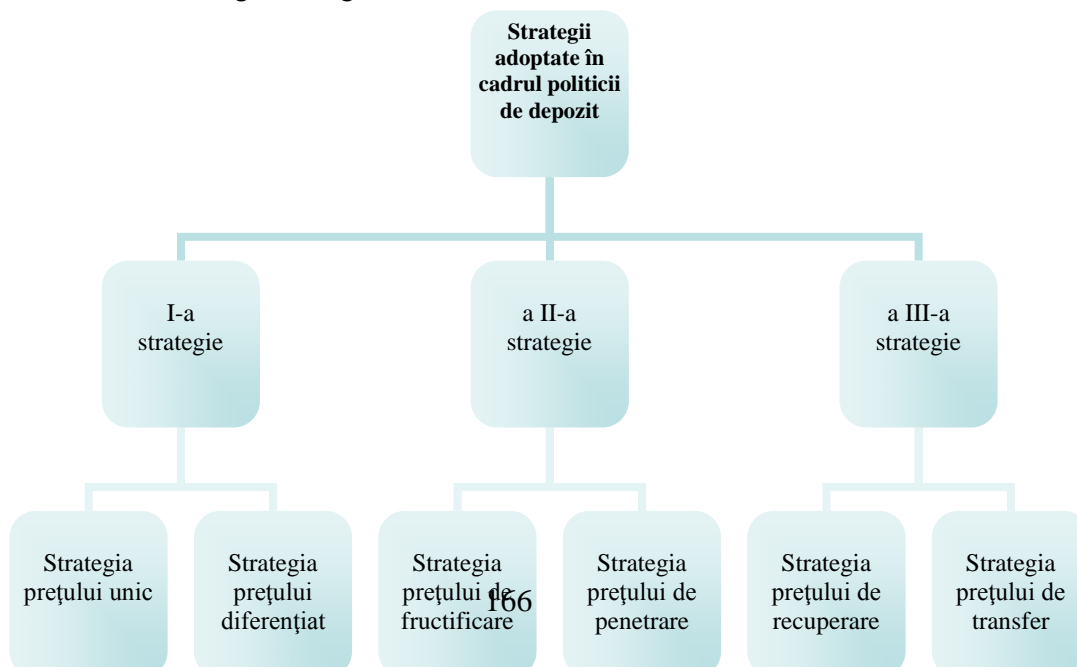
*Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.*

## PRACTICI INTERNAȚIONALE ÎN MANAGEMENTUL DEPOZITELOR BANCARE

*Ana SOLTAN (SPÎNU), dr. în ec., conf. interim., ULIM,  
Aliona CURCHI, drd., ULIM,  
Aliona Daniliuc, lector superior, ULIM*

*Une gestion efficace des dépôts bancaires ne peut pas être réalisée que par la propre politique de dépôts, qui est un outil de gestion spécifiques en dépendance du type de dépôt, des déposants etc. Mais la confiance dans le système bancaire est le facteur décisif qui va déterminer le client de faire des dépôts.*

În condițiile actuale, băncile sunt nevoite să adopte o politică agresivă, adică anumite strategii bine definite. În practica bancară deosebim aplicarea a trei strategii, fiecarei strategii fiindu-i specifică o anumită strategie de preț. Explicarea schematică o distingem în figura 1.



**Figura 1.** Strategiile aplicate în politica de depozit [adaptat de autor conform sursei [2]]

1. *Prima strategie* reprezintă orientarea spre atingerea poziției concurentului de pe piață pe calea dezvoltării rețelei de filiale, prelucrarea, promovarea produselor și serviciilor active sau de tip nou ce privesc întreg spectrul activității bancare, stabilirea unor rate atrăgătoare a dobânzilor la depozite, mărirea cheltuielilor pentru reclamă, deci, strategie pe care și-o pot permite doar băncile mari. Decizia de preț devine dificilă când există clienți care se pot orienta spre alte servicii sau spre alte bănci, fiind posibile două strategii de competitivitate:

- strategia prețului unic, aplicată în cazul unor servicii nediferențiate între bănci și când se dorește creșterea volumului;

- strategia prețului diferențiat, când între serviciile bancare sunt diferențe, acestea fiind specificate pe bănci, banca trebuind să cunoască avantajele competitivității și să combine prețul cu profitul pentru a atrage clienți.

2. *A doua strategie* este situația în care banca nu concurează cu liderul din domeniu, dar se specializează într-unul sau mai multe tipuri de servicii bancare substituite (de exemplu acordarea de servicii la telefon sau prin Internet). Deci, obiectivul de bază este atragerea noilor clienți. În acest caz, se evidențiază două alternative strategice de preț:

- prețul de fructificare, care presupune stabilirea unui preț mare pentru a valorifica avantajul noutății produsului. Conturile de depozit sunt prin natura lor menite să asigure fructificarea unor economii (fie ale firmelor, fie ale persoanelor) pe un termen mai îndelungat. O bază sigură de fructificare la depozite prezintă convenția între deponent și bancă privind termenele și alte condiții de depunere. Astfel, băncile engleze cer să fie anunțate cu șapte zile anticipat pentru retragerile mai importante, deși în fapt nu aplică aceste prevederi;

- preț de penetrare, care presupune niveluri mai mici de preț, dar pentru a captura piața, volumul tranzacțiilor determinând costurile; după acapararea pieții prețurile vor crește.

3. *A treia strategie* presupune că banca nu va propune produse și servicii noi, dar va practica pe cele preferate și de celelalte bănci și care, bineînțeles, sunt rentabile. Această strategie e practică de majoritatea băncilor comerciale. În lipsa unei modernizări sau adaptări, prețul serviciilor de tip pasiv constituindu-se fie ca preț de recuperare, fie ca preț de transfer [2, p.86].

Managementul bancar accentuează și interdependența realizată prin circuitul informației între subsistemul depozite cu celelalte subsisteme din cadrul băncilor, atât la nivel tactico-operativ, cât și la nivel strategic. Activitatea băncilor presupune interes permanent pentru raportul resurse – plasamente. Scopul activității bancare este obținerea profitului, iar acesta, în cea mai mare parte, provine din diferența dintre veniturile obținute din dobânzile la plasamente și cheltuielile determinate de costurile resurselor atrase. Putem urmări legătura dintre sistemul analizat și celelalte subsisteme pe baza influenței pe care atragerea resurselor, în ansamblu, o are asupra activității celorlalte compartimente. Echilibrul activ–pasiv din bilanțul contabil reflectă de altfel raportul dintre depozitele atrase, care reprezintă ponderea, și plasamentele sucursalei. Se desprinde de aici legătura dublă, de determinare, dintre depozite și creditele acordate de compartimentul de specialitate, atât directă, la nivel de sucursală, cât și indirectă, prin intermediul redistribuirii resurselor de analiză, diagnoză și modelarea sistemelor financiar-bancare către centrala băncii.

Pentru asigurarea profitului la nivelul așteptărilor acționarilor, există o corelație permanentă între dobânzile active și cele pasive, respectiv între dobânzile la depozite și cele la credite. O a doua legătură importantă o desprindem între sistemul Depozite lei și Serviciul Operațiuni Valutare, acesta din urmă, contribuind la rândul

lui la totalul resurselor atrase. Volumul celor două tipuri de resurse constituind împreună o parte importantă a totalului resurselor, în condițiile menținerii echilibrului resurse – plasamente, orice creștere sau descreștere a volumului resurselor valutare conduce la necesitatea micșorării sau măririi în compensație a nivelului depozitelor, ceea ce se poate realiza prin politica dobânzilor. Aceeași relație există și între Serviciul Depozite și Serviciul Decontări Interbancare, sumele reprezentând decontări în derulare (tranzit) constituind și ele o parte a resurselor atrase, influențând necesarul de resurse din depozite și reducând costul mediu al resurselor. Relația existentă între Serviciul Virament (ghișeu) și Serviciul Depozite a fost prezentată, depozitele agenților economici constituindu-se și lichidându-se prin relația cu contul curent al clientului respectiv. O relație similară există și între Serviciul Depozite și Casierie. La aceasta se adaugă și relația indirectă, resursele atrase prin depozite echilibrând în balanță lichiditățile din casierie. Mai trebuie menționată relația Serviciului Depozite cu Serviciul Contabilitate Proprie, care urmărește în permanență realizarea veniturilor și cheltuielilor băncii, ponderea constituind-o cele din dobânzi, precum și relația cu Serviciul Informatică, unde se asigură prelucrarea, gestiunea, securitatea datelor și aplicațiilor aferente activității analizate și legătura acesteia cu întreaga contabilitate a băncii. Interacțiunea complexă dintre sistemul depozitelor, ca sursă principală pentru resursele băncii, și celelalte compartimente și activități trebuie urmărită permanent de echipa care asigură managementul la nivel de sucursală și la nivelul întregii bănci, luându-se permanent măsurile necesare pentru ca activitatea de ansamblu să-și atingă scopurile propuse [1, p.79].

În activitatea sistemului bancar al *statelor înalt dezvoltate* în ultimii ani pot fi evidențiate patru tendințe ce caracterizează operațiunile cu depozite:

**Prima tendință** – creșterea volumului depozitelor persoanelor fizice, ceea ce este o influență a unor factori de natură macroeconomică, precum diminuarea indicelui mediu al inflației, creșterea veniturilor persoanelor fizice, dar și o dovadă a creșterii încrederii față de sistemul bancar ca urmare a implementării sistemelor de garantare a depozitelor.

**A doua tendință** – dezvoltarea concurenței. Implementarea sistemelor de garantare a depozitelor a determinat modificarea structurii pieței bancare. Se observă procesul de demonopolizare. S-a păstrat caracterul neomogen al ratei dobânzii la depozite ceea ce duce la egalarea cotelor de piață, și în mod paradoxal, dezvoltarea băncilor mici, celor riscante, și la destabilizarea sistemului bancar.

**A treia tendință** – predominarea depozitelor mari, se observă la depunerile persoanelor fizice, este un factor pozitiv, deoarece se reduc diferențele de scadențe ale băncii la atragerea resurselor și va spori eficiența formării capitalului bancar.

**A patra tendință** - creșterea termenului de scadență. Se efectuează depuneri de la 1-3 ani și mai mult, ceea ce demonstrează încă o dată creșterea calității pasivelor bancare. În practica băncilor engleze, aceste depozite se referă la sume mari (peste 10.000 lire) care sunt atrase de bănci în condiții negociate în fiecare caz în parte.

Sistemele bancare ale *noilor state cu economie de piață*, în special ale țărilor din spațiul C.S.I., în pofida dezvoltării lor accelerate din ultimii zece ani, nu reușesc să atingă nivelul sistemelor bancare ale țărilor dezvoltate atât ca volum al mijloacelor disponibile, cât și ca diversitate și calitate a serviciilor bancare. Principala cauză a acestei situații constă tocmai în instabilitatea și dezvoltarea insuficientă a sectoarelor lor economice reale. În cadrul acestor state, sistemele bancare nu sunt în măsură, oricât de mult s-ar vrea, să acorde credite pe termen lung sectorului real al economiei, atât din cauza lipsei mijloacelor atrase pe o perioadă îndelungată și riscului sporit al operațiunilor financiare, cât și din cauza inexistenței unei baze legislative și juridice adecvate.



Data fiind prezența acestor factori și în pofida duratei scurte a funcționării sistemelor financiar-bancare ale noilor state cu economie de piață, acestea din urmă aplică activ metodele și procedeele managementului, utilizează experiența pozitivă acumulată de sistemele financiare ale statelor industrializate pe parcursul ultimelor decenii, și anume: concepția de management al capitalului bancar, gestiunea depozitelor particulare sau corporative, de stabilire a dobânzilor, de implementare a noilor tehnologii pentru atragerea resurselor disponibile și eficientizarea gestiunii lor, totodată, diminuarea cheltuielilor și creșterea rentabilității capitalului propriu.

RM se află în topul țărilor cu cele mai înalte dobânzi la depozitele bancare, fapt ce relevă costul înalt al resurselor atrase de către bănci. Prin urmare, în timp ce veniturile din RM sunt semnificativ mai mici decât media pe Uniunea Europeană, avem o rată de economisire brută mult mai mare, pe când rata de economisire bancară este una din cele mai mici din regiune. Aceasta denotă faptul că deși populația dispune de economii, este totuși reticentă privind plasarea resurselor respective în bănci. Astfel, pentru atragerea economiilor populației, băncile sunt nevoite să aplice astfel de dobânzi. Rata de economisire la nivelul UE este de 11,5%, iar în cazul României este de 9,4%. În unele țări din centrul Europei, rata de economisire a urmat, în ultimii ani, un trend descrescător. Rata de economisire scăzândă duce la scăderea economisirii și la creșterea îndatorării. Scăderea are drept cauză atât schimbările în comportamentul consumatorilor, cât și convergența economică cu zona euro sau a unui nivel foarte scăzut al dobânzilor. În această ordine de idei, principala prioritate strategică a sistemelor bancare ale statelor cu economie tranzitivă constă tocmai în utilizarea managementului și experienței bancare pozitive deja existente [3, p.145].

Pe piețele bancare dezvoltate, o sursă majoră a depozitelor agenților economici o reprezintă depozitele pe certificate negociabile, peste o anumită sumă, și, în acest sens, marile corporații utilizează tehnicile bancare ale managementului lichidității pentru a identifica excedentele soldurilor conturilor de disponibilități (depozite la cerere) și a le investi în certificate negociabile. Aceste servicii vizează o diversitate de aspecte, precum: raportarea zilnică a soldurilor depozitelor, procesarea plăților pe clienți, investirea în timpul nopții (*overnight*) a excedentelor conturilor de disponibilități, constituirea de depozite pentru salariați, managementul trezoreriei etc. Controlul depozitelor se face în principal prin intermediul ratei dobânzii, însă nivelul depozitelor trebuie corelat cu profitabilitatea plasamentelor, cu oportunitățile de investiții, cu conjunctura economică.

Mărimea depozitelor este determinată semnificativ și de garantarea acestora, îndeosebi de procentul de garantare, sau de mărimea absolută garantată. În acest sens plafonarea garanției depozitelor poate genera dispersia depozitelor, mărimea numărului de operațiuni bancare și diminuarea șanselor băncii de a demara și a susține afaceri mari.

Pentru a menține stabilitatea sistemului bancar prin evitarea panicii bancare și retragerea masivă a depozitelor în situații de criză financiară, majoritatea statelor lumii au implementat sisteme de asigurare a depozitelor.

Conform datelor Forumului European de Garantare a Depozitelor în lume la data de 31.12.2007 existau sisteme de garantare a depozitelor în 98 state și în alte 21 la etapa de proiectare [5]. Există un scop comun, dar fiecare stat are mecanisme specifice de realizare a schemelor de asigurare a deponenților. Există sisteme de garantare:

- organizate/ mutuale;
- publice (Japonia, Canada, SUA)/ private (Norvegia, Germania, Finlanda);
- obligatorii (Rusia, statele din UE, RM)/ benevole (Taiwan);
- cu garantare integrală / parțială a depozitelor.

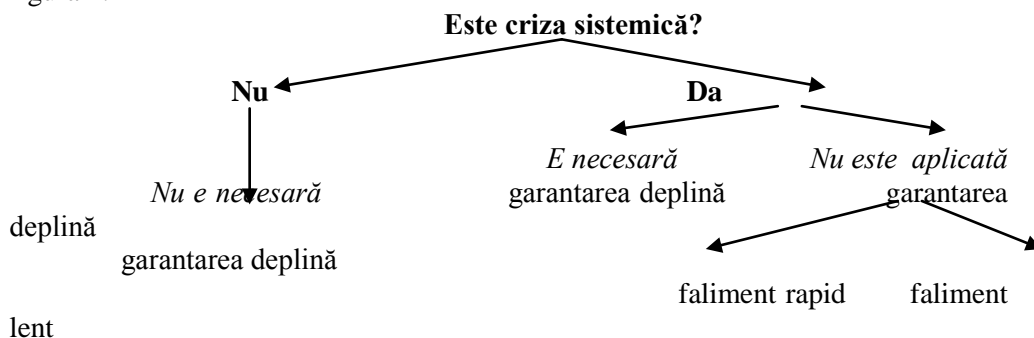
Asigurarea benevolă se practică preponderent în țările asiatice și cele africane, cu excepția Elveției și Germaniei, unde funcționează alături de cea benevolă și o schemă obligatorie. În majoritatea statelor, în mărimea compensării se includ și dobânzile calculate și neachitate depunătorului.

Sistemul mutual presupune răspândirea solidară pentru toate băncile membre privind acoperirea cheltuielilor, necesitatea de satisfacere a obligațiilor băncilor declarate în stare de faliment.

Sistemul asigurării organizate implică existența unui asigurator care să administreze fondul de asigurare constituit prin aportul băncilor asigurate. Se consideră că statul are un avantaj natural în poziția de asigurator al rezervelor bancare, spre deosebire de sistemul privat care s-ar putea să nu asigure cuprinderea integrală.

În unele țări, precum Turcia, Mexic și Japonia, pe o perioadă îndelungată de timp se asigura rambursarea depozitelor deplin, avantajele constând în faptul că falimentele bancare erau aproape excluse, totodată, exista riscul survenirii hazardului moral, deoarece se deteriorează disciplina de piață atât din partea clienților, cât și a băncilor care sunt încurajate să finanțeze proiecte riscante, fapt care explică motivul renunțării la garantarea deplină a depozitelor în statele enumerate. Crizele bancare din Japonia, Norvegia, Coreia, Filipine ș.a. după implementarea unei scheme de garantare demonstrează că existența unui sistem nu poate asigura pe deplin survenirea falimentelor bancare.

Una din metodele de determinare a limitelor de compensare este stabilirea lor în baza mărimii medii a depozitelor, iar FMI recomandă stabilirea limitei în baza dublă a indicatorului PIB. Procesul de decizie pentru stabilirea limitei este descris în figura 2.



**Figura 2.** Schema desfășurării procesului de decizie pentru stabilirea limitei garantării depozitelor [4]

Acest proces începe prin determinarea modului de desfășurare a crizelor în țară, dacă crizele sunt sistemice garantarea integrală este obligatorie, iar dacă nu - respectiv nu e necesară [4].

Astfel, pentru a nu admite efectul dăunător al crizelor bancare în procesul de gestiune a depozitelor bancare, în cazul existenței sau nonexistenței unei scheme de asigurare, sunt necesare aplicarea unui șir de factori, precum supravegherea permanentă a băncilor, promovarea comportamentului prudent al deponenților în procesul alegerii băncii potrivite.

Astăzi băncilor le sunt impuse menținerea unui plafon de garantare a depozitelor pentru ca în caz că depozitele unei bănci devin indisponibile, acest plafon să garanteze plata acestora pentru fiecare depunător. Astfel, pentru a păstra încrederea populației și a ajunge la o mai mare stabilitate pe piețele financiare Comisia Europeană impune un plafon de 20 000 euro pentru 2008, 50 000 euro – 2009, iar începând din 2010 plafonul este de 100 000 euro pentru țările europene. Însă având în vedere dezvoltarea țării, în RM plafonul de garantare a depozitelor este de doar 6 000 lei.

În concluzie, putem evidenția că gestiunea efectivă a depozitelor bancare poate fi efectuată numai printr-o politică proprie privind depozitele, unde instrumentele de gestionare sunt specifice în dependență de tipul de depozit, de categoria deponenților ș.a. Iar încrederea populației în sistemul bancar este factorul decisiv ce va determina clientul de a efectua depunerile.

**Bibliografie:**

1. Hartulari C., Paul M., Păun R. Analiza, diagnoza și modelarea sistemelor financiar-bancare. București: ASE, 2001. 224 p.
2. Manolescu Gh. Management bancar. București: Economica, 2001. 287 p.
3. Mihai I. Tehnica și managementul operațiunilor bancare. București: Expert, 2003. 627 p.
4. Negruș M. Produse și servicii bancare. Marketing bancar.  
[http://www.facultate.regielive.ro/cursuri/bănci/marketing\\_bancar-6527.html](http://www.facultate.regielive.ro/cursuri/bănci/marketing_bancar-6527.html)
5. Rapoartele anuale al Fondului de Garantare a depozitelor din România. <http://www.fgdb.ro/Publicatii-si-statistici-35/>

**Recenzent: Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ.**

## **DECLARAȚIILE DE LA LIMA ȘI MEXIC ȘI CEL DE-AL XX-lea CONGRES AL INSTITUȚIILOR SUPREME DE AUDIT**

**Cornelia DOBRE, drd. ULIM (România)**

**Abstract.** *To provide financial and organizational independence, the diversity of the institutional capacity of Supreme Audit Institutions actually hides a real controversial group of concepts and rules, as a reformation process to a globalization context that highlights the disappearance of traditional interstate environment and adaptation to a new frame. Although, the Lima Declaration and Mexico Declaration emphasize the independence of Supreme Audit Institutions, the necessary condition for democracy, the final text of a report, prepared by a working group shows alarming results related to this desideratum. However, most Supreme Audit Institution knows the declarations text, they have accepted it within ÎNTOSAI Congress, but to carry on their activity, as any public institution needs financial resources approved by the Government, which risk compromising the independence.*

*Words-key: independence, external public audit, Congress, Supreme Audit Institutions, standards, International Organization of Supreme Audit Institutions.*

De o valoare fundamentală pentru activitatea oricărei Instituții Supreme de Audit (SAI) este **Declarația de la Lima privind liniile directoare ale auditului finanțelor publice**, adoptată în cadrul celui de-al IX-lea Congres al Instituțiilor Supreme de Audit (ÎNCOSAI) din anul 1977, desfășurat la Lima, Peru. Declarația constituie, fără îndoială, documentul cel mai important elaborat în cadrul Organizației Internaționale a Instituțiilor Supreme de Audit (ÎNTOSAI), fiind astfel inclusă pe primul nivel al Standardelor Internaționale ale Instituțiilor Supreme de Audit (ISSAI 1), pledând ca un ghid de referință pentru funcționarea corespunzătoare a SAI interesate, precum și a principiilor directoare cu privire la auditul finanțelor publice la nivel mondial. Deși, de la lansarea ei au trecut mai bine de trei decenii, aceasta nu și-a pierdut actualitatea, mai mult, este apreciată de experții lîniei de top din lume, aclamată în majoritatea întrunirilor de specialitate și conținutul Declarației stă la baza multor documente prezente în cadrul ÎNTOSAI. De aceea, pe bună dreptate Secretarul General al ÎNTOSAI, Dr. Franz Fiedler, consideră Declarația de la Lima ca fiind o „Magna Carta a auditului finanțelor publice”.[2, p.81]. La ce s-a gândit Franz Fiedler când a făcut o asemenea afirmație? Răspunsul l-am aflat în urma studiului întreprins asupra tezei doctorale – „Auditul instituțiilor publice – considerații și perspective”, cu ale cărui idei exprimate de către titular sunt de acord: „Nu am identificat nici un alt document care să fie atât de puternic, de actual și de succint în reglementarea domeniului auditului public extern, așa cum este extrem de mult invocata Declarația de la Lima” [11, p.127]. Probabil, autorii (reprezentanții SAI din Germania, Italia și Austria) nu se așteptau la asemenea succes răsunător, deși Declarația răspunde în linii generale la toate obiectivele și

întrebările referitoare la auditul sistemului public, având un conținut clar și succint, ce asigură concentrarea și nu abaterea de la ideile exprimate, demonstrând în același timp influența decisivă în domeniul auditului, indiferent de contextul economic, social sau cultural specific al fiecărei țări, nivelul de dezvoltare pe care l-au semnalat sau modul de organizare. Putem spune că Declarația de la Lima constituie documentul fundamental elaborat în cadrul ÎNTOSAI și cuprinde **7 linii directoare**, care privesc:

1. Elementele generale;
2. Independența SAI;
3. Relațiile cu Parlamentul, Guvernul și Administrația;
4. Competențele Instituțiilor Supreme de Audit;
5. Metodele de audit, personalul de audit, schimbul internațional de experiență;
6. Raportarea;
7. Competențele de audit ale Instituțiilor Supreme de Audit [9, p.9-20].

Documentul definește și în același timp accentuează conceptul de independență (financiară, al membrilor, decizională) - condiție esențială pentru desfășurarea optimă a activității. SAI au afirmat unanim atașamentul pentru independența bazată pe dispozițiile constituționale sau legislative, care consacră statutul lor instituțional în cadrul statelor naționale. Cerința independenței se bazează, de asemenea, pe garanțiile acordate tuturor membrilor indiferent de poziția ocupată, permițându-le astfel să își îndeplinească sarcinile într-un mediu suficient de stabil. Protecția juridică față de presiunile exterioare și competențele definite în mod clar de analiză asupra situațiilor din teren sunt necesare pentru a garanta independența nivelului executiv. De pildă, Președintele Comitetului pentru Standarde (PSC) și Auditor General în Danemarca, Henric Otbo, susținea că independența SAI „nu este un privilegiu, aceasta implică obligații ce nu ar trebui privite separat de alte valori, cum ar fi transparența, responsabilitatea, etica și calitatea rapoartelor” [6, p.2]. Mai mult “problema independenței este mult diferită atunci când este determinată de factori externi, cum ar fi influența politică necorespunzătoare. Acest lucru necesită garanții suplimentare din partea legiuitorului, astfel încât SAI să desfășoare activitatea de manieră credibilă și imparțială asupra fondurilor publice” [3, p. 67]. Independența SAI este o funcție prevăzută în Constituție și devenită operațională pe măsura disponibilității resurselor monetare, materiale și umane, pentru eficientizarea auditului sectorului public și promovării bunei guvernări. Concluziile efectuate într-un studiu al ÎNTOSAI privind independența au arătat “că un număr considerabil de SAI chestionate se confruntă cu insuficiența resurselor financiare, ceea ce pune la îndoială îndeplinirea mandatului lor într-o manieră coerentă cu cerințele Declarației de la Lima” [4, p.18]. Trebuie să recunoaștem că independența SAI nu este o colecție de reguli și proceduri scrise, ci mai degrabă este o stare de spirit cuantificată prin calitatea rapoartelor sale, care reflectă măsuri riguroase pentru a preveni sau a repeta faptele de corupție și a servi interesului publicului. Având în vedere recenta criză financiară, SAI ar trebui să intensifice acțiunile asupra modului de colectare și utilizare a fondurilor publice, ajutând astfel la depășirea neîncrederii investitorilor de pe piețele financiare și a crea instrumente viabile în combaterea crizei prin consolidarea sistemului financiar-fiscal.

Alături de cerința de independență, în Declarație se prevăd drepturile acordate SAI, care fac referire la:

- asigurarea competențelor SAI prin legea fundamentală a statului;
- libertatea de a decide asupra programului anual de audit, respectându-se ciclicitatea entităților ce urmează a fi supuse auditului;
- asigurarea resurselor financiare necesare pentru desfășurarea activității în condiții optime;

- dreptul de a iniția propuneri legislative și a interveni cu propuneri de corectare legislativă, acolo unde situația se impune;
  - dreptul SAI de a include în programul de audit, verificarea activității Guvernului și a stabili răspunderea părților vinovate;
  - accesul neîngrădit la acte, documente și altele necesare procesului de audit;
  - dreptul SAI de a emite opinii adecvate în rapoartele de audit întocmite;
  - dreptul SAI de a acorda consultanță în probleme de legislație economică la cererea Parlamentului;
  - perfecționarea continuă a întregului aparat SAI;
  - dreptul SAI de a solicita consultanță din partea unor experți în probleme speciale;
  - competența SAI de a audita întreprinderile cu capital mixt (public-privat);
  - competența SAI de a audita subvențiile acordate din fonduri publice.
- Acestor drepturi prevăzute li se adaugă obligațiile aferente, enumerate astfel:
- a veghea permanent asupra administrării resurselor publice astfel încât să se dispună măsuri corective eficiente pentru a întregi diminuarea creată, pentru a preveni asemenea acțiuni nedorite de opinia publică sau cel puțin să facă greoaie repetarea unor astfel de înfrățuni în viitor;
  - a evalua eficiența structurii de audit intern;
  - a recruta personal având nivel de cunoștințe teoretice și practice peste medie;
  - publică constatările într-un raport anual sau prin alte mijloace de informare (publicații de specialitate);
  - apără informațiile demne de a fi protejate împotriva publicității ale entităților auditate;
  - evaluează sistemul informatic;
  - formulează răspunsuri scrise la contestațiile primite ca urmare a recomandărilor emise în rapoartele de audit întocmite;
  - întocmește rapoartele de audit cu respectarea metodologiei specifice;
  - efectuează acțiuni de audit în echipe mixte (național și supranațional) cu respectarea legislației naționale și a dreptului internațional, la entitățile publice beneficiare de fonduri externe.

Conținutul clar și concentrarea pe chestiuni de substanță sunt caracteristicile defnitorii ale Declarației și, în același timp, elementele forte pentru recunoașterea ei internațională, de altfel convingătoare pentru rolul său hotărâtor în evoluția auditului resurselor publice. Deși Declarația de la Lima nu face referire expresă pentru domeniile economice ale statelor naționale cu privire la aria de aplicabilitate, totuși, manifestă o influență extraordinar de mare în acest sens. În activitatea lor, SAI membre tind să se apropie cât mai mult de cele 7 linii directoare postulate în Declarație. Cele 7 linii directoare reprezintă de fapt conținutul său, acceptat în unanimitate de către SAI membre asupra liniilor filosofice și conceptuale, subliniind independența și valorile democratice. Dr. Franz Fiedler a accentuat că „independența nu este un scop în sine, ci ar trebui să conducă la cel mai bun control posibil al utilizării fondurilor publice în interesul contribuabililor” [14, p.7] și, conchidem noi, controlul este motorul formării resurselor publice.

La nivelul doi al ISSAI, denumit de PSC nivelul “Cerințelor de funcționare a SAI”, se șituează **Declarația din Mexic privind independența (ISSAI 10)**, adoptată la cel de-al XIX-lea ÎNCOSAI, desfășurat în noiembrie 2007. Spre deosebire de Declarația de la Lima care prevede că SAI își pot îndeplini obligațiile statutare numai în măsura în care acestea sunt independente și apărate de influențe exterioare, Declarația din Mexic este dedicată problematicii independenței SAI și dezbate în opt principii acest subiect.

Ca urmare a studiului exercitat asupra resurselor bibliografice, constatăm că textul final al Declarației din Mexic este rezultatul activității desfășurate de un grup de lucru format din reprezentanții ai 10 SAI. Grupul de lucru a decis la cea de-a 44-a întrunire a Comitetului director ÎNTOSAI și în cadrul celui de-al XVI-lea ÎNCOSAI, desfășurate la Montevideo, Uruguay, în noiembrie 1998, să supună spre chestionare un număr de 113 SAI din regiuni diferite. Chestionarele au cuprins întrebări axate pe independență cum sunt: modalitatea de organizare, căile de obținere a resurselor financiare, criteriile de recrutare a personalului de conducere și execuție, tipuri de activități desfășurate (audit sau/și control), tipuri de rapoarte întocmite și valorificarea recomandărilor etc. Activitatea grupului de lucru s-a finalizat la 31 martie 2001 cu elaborarea raportului final în care se prezintă rezultatele îngrijorătoare privind independența celor 113 SAI chestionate și ca urmare a propus opt principii de bază în general recunoscute de comunitatea ÎNTOSAI. Acestea sunt:

“1. Existența unui cadru constituțional/statutar/legal adecvat și efectiv și a unor prevederi de aplicare *de facto* a acestui cadru.

2. Independența conducătorilor SAI și a membrilor (în cadrul instituțiilor colegiale), inclusiv înamovibilitatea și imunitatea în exercitarea normală a atribuțiilor acestora.

3. Împuterniciri suficient de vaste și deplină libertate de acțiune în exercitarea acțiunilor SAI.

4. Acces neîngrădit la informații.

5. Dreptul și obligația de a raporta asupra activității desfășurate.

6. Libertatea de a decide asupra conținutului și tipului de rapoarte de audit, publicării și diseminării lor.

7. Existența mecanismelor eficiente de urmărire a valorificării recomandărilor SAI.

8. Autonomia financiară și managerială/admînistrativă și disponibilitatea resurselor alocate pentru a le permite exercitarea obligațiilor” [4, p.18-19].

Menționăm că, cele opt principii propuse de către grupul de lucru în raportul său din martie 2001 constituie „Declarația din Mexic privind independența” [9, p.21-27], adoptată în noiembrie 2007, ca o reconfirmare și o evoluție actualizată a prevederilor Declarației de la Lima, din anul 1977. Partea introductivă a Declarației din Mexic este, de fapt, o recapitulare sumară a Declarației de la Lima, care confirmă faptul că aceste principii nu au caracter limitat în timp, ci, mai degrabă un rol important pentru situația ideală în care ar putea funcționa o SAI independentă. În textul raportului se recunoaște faptul că nici o SAI nu respectă toate principiile în exercitarea atribuțiilor și recomandă elaborarea unor „ghiduri de bune practici” care să ilustreze ceea ce se înțelege prin independența SAI. De asemenea, mai recomandă constituirea unui subcomitet care să lucreze la aceste ghiduri. Subcomitetul și-a desfășurat activitatea între anii 2001 și 2004, iar finalitatea a constat în elaborarea unor „Linii directoare și bune practici privind independența SAI”. În concepția doctorandului, “liniile directoare” se aseamănă cu „Normele metodologice” din legislația românească, deoarece amplifică explicațiile celor opt principii în mod general.

Importanța fundamentală a independenței statuată în Declarația de la Lima, dezbătută de Declarația din Mexic, este amintită și în alte documente studiate. Considerăm că este util să menționăm:

- Codul etic al ÎNTOSAI care prevede că: “este de o importanță fundamentală că SAI este privit cu încredere și credibilitate. Auditorul promovează acest lucru prin adoptarea și aplicarea cerințelor de etică ale conceptelor cuprinse în cuvintele-cheie ca integritatea, independența și obiectivitatea, confidențialitatea și secretul profesional” [1, p.11] regăsite printre cele șapte valori de bază enumerate anterior.

- Standardele de audit aprobate la cel de-al XVII-lea ÎNCOSAI, care a avut loc la Seul, Coreea, în 2001, au reafirmat independența ca principiu fundamental asupra căreia trebuie îndreptată întreaga activitate a unei SAI.

- Primul Congres care a avut loc în Cuba (1953) a propus ca “entitățile care controlează modul de utilizare al fondurilor publice ar trebui să beneficieze de independență juridică și instituțională ...” [8, p.38].

De asemenea, acest principiu fundamental a fost reiterat și la cel de-al II-lea ÎNCOSAI, desfășurat în Belgia (1956); al VIII-lea ÎNCOSAI ce s-a desfășurat la Madrid, Spania (1974); al XIII-lea ÎNCOSAI desfășurat la Berlin, Germania, (1989), astfel că independența instituțională să fie garantată prin Constituție, iar drepturile, obligațiile și funcțiile să fie prevăzute de legislația specifică.

În concluzie, ideea principală care se desprinde din cuprinsul celor două Declarații este legată de asigurarea principiului independenței, ca premisă fundamentală, pentru a oferi un suport credibil în fața Parlamentului și a publicului, în general. Independența presupune autonomie și în același timp inițiativă, obținută ca rezultat al metodologiilor întreprinse și dezvoltarea parametrilor profesionali în atingerea performanțelor domeniului auditului pentru a privi în perspectivă la oportunitățile care se prefigurează.

În luna noiembrie 2010 a avut loc la Johannesburg, Africa de Sud, cel de-al **XX-lea Congres ÎNTOSAI**, la care au participat instituții supreme de audit din 150 de state, potrivit organizatorilor.

Lucrările s-au desfășurat atât în plen, cât și în cadrul întrunirilor de specialitate și grupurilor de lucru. Congresul a oferit o oportunitate instituțiilor supreme de audit participante de a discuta subiecte de interes reciproc, a face un bilanț asupra activităților desfășurate din ultimii trei ani și a găsi soluții ale problemelor actuale și viitoare marcate de dinamica globalizării privită ca fenomen care nu are granițe, schimbărilor climatice, crizei financiare, evoluției comunicațiilor și tehnologiei informaționale, proceselor democratice în curs de desfășurare din Orientul Mijlociu și Africa de Nord, precum și concurenței înverșunate între marii competitori pentru câștigarea unui loc important în arena internațională.

Conform concepției noastre, SAI member, pentru a face față cu succes noului val al evoluțiilor, vor trebui să deuteze cu pregătirea profesională a auditorilor urmată de încorporarea tehnologiilor informaționale pentru a oferi înfirmații exacte, credibile și de substanță, venind astfel în întâmpinarea nevoilor cetățenilor. Am recomandat pregătirea auditorilor ca un prim-pas, deoarece această ramură reprezintă imaginea organizației în fața societății, urmată de pregătirea conducerii superioare care are contact indirect cu societatea.

Pe agenda de lucru a Congresului de la Johannesburg au figurat, în principal, două teme:

I. Valorile și beneficiile instituțiilor supreme de audit.

II. Auditul mediului și dezvoltarea durabilă.

Complementar, în cadrul întrunirii comisiilor de specialitate și grupurilor de lucru, la Congres au fost dezbătute și adoptate:

- Rapoarte asupra activităților din ultimii 3 ani ale acestora în lumina noilor oportunități care se prefigurează în plan internațional.
- Planul strategic al ÎNTOSAI aferent perioadei 2011-2016.
- Strategia de comunicare a ÎNTOSAI.

Rezumarea temelor și subiectelor cheie discutate au constituit documentul final al Congresului intitulat „Acordurile de la Johannesburg” referitoare la “**Declarația Sud-Africană privind Standardele Internaționale ale Instituțiilor Supreme de Audit (ISSAI)**”.

Rolul ISSAI constă în stabilirea principiilor fundamentale aplicabile în desfășurarea activității de audit public extern, precum și a procedurilor, metodelor și

condițiilor de bază ale eticii profesionale a auditorilor, iar Directivele ÎNTOSAI pentru Buna Guvernare (ÎNTOSAI GOV) sunt destinate să cuprindă documentele emise din sfera: contabilitate, raportare, control intern, alte aspecte ce sunt legate de responsabilitatea administrativă și încurajează buna guvernare.

Henric Otbo, Președinte al PSC și Auditor General în Danemarca, în cadrul Congresului din 2010, a solicitat părților interesate și membrilor ÎNTOSAI:

“ • să utilizeze cadrul de lucru ISSAI ca un cadru comun de referință pentru auditul din sectorul public;

• să compare standardele proprii de audit și liniile directoare de aplicare a acestora (ghiduri sau regulamente) cu prevederile corespunzătoare din ISSAI;

• să implementeze ISSAI în conformitate cu mandatul legal al acestora, cu legislația și reglementările naționale;

• să asigure creșterea nivelului de cunoaștere a ISSAI și a ÎNTOSAI GOV la nivel global, regional și național;

• să împărtășească experiența, buna practică și dificultățile întâmpinate în implementarea ISSAI și ISSAI GOV cu cei care realizează perfecționarea și revizuirea acestora” [7, p.60-61].

PSC a recunoscut că aplicarea cadrului ISSAI va fi o sarcină dificilă care solicită eforturi la nivel național, regional și chiar internațional.

De asemenea, PSC a stabilit ca toate documentele pe care le elaborează și care sunt adoptate să facă parte din Cadrul general privind Standardele Internaționale de Audit și Principiile de bază în audit ale ÎNTOSAI și să fie structurate într-o ierarhie la patru niveluri:

“• Nivelul 1: Principiile fundamentale ale ÎNTOSAI – se bazează pe Declarația de la Lima privind Liniile Directoare ale finanțelor publice;

• Nivelul 2: Codurile ÎNTOSAI - care conțin principiile activității curente a auditorilor (de independență, contabile și etice);

• Nivelul 3: Standardele de Audit ale ÎNTOSAI – care cuprind principiile de bază, standardele generale și standardele specifice etapelor de planificare, execuție și raportare în realizarea activității de audit public extern;

• Nivelul 4: Punerea în aplicare a Liniilor Directoare ale ÎNTOSAI – conțin proceduri specifice pentru auditul financiar, auditul performanței și auditul de conformitate” [5, p. 12].

Cu toate acestea, credem că SAI naționale vor întâmpina dificultăți în modul de transpunere a cerințelor amintite, datorită traducerilor neconforme a materialelor originale (cuvintele și expresiile pot căpăta sensuri conexe domeniului); a înexistenței politicilor de a organiza întâlniri și publica materiale informative interne care să redea aspectele discutate în cadrul întâlnirilor internaționale.

Discuțiile asupra Temei I: „*Valorile și beneficiile Instituțiilor Supreme de Audit*” au fost prezidate de SAI din Africa de Sud, care a analizat și a structurat subiectul într-un document de discuție finală, prezentat la Congres. Documentul se referă la rolul SAI în viața cetățenilor, respectând principiul independenței, condiție necesară pentru democrație.

În discursul său, Președintele SAI din Africa de Sud Terence Nombembe s-a referit la „recunoașterea SAI ca instituție care face diferența în viața cetățenilor” [7, p.47], respectând principiul bune guvernări, privind „dreptul cetățenilor de a fi informați” [10, p.103] referitor la repartizarea și utilizarea resurselor publice, condiție necesară pentru un stat de drept.

Acest obiectiv implică o mare responsabilitate, de aceea este oare pregătită comunitatea ÎNTOSAI să implementeze cu succes “Cadrul privind comunicarea și promovarea valorilor și beneficiilor SAI?”. Acest lucru va fi cunoscut în timp, când publicul interesat va avea acces liber la rapoartele de audit și vor fi capabili să oblige reprezentanții aleși în mod democratic pentru a formula răspunsuri obiective și clare



asupra recomandărilor formulate de auditorii independenți, folosind metoda demonstrării probelor cu respectarea disciplinei calității. Prin accesul liber al publicului la rapoartele de audit ale SAI și asupra altor documente (decizii, adrese ale nivelului de conducere), putem vorbi într-adevăr de transparență și responsabilitate ca parte componentă a sistemelor naționale democratice.

Unul dintre obiectivele Cadrului privind comunicarea și promovarea valorilor și beneficiilor SAI se dorește a fi “recunoașterea SAI ca instituție care face diferența în viața cetățenilor”. Ce presupune acest obiectiv? Potrivit concepției noastre, ar trebui ca SAI naționale să adopte o strategie de comunicare pentru a încuraja comunicarea activă și eficientă. Astfel, ar fi creată comunicarea internă și externă transparentă și echitabilă prin ascultarea “vocii cetățeanului”, iar SAI ar fi mai puternică având publicul de partea sa. Ținând cont de interesul sporit al părților interesate interne și externe, SAI trebuie să aplice măsuri mult mai severe asupra entităților din sectorul public, pentru a contribui la prevenirea și combaterea corupției care pune în pericol securitatea socială, amenință ordinea de drept, creșterea economică, prosperitatea socială și reducerea sărăciei. Masutha Advocates, Președinte al Comitetului permanent de audit al Africii de Sud, a evidențiat că SAI membre trebuie să “gândească la nivel internațional și să acționeze la nivel național” [7, p. 49], iar experiența auditorilor este un real folos pentru satisfacerea nevoilor comunității, deoarece pot recomanda în rapoartele întocmite modele demne de practicat.

O altă temă de actualitate care a suscitat un real interes din partea delegațiilor prezente la Congres a fost Tema 2: „*Auditul mediului și dezvoltarea durabilă*”. Discuțiile au fost prezidate de Oficiul Național de Audit din Republica Populară Chineză, țara care va organiza cel de-al XXI-lea Congres ÎNTOSAI în anul 2013. Problema mediului și a dezvoltării durabile a fost evidențiată încă de la întâlnirile organismelor de specialitate organizate anterior dintre care vom aminti: Conferința ONU de la Stockholm privind mediul uman, în 1972; Conferința ONU privind mediul și dezvoltarea („Summit-ul Pământului”) de la Rio de Janeiro (1992); Summit-ul Mondial privind dezvoltarea durabilă de la Johannesburg (2002) și al XX-lea Congres ÎNTOSAI din noiembrie 2010. Congresul a oferit o oportunitate SAI participante și Grupului de lucru privind auditul de mediu (WGEA) de a evalua progresele înregistrate, a identificat lacunele în implementarea măsurilor privind resursele de mediu ca resurse neregenerabile și a subliniat problemele de viitor ale statelor insulare (precum modificarea precipitațiilor și creșterea nivelului mării) care pot spori și mai mult problemele existente în domeniul mediului, dacă nu se vor lua măsuri imediate. De asemenea, a fost remarcată activitatea susținută a WGEA și a unor SAI. Acțiunile individuale întreprinse au condus la soluționarea problemelor mai ales cu ajutorul reglementărilor și prin inovații tehnologice. Conform documentului de discuție întocmit de NAO din R.P. Chineză, se arată că „în perioada 1989-1993, 42 la sută din respondenți (eșantion-44 SAI) au realizat cel puțin o acțiune privind auditul mediului și în perioada 2006-2009 raportul a crescut la 78 la sută” [15, p. 10], ceea ce arată că SAI au remarcat pericolele asupra mediului și au intensificat acțiunile corective pe această latură, realizând printre auditori un comportament de audit al mediului. Pilonul de mediu este unul dintre cei trei piloni importanți ai dezvoltării durabile (mediul, economia și societatea), care creează acea comuniune om-natură, dar „și un factor economic ce nu trebuie exclus” [13, p. 150] pentru progresul social. În Teza de doctor, Gheorghe Moisescu este de părere că „mediul natural este comun pentru toate țările, însă fiecare îl poluează în mod specific” [12, p.10], și este normal acest lucru, fiindcă nu toate statele lumii au aceeași dezvoltare economică și guvernele nu aplică aceleași politici de mediu. Deșigur, problematica mediului este vastă, iar spațiul materialului este limitat, de

aceea, ne-am concentrat atenția pe chestiuni de substanță care sunt determinante pentru subiectul dezvoltat. Astfel, se impune:

- punerea în aplicare a acordurilor multianuale de mediu și dezvoltare durabilă asumate de către guverne;
- identificarea și dezvoltarea de indicatori-cheie și un sistem acceptat la nivel global pentru contabilitatea de mediu, în completarea contabilității economice actuale. Această abordare ar avea la bază inițiativele existente, cum sunt Sistemul Internațional al Contabilității Economice și de Mediu integrate. Uniunea Europeană dispune de un Cadru de reglementare privind conturile de mediu și ar putea servi drept exemplu pentru statele interesate;
- înstituirea programelor de formare pentru competențele de mediu și rapoarte de dezvoltare durabilă.

Prof. Mervyn King, Președintele Comitetului privind Guvernanța Corporativă din Marea Britanie, a afirmat în plenul Congresului că “planeta este în criză și trebuie acționat”, deoarece multe probleme din domeniul mediului nu au fost soluționate și s-au acutizat, mai mult, “epoca când se lua, se fabrica și se irosea a dispărut” [7, p.56], iar lipsa resurselor materiale, precum și accesul la aceste resurse devine o problemă de importanță globală. Este o inițiativă laudabilă că ÎNTOSAI prin intermediul WGEA a dezvoltat și a perfecționat metodologiile în funcție de constatările auditorilor, a menținut și a consolidat competențele ce vizează problematica mediului și a dezvoltării durabile. După investigațiile autorului, aceste inițiative reprezintă realizări înfime, comparativ cu multitudinea problemelor grave de mediu care apasă asupra populației terrei în acest început de secol XXI. Vom aminti aici Raportul CE către Parlamentul European intitulat “Rio+20: către economia ecologică și o mai bună guvernare” întocmit pentru Conferința ONU privind dezvoltarea durabilă, ce va avea loc la Rio de Janeiro în iunie 2012. Cuprinsul Raportului face referire atât la aspectele pozitive, cât și la aspectele negative, asupra cărora ne-am îndreptat și noi atenția: “... circa 1,4 miliarde de oameni trăiesc încă într-o sărăcie extremă (o mare parte din aceștia se află în Africa Subsahariană și în Așia de Sud), iar o șesime din populația globului este subnutrită” [16, p.3]. În alocuțiunea sa Sylvie Lemmet, Director al Direcției Tehnologie, Industrie și Economie din Franța, a arătat că este nevoie ca SAI să manifeste “exigență în aplicarea angajamentelor asumate de către guverne” [7, p.56], fapt recomandat și de noi în cuprinsul temei. În concluzie, SAI și WGEA trebuie să acționeze mai întâi spre sensibilizarea organizațiilor internaționale și regionale-cheie - responsabile de problemele de mediu și dezvoltare durabilă, a ministerelor care se ocupă cu educația generațiilor tinere pentru a implementa o cultură a „mediului curat”, a Guvernului și Parlamentului privind „Inițiativa verde” [17, p.56]. În încheierea temei II “Auditul mediului și dezvoltarea durabilă” vom cita din ideile exprimate de colectivul de cadre universitare, în cartea “Echilibrul ecologic. Implicații sociale, economice și juridice”. Astfel, “pentru a cuantifica și a avea o imagine corectă a dezvoltării durabile se impune dezvoltarea unui sistem statistic în acest domeniu” [13, p. 111], în care să fie inventariate toate zonele conform realității, sistemul să fie actualizat permanent, să permită accesul la baza de date a cercetătorilor, oamenilor de știință, cadrelor universitare și a celor interesați pentru a contribui permanent la restrângerea problemelor existente.

Conșiderând implicațiile analizei de până acum asupra temelor abordate, trebuie să rezumăm cele subliniate în cuprinsul materialului, după cum urmează:

- Declarația de la Lima privind liniile directoare ale auditului finanțelor publice este legată de asigurarea principiului independenței SAI, ca premisă fundamentală, pentru a oferi un suport credibil în fața Parlamentului și a publicului.
- Declarația din Mexic privind independența Instituțiilor Supreme de Audit, adoptată la cel de-al XIX-lea Congres ÎNTOSAI, desfășurat în noiembrie 2007, este

rezultatul studiului efectuat de un grup de lucru, care și-a desfășurat activitatea în perioada noiembrie 1998–martie 2001. Obiectivul principal al studiului a vizat independența SAI-urilor. Rezultatele au fost îngrijorătoare, având în vedere că eșantionul selectat a cuprins 113 SAI membre ÎNTOSAI. Ca urmare, grupul de lucru a propus opt principii de bază în general recunoscute de comunitatea ÎNTOSAI. Astfel, Declarația din Mexic este dedicată problematicii independenței instituționale și resurselor organizaționale (finanțare și de capacitate) a Instituțiilor Supreme de Audit și tot mai des se învoca acest cuvânt.

Ne exprimăm temerea cu privire la independență indiferent de ce natură ar fi, motivul fiind, pe de o parte încadrarea juridică în legislațiile statelor membre de așa natură încât independența SAI să fie compromisă în raport cu metodele de numire ale conducătorilor pe criterii exclusiv politice, și, pe de altă parte, SAI pentru a-și desfășura activitatea are nevoie de resurse finanțare aprobate de către Guvern, ceea ce riscă să compromită independența organizațională.

• Prin intermediul Declarației de la Johannesburg, Africa de Sud, ÎNTOSAI solicită membrilor punerea în aplicare a Cadrului General privind Standardele Internaționale ale Instituțiilor Supreme de Audit (ISSAI).

Deosebit de acestea, Comitetul pentru Standarde Profesionale recunoaște dificultatea Cadrului General privind ISSAI, și, de asemenea, susține implementarea lui.

Ne exprimăm, de asemenea, temerea că acest nou Cadru General ISSAI atât de complex, dictat de un grup de experți [sau nu!] naționali sau anonimi, va adânci problemele deja existente în cadrul comunității ÎNTOSAI. Acest lucru se datorează traducerilor neconforme ale materialelor originale (cuvintele și expresiile pot căpăta sensuri conexe domeniului), a slabei informări în cadrul SAI membre privind conținutul Cadrului ISSAI.

#### **Referințe bibliografice:**

1. Auditing Standards Committee - Code of Ethics and Auditing Standards, Edited by Riksrevisionsverket, Stockholm, Sweden, 2002.
2. Curtea de Conturi a României. Standarde de Audit. București: Tipărit la C.N. "Imprimeria Națională" S.A., 2011.
3. ÎNTOSAI - Consolidarea auditului public extern în comunitatea ÎNTOSAI (traducere efectuată de Curtea de Conturi a României),. București: Tipărit la C.N. "Imprimeria Națională" S.A., 2011.
4. ÎNTOSAI - Independence of Supreme Audit Institutions, Edited by Rechnungshof, Austria, Viena, 2001.
5. ÎNTOSAI - International Journal of Government Auditing, Vol.34, No.4, Edited by U.S. Government Accountability Office, Washington, D.C., U.S.A, October 2007.
6. ÎNTOSAI - International Journal of Government Auditing, Vol.36, No.4, Edited by U.S. Government Accountability Office, Washington, D.C., U.S.A, October 2009.
7. ÎNTOSAI - International Journal of Government Auditing, Vol.38, No.1 Edited by U.S. Government Accountability Office, Washington, D.C., U.S.A., January 2011.
8. ÎNTOSAI - ÎNTOSAI: 50 years (1953-2003), Edited by Rechnungshof, Austria, 2004.
9. ÎNTOSAI - Lima Declaration and Mexico Declaration, Edited by Rechnungshof, Austria, Viena, 2009.
10. Ionescu Cristian. Drept constituțional comparat, Editura C.H.Beck, București, 2008.
11. Ispir Ovidiu. Auditul instituțiilor publice-conșiderații și perspective, Teză de doctorat, București, 2008.
12. Moiescu Gheorghe. Politici transfrontaliere ale Uniunii Europene, Teză de doctor. Chișinău: ULIM, 2008.
13. Popescu A. , Ion Barbu I. Cristina, Gribinca A. Echilibrul ecologic. Implicații sociale, economice și juridice (vol.II). Chișinău: Editura Academiei de Studii Economice din Republica Moldova, 2007.
14. United Nations & ÎNTOSAI - Independence of Supreme Audit Institutions, Printed by Rechnungshof, Austria, Viena, 2004.
15. \*\*\* ÎNCOSAI XX, N.A.O. din R.P. Chineză - Doc."versiune finală", Tema II: "Auditul mediului și dezvoltarea durabilă", iunie 2010.
16. \*\*\* Raportul Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor, Rio+20: către economia ecologică și o mai bună guvernare, Bruxelles, Iunie 2011.
17. \*\*\* Tribuna Economică nr.21, Tribuna Economică, București, 2009.

**Recenzent: Alexandru Gribinca, dr. hab., prof. univ.**

## PREMIZELE GLOBALIZĂRII ÎN ÎNDUSTRIA OSPITALITĂȚII ȘI TURISMULUI

*Rodica BURBULEA, dr. în economie, ULIM  
Ecaterina ȘVEȚ, doctorand, ULIM*

*The impact of globalization on the hospitality industry activities is expressed by the ability of firms to join in the competition launched by globalization to international intensity and production by replacing traditional way with one based on a knowledge economy. While the globalization of tourism and hospitality will create jobs and boost investment in major tourism markets of the world, countries with developing economies face the prospect of dramatic changes and major expenditure for the purchase of licenses, rights distribution, management contracts, etc..*

Globalizarea constă în „caracterul nedefinit, dezorganizat și autopropulsat al problemelor lumii-determinate de lipsa unui sistem decizional coordonat. Globalizarea este un proces ce lărgiște cadrele determinate ale schimbării sociale la nivelul lumii ca întreg. Lumea în care trăim este o lume a blocurilor zonale și regionale, determinată de nevoia de valorificare și de protecție în comun a resurselor. Este o lume dominată de interese și inegalități economice și sociale, de concentrări suprastatale și strategii cu consecințe potențial destabilizatoare în special pentru țările în dezvoltare, de instituții supranaționale, zonale și globale, financiare cu politici și strategii proprii, cu ignorarea uneori a particularităților locale: nivel de dezvoltare, resurse, oportunități, tradiții.

Existența și dezvoltarea societăților transnaționale, a monopolurilor transnaționale, a valurilor de fuziuni și achiziții determină în mare măsură economia globală, nevoile societății globale, cu instituțiile și cu mecanismele corespunzătoare. Implicarea statelor într-un sistem de relații la nivel global generează schimbări profunde în configurarea statelor - națiuni, în reducerea rolului acestora din urmă față de organizațiile internaționale, interstatale și față de corporațiile transnaționale, dar și în reșezerea pozițiilor de putere în sistemul relațiilor internaționale.

Globalizarea aduce un progres în anumite domenii, acesta este departe de a fi uniform, în plus, el poate tensiona structuri sociale și economice care nu se pot adapta rapid. Diferențele statice și dinamice generate de globalizare pot cauza conflicte majore. Într-o lume în care tehnologiile informației ne permit să interacționăm direct în timp real și în care există frecvent interese diferite, de multe ori dialogul poate fi înlocuit de confruntare. Studiile arată că efectele generate de globalizare sunt multiple, globalizarea fiind o certitudine care include lumea în ansamblul ei.

Impactul globalizării asupra activităților desfășurate în cadrul industriei ospitalității este exprimat prin capacitatea firmelor de a se înscrie în competiția lansată de globalizare la o intensitate internațională și prin înlocuirea modului clasic de producție cu unul bazat pe o economie a cunoașterii.

Independența a mii de companii de mărime mică și medie, cum ar fi hotelurile și tour-operatorii, este riscantă dacă ne raportăm la companiile multinaționale. În timp ce globalizarea turismului și a ospitalității va crea locuri de muncă și va relansa investițiile pe marile piețe turistice ale lumii, țările cu economii în curs de dezvoltare se confruntă cu perspectivele unor schimbări spectaculoase și a unor cheltuieli majore pentru achiziționarea licențelor, a drepturilor de distribuție, a contractelor de management etc. Acestea sunt nevoite să-și consolideze poziția pe piață sub tutela marilor lanțuri hoteliere internaționale, a tour-operatorilor, a companiilor globale de turism și transport, a sistemelor globale de distribuție și a comerțului electronic. De asemenea, trebuie să-și negocieze în cele mai avantajoase condiții deschiderea pe piețe noi și eliminarea barierelor concurențiale în cadrul acordurilor multilaterale.

În următorii ani se vor aloca miliarde de dolari pentru îmbunătățirea

infrastructurii aeroporturilor, a sistemelor de control de trafic aerian, a sistemelor folosite în back-office și în front-office, pentru evoluția tehnologiei de distribuție, pentru calitatea resursei umane, pentru respectarea standardelor în ceea ce privește mediul și produsele turistice, pentru marketing.

Unul dintre conceptele despre care se discută în prezent este legat de faptul că firmele mici și mijlocii din turism vor forma consorții, centralizându-și activitățile comune ca : cercetarea și analiza de piață, colaborarea cu tour-operatorii, realizarea de broșuri, asistență tehnică, servicii de consultanță în management, dar și dezvoltarea modului de instruire a resurselor umane. În privința traficului aerian, formarea alianțelor strategice și semnarea unor acorduri de colaborare între liniile aeriene reprezintă un pas important în contextul liberalizării. Comerțul electronic oferă posibilitatea de a elimina comisionul intermediarilor, iar utilizarea sistemelor globale de distribuție economisește timp și bani.

Odată cu trecerea timpului, turiștii de pe piețele mature din Europa și America de Nord au devenit tot mai sofisticați și mai dornici de inedit în ceea ce privește obiceiurile de consum. Preferințele lor se îndreaptă acum spre vacanțele petrecute cât mai departe de casă, care oferă o notă distinctă de exotism; vacanțele bazate pe aventură iau locul clasicele pachete care oferă soare și plajă; pachetele turistice care oferă un grad mare de flexibilitate și control câștigă teren, chiar dacă sunt mai scumpe decât celelalte; vacanțele pe cont propriu devin avantajoase și din punct de vedere financiar datorită noului cadru legislativ.

Nu în ultimul rând trebuie amintit și conceptul ultimei generații de stațiuni turistice, care poate semnifica sfârșitul erei turismului de masă din secolul XX. Noul model se dezvoltă ținând cont de anumite restricții, de sensibilitatea mediului și de marketingul direct către noul consumator independent. Cu toate acestea, turismul de masă nu va dispărea total, ci mai degrabă va fi înlocuit cu o formă mult mai responsabilă, mai durabilă, în condițiile în care prețul nu va mai fi factorul decisiv în alegerea unei vacanțe.

#### ***Condițiile economice [2, p.81].***

În ultimul deceniu, industria turismului și a ospitalității a înflorit, chiar dacă s-a confruntat cu o serie de dificultăți la nivel global. Populația globului va continua să treacă printr-o serie de transformări, știința și tehnologia își lasă amprenta asupra mediului de afaceri și asupra societății, iar piețele internaționale se vor îmbina formând o singură piață turistică competitivă.

Dintre factorii importanți cu acțiune pe termen lung pe piața turismului internațional, mediul economic a reprezentat un punct de reper și continuă să domine în opțiunile pentru petrecerea timpului liber.

În acest sens, se poate observa [4, p.54]:

1. Deși piața mondială a acțiunilor cotate la bursă s-a clătinat în urma crizei financiare din Asia și Rusia la sfârșitul anilor '90, condițiile economice au rămas stabile în Europa și America de Nord. Ratele dobânzilor au avut o tendință descendentă în Statele Unite și în restul țărilor, investițiile și dinamica angajărilor au înregistrat creșteri și, în consecință, modificările manifestate pe piața internațională nu au diminuat fluxurile turistice internaționale.

2. Introducerea unei monede unice în majoritatea statelor din Uniunea Europeană și ridicarea restricțiilor economice a dus la încurajarea și la stimularea economiei pe continentul european.

3. Transpunerea acestora în context turistic, denotă că industria ospitalității va cunoaște o creștere rapidă în următorii 20 de ani.

4. În Asia, efectul pozitiv al recentelor probleme economice din regiune constă în valoarea scăzută a monedei care va continua să promoveze turismul spre Estul Îndepărtat, atâta timp cât acesta va dura. Din păcate, călătoriile dinspre Est sunt în declin din aceleași motive financiare.

5. Extinderea clasei sociale mijlocii și a celei cu venituri foarte mari în Rusia și în țările care fac parte din fostul bloc comunist a creat o nouă piață profitabilă pentru vacanțe și călătorii de afaceri în Europa de Vest. Cererea provenită din acest sector va continua să crească în următorii ani.

6. Față în față cu aceste transformări, hotelurile trebuie să se adapteze pentru a reuși să supraviețuiască. Marriott, de exemplu, care își caută noi locații în Coreea, Thailanda, Indonezia și Malaezia și-a suplimentat numărul locurilor de cazare din zonă de la 3 700 la 21 000 într-un timp mai scurt de 2 ani

7. Dacă vorbim de restaurante, atunci creșterea nivelului de trai al populației din Europa și Statele Unite nu poate decât să mărească și numărul de mese servite la restaurant. Cel mai intens ritm al evoluției îl vor cunoaște restaurantele fast-food și cele care au tarife scăzute și care sunt convenabile pentru familiile cu venituri modeste, dar și cele foarte scumpe, recunoscute pentru calitate și lux. Restaurantele de clasă medie vor supraviețui cu mare dificultate noilor condiții.

#### ***Tehnologia [3, p.85].***

Numărul descoperirilor a crescut exponențial în ultimii ani, orice idee nouă a deschide calea altor descoperiri. Astfel, cea mai mare putere care a produs schimbări majore în secolul XX este tehnologia și ea va deveni mai puternică în secolul XXI.

Implicațiile pe care le are asupra hotelăriei constau în faptul că tehnologia unește întreaga lume hotelieră într-o singură mare piață electronică, iar veniturile vor crește substanțial. Într-o lume extrem de tehnologizată, problema care se pune este legată de relațiile interumane. Internetul a schimbat modul de cumpărare a consumatorilor, sistemele clasice de plată fiind înlocuite cu unele moderne, iar marile companii din lumea turistică găsesc din ce în ce mai interesant să relaționeze direct cu clientul decât prin intermediari.

Turismul și ospitalitatea beneficiază acum de sisteme video sau chiar de filme pe Internet pentru a-și promova destinațiile de vacanță și ofertele speciale. Noile programe care înlocuiesc clasicele broșuri și pliante includ informații curente și detaliate legate de locurile de cazare, climă, cultură, monedă, limbă, de prevenire a unor boli, cerințe legate de pașaport și de viză.

În ceea ce privește restaurantele, implicațiile tehnologiei se vor regăsi în echipamentul de preparare a felurilor de mâncare care va fi computerizat și capabil să preia și să livreze comenzile în timp record. Lanțurile hoteliere și de restaurante vor folosi această tehnologie pentru a uniformiza oferta în toate locațiile.

#### ***Profilul demografic [3, p.89].***

În țările dezvoltate, dietele sănătoase, exercițiile fizice, interdicțiile legate de fumat și tendința de a aplica medicina preventivă sunt factori care contribuie la creșterea duratei medii de viață și care au schimbat profilul populației. În Japonia, speranța de viață se apropie de 90 de ani, iar în unele regiuni din Europa nu diferă prea mult. Populația tânără devine tot mai numeroasă în țările dezvoltate, ea formând cel mai sănătos segment al societății. Cu excepția regiunilor unde imigrația este controlată strict, populația va continua să migreze într-un ritm destul de rapid din emisfera sudică spre nord, mai ales dinspre fostele colonii către Europa.

Toate acestea vor influența în mod pozitiv evoluția turismului. Segmentul populației tinere va avea o pondere din ce în ce mai mare în rândul turiștilor, iar industria ospitalității va crea o ofertă cât mai diversificată de produse și servicii pentru a veni în întâmpinarea dorințelor acestora. Segmentul mai ridicat ca și vârstă va căuta să călătorească în perioadele de extrasezon, diminuându-se astfel un factor foarte important al circulației turistice: sezonalitatea.

#### **Bibliografie**

1. Bauman Z. *Globalizarea și efectele ei sociale*. Prahova: Ed. Antet, 2004. 206 p.
2. Popescu M. *Globalizarea și dezvoltarea trivalentă*. București: Ed. Expert, 2007. 254 p.
3. Rotariu I. *Globalizare și turism*. Sibiu: Ed. Continent, 2004. 346p.

## **THE REGION AS A CONSTITUENT PART OF THE EU ECONOMY**

*Josef BELOUS, doctor conferintiar, ULIM*

*В статье анализируется место и роль региона в экономике отдельных стран, неравномерность их развития, связанных с наличием социокультурных, исторических и природных факторов. На примере отдельных стран европейского союза рассматривается политика в отношении отдельных регионов (в первую очередь отсталых), а также отмечается, что в рамках ЕС на наднациональном уровне сформирована региональная «политика сплочения», содержащая конкретные социальные ориентиры развития для различных категорий регионов.*

Like all other countries Moldova consists of some regions. They are the Northern, Central and Southern regions. It is of great importance for the economic development of the country to have a well elaborated, clear cut regional policy. In our opinion the example of the regional policy pursued in the countries of the European Union should be used for Moldova.

Territorial disproportions in placing of productive forces and non-uniformity of social and economic development - natural signs, characteristic both for the separate countries and regions, and for world economic system as a whole. Originally having arisen owing to distinctions in a geographical position, natural and environmental conditions, eventually regional disproportions have become aggravated as a result of historical, economic and social-cultural features of development of this or that state or region.

In present period problems of non-uniformity of development on country, regional and global levels acquire a special sharpness. The backwardness price, costs for those who has not had time to be entered in new system of the world economy formed under the influence of globalisation, in comparison with the past repeatedly increase. Information revolution of the end of XX century has transformed time into the major factor of competitive struggle. The idea come up with by Lewis Carroll on necessity to run only to remain on a place, becomes today banal ascertaining. Late can be late for ever.

Complexity, however, consists that in the modern world not all public processes develop synchronously. That, on what in one spheres, for example in the field of information technology, days or only hours, per others - such as social-cultural - takes away many years or even decades leave. The geography of regional disproportions is not something firm, it changes under the influence of scientifically - technical progress, technological innovations, structural shifts in production, sometimes under the influence of political factors. And still transformation lagging behind before areas, especially the countries, in the advanced demands long time, the big financial expenses and the agreed actions of the authorities of all levels.

It in turn means that chances of successful inclusion in global economy at the separate states and regions (however, as well as social strata, groups and individuals) far are not equal. Those from them who possess the developed financial and economic systems, and also modern information-communication technologies, not only use the globalisation blessings, but also form its processes in the interests and at the same time to the detriment of at whom such resources are absent.

It is a question at all only of a precipice in level, quality and a conduct of life, dividing "gold" and "hungry" billions. Certainly, not in such drama, but, nevertheless, enough to the sharp form these processes mention also developed

countries. For many of them steady ruptures between rich and backward regions are characteristic.

Economic differentiation of space and the social problems connected with it are widely discussed in the European scientific literature and publicism, especially in connection with the introduction into EU of the countries were "socialist commonwealth". However not smaller interest, represents a question which until recently was remaining in the shadow. How social backwardness of this or that region influences economic development of the state which part it is? *The social component of economic development*, is understood as all set of elements of the regional social sphere influencing economic development. The condition of this component is estimated by means of a number of indicators. Levels of employment concern them, incomes and formation, and also degree of development of scientific researches and hi-tech productions, social-cultural installations etc.

The modern understanding of the balanced and complete development assumes - mutual conditionality of its social and economic parametres. (Such concept is taken as a principle reports devoted to development of the person which leave 15 years under the aegis of the United Nations.) [see, 1].

Frustration of one of the functions of public reproduction determining this or that parametre, with a high share of probability makes negative impact on other functions and parametres.

On the practical level it means necessity of constant search of balance between cost efficiency and social justice. After all to equally negative result in economy can produce the opposite social reasons. Both full equality, and extreme social polarisation brake progress, depriving of citizens of stimulus to effective economic activities.

Being by the nature difficult and inconsistent formation, the society, however, develops the more successfully, than it is more consolidated in the decision of problems facing it. These are general provisions, but they have a direct bearing on regional problems. As a rule, all most difficult and started social illnesses are shown first of all in the least developed regions.

As full equality - a category is faster theoretical, than practical, we will dwell upon the factors polarising a society.

The major aggregated indicator, allowing to estimate degree of social and economic differentiation of the countries and regions, the total internal product per capita is. Differentiation degree on the given indicator between the European Union countries more low, than between regions. It especially well is appreciable if to lay aside Luxembourg - the country with the small population (437 thousand inhabitants) and very high shower gross national product (almost 43 thousand dollars [p. 464]. Which well-being is based that it is the European offshore zone. An income per capita in Greece in 1.7 times more low, than in Denmark, but the difference between Bruxelles and the Center of Portugal exceeds 4 times. Besides, the wide spacing of levels of development exists not only between the regions belonging to the different countries, but also within the limits of the separate states, both poor, and rich. For example, in Germany the difference in the shower income between the richest and poorest region constitutes 2.7 times, and in Spain and Portugal - 1.7. [p. 8-9]

Anything so not detegration the society also does not raise a conflictness in it, as unequal possibilities of employment, receptions of formation, provision of a worthy level of living.

As well as in a case with shower incomes, disproportions in levels of employment between regions more than between the countries. On one pole with the highest employment there is Holland (there have work of 74.4 % of the population at able-bodied age), on other with the lowest - Spain (54.8 %). But much more



impresses rupture between London (88.7 %) and the Italian Campaign (41.9 %).

The big regional distinctions disappear and behind an average on EU an unemployment indicator - 2010 In economically developed regions, such, as Bavaria, Giessen, Lombardy, its level does not reach 4 %, that is the full employment is available practically. In backward - Campaign, Saxony-Angalt - exceeds 20 %. A serious problem for these areas is unemployment among youth. In the south of Spain the share of jobless young men in an aggregate number of the persons who do not have works, reaches 30 %. And in a number of areas of Southern Italy it has closely approached. As a result only two from five young men from the South of Italy have chance quickly to find work whereas their contemporaries-northerners these possibilities twice have more. [see 4, p.8]

Backward regions are also the centres of the stagnant unemployment promoting marginalization of a considerable part of the population. The share of the persons deprived of possibility to work during 1 long time, in total number of the unemployed in Saxony-Angalt reaches 62.3 %. But the palm here again belongs to Campaign where this indicator constitutes 73.7 %.

The illness amazing first of all backward regions, the hidden economy wide circulation is. It does notable harm to a national economy as a whole, impoverishing the state treasury and criminalising business relations though serves as the original social stabilizer, being frequently a unique source of employment. Unfortunately, we have no the data on distribution of illegal economy on separate European regions. But scales of this phenomenon 1 allows to judge that fact that in Italy in 2003 its turnover has constituted 300 billion euro, or 27 % of gross national product. [see 5]

During the period with 1999 for 2001 in this sector worked to 1/3 labours of the country.

Completely not academic interest for the European Union countries is represented by a poverty problem. According to official figures, in the late nineties below the breadline on the average on EU there were 15 % of the population, in Germany, Denmark and the Netherlands - 11, Greece and Portugal - 21%. [see 6, p. 1]

Considering a high level of unemployment (including chronic), characteristic for backward regions, with the big share of probability it is possible to assume, what exactly they are the steady centres of poverty. The research which has been conducted in Italy in the beginning of current decade, confirms this conclusion. In 2009 the lion's share - more than 65 % - the families living in poverty, had on southern areas of the country.

Though the European poverty (for example, in Italy in 2009 its line - 870 euros a month for a family from two persons) in other regions of the world, such as Africa to the south of Sahara or Southern Asia, would mean high level of a prosperity, in Europe such incomes cannot provide to their receivers a worthy level of living. However, and for many inhabitants far not so exotic as the countries of Black Africa, the states of Europe recently entered EU or expecting the turn to enter into it, the household income in 1000 dollars remains unattainable dream. According to the United Nations, in 1996-1999 there lived on 4 dollars a day per capita 10 % of the population of Poland, 22 - Bulgaria, 28 % - Latvia.

Key resources of development today - knowledge and high technologies. But the inequality in incomes and employment possibilities in backward regions is supplemented with an inequality in access to formation. As a result of the basic characteristic of labour in these areas discrepancy to modern requirements general educational and vocational training that causes inability and occupied is, and - especially - the unemployed to adapt for new forms of the organisation of production and to seize new specialities. It proves to be true the data about a dale of persons with a low educational level. So, at the Mediterranean coast of France, in southern

areas of Italy and Spain it fluctuates from 40 to 65 % of an aggregate number of the population at the age of 25-65 years.

Other situation is observed in Germany. In backward Saxony-Anhalt a share of persons with a low educational level (8 %) more low, and with high (25) even above, than in the developed Giessen (accordingly 18.2 and 23.2 %). The example of Germany testifies that a high educational level in itself does not provide a way to success. After country consolidation it was found out that vocational training of the East German managers as a whole was comparable to qualification of their western colleagues. However they have appeared are absolutely not capable to apprehend the game rules dictated market economy.

Possibility of successful inclusion in process of world development - it concerns regions in the same measure, as to the countries - today more than ever depends on quality of the intellectual capital. However the developed system of its forming and use fixes and aggravates an existing inequality. The developed regions dominate in fundamental and applied researches. In 1997 25 % of expenses on research and development 50 % in 28 of more than 200 European regions 10 have been concentrated in 7, and leaders on costs for research and development are the German earths. From 10 most advanced in this respect regions 7 Germany belongs. The most considerable intreountries distinctions in costs for research and development also are observed in Germany where 1 in 2001 in Braunschweig they have constituted 7.1 % of gross national product. And in Weser-Ems - 0.5 %. Braunschweig is in the lead among the European regions and on a dale of the personnel occupied in sphere of research and development, -4%. It followed by two Scandinavian capitals - Stockholm (3.9 %) and Oslo (3.8 %), and in Italian Molize is the size aspiring to zero (0.04 %) [see 7]. It does not mean that all European regions as one should turn to Silicon Valleys. It is obvious that process of generating of high technologies - destiny of the limited number of the specialised centres. But their ability should use to become accessible to all.

However the data of poll which has been conducted in 28 regions of the "old" European Union (EU-15) in 2009 г. Testify to high degree of a regional inequality in application of modern technologies. So, on the average on EU the share of the persons using the personal computer at least once a month, constituted 60.2 %. Thus in the Central Macedonia (agricultural area of Greece with low shower gross national product) it did not reach 25 % whereas in advanced areas of Great Britain - Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire - only the little did not hold out to 80 %. In even more degrees the specified regions differed from each other on number of persons, whose house computers are connected to the Internet. Their share in the Central Macedonia - 8.2 %, whereas in Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire - 79%.

Existing rupture in development of digital technologies increases risk of marginalization of lagging behind regions and can lead still to the big disproportions in the future.

Being function of many derivatives, the regional disbalance of social development at the same time represents the independent factor influencing economic dynamics of regions and the country as a whole. Force and a vector of this influence are not constant and depend on an economic conjuncture. Negativity of its effect considerably increases at economic difficulties. During recessions and crises additional financing of backward regions caused by an aggravation there a social position, heavy burden lays down on national economy, stirs its stabilisation. Not casually, in the early seventies - in one of the most difficult periods endured by world economy, - new right have subjected to the rigid criticism the redistribution regional policy aimed on prime decision of social problems in backward zones.

On the contrary, during the periods of a high conjuncture the sharpness of

social problems in backward regions can promote economic progress in the developed. An axiom such - Italy. On a boundary of 50-60th years the country has so successfully conducted modernisation of the economy that all over the world have started talking about Italian "economic miracle". Then rates of increase of gross national product have reached 6.3 % in year.

Certainly, at the heart of the process which has transformed Italy from the backward agrarian country, strongly suffered from the Second World War, in advanced world power, many factors - the money received on restoration of an economy on "the plan of Marshall", the American technologies, domestic market expansion lay. But it is impossible to write-off and that role which the cheap labour and remittances of the Italian emigrants from for a boundary have played.

Cheap hands were delivered by the South of the country which because of weakness of its economic potential and a huge relative overpopulation traditionally was left by local residents. With 1951 for 1978 therefrom there have left in total 4.6 million persons. In 50-60th years labour cost there was almost twice more low, than in the north and in Tsentre<sup>14</sup>. It became a pot of gold for quickly developing enterprises of an industrial triangle Milan-Turin-Genoa where 4/5 gains of employment in not agricultural sector were provided with the alien worker силой<sup>15</sup>. From here and high competitiveness of the North Italian industry on cross-border markets.

All over the world with 1970 for 1995 the sum of means which were sent home by the citizens who have gone abroad on earnings, has increased from 2 billion to 70 billion dollars. [see 8, p. 16] They still are the basic resource of modernisation, now-for developing states. So the situation, characteristic for post-war Italy, repeats and reproduced in wider scale. In fast economic growth of India and China also it is far not last role played and the labour which is getting over from villages in cities plays cheap, motivation.

The region is not only, and can be, and it is not so much, an administrative and territorial unit. First of all are the people living in its territory and forming a certain historical and cultural generality, with inherent only to them a character warehouse, way of life, own representations how those or other problems should be solved. Welfare installations of inhabitants of this or that region, thus, can be considered as the independent factor influencing economic development. After all eventually it depends and on how people react to absence of work, a low standard of life, other social problems, whether propensity to an entrepreneurial activity etc. is inherent in them

The knowledge of regional features of development of culture can help to understand, why one regions show the big interest and capability to modernise economy and a society as a whole, than others.

The modern economy based on high technologies, demands for the functioning of the corresponding public environment. There, where do not respect the property right and corruption prospers, hardly probable it is necessary to expect rough economic growth and technological innovations. Feature of public life of many backward regions are powerful branched out family, clan and clients communications. They, instead of laws and fair work on own and the public benefit, are there a source of the power, riches and respect.

In the Western Europe the highest development such system of social interaction has reached in the south of Italy. Weakness of the state institutes together with survivability of traditional structures have made abnormal process of modernisation of South Italian socially it has appeared through it is penetrated clients by communications, and the mafia has put in relations between citizens and the state as the intermediary.

In stagnant local societies possibility of reception of the big profits, let in the

criminalised areas of economy, is the big temptation. Leaving of talented businessmen from legal production activity, undoubtedly, causes a damage to economy and social development as a whole.

High degree of a regional social inequality demands the big state costs directed on its mitigation. As has shown the experiment of post-war development practically any lessdeveloped region not in a condition to consult with the problems without considerable financial support from the outside. Considering inertion social processes, even at truly selected strategy of development of positive results from these investments it is possible to expect only in enough remote prospect.

However the history of the decision of regional social problems is complete of serious miscalculations. Main of them consists in ignoring of specificity of regions - objects of intervention. In 60th years it with all evidence was showed at policy carrying out "development poles", suffered a total failure in the Italian South. Not only state, but also they have been urged to solve the private enterprises constructed without specificity of regions, whose social problems, have quickly appeared bankrupts.

Wonderfully on the same rake - excessive centralisation without real requirements of regions - in 90th years there has come the united Germany. Long time was considered that the biggest experiment on stimulation of development of backward regions was performed in the Western Europe by Italy. On different channels - first of all through Cash desk of the South and the ministry of the state participations - in southern areas huge means have been invested. With 1950 for 1992 only under the aegis of Cash desk for overcoming of their backwardness it has been spent 300 bln. lyres (185 bln. dollars) that there corresponded 0.74 % of GNP of Italy of those years. [see 9, p.5]

In 90th years the palm in this question, undoubtedly, has passed to Germany. The share of transfers in east earths to the middle of decade has practically reached 8 % of GNP western земля. And though for Italy "a southern question" - the history in one and a half centuries in length, and a way passed by Germany on this thorny path, on an order is shorter, regional problems in these countries have much in common, as well as the errors admitted at their decision. Not casually number of the earths of the former GDR name the Italian word *mezzogiorno* - the South, become synonym of backwardness and dependence on the state help.

Unprecedented task on complexity in Germany have tried to solve in it is unprecedented deadlines. Blossoming landscapes in four-five years after consolidation have been promised to east Germans. In many respects the chancellor G.Kohl who has made this promise, has appeared the rights. The building boom which was worried by East Germany in the early nineties, has promptly changed many cities which the imposing facades, expensive shops and magnificent foot zones began to remind the West German cities 60 years. Fast rates renewed municipal economy; high-speed auto- and trunk-railways have been constructed, and optiko-fiber telecommunication networks of East Germany are considered world-best.

In what the chancellor of that time was mistaken, so it in the question price. He believed that costs for country consolidation can be carried to small items of expenses. But life has disposed in another way. Attempt by all means quickly to support "a political miracle" (country consolidation) "by miracle social and economic" has not crowned success. Such scale errors, which "on a shoulder" only to the governments have been thus committed.

So, the exchange of east marks for the western has been conducted in the ratio one to one, at a real rate four to one. This share in itself became powerful financial injection in economy of East Germany and, according to some commentators, has made consolidation by the most expensive transaction in the history of Europe. In

parallel in economy of the former GDR *закачивались* huge means under projects of carrying out of large public works. As wrote *New York Times* to constitute true judgement that occurred in the east of Germany in the first years after consolidation, it is necessary to present that the check for 1 bln. dollars receives as a present the state with economy not more, than at staff Northern Karolina. [see 10]

The result was predicted. Behind monetary flows in east earths the flow of the goods has rushed. But economic activity splash there was short. It has choked in the mid-nineties and has led only to creation of time workplaces in small and smallest business (video hire, trade in second-hand cars, etc.) which prospects of a survival have appeared rather doubtful.

To all other the sizes of a salary in new federal lands began to be determined on the basis of the agreements acting in the Western Germany. Equalities in payment it has not been reached. But with 1991 for 1998 level of a week salary in east earths in relation to the western has grown with 50 to 76 %. Thus labour productivity in East Germany though has raised almost on 80 %, all the same remained practically twice more low, than in Western.

The team of experts which has generalised by request of the German government 14-year-old experience of coexistence of east and western earths, has come to an unfavourable conclusion: the economic gap between them increases. Instead of expectational elevating plentiful monetary flows have led more likely degradation. The modernisation of economy conducted by fast rates, curling of out-of-date capacities have caused sharp reducing of employment (for example, in processing industry on 80 %). Young specialists have preferred to leave to the Western Germany. With 1989 for 1998 the number working in new federal lands has decreased from 9.7 million to 6.1 million As a whole by 1999 the population of East Germany was reduced to 1.144 million persons. East earths where the quarter of labour of the country is concentrated, became the place of residence of half of jobless Germans. Unlike the USA, where compact residing of older persons at Florida or California - their consequence free you - 4 pine forests, in Germany the specified concentration - a result of the ugly development connected with features stories of the country in XX century

As a result Germany has got to a vicious circle. For struggle against unemployment public funds in the east are necessary. That the state had these means, heavy taxes are necessary. It in turn not to favourably private investors, the quantity of workplaces does not increase, unemployment does not decrease, and all cycle repeats anew.

In the beginning of current decade the share of transfers in economy of East Germany was reduced. But it still averages 4.6 % of GNP of the western earths, and in some of them (in Baden-Wurtemberg and Giessen) still reaches 10 %. Meanwhile rates of economic growth of the country 4 % today there are less. On / to calculations of authors of one of researches, the German economic recession on two third is caused by consequences of leaving of money for the East. And today there are no signs of that in due course demand for the monetary assistance will decrease there.

Abortive attempts of the German government at least approximately to level development of east and western earths confirm that for success the optimum combination economic social and political factors of development is necessary. Capitals are necessary, to the technology, the prepared labour, to the motivation, the approved market outlets. And if something from the listed is absent or is present at the inadequate form, it negatively influences resulting effect.

Experience of Germany - one more reminder that unduly high level of social costs is dangerous to economic growth. If the means received by east earths from western, were put, for example, in development education, it, unconditionally,

would lead to positive changes in the future. However the most part of huge transfers on various social payments. So, in 2003 on them, first of all on unemployment benefits and pensions, 45 % of all means which have arrived in new federal lands have been spent, only 9 13 % - in an infrastructure have been directed to economy.

Such warp is dangerous from the several points of view. It leaves less possibilities for economic growth and increase in incomes. So, limits means which can be spent for the decision of social problems. Not casually, in Germany the question on necessity of considerable curling of social expenses is actively discussed.

There is also other party of a question. Unduly high level of the state social costs leads to that the regional policy starts to be perceived by the population of backward regions as pure charity. It inevitably encourages dependant moods, promotes population accustoming to free monetary tips, reduces individual activity and responsibility that in turn sooner or later leads to economic and social stagnation. That, actually, also has occurred in Germany which government has quickly accustomed east Germans to a role of dependents.

Besides, appetites, as a rule, grow. Polls which have been conducted in Germany, have shown that third of east Germans consider that obviously it is not enough their earths of means enclosed in economy, and their financial position as a result of consolidation has not improved. On the other hand, 37 % of the interrogated western Germans fairly believe that country consolidation has managed it the expensive, and 20 % would not object again to be fenced off from east compatriots Berlin wall.

Serious disproportions in social and economic development of Europe exist not only within the limits of national-state division. Territorial differentiation of the European Union appears as even more relief if to consider that in it extensive superregions were generated. Such, as a well-known zone of prosperity (reminding on a configuration a banana) where Severna Italy enter, Southern Germany, Ile-de-France, Bruxelles and Southern England and where the shower income constitutes 120-140; from an average on EU-15. There is also other superregion: 47 % of "old" EU of the income formed in territory are necessary on the area stretched from Northern Jorkshira through Fransh-Konte to Hamburg. These are 1/7 territories of EU-15 where lives its third населения<sup>30</sup> It is known that on social development indicators these regions are favourably allocated on the all-European background. In a counterbalance it on periphery of "old" EU - the big territories where the shower income does not exceed 65 % from an average. Now the South of Italy and Spain, and also the most part of territory of Portugal and Greece concern them. Such is social-geographical differentiation - the phenomenon completely not new. From the end of XV century more developed area between Northern Italy and Holland is fixed. This feature remains and today.

Distinctions on the basic indicators of social and economic development between the countries, and in even more degrees between regions, and within the limits of "old" EU were great enough. But they can seem not so essential today, after occurrence in European Union less developed countries with the big internal social and economic heterogeneity.

In again entered to "ten" only in two capital regions - Prague and Bratislava - shower gross national product exceeds average for EU. In Lithuania, Latvia and Estonia it does not reach 40 %. Is affairs of Bulgaria (26 %) and Romania (24 %) is even worse. Thus it is not necessary to forget that in the states also there are considerable regional distinctions on the given indicator. The income in the richest regions of Czechia, Slovakia and Romania almost three times above, than in most poor. [see 11, p.200-202]

Expansion of the European Union to 27 members on third has increased its area, by 28 % - the population and only on 11 % - gross national product. Increase of quantity of the countries - of participants will result, as experts, to strengthening of economic disproportions, doubling of ruptures in social and economic indexes specify, to an aggravation of problems of employment and reducing of average shower gross national product in 12.5 %. Rupture between rich and poor regions will increase with 5 to 9 times.

It speak mistrust with which the western Europeans look at the colleagues from again joined countries, and fears concerning expected unification of social sphere within the limits of the European Union. As, before eyes an example of one of the most powerful world powers - Germany which was not able to quickly to solve arisen before it after consolidation social problems. From here - negative attitude of the population of many countries to the project of the European constitution. From here - even more often distributed voices in support of ideas echeloned European Union developments.

As to migration a number of researchers believe that in the first years at existing freedom of travel about 335 thousand inhabitants. Central and the Eastern Europe will annually leave on the West. And in ten years, by some estimations, total number of the moved can reach 9 million (a little more than 2 % of all European inhabitants). The most powerful flow of migrants, about 65 their %, will go to Germany (through, 30 years of 2.5 % of its population will constitute natives of the Eastern Europe), 12 % - gather will move in Austrie. [see 12, p.21]

Difficulties trap the expanded European Union still on the one hand. Many regions, including a part of east earths of Germany, after 2006 when will expire period of validity of the present program of EU on regional support, will lose the help which they receive from the European funds. There will be it not because indicators of their development have essentially improved. Simply after expansion of the European Union at the expense of less developed states backward regions of EU-15 will cease to correspond to the established criteria of granting of grants. While the offers developed by the European Commission, for various reasons do not arrange neither old, nor again entered countries. The decision can be found only by means of compromises, and, most likely, it will be a long and difficult way.

However the main difficulties are integrated nevertheless not to quantity indicators though also this aspect, unconditionally, is very important, and with the informal institutes including traditions, habits, cultural and religious rates, consciousness of people. They enertion, extremely slowly and with great difficulty give in to changes, especially unifications. They generate threats irrationally motived actions. Creation of Mechanisms of adaptation of the informal institutes atypical and archaic structures to new living conditions - one of the challenges whom it is necessary to face to the European Union countries both on national, and at national level, these problems, by the way, are closely connected with even very little researched social-cultural aspects of globalisation. And the cultural break can pass there where it will expect hardly probable.

With reference to Germany conversation on a cultural break between the western and east Germans can seem to the decided. It is difficult to present that for 45 years the people living in two German states, have acquired the lines cardinally distinguishing them from each other. Nevertheless in Germany even more often speak about distinctions in behaviour, aspirations, valuable orientations western and east germans. As the proof of existence of deep distinctions between them cite the data about marriages. In 1995 in Berlin only 4 % of marriages have been concluded between inhabitants of western and east parts of a city. The same year the share of the marriages concluded between Berliners and foreigners, almost in 8 times exceeded this date. From the point of view of base values the western Germans feel

themselves much more close to Danes, Frenchmen or Dutches, than to the east compatriots.

As in the foreseeable future disproportions in social development of the European regions will increase, most likely, is necessary complex toolkits state and overstate the adjustments, allowing to soften their negative influence on economy. It is represented, to one of them could become regional-politician. In modern conditions she allows to give to global processes human measurement. One of its main tasks is adaptation accepted on national level of strategy of development to needs of local communities and separate social strata. And though today it seems a utopia, maybe, in due course the regional policy will turn to the mechanism (or becomes its part) which will allow to give globalisations managed and the main thing, socially directed character. Probably, already today it is possible to consider as its prototype the policy of rallying developed by EU (*cohesion policy*) which contains concrete social reference points of development for various categories of the European regions. A basis of such policy is the policy **subsidiation**.

**Bibliography:**

1. Human Development Report 2010. N.Y., 2010
2. See: Stato del Mondo 2002. Annuario economico e geopolitico mondiale. Milano, 2001. P. 464.
3. See: Tondl G. EU Regional Policy. Experiences and Future Concerns // El Working Papers. № 59. Wien, 2004. P. 8-9.
4. Lenzi G., Cuconato M., Loach C., Manguzzi L. National Report for the Project Youth Policies and Participation for Italy. Univ. di Bologna. 2001. P. 8.
5. See: Timeonline. 30.03.2005.
6. See: EUROSTAT News Release. 07.04.2003. P. 1.
7. See: Statistics in Focus. June 2005. P. 1,3.
8. См.: “Видимые руки”: ответственность за социальное развитие. Доклад Исследовательского института по проблемам социального развития при ООН. М., 2001. С. 16.
9. See: Bianchi T. The Origins of Regional Policy in Italy: the Role of Theory and Practice. 17.07.2003. P. 5 (<http://www.emersion-elavorononregolare.it/catania/doc/bianchil.PDF>).
10. See: New York Times. 17.04.1997.
11. См.: European Commission. A New Partnership for Cohesion Convergence, Competitiveness, Cooperation. Third Report of Economic and Social Cohesion. Bruxelles. February 2004. Main regional indicators.
12. See: EU Enlargement and its Impact on the Social Policy and Labor Markets of Accession and Non accession Countries. Bratislava. May 2003. P. 21.

**Recenzent: Nicolae TÂU, dr. hab., prof. univ.**

## **THE PECULIARITIES OF SUBSIDICATION OF DIFFERENT REGIONS OF THE EU**

**Josef BELOUS, doctor conferentiar, ULIM**

*В статье рассматривается субсидиарность как принцип и механизм региональной политики Европейского Союза. Этот принцип подразумевает, что управление осуществляется на возможно более низком уровне, когда это целесообразно; при этом европейский уровень выступает как дополнительный по отношению к национальному. Это не правовая норма, это больше политический принцип его использование зависит от конкретной интерпретации и ситуации, определяемой расстановкой политических ЕС. В статье показана разделение региональной политики в ЕС на 4 большие группы.*

In the paper we would like to continue the discussion of the problem of the regional policy in the EU, in particular, the policy of the subsidiation.

According to item 5 of the Contract on the European union (before the item 3b), “the Community operates within the powers defined by the present Contract and the purposes put before it here. In areas which do not fall under its exclusive competence, the Community operates according to PS (Policy of Subsidiation) if and as the purposes of prospective action cannot be reached adequately the states members and consequently, owing to scales and results of prospective action, can be more successfully reached Community. Any actions of Community should not go



further that is necessary for achievement of the purposes of the present Contract". [see 1, 48] Thus, the Community can expand the competence on new areas when considers their "scale". Each separately taken certificate of Community that allows to limit limits of activity of the last in a legislative order can lean Against Contract item 5. Subsidiarity thus it is possible to understand as a political principle managements of affairs of Community and legislative restriction of its competence.

Subsidiarity - a principle underlying distribution of powers and competence between actors, being at different levels of an imperious pyramid. The principle subsidiarity means that management is carried out on possible lower level when it is expedient; thus the European level acts as additional in relation to national (for example, financing at EU level usually supplements, instead of replaces with itself resources of the separate countries). Has been entered by the Maastricht contract in 1992 then as advisory body the Committee of regions has been created.

Before signing of the Maastricht contract of discussion about subsidiarity were initiated by Community bodies, after its signing PS it began to be discussed widely in the national states. Item 5 leaves possibility for various interpretations of a principle subsidiarity (as has caused its universal support in member countries), and in the conditions of mass discontent with strengthening supranational in the politician of EU more accurate definition subsidiarity and an explanation of rules of its use was required, nevertheless. This article operates without restrictions and exceptions. In item 5 of the Contract on EU regional level is not mentioned at all, it is a question only of the European level and member states that means possibility for the national states not to consider subnational level and to close decisions on itself when it is convenient. PS and the way of its statement has reduced the intensity caused by strengthening supranational. PS has all-important value for understanding of a being of the European policy in postmaastrichtsky the period.

The idea subsidiarity is not new. In the European policy last decades search of the doctrine which would allow Community to be involved in the decision of the problems which are traditionally being area of the national sovereignty and being in the competence of national and regional sphere proceeds.

Subsidiarity in EU it is considered the ideologist of a principle Z. Delo. Understanding that the Community can operate only in those areas in which the countries-participants have given it the corresponding power, he considered destruction "bureaucratic barrier", surrounding Bruxelles (as sites of the main institutes of EU), best means to convince citizens in ability of Community to be useful if, of course, it intends to develop with their support. PS, according to Delora, should define the general course: where the Community can, and where cannot operate independently from the national governments just as the constitution of the USA leaves behind states of the right which are not delegated to the federal government, or the organic law of Germany, investing by all powers of the earth except for prerogatives which are not designated specially. "The federalistic approach urged to define clearly who and that does", - wrote Z.Delor. [see 2, 158]

PS allowed to overcome negative attitude of some countries-participants, first of all Great Britain, to the outlined federalistic tendency in Union development. In 1991 in the project of I Contract on EU the European integration was defined as the process conducting to creation of the Union, which purpose - federation. England has responded to it negatively, having declared that if in the countries of I continental Europe the federalism, possibly, does not cause polemic in Great Britain its discussion bears in itself hidden disloyalty.

Especially negative attitude to federalism was observed in conservative party of Great Britain. Its representatives accused the European federalists of aspiration to excessive centralisation of the power in hands of the Bruxelles officials. M.Tetcher considered that power centralisation is the most undesirable restriction of freedom.

Partly under the influence of such sights in 1991 the European commission has started to be engaged in working out PS which has become almost by unique point in negotiations about the political Union with which on different motives all delegations agreed.

Absence in documents of EU of accurate definition of a principle subsidiarity does not allow to consider it as the rule of law. It is a political principle. Its use depends on concrete interpretation and a situation defined by arrangement of political forces in EU. It also does its convenient for the majority of participants of integration process, provides its support by various political forces which can put in concept subsidiarity the sense. Though such countries as Great Britain, see in PS means of delay of integration process and strengthening competence the national states, objectively, as it will be shown further, use PS strengthens supranational a vector in the politician of EU.

The complexities connected with ratification of the Maastricht contract in such countries as Denmark (where the second referendum was required), France (in which president F.Mitterand also has called for a referendum), difficulties took place and in Great Britain became important stimulus of development PS. When the European commission has weakened a management in some areas and, first of all, in the field of the legislation on competition rules, some countries-participants had a hope to use PS as means for a withdrawal from supranational by working out "inconvenient", though also useful, legislations.

In the European union on a basis subsidiarity dare first of all regional) problems, therefore in article it is a question of a role subsidiarity in forming of subnational level of the power in EU. The region is important level in multilayered structure of EU as on whatever of floors of the power of Community decisions were made, they are realised directly in this or that region. Region - an echo a concrete place of a binding of investments.

Structural operations of EU provide a wide spectrum of methods of carrying out of a regional policy for which it is spent about 32 billion euro annually that makes more than third of budget of EU. Realisation of the structural help serves as an impulse for finding by regions of economic and social independence, comprehension of the subnational generality by them, and also is the powerful tool of influence of the European commission on the country-participant as the choice of the country or region-addressee of this help in many respects depends on it.

Thus, PS promotes development supranational as the logic of development is that that economic strengthening of regions, creating some kind of "substance", allows to structure their space by development of institutional structure. Arising at regional level legal base, the property rights, the education system and other institutes, anyhow, reproduce national which in turn are more and more involved in supranational EU system. National and subnational borders thus become more "nontight" for supranational political decisions, overcoming of borders occurs "from above" - from EU and "from below" - from regions.

Structural funds, such as: the European fund of regional development, the European social fund, the European fund of orientation and guarantees of agriculture and the financial tool of orientation of fishery (the informal name - Fishing fund) are basic mechanisms of Community in the field of regional development. Distribution of expenses between various spheres of economic development and definition of priorities is carried out by the governments of the corresponding countries at direct influence of the European commission. In regions where the regional policy of EU operates, lives more than 50 % of the population of member countries, that is it mentions, to a greater or lesser extent, interests of all "the states entering into the Union". Structural funds finance priority directions of a regional policy, including structural reorganization настающих development of regions and conversion of

crisis, industrial regions, and also not so scale, but independent regional programs. On a share of the last rather small part of the budget - 9 % is necessary. Unlike regional plans which are originally developed by member countries, programs are based on instructions of the Commission and are in any sense its ancestral lands: they allow ^ to make experiments on approbation of new approaches, given the chance to the Commission to place accents under own discretion.

The policy of Structural funds is built round two- and three-stage (including interested regions) planning process (depending on concrete priorities). Constructed on PS, plans of regional development are developed originally by member countries at regional level with attraction of various combinations of partners (the governmental departments, local authorities, agencies on development, educational institutes, the ecological organizations). Plans for intermediate term programs are coordinated by the European commission with the national authorities with a view of working out of the general strategy, an establishment of priorities, measures on rendering of support and the financial help. Usually Funds are used for partial financing at various spheres of economic development (the help to business, an infrastructure, scientific researches, technical modernisation, human resources, tourism, environment, transport, revival of cities).

The regional policy has long history in many EU countries, relations of regions and the centre developed in them in process of occurrence of actual problems for the time. Structures of modern authorities keep a variety, and national features continue to define the administrative device of these countries. Level of the problems facing each separately taken country, also is distinguished. All it complicates work of the Commission which is compelled to co-operate with numerous national structures, by preparation of offers to lean against them as any prospective measure of Community takes the form of the instruction only after its consideration in the country.

Practical application PS variously in each separate case that conducts to complication of procedure of decision-making in EU, and, of course, to a withdrawal from any uniform formula. The decision of problems at regional level allows to realise potential of each separately taken country and to use the optimal level for their decision. PS allows to adapt to distinctions, at times rather scale and many-sided, without their overcoming.

When speak about role PS in the decision of problems of a regional policy of the EU countries with a view of the analysis the last divide into four big groups reflecting the various nature and complexity of regional problems facing them.

First of all, it is Greece, Ireland, Portugal and Spain - the countries which are considered least developed in European Union in which the poorest are concentrated in EU regions.

The second group is formed by Germany and Italy. In these states there were the greatest internal distinctions in a level of development of separate regions - between "the old" and "new" earths of Germany, between the north and the south in Italy.

The third group is made by Finland and Sweden where low population density is characteristic for geographically and economically remote areas where severe environmental conditions take place and the distance between separate settlements is great.

The fourth group are those countries of Europe where development of regions differs relative uniformity: Austria, Denmark, France, Belgium, the Netherlands, Luxembourg and Great Britain. Here regional problems are connected with maintenance of employment and with its structure, and not so much branch, how many its city and rural components.

For the first group of the countries priority problems of national development and liquidation of non-uniformity of development of separate regions it is usually challenged, but, as a rule, business dares in favour of national economic development

and only to a lesser degree the regional. Thus in Greece, Ireland and Portugal it is used centralized the approach. So, in Greece carrying out of a regional policy is in conducting the national Ministry of national economy. Persevering attempt to transfer responsibility for small projects on regional level has been undertaken in 1989, but has encountered absence of necessary experience on places. In Portugal responsibility for carrying out of a regional policy basically is assigned to General management on regional development of the Ministry of planning and regional development.

In Spain the role of the regional authorities is expressed accurately enough. Characteristic feature of the organisation of a regional policy in this country is participation in its working out of Independent communities of the Spanish regions. Thus having speeded up the central government also brings the essential contribution to definition of a regional policy. Spain, occupying a hard line in EU, underlines that PS should not mention mutual relation of the state with autonomous regions.

The original protectionism is characteristic for weak economically the countries, where more than lagging behind regions. Weak regions are not competitive, and consequently, they are not capable to use to the full all advantages of integration. Level of decentralisation or delegation of powers on regional level is connected with political and a state system of this or that country, however the limited independence of regions in formation of a regional policy (or its total absence) in the countries of this group are perceived as, some kind of, "protectionism" from the state concerning economic weak, noncompetitive regions.

In Italy during the post-war period even the so-called program of "special intervention" for the country south operated. However the discontent connected with an inefficiency of the corresponding policy, and also necessity to solve an unemployment problem in northern and central areas of the country have led to acceptance of the new legislation which attached political significance to development of areas on all country. From the point of view of effectiveness of a principle subsidiarity value of the Italian law № 488 from December, 19th, 1992 thanks to which accurately expressed basis for carrying out of a national regional policy has been created is great. [see 3, 71]

The greatest interest for studying of regional problems is represented by Germany. "In ideal PS is a way to the European federal democracy where EU is a federation of the national states (on occasion regions), and EU is not subordinated to national level, but subsidiaren him". The German politicians is more often than others express opinion on possibility of creation of the European federation. "It is obvious that application as a matter of fact PS is possible only in a federative state, for example, Germany, but in any way in Great Britain. In EU the form and its real application will depend on the further evolution of EU in the event that EU will develop towards the Federal Union of the European states and the people.

In Germany the important role in strengthening of a regional policy is played by the organic law which, in particular, underlines necessity of creation of identical conditions for work and life of people in all parts of the country. Proceeding from it, the paramount problem of a regional policy is a possibility for economically weaker regions to take part equal in rights in the politician. According to the organic law (item 30 and 28), responsibility for realisation of a regional policy entirely lies on administration of the earths (that can show itself ideal model subsidiarity for other countries), and function of the federal government is the establishment with them of partner relations. The joint working group created in 1969, co-ordinates their activity. The group structure is defined by Committee on planning where representatives of the federal government and the earths have equal representation.

The committee on planning develops the project of the annual general layout of rendering assistance to regions. Financing of a regional policy is spent by Joint

working group and carried out by the federal government and the states in equal shares. Such state of affairs in Germany affects its position in EU where she constantly underlines necessity of strengthening of direct influence of federal lands on decision-making processes, and the states in turn count that PS will help to resist to EU intervention in their affairs.

Structural funds of EU essentially influence the maintenance of a national regional policy both in Germany, and in Italy. Revision of a regional policy of Italy, undertaken in 1992, had for an object to provide possibility of joint financing from the national government and from Structural funds about which quarter of resources went on *economic* development of regions (priorities / were: an infrastructure - 22 %, agriculture - 16 %, and also communication and human resources - (14.5 %)). As a whole it is possible to speak about a tendency to management decentralisation in the considered countries. As an example Italy where in the legislation on reforms of the state management system are considered, including, and the problems connected with decentralisation of activity of the government first of all can serve.

In the politician of the Scandinavian states the existing control system is centralised enough that is natural to the small countries. However the specific problems connected with an arrangement of some areas in northern and sparsely populated parts of the country, have caused presence of regional level of management and promoted occurrence of concept of the "balanced" development of regions on all country.

In Finland since 1994 the Law on regional development according to which such aspects of a regional policy as preparation of acts, definition of the most problem areas, coordination questions, are in the competence of the Ministry of Internal Affairs, and actually are engaged in policy carrying out other central ministries, for example, the Ministry of Trade and the industries operates. Thus, the basic decisions are accepted at national level, and on a share of regions working out of the small projects which are carried out by a network of regional and local divisions of these departments is necessary.

In Sweden the new political policy on creation of regions "with equal economic and ecological, industrial and social conditions" began to be spent since 1990 It consists in creation of economically strong and quickly developing companies in the weakest regions. Carrying out practice in national instructions regional administration which is responsible for daily work was as a result died. At the head of all this structure, as well as in Finland, there is an industry and trade Ministry in which structure there is a division defining areas, needing the help. It supervises carrying out of a policy and carries out communication with the European commission. The central supervising power is in hands of National board concerning industrial and technical development (NUTEK) which bears responsibility for rendering of regional support to the commercial enterprises. Administrative councils on places are responsible for activity coordination at the level. For these purposes they receive budgetary assignments, and they should develop strategy of development of the regions.

For the future members of the European union - the countries from Central and the Eastern Europe — the regional policy also concept not new. Changes occurring there in schemes of regional development, probably, it is possible to consider as a part of the all-European process since 1989 when from EU rendering of structural support has begun by it. In the majority of these countries there is more and more dense network of non-governmental bodies of regional development.

The importance of a regional policy here is conventional, and reception possibility in the control future over essential financial resources became last years dispute and rivalry subjects between the ministries. However, despite fundamental changes in the politician, economy and the state system, development of a regional

policy on the basis of market relations in these countries occurs the slowed down rates. Formal interdepartmental coordination mechanisms become important elements of organizational structure of management of a regional policy, even in a greater degree, than in the countries of Western Evropy [see 4]. In addition to already existing new structures of assistance to development of regions are formed. Appears more and more bodies of local and regional development.

Since 1996 in Hungary the National board of regional development carries out preparation of decisions in the field of a regional policy. The two-level system of coordination of regional development is created. It includes 19 district councils of development and seven councils of the regional development, operating as a link between the ministries, national economic chambers, the state companies at national and local levels, funds and scientific institutions, representatives of local administration.

The similar approach practises Estonia: Council about the regional policy in which all ministries are presented, administrations of districts and local governments, is responsible for coordination of branch programs at regional level (for example, in the field of support of business, tourism, sphere of service, strategic planning of investments).

In Slovenia the National board of regional development co-ordinates expenses of the central government on regional development, and also carries out consultations of the interested organisations at national and regional levels. In Hungary, Estonia and Slovenia non-governmental bodies of regional development were created "from top to down", other picture is observed in Poland where by a principle "from below upwards" it has been created about 70 agencies of regional development in which work take part both regional, and local bodies. On their basis in August, 1998 the Department concerning regional development has been created at the Ministry of Economics, and in September, 1998 - Committee on the regional policy at Ministerial council.

As a whole popularity of measures of creation of favorable conditions for business development is marked. Last years the big role in it belongs to structural funds which, having possibility to direct means for decisions concerning a wide range of problems, attach to this direction great value. In all countries of the European union active control is marked from the European commission of various directions of a policy, it operates through Management on the regional policy and rallying (DGXVI), and also through Management on a competition (DGIV).

For last decade there was a decrease in value of economic activities of the state as tool of a regional policy, mainly) as a result of reduction of a role of public sector to economy. Large-scale privatisation in the field of manufacture has deprived of the government of some habitual levers of influence. Antidiscrimination measures of the European union wash away a state role in economic sphere. For example, in a number of the countries, including Italy, Germany, the United Kingdom, schemes of public purchases of production only at certain suppliers in regions operated. The European Court recognised these measures illegal on the basis of discrimination, and they cannot be used as tools of a regional policy any more. [see 5]

PS operates not only in system of the structures located on a vertical. It is built in public process as the tool functioning in sphere of various type of associations - in their interaction across. There is a wide network of an interlacing of the various unions, I associations of economic, political, trade-union, cultural, scientific, sports character, public organisations of the most different sense. The regulation of their activity or an interdiction are excluded, if they in the actions are not beyond the legislation. PS allows Community to incur new functions, to supplement activity of the national states, and this activity of Community can depend on concrete conditions and accept various forms.

Almost all EU countries use financial stimulation to interest firms in placing of manufacture and investments in problem regions for what they give financial privileges, grants at creation of workplaces, grants for the certain sums of investments, facilitate reception of credits. Except the address help to firms favorable conditions for business dealing to all firms of the given region (creation of a physical infrastructure at local level) are created. The tendency to change of strategy of investments was outlined: information networks, consulting activity, formation, scientific researches and technical workings out are supported.

Rules of rendering of support of economic growth on places are developed by Management on a competition. Large-scale projects of development of an infrastructure are usually realised at national level though in less developed countries they are considered as elements of a regional policy where get support of Fund of rallying. Large-scale projects are carried out, as a rule, only in certain problem regions, therefore definition of regions where it is necessary to direct means within the limits of political programs, the criteria necessary for allocation of the help, and conformity of regions to requirements of Funds, practically always cause hot discussions.

As criteria for a choice of areas following indicators serve: a rate of unemployment, gross national product per capita, industrial structure, prospects of economic development, and also demographic indicators and a region site. In most cases the countries reluctantly explain the methodology of a choice of regions. Exceptions here are the United Kingdom, Denmark, Portugal and partially Germany where there is an obvious pressure that the approach to the decision of these problems at federal level was as more as possible open, differently it will not receive all-out support. Almost in all cases the European commission plays very important role in definition of areas of rendering assistance, and EU Member States have no full independence. [see 6] Chosen regions (there lives almost 51 % from an aggregate number of the population of EU) should correspond to own internal criteria but so to meet with Management approval on a competition of the European commission (DGIV) according to item 92 (3) (and item 92 (3) () of the Contract about EC. [see 7, 89] These articles provide two interdictions for rendering assistance: when, it undermines or can undermine a principle of a free competition or when goes to harm to manufacture of certain kinds of the goods. Besides, the European commission puts pressure upon national politicians so that at definition of areas they took into consideration problems of Structural funds. In the approach to definition of regions of EU aspires to consider problems facing it and to use, as far as possible, simple system of accurately certain criteria, realising at the same time that this process is subject to strong political pressure.

Despite seeming antagonism of concepts supranational and subsidiarity, in the European policy they show inconsistent unity. Now use PS is limited. It does not cover equally all levels. As appears from given article, there are all bases for application subsidiarity to relations between supranational and regional, national and regional management levels. However, defining a principle subsidiarity, the Contract at all does not mention regions, that is formal, while it is a question only of EU and its member states.

Accurate differentiation competence between three levels (European, national and regional) is absent. If it existed, it would be easier to Europeans to spend distinction between a policy and EU programs, on the one hand, and a national policy - with another. However a priority in definition and even change of powers of institutes of the Union of member state insistently aspire to reserve.

In the course of practical activities and lawmaking occurs and, probably, there will be and to occur further more obvious differentiation of areas of expertise of the authorities European, national and regional. Thus, as well as in other spheres (for

example, in legal questions where there are national norms, EU right constantly expands borders of the application), borders between them remain are mobile enough. The involvement into the European process of regions while as a whole is not too considerable. [see 8, 66] But it is possible to catch a tendency of more active political exit of regional actors on supranational level.

Level of economic development of the country is not connected directly with development of self-management or subsidiarity. Nevertheless, it makes essential impact on corresponding processes as one of characteristic features of a regional policy is coverage of various branches of economy by it from what inevitably follows that various departments of the central government have interests in regions.

The nature of regional problems is that that she demands participation in their decision of variety of the national ministries and departments, the various organisations of regional level, and also an economy private sector. As a result with other things being equal level subsidiarity in process of development of regions increases in management. As show the polls developed and issued from the point of view of management regions - the important factor promoting strengthening supranational. In the countries where process political regionalization has the finished form, unlike the countries where it has not been finished (or has especially administrative character), the share of the citizens, wishing to have citizenship regional and European, makes 4,5 %, and in other EU countries - those of 2.8 %. [see 9] Thus, smaller adherence is compensated to the region at some part of citizens by national feelings. In this sense PS answers objective law: The big concentration of efforts of Europeans on regional problems can promote comprehension of the subnational identity by them.

Historical experience of the Western Europe where public life is based on private property guarantees, favours to formation subsidiary the approach to the decision of existing problems as a private property as the leading social institute allows the person to dispose of the property, without putting it in rigid dependence on higher structures. To creation of the favorable environment for development of private business, a so-called business environment, especially steadfast attention in the regional policy of the European union is paid, and on it are released Indeed means from the association budget.

#### **Bibliography:**

- 1 Договор о Европейском союзе: консолидированная версия. М., 2001. С. 48.
- 2 Cit.: Dinan D. Ever Closer Union: An Introduction to European Integration. L., 1999. P. 158.
- 3 See.: Subsidiarity within the European Community. L., 1993. P. 71.
- 4 See.: Bachtler J. Regional Policy in Europe: Which Way Forward? / Europe - Towards the Next Enlargement. L., 1999; Bachtler J., Downes R. Regional Development in the Transition Countries: A Comparative Assessment, European Planning Studies. December. 199; The Impact of EU Enlargement on Economic and Social Cohesion / Report to the European Commission (DGXVI). Glasgow, 1997.
- 5 See. Wishlade F. Competition Policy or Cohesion Policy by the Back Door. The Commission Guidelines on National Regional Aid // European Competition Law Review. 4 July 1998.
- 6 See.: Wishlade F., Yuill D., Taylor S. Economic and Social cohesion in the European Union: The Impact of Member States' Own Policies // Regional Development Studies. № 29. 1998. Luxem
- 7 See.: European Community Treaties Including the European Communities Act. L., 1977. P. 89.
- 8 See: Бусыгина И.М. Стратегии европейских регионов в контексте интеграции и глобализации. М., 2002. С. 66, 15
- 9 See: Eurobarometer Mega Survey - 1996 // The development of National, Subnational and European Identities in the European Communities. № 4. 2000 (www.portedeurope.)

**Recenzent: Nicolae Țău, dr. hab., prof. univ.**

## **UNIUNEA EUROPEANĂ-MAGHREB: O ASOCIAȚIE IN CURS DE DEZVOLTARE**

*Mihai BRADU, lector superior, ULIM*



*Un nouveau concept, celui de partenariat euro-méditerranéen a influence de plus en plus les rapports UE-Maghreb. Son objectif final est de favoriser le développement économique et social des pays du Maghreb afin de garantir de stabilité de la région. Parallèlement aux échanges de biens, plusieurs sources de flux financiers – le tourisme, le service de la dette, l'aide, les investissements directs et de portefeuille – influencent les relations économiques entre l'UE et les pays du Maghreb. L'Union Européenne s'intéresse depuis longue date au développement économique du Maghreb et a longtemps encouragé d'étroites relations économiques grâce à des régimes commerciaux préférentiels. L'attitude de l'UE envers les pays du Maghreb c'est considérablement modifiée. Dans le cadre de sa nouvelle politique européenne globale à l'égard des pays méditerranéens, les pays du Magreb seront considérés de la même manière que les autres pays de la région.*

Acordul de asociere între Uniunea Europeană și Algeria, parafat în decembrie anul trecut, marchează un pas suplimentar în cooperarea din ce în ce mai strânsă între Europa și Țările vecine din Sudul Mediteranei.

Tunisia a fost primul stat din Magreb care a semnat un acord similar în iulie 1995, urmată de Maroc în februarie 1996. Obiectivul principal este de a continua și de a accelera integrarea în spațiul economic european a acestor țări orientate în mod tradițional spre Europa Occidentală. Începând cu 1995 programul de lucru a Declarației de la Barcelona. a susținut financiar parteneriatul între țările UE și în țările mediteraneene Algeria, Maroc, Mauritania, Libia, și Tunisia.

Principalele elemente ale Acordului de asociere sunt un acord politic și un acord economic reeșind din stabilirea unei zone de liber schimb progresive în conformitate cu regulile Organizației mondiale a comerțului (OMC). Cooperarea financiară cu Uniunea Europeană datează de lung timp pentru că ea este fondată pe Acordul de cooperare concludus între Comunitatea Europeană (care a precedat UE) în Algeria în 1976, completat de 4 protocoale financiare succesive! Această cooperare financiară a avut de suferit până acum dificultăți politice și securitare: lupta contra islamiștilor extremiști, probleme la revenirea păcii civile, ș.a.

Relațiile comerciale totuși au rămas bune, spre exemplu cu Algeria unde creșterea a fost împinsă de ridicarea prețurilor la petrol și la gaz la sfârșitul anilor nouăzeci. În anul 2000 Uniunea Europeană a absorbit 62,7% din exporturile algeriene și a furnizat 58% din mărfurile importate cu un venit în favoarea Algeriei de 11,24 mld. de euro. Economia Algeriei depinde în majoritate de producția de hidrocarburi care reprezintă 97% din exporturi, 30% din PIB și 65% din bugetul de Stat.

Agricultura rămâne marginală și sectorul industrial în afară de hidrocarburi stagnează la 7% din PIB necătînd la un vast program de restructurare și de privatizare în curs. Datorită a două reeșelonări a datoriei externe și susținerii din partea Fondului Monetar Internațional (FMI), a Bancii Mondiale și a UE, Algeria a reușit importante reforme vizînd tranziția economică.

Principalele probleme economice și sociale sunt legate cu implementarea programului programului de privatizarea, organizarea la nivel a Sectorului Industrial în afară de cel al hidrocarburilor, însănătoșirea sectorului financiar , crearea locurilor de muncă (rata șomajului oficial: 29,8%).

Reeșind din cele 4 protocoale financiare, Algeria a beneficiat, între anii 1978-1997 de un ajutor de 949 mln. de euro, sectoarele de intervenție fiind infrastructurale economice și sociale (60%) gestiunea unei(11%) agricultura și pescuitul (9%), energia (7%) și cooperarea Științifică (5%). În perioada 1997-1999, 164 mln. De euro au fost angajate mai ales pentru a promova întreprinderile mici și mijlocii și pentru a sprijini restructurarea industrială și a modernizat sectorul financiar.

Semnarea acordului de asociere dintre Maroc și UE în februarie 1996 a declanșat o orientare fundamentală a cooperării financiare. Conform experților europeni, situația internă a acestor țări a cunoscut progrese semnificative în ceea ce privește libertățile individuale după alegerile din 1997 și venirea la putere a regelui Muhamed al 6-lea care l-a succedat pe tatăl său Hasan al 2-lea. Dar mai rămîn totuși

reforme de aplicat, printre care reformele ce țin de situația femeii. Relațiile comerciale marocane mai mult de jumătate se fac cu UE.

În anul 2000 importurile parvenite din Maroc erau de 6 mld. de euro, exporturile spre Maroc 7,7 mld. de euro, solda comercială fiind tot timpul favorabilă pentru Maroc. Produsele importate din UE de către Maroc reprezintă mai mult țesăturile, mașinile, diferite aparate, produse chimice, materiale plastice, grâu, pe când produsele exportate, produse alimentare (pește, fructe, tomate, citrice, flori) produse finite din sectorul textil. Marocul a beneficiat în total reeșind din cele 4 protocoale financiare, de un ajutor de 1,1 mld. de euro dintre care 574 mln. de euro pentru bugetul comunitar. În cadrul politicii mediteraneene înnoită de către UE, Marocul a mai profitat de 80 mln. de euro pentru reducerea dezichilibrului condițiilor de viață a populației rurale.

În ceea ce privește Tunisia, aceasta țara participă activ la tentativa de relansare a Uniunii Magrebului Arab tot mai mult prin întărirea relațiilor sale cu UE.

Conform părerilor unor experți, dacă situația politică internă se caracterizează printr-o oarecare securitate și stabilitate acompaniată de progrese secto-economice considerabile, atunci organizațiile de protecție a drepturilor omului nu-și pot stăpîni criticile în adresa Statului care nu respectă drepturile și libertățile fundamentale în particular drepturile de asociere și de expresie.

Principalele neajunsuri ale economiei Tunisiene consistă în crearea locurilor de muncă, continuarea programului de privatizare, însănătoșirea sectorului financiar, aducerea la nivelul cuvenit, întreprinderile private, atragerea investițiilor străine și nu în ultimul rînd liberalizarea și modernizarea sectorului serviciilor.

În plan comercial, Tunisia a început o demolare tarifară anticipată încă în 1996. Aceasta a permis Tunisiei să accelereze integrarea sa comercială în piața europeană. UE absorbă 80% din exporturi și furnizează 71% din importuri. În afară de aceasta, Tunisia a semnat mai multe acorduri de liber-schimb cu Marocul, Jordania și Egiptul. Între anii 1977-1996 Tunisia a beneficiat de un ajutor total de 741 mln. de euro. De la intrarea în vigoare liniei bugetare MEDA pînă în 1996, UE a acceptat finanțarea proiectelor și programelor de cooperare în valoare de 428,4 mln. de euro, ceea ce plasează Tunisia printre primii parteneri în ce privește cooperarea financiară în spațiul Mediteranean.

#### **Bibliografie :**

1. EIU. Quarterly Ec.Review of Tunisia, Algeria , Maroc, Annual Supplement.
2. Tarile magrebului in politica regionala si internationala, Malitev, M.1999.
3. Le journal officiel de la CEE .2010 -2011.
4. Union Europeenne et le Maghreb, Lionel Fontagne, Nicolas Peridy. Paris, 2008 .

**Recenzent: Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ.**

## **THE PERSPECTIVES OF TOURISM ECONOMY ÎN THE REPUBLIC OF MOLDOVA**

**Andrei MUNTEANU, M.Sc., Senior Lecturer, ULIM.**

**Sumar:** *În Republica Moldova clasa academică, cercetătorii și clasa politică sunt în căutare de identificare a căilor de ieșire din impasul economic, și de a plasa țara pe făgașul unei dezvoltări durabile. În acest context se duce o discuție intensă, iar pe alocuri mai persistă păreri că turismul ar putea fi un domeniu de investiții strategice. În acest sens, se fac auzite și păreri că turismul ar putea fi cea mai profitabilă afacere din lume. În situația de criză financiară, și nevoia de a lua decizii investiționale pe termen lung, articolul încearcă să dea un răspuns la această dilemă.*

**1. Introduction.** În the Republic of Moldova (RM), while the academic, research and policy makers' circles are în permanent search for ways to identify faster ways of economic recovery, get out of economic crisis and set the country on a path of sustainable economic growth, there is an ongoing discussion that tourism

could be one of the fields for strategic investments, in order to reach the targets mentioned above. In line with the above, there is a preconception that tourism "is the most profitable business in the world" (Ostrofeț, 2010) [1].

This discussion is of particular importance for the RM, given that choices, for some strategic fields for investments, necessarily require giving up some other alternatives.

In this context, a broader international comparative analysis, of the situation of the countries with highest levels of tourism development, could be a key issue for discussion, supportive for decision making, aimed at facilitating this process, either of the issues as follows:

1. Could tourism be approached, in the economic realities of Moldova, as a field for priority strategic investments?
2. Could tourism provide a material contribution to the overall economic development of the RM?, and, if so
3. How can international comparative analyses help academic, research and policy makers' circles, in their search for ways to identify faster ways of economic recovery and get out of economic crisis?

Adams (1994:1804) [2] argued that among the several distinct definitions of planning can be regarded the one as follows:

- a) a process of making rational/technical choice;
- b) a process of making incremental changes;
- c) a [tool] of interdependent and sequential series of systematically related decisions;
- d) the construction of maps of time, space, and causality in new settings;
- e) a strategy of decision-making controlled by politics and the exercise of power;
- f) interaction and transaction with decisions reached as a result of dialogue; and
- g) a process of education or social learning.

The definition above, with regard to planning, can be attributed to international comparative analyses, in terms of significance, and in the circumstances of the R.M., this tool is of particular importance for improving decision-making, and for faster capacity building in macroeconomic policy-making for Moldova.

**2. Methodology.** In order to write this article a focus was made on a series of selected publications: books, documents, theses, reports, brochures, Internet sources and articles, related to the issues that could provide incremental insight into the comparisons between tourism and economic science at international level, economic policies promoted in the RM and the tourism sector therein.

This article is written based on a "multi-method" approach (Blaxter et al., 1999:77) [3], comprising a literature review [4], combined with discourse analysis [5], representations, documentary analysis [6], interpretations, policy analysis, observations and exploration of periodicals concerning tourism and the Moldovan transition economy.

As far as this article is reflecting the situation of the tourism sector as such, and its economic status within the last several years, some graphs and illustrations mirror the changes in terms of trends. The discourse analysis has been used mainly as a tool for analyzing the texts and references that have been referred to in the article. Passages are provided for elaboration on issues related to value of tourism, including social value at international level, in terms of tourism economy viewpoint. In this context the "attention to the form in which the discourse is constructed, becomes crucial" (Gotlieb, 1996, cited in O'Dowd, M. 2000:252) [7].

The article comprises a review of definitions and interpretations of theoretical concepts, combined with discussion, and conclusions. Document analysis comprises scrutinization of several documents and laws, either issued by the Cabinet of

Ministers, or passed by the Moldovan Parliament, including those related to tourism sector in the future, through the angle of socio-historical conditions of policy development and implementation. The choice of tourism sector for analysis, and discussion in this article, was made based on author's observation. It was stemming from daily readings of reports and mass media pieces of news, articles from World Wide Web, related to economic trends in the republic and, in this context, particular hardships encountered by the Moldovan tourism sector and employees of the field, as well as the economic sector at large.

In light of the growing importance attached to economy of tourism, the literature review, in line with other methods mentioned in this article, comply with the aim and objectives of the apparent demand of approaching tourism through a broader perspective. It is also justified due to the insufficiency of relevant literature in this country and the previously debated economy of tourism in an economic system, where the retrospective mismatches between the national economy and expectations from tourism sector, creates a cause for increasing need to extend the discussion and eventually come up with a clear-cut stance on the issue.

### 3. Tourism in terms of international comparative analysis










Tourism can undoubtedly generate many incomes for many nations on the global arena. The migration has been always characteristic to human beings since ancient times, and the more people traveled, the more information and novelties have been disseminated for larger scales of populations, throughout extensive regions and the world. No one could put to doubt the touristic significance of migration, throughout history.












Tourism as “the act of paying money to go from one place to another to see different and unique sights, has been a fact of civilized life since approximately the 12th century” [8].

The author of the study will proceed from the assumption, that causalities of migration, and hence of tourism, have been quite different throughout centuries, and this is why will make reference, for studies and learning purposes, to the mid-20<sup>th</sup> century and afterwards, given that this particular period has been recognized as the time of most rapid economic integration (globalization) (Mussa, M. (2000) [9].

**3. Nowadays situation.** The situation of tourism evolvement nowadays is significant for further discussion, because later, it would be worth going further into argues on whether tourism may have been as one of the major factors of economic growth.

The most recent data on the arrivals (per capita), by country (Table 3.1.) [10], displays that the countries that have reached success in tourism performance, are still far from being with *highest rates of GDP per capita*.

Rank	Countries	Amount
# 1	 San Marino	18,421.1 per 1,000 people
# 2	 Monaco	7,991.61 per 1,000 people
# 3	 Palau	3,644.78 per 1,000 people
# 4	 Antigua and Barbuda	3,375.92 per 1,000 people
# 5	 Malta	2,787.72 per 1,000 people
# 6	 Cyprus	2,676.47 per 1,000 people
# 7	 Saint Kitts and Nevis	2,258.84 per 1,000 people
# 8	 Hungary	1,723.59 per 1,000 people
# 9	 Barbados	1,692.54 per 1,000 people

<b>Rank</b>	<b>Countries</b>	<b>Amount</b>
# 10	 Liechtenstein	1,690.54 per 1,000 people
# 11	 Luxembourg	1,645.43 per 1,000 people
# 12	 Czech Republic	1,643.39 per 1,000 people
# 13	 Seychelles	1,601.22 per 1,000 people
# 14	 Saint Lucia	1,491.17 per 1,000 people
# 15	 Singapore	1,475.6 per 1,000 people
# 16	 Ireland	1,383.72 per 1,000 people
# 17	 Grenada	1,240.2 per 1,000 people
# 18	 France	1,109.7 per 1,000 people
# 19	 Spain	1,072.16 per 1,000 people
# 20	 Maldives	1,048.39 per 1,000 people

Source: www.nationmaster.com

The Table 3.1. provides data, that gives reasons for raising a series of questions: (i) Is there any correlation between the overall development of the countries and their potential to develop tourism, or (ii) Can the tourism, as an economic sector, be regarded a major factor contributing to economic development of a country?

The answer seems to be largely positive, that tourism can contribute to overall development of a country, but, heavily depending on many other factors, and *not least*, of other economic sectors' development levels.

For example, should one take the first 20 countries with the highest GDP per capita, at Purchasing Power Parity, it is noticeable that the correlation between ranking of the countries with highest number of arrivals per capita, and 20 countries with highest level of GDP per capita (Table 3.2.), is very weak, which can be concluding that among the countries with highest levels of arrivals there is not a single country with the highest living standards, at global level.





















<b>Rank</b>	<b>Countries</b>	<b>Amount</b>
# 1	 Luxembourg	\$65,994.27 per capita
# 2	 Ireland	\$40,087.90 per capita
# 3	 United States	\$39,319.40 per capita
# 4	 Norway	\$38,196.17 per capita
# 5	 Switzerland	\$33,062.09 per capita
# 6	 Iceland	\$32,338.40 per capita
# 7	 Austria	\$31,900.55 per capita
# 8	 Denmark	\$31,768.96 per capita
# 9	 Netherlands	\$31,749.74 per capita
# 10	 Belgium	\$31,131.32 per capita
# 11	 Hong Kong	\$30,537.76 per capita
# 12	 United Kingdom	\$30,314.72 per capita
# 13	 Canada	\$30,272.18 per capita
# 14	 Australia	\$30,161.37 per capita
# 15	 Finland	\$29,770.06 per capita
# 16	 Japan	\$29,619.96 per capita
# 17	 Sweden	\$29,443.24 per capita

Table 3.2. Countries with highest level of GDP per capita, at PPP		
Rank	Countries	Amount
# 18	 France	\$28,758.11 per capita
# 19	 Germany	\$28,215.45 per capita
# 20	 Italy	\$27,905.13 per capita

Source: www.nationmaster.com

As seen in the tables above, of the 20 countries taken in the rankings of those two categories, there are only two of them which are comprised in both: Luxembourg and France, which in terms of comparison, endorses the idea, that tourism does not produce significant incomes for the nations with highest rates of tourism development, rather, tourism is mostly dependent on *human factor* and *geographic circumstances* of the respective countries, and do not provide material capacities for the governments to capitalize from this sector as an asset worthy of eventual “strategic investment”, that could be explored in order to provide for consolidated growth based on that.

Of the 20 countries with the *highest rate of tourist arrivals (per capita)*, there are only 4 of them with high income (Singapore, Ireland, France and Spain) and 2 with upper middle income (Hungary and the Czech Republic)[11].

Also, of those 20 countries with the *highest rate of tourist arrivals (per capita)*, there are only 2 (Seychelles and Antigua and Barbuda) ranking among 20 countries with highest *Gross National Income* (per \$ GDP) [12]; and of the 20 countries with the *highest rate of tourist arrivals (per capita)*, there are only 3 (Luxembourg, Ireland, and France) ranking among 20 countries with highest Human Development Indexes [13].

Mussa (2000) claims that “during the past half century, the pace of economic globalization (including the reversal of the interwar decline) has been particularly rapid”.











Now, it would be interesting to try to unveil if tourism, in any of the countries with the highest rate of tourist arrivals (per capita), nowadays, could be considered among the significant factors that have determined the pace of economic integration (globalization), to have been particularly rapid, as unveiled by Mussa above. In order to draw some conclusions, we take the 20 countries mentioned above and try to look at their GDP per capita in 1950's and, even if there are only 4 of them with data on GDP per capita available, from 1950's (Hungary, Ireland, France and Spain), the fact that only 4 countries rank among the first 20 with the highest rate of tourist arrivals, can provide sound grounds for plausible conclusions (See Table 3.3.).




































Table 3.3. Countries with the <i>highest rate of tourist arrivals (per capita)</i> , nowadays	GDP in 1950's	Nowadays (PPP)	Ranking in terms of GDP per capita nowadays
San Marino	n/a	n/a	n/a
Monaco	n/a	n/a	n/a
Palau	n/a	n/a	n/a
Antigua and Barbuda	n/a	12.134	52
Malta	n/a	19.189	35
Cyprus	n/a	22.034	30
Saint Kitts and Nevis	n/a	12.917	49
Hungary	2.480	17.886	36
Barbados	n/a	n/a	n/a
Liechtenstein	n/a	n/a	n/a
Luxembourg	n/a	60.228	1
Czech Republic	n/a	20.538	33

Seychelles	n/a	16.106	38
Saint Lucia	n/a	6.510	86
Singapore	n/a	29.662	20
Ireland	3.518	38.504	4
Grenada	n/a	7.613	73
France	5.221	30.385	19
Spain	2.397	27.169	23
Maldives	n/a	n/a	n/a
<i>Source: <a href="http://www.nationmaster.com">www.nationmaster.com</a></i>			

Thus, further to the above, one can see that of the 20 countries with highest rate of tourist arrivals (per capita), again, only 4 are ranked among the 20 countries with highest rates of GDP per capita nowadays, and they are not Hungary, Ireland, France and Spain, but only two match the 4 countries mentioned in the category mentioned above.

4. Tourism and GDP formation. Although the data from different sources (Nationmaster.com and WTO) may look somewhat different, it is not contradictory. The data of the World Tourism Organization, cited in Wikipedia.org, shows that most visited countries by international tourist arrivals (Table 4.1.) [14] are also countries among those 35 economies, classified by IMF as "advanced economies", except for China and Malaysia (Table 4.2.).

Rank	Country	UNWTO Regional Market	International tourist arrivals (2008)	International tourist arrivals (2009)	International tourist arrivals (2010)	Change 2009 to 2010
1	 France	Europe	79,2 million	76,8 million	76.8 million	+0.0%
2	 United States	Americas	57,2 million	55,0 million	59.7 million	+8.7%
3	 China	Asia	53,0 million	50,9 million	55.7 million	+9.4%
4	 Spain	Europe	57,9 million	52,2 million	52.7 million	+1.0%
5	 Italy	Europe	42,7 million	43,2 million	43.6 million	+0.9%
6	 United Kingdom	Europe	30,1 million	28,2 million	28.1 million	-0.2%
7	 Turkey	Europe	25,0 million	25,5 million	27.0 million	+5.9%
8	 Germany	Europe	24,9 million	24,2 million	26.9 million	+10.9%
9	 Malaysia	Asia	22,1 million	23,6 million	24.6 million	+3.9%
10	 Mexico	Americas	22,6 million	21,5 million	22.4 million	+4.4%

 Australia	 Hong Kong	 San Marino
 Austria	 Iceland	 Singapore
 Belgium	 Ireland	 Slovakia
 Canada	 Israel	 Slovenia
 Cyprus	 Italy	 South Korea
 Czech Republic	 Japan	 Spain
 Denmark	 Luxembourg	 Sweden
 Estonia	 Malta	 Switzerland
 Finland	 Netherlands	 Taiwan
 France	 New Zealand	 United Kingdom
 Germany	 Norway	 United States
 Greece	 Portugal	

One more significant fact to be considered is that, of the 4 countries ranking among the first 20 with the high income (Singapore, Ireland, France and Spain) and highest rate of tourist arrivals (per capita), the share of tourism to their GDP formation is as follows (Table 4.3.):

#	Name of the country	Tourism as share of GDP
1	Singapore	3% *
2	Ireland	7.3% **
3	France	10.9% ***
4	Spain	17.2 ****

Sources:  
 \* [http://www.singaporemirror.com.sg/co\\_singtourism.htm](http://www.singaporemirror.com.sg/co_singtourism.htm)  
 \*\* <http://www.reuters.com/article/2009/04/07/us-tourism-europe-sb-idUSTRE53601D20090407>  
 \*\*\*&\*\*\*\* ibid.

None of the countries with highest rate of tourist arrivals (per capita), display shares of tourism contribution to their GDP formation higher than 17,2%, which is another strong argument that tourism does not seem to have been contributing mostly to the overall development of countries with highest GDP per capita at global level.

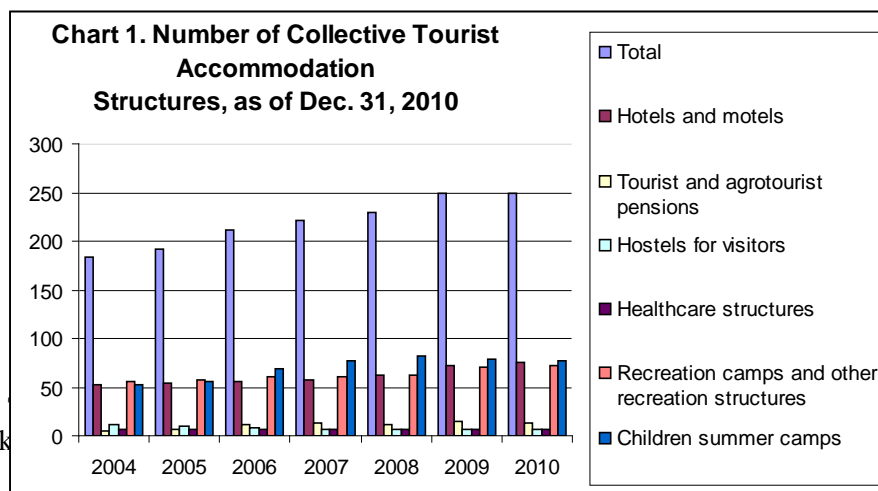
### **5. Tourism in the Republic of Moldova**

The author of the article will deliberately avoid discussing about the statistical data on tourism in the times of the former Soviet Socialist Republic of Moldavia, because there are too many claims that statistics may have been severely distorted, versus the period after independence declaration, and, nevertheless, those 20 years of independence is a time-span enough to draw some conclusions, to be plausible for consideration in this discussion.

Chart No. 1 shows that in the period of 2004-2010 there have been registered a considerable increase of the overall number of collective tourist accommodation structures, which all in all could provide encouraging conclusions. However, Table 5.1. displays a downsizing trend of Touristic Accommodation Capacity Used, which means that the demand for touristic entities of the RM is steadily decreasing and thus, triggering grounds for making conclusions that the situation, so far, is not optimistic. The most worrying situation is that the once upon-a-time famous "sunny Moldavia", for the former soviet citizens, by its recreation



camp and other recreation structures, has got “shadowed”, and this is little probable because the tourism industry may have been paid improper consideration, but most probably due to poor quality policies in the other fields of the social-political life of Moldova, which started to make Moldova unattractive in too many regards.



**Table 5.1. Indices of Net Use of Touristic Accommodation Capacity Used, Source: National Statistics Bureau of Dec. 31, 2010**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Total</b>	<b>37,9</b>	<b>43,0</b>	<b>44,5</b>	<b>44,3</b>	<b>46,7</b>	<b>36,8</b>	<b>32,7</b>
Hotels and motels	18,7	20,5	23,5	21,6	22,5	15,0	16,4
Tourist and agro-tourist pensions	21,9	12,3	40,9	48,0	29,5	19,0	18,9
Hostels for visitors	57,3	51,6	66,0	57,0	58,9	54,6	50,5
Health-care structures	70,8	77,5	77,0	72,5	80,3	65,8	60,8
Recreation camps and other recreation structures	22,1	22,5	21,6	23,2	12,7	15,7	6,2
Children summer camps	51,4	64,3	58,8	63,9	70,3	53,5	47,5

Source: National Statistics Bureau

## 6. Conclusions and topics for further discussion

1. The facts and evidence provided in the article are sound arguments to conclude that tourism has nowhere been as major sector and/or factor of overall economic development in any country of the world.
2. The sector should not be disregarded as potential secondary/subsidiary source of incomes for the national economy of the RM.
3. Once the tourism has nowhere been as major sector and/or factor of overall economic development in any country of the world, it is improbable that the RM can be an exception in this regard.
4. Tourism does not seem to be a plausible industry worthy to be approached as potential sector for strategic investments, in conditions of critical scarcity of public funds for this purpose, as the situation of the RM.
5. Tourism has a significant value in terms of means for cultural exchanges and peace-keeping, which is important for overall sustainable development, but it does not seem to pay-off as some other alternatives.
6. Tourism can be prosperous in the RM in some time, but it should rather be left at the latitude of private sector, exclusively, which is perceptive enough to the

demand of the touristic services în the country, to be synchronized with the overall development of the national economy.

**Bibliography and notes:**

1. Ostrofeț, L. (2010). „Dezvoltarea turismului eco-rural aplicat în Republica Moldova – proiect deschis pentru integrarea europeană” (*Developing the eco-rural tourism applied in the Republic of Moldova – a project launched for European Integration*). ULIM, Chișinău 2010.
2. Adams, D. (1994). "Educational Planning: Differing Models". În T. Husén and N. Postlethwaite (Eds.), *International Encyclopedia of Education*. Pergamon Press, Oxford.
3. Blaxter, L., Highes, C. and Tight, M. (1999). *How to Research*. Open University Press, Buckingham Philadelphia.
4. "Literature review is an important skill for the researcher, which helps to place one's work în the context of what has already been done, allowing comparisons to be made and providing a framework for further research" (Blaxter et al., 1999:109). There are four main functions of a literature review, and namely: (i) to give reasons why the topic is of sufficient importance for it to be researched; (ii) to provide the reader with a brief up-to-date account and discussion of literature on the issues relevant to the topic; (iii) to provide a conceptual and theoretical context în which the topic for research can be situated; and (iv) to discuss relevant research carried out în the same topic or similar topics (ibid.).
5. "Discourse analysis is the tool used în order to note the defining characteristics în the use of language, i.e. vocabulary, ideas, ontology, etc." (O'Dowd, 2000:14) [5.1].
6. *Documentary analysis* as a research method that "enables [one] to explore relevant literature and policy" (Blaxter et al., 1999:77).
7. O'Dowd, M. (2000). *The Changing Nature of Knowledge. Mapping the Discourse of the Malmö Longitudinal Study*. (Doctoral dissertation from the Institute of International Education), Stockholm University, Sweden.
8. Retrieved from the www on October 4, 2011, at: <http://www.lotsofessays.com/viewpaper/1691085.html>
9. Mussa, M. (2000). *Factors Driving Global Economic Integration*. p.1, IMF. Retrieved from the WWW on Oct. 5, 2011, at: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2000/082500.htm>
10. Retrieved from the www on October 4, 2011, at: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_tou\\_arr\\_percap-economy-tourist-arrivals-per-capita](http://www.nationmaster.com/graph/eco_tou_arr_percap-economy-tourist-arrivals-per-capita)
11. Retrieved from the www on October 4, 2011, at: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_inc\\_cat-economy-income-category](http://www.nationmaster.com/graph/eco_inc_cat-economy-income-category)
12. Retrieved from the www on October 4, 2011, at: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_gro\\_nat\\_inc\\_percdp-gross-national-income-per-gdp](http://www.nationmaster.com/graph/eco_gro_nat_inc_percdp-gross-national-income-per-gdp)
13. Retrieved from the www on October 4, 2011, at: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_hum\\_dev\\_ind-economy-human-development-index](http://www.nationmaster.com/graph/eco_hum_dev_ind-economy-human-development-index)
14. Retrieved from the www on October 4, 2011, at: <http://en.wikipedia.org/wiki/Tourism>

**Recenzent: Nicolae Țău , dr. hab., prof. univ.**

## **CARACTERISTICA COMPARATIVĂ A METODELOR ȘI TEHNICILOR MANAGERIALE UTILIZATE ÎN ÎNTREPRINDERI**

**Lilia TARANENCO, lector magistră, drd., ULIM**

*Le développement durable de l'entreprise consiste à atteindre une gestion dynamique et trouver les meilleures solutions pratiques. À cet égard, les techniques et les méthodes de gestion peuvent être appliquées avec succès dans l'entreprise.*

Conducerea și organizarea activității întreprinderii pe baza unei strategii economice capătă o importanță crescândă ca urmare a faptului că pe plan mondial s-au realizat mari progrese în teoria managementului privind aplicarea unor concepte moderne și noi mutații pe piața internă și externă.

Dezvoltarea durabilă a unei întreprinderi presupune realizarea unui management dinamic și găsirea celor mai potrivite soluții practice. În acest sens, tehnicile și metodele de management potrivite pot fi cu succes implementate în activitatea întreprinderii.

Caracteristica esențială prin care se deosebește o metodă de o tehnică de management constă în faptul că aplicarea unei metode presupune schimbări mai mult sau mai puțin esențiale în sistemul de relații organizatorice din unitate. Practicarea uneia sau mai multor tehnici de management nu influențează sistemul relațiilor organizatorice din unitățile economice.

În scopul analizei metodelor și tehnicilor manageriale utilizate de întreprinderile mici și mijlocii este necesar a studia tipologia metodelor și tehnicilor manageriale

abordate de savanții străini.

Specialiștii americani din acest domeniu consideră că metodele generale de management care pot fi utilizate în activitatea întreprinderilor pot fi:

*Managementul prin obiective* - este definit ca un sistem de management ce asigură previzionarea, controlul și evaluarea activităților firmei și ale principalelor sale componente, procesuale și structurale, cu ajutorul bugetelor. Bugetul ca important instrument managerial asigură în expresie financiară, dimensionarea obiectivelor, cheltuielilor, veniturilor și rezultatelor la nivelul centrelor de gestiune, și în final, evaluarea eficienței economice prin compararea rezultatelor cu nivelul bugetar al acestora [2, p. 112].

*Managementul participativ* - constă în exercitarea principalelor procese de management, prin implicarea unui grup de manageri, proprietari, stakeholderi, utilizând o gamă variată de modalități, între care organismele participative instituționalizate.

*Managementul prin proiecte* - reprezintă un sistem de management cu o durată de utilizare limitată, ce facilitează rezolvarea unor proiecte complexe, cu caracter inovațional, de către specialiști cu o pregătire eterogenă, constituiți temporar într-o rețea organizatorică paralelă cu structura organizatorică formală.

Astfel de probleme complexe, cu o pronunțată tentă inovațională, pot fi reprezentate de asimilarea de produse sau noi tehnologii, re tehnologizarea, realizarea unor obiective investiționale de anvergură și altele.

*Managementul pe produs* - este un sistem de management caracterizat prin atribuirea principalelor sarcini, competențe și responsabilități de conducere privind fabricarea și comercializarea unui produs sau a unor produse asemănătoare, cu o pondere semnificativă în producția întreprinderii, unui cadru de conducere care se ocupă de adoptarea deciziilor și operaționalizarea acțiunilor pentru menținerea și creșterea competitivității sale.

Printre metodele și tehnicile specifice de management putem enumera metoda diagnosticării, ședința, delegarea, tabloul de bord.

*Metoda diagnosticării* - este definită ca fiind acea metodă managerială pe baza constituirii unei echipe multidisciplinare din manageri și executanți, al cărui conținut principal constă în identificarea punctelor forte și slabe ale domeniului analizat, cu evidențierea cauzelor care le generează și finalizată în recomandări cu caracter corectiv sau de dezvoltare [2, p. 134].

Pentru utilizarea corectă a metodei diagnosticării este obligatorie parcurgerea mai multor etape și anume:

- stabilirea domeniului investigat;
- documentarea preliminară;
- stabilirea principalelor puncte slabe și a cauzelor care le generează;
- stabilirea principalelor puncte forte și a cauzelor care le generează;
- formularea recomandărilor.

Avantajele folosirii metodei diagnosticării sunt mai multe printre care:

- asigură fundamentul necesar elaborării și aplicării programelor de dezvoltare ale firmei;
- preîntâmpină apariția unor disfuncționalități majore datorită identificării cauzelor ce le generează într-o fază incipientă;
- asigură baza informațională necesară adoptării unor decizii strategice și tactice curente și eficiente.

Metoda diagnosticării trebuie folosită în toate organizațiile. Este una dintre metodele a cărei utilizare corectă condiționează funcționarea normală a oricărei firme.

*Ședința* este metoda managerială care constă în reunirea mai multor persoane pentru un scurt interval de timp sub coordonarea unui manager, în scopul

soluționării în comun a unor sarcini cu caracter informațional, decizional sau acțional pe bază de comunicare.

Ședința este modalitatea principală de transmitere a informațiilor și de colectare a feedback-ului. Calitatea ei condiționează calitatea managementului, fiind implicată în exercitarea previziunii, organizării, coordonării și controlului. Utilizarea acestei metode presupune parcurgerea a patru etape, și anume: pregătirea, deschiderea ședinței, desfășurarea și finalizarea.

Avantajele utilizării ședințelor sunt:

- creșterea nivelului de informare a personalului;
- fundamentarea temeinică a deciziilor;
- dezvoltarea coeziunii în cadrul compartimentelor;
- facilitarea schimbului de experiență dintre persoane.

Dezavantajele utilizării ședințelor sunt:

- consumul mare de timp;
- reducerea operațivității soluționării unor probleme;
- scăderea responsabilității unor manageri.

Metoda ședinței se folosește în toate organizațiile și la fiecare nivel managerial. Această metodă este recomandabilă în toate situațiile manageriale a căror soluționare implică participarea mai multor persoane. Tranziția la economia bazată pe cunoștințe implică utilizarea pe scară largă a ședinței, fiind una dintre metodele care poate contribui la cunoașterea și soluționarea problemelor dificile cu care se confruntă organizațiile.

*Delegarea* este una dintre cele mai utilizate metode manageriale care constă în atribuirea temporară de către un manager a uneia din sarcinile sale de serviciu unui subordonat, însoțită de competența și responsabilitatea corespunzătoare. Delegarea reprezintă o deplasare temporară de sarcini, competențe și responsabilități de la nivelul ierarhic superior spre nivelul ierarhic inferior. Această metodă are un caracter temporar, întrucât întreprinderea are de-a face cu o descentralizare, ceea ce schimbă datele problemei, caracteristicile relațiilor dintre șefi și subordonați. Prin utilizarea acestei metode se folosește mai rațional capacitatea managerilor prin degrevarea de soluționare a unor probleme de o importanță mai mică, iar subordonații beneficiază de condiții mai bune pentru dezvoltarea pe plan profesional. Limitele utilizării metodei delegării sunt: posibilitatea de diminuare a responsabilității în muncă a persoanelor implicate și neexecutarea întocmai a sarcinilor din cauza înlocuirii temporare a managerului cu un executant [2, p. 141].

Metoda delegării are un caracter universal și se utilizează în toate categoriile de organizații și la fiecare nivel managerial. În condițiile trecerii la economia de piață este necesar ca managerii să se concentreze asupra aspectelor esențiale de care depinde supraviețuirea firmelor, delegând realizarea unor sarcini curente celor mai buni subordonați.

În categoria instrumentarului managerial utilizat în activitatea unei întreprinderi, *tabloul de bord* este una dintre metodele care nu trebuie să lipsească nici unui manager, indiferent de poziția ierarhică ocupată într-o organizație. Tabloul de bord este un ansamblu de informații pertinente referitoare la rezultatele obținute în domeniul condus, prezentate într-o formă sintetică, prestabilită și transmise operativ beneficiarilor.

Tabloul de bord poate fi abordat pe de o parte ca modalitate de raționalizare a sistemului informațional, iar pe de altă parte, ca metodă managerială cu impact asupra bugetului de timp al managerilor și structurii acestuia.

Utilizarea acestei metode presupune anumite avantaje cum ar fi amplificarea gradului de fundamentare a deciziilor adoptate prin punerea la dispoziția decidentului a unor informații operative, sau raționalizarea utilizării timpului de lucru al managerilor.

Printre metodele și tehnicile de stimulare a creativității personalului pot fi evidențiate:

- *metodele intuitive*, caracterizate prin eliminarea unor restricții de natură intelectuală, cum ar fi brainstormingul, reuniunea Philips 66, metoda Delphi, sinectica, metoda Panel, metoda Delbecq și altele;

- *metodele raționale*, axate pe efectuarea unor combinații între elementele variabile cum ar fi analiza morfologică sau matricea descoperirilor.

*Brainstormingul* este metoda managerială de stimulare a creativității de grup, pusă la punct de Al. Osborn, prin intermediul căreia se asigură o generare de idei noi, susceptibile de a fi transformate în soluții de rezolvare. Caracteristica de bază a acestei metode constă în organizarea activității grupului, astfel încât să permită și să provoace emiterea unor idei importante, care în alte împrejurări ar fi rămas neexprimate de teama de a nu greși sau de a apare într-o situație nefavorabilă față de componenții grupului. Bazându-se pe teoria dinamicii de grup, practicarea tehnicii are drept scop obținerea unui număr cât mai mare de soluții cu privire la o anumită problemă în ideea că printre acestea, sau printr-o anumită combinație sau asociere a lor, se află și soluția optimă. Având la bază budismul Zen ca sinteză între cultura intelectuală a Indiei, spiritul pragmatic al Chinei și sensibilitatea emoțională a Japoniei, această metodă facilitează transmiterea de la un participant la altul apariția de idei și, prin aceasta, realizarea unei reacții creative în lanț.

Această metodă de generare de noi idei poate contribui într-un fel sau altul la integrarea specialistului în colectivul organizației. De asemenea, ca metodă de stimulare a creativității de grup, metoda poate fi utilizată în contextul unor sisteme și metode de management, precum managementul prin obiective, prin proiecte și analiza valorii.

*Metoda Philips 66*, considerată variantă a metodei brainstorming, constă în stabilirea unui sistem de comunicații între mai multe grupuri de creativitate, numite și echipe funcționale, constituite din 6 persoane. Se recomandă ca numărul de grupuri să nu fie mai mare de 5 (fiecare cu câte 6 participanți), iar durata discuțiilor pe grupuri să fie de aproximativ 6 minute. Acest lucru permite dezbaterile anumitor probleme, urmând ca în final, rezultatele să fie materializate de către inițiatorii în decizii, de care vor lua cunoștință toți participanții. Durata reuniunii depinde de complexitatea problemei și dificultățile întâmpinate în formularea și fundamentarea soluțiilor propuse de participanți, dar nu se recomandă să dureze mai mult de trei ore. Datorită numărului mare de participanți, această tehnică se recomandă a fi aplicată în întreprinderile mai mari, unde numărul de personal este mai mare.

Între metoda brainstorming și metoda Philips 66 există câteva deosebiri, printre care:

- metoda Philips 66 are un număr mai mare de participanți comparativ cu metoda brainstorming;

- durata ședinței de creativitate este de aproximativ două ore;

- maniera de desfășurare sunt dezbaterile în cadrul fiecărui grup;

- manifestarea a trei categorii de persoane și anume a liderului reuniunii, a liderilor grupurilor și a membrilor grupurilor.

*Metoda Delbecq*, ca metodă managerială de stimulare a creativității persoanelor, urmărește obținerea de noi idei în vederea soluționării unor probleme pe baza maximizării participării membrilor de grup. Problema de soluționat este definită ca o diferență între situația actuală din cadrul organizației și situația ideală, imaginată de aceleași persoane. Pentru condițiile economice actuale există un câmp larg de utilizare a acestei metode în întreprinderi care doresc să se dezvolte în domeniul înnoirii produselor și tehnologiilor, comercializării produselor. Pentru condițiile actuale de tranziție la economia de piață există un câmp larg de utilizare a metodei

Delbecq în întreprinderi cu un plus de intensitate în domeniile înnoirii produselor și tehnologiilor.

O altă metodă de amplificare a creativității personalului utilizată în special în firmele nord-americane, este *sinectica*. Concepută de William Gordon, sinectica este desfășurată de către un grup adesea alcătuit din 5-8 persoane, având o pregătire cât mai diversă.

Derularea sinecticii simulează procesele creative spontane, astfel:

- transformă necunoscutul în cunoscut prin definire riguroasă, analiză și reformularea problemei supuse procesului inovator;

- efectuează legături între problema supusă inovării, sarcina actuală a creatorilor și alte elemente;

- asigură generarea de noi idei privind problema abordată.

Sinectica prezintă avantaje și limite similare metodei brainstorming, însă utilizarea acesteia este mai pretențioasă. Această metodă se recomandă a fi utilizată în obținerea de noi idei în toate problemele majore cu care se confruntă managerii din toate întreprinderile.

*Metoda Delphi* se caracterizează printr-un dialog permanent, cu caracter de dezbateră, între două grupuri de persoane, cu scopul de a adopta anumite decizii. Această metodă constă în obținerea părerilor unor specialiști în legătură cu problema pusă în discuție. Metoda se bazează pe principiul gândirii intuitive și al perfecționării acesteia, presupunându-se că la baza deciziilor privind viitorul trebuie să stea ca o componentă de bază, cunoștințele și intuiția specialiștilor în domeniul respectiv.

Factorii principali care condiționează calitatea opțiunilor decizionale degajate ca urmare a utilizării tehnicii Delfi sunt:

- realismul și claritatea prezentării problemei supuse anchetei și a formulării chestionarelor;

- motivarea componentilor panelului în participarea la aplicarea Delfi;

- seriozitatea specialiștilor în formularea răspunsurilor la chestionare.

Metoda Delfi cunoaște o largă răspândire în firmele competitive din țările dezvoltate, folosirea acesteia poate da bune rezultate în condițiile trecerii la economia de piață și în special în domeniile înnoirii produselor și serviciilor.

Japonia propune un set de metode care, aplicate, ar face posibile, chiar și în contextual crizei actuale, nu doar evitarea falimentului, dar și obținerea unui profit prin sporirea competitivității și eficienței financiare. Este vorba despre metode și tehnici de management, cum sunt: Lean, 5S, Ingineria valorii, Kaizen și altele [1, p. 121].

*Metoda managerială "Lean"*, numită și "Lean manufacturing" sau "întreprinderi de producție slabă" este o practică de producție adecvată întreprinderilor mici și mijlocii cu resurse limitate. Metoda "Lean" sau "producție la costuri minime" reprezintă o filozofie de producție care pune accentul pe reducerea duratei de la comanda clientului până la expedierea produsului prin reducerea pierderilor.

Principiile metodei "Lean" provin din industria prelucrătoare japoneză, iar termenul a fost inventat de John Krafcik, fiind un inginer în compania Toyota și în care accentual se pune pe îmbunătățirea fluxului, eliminarea deșeurilor și reducerea costurilor. Această metodă permite întreprinderii:

- reducerea duratei efortului uman în atelierul de producție;

- reducerea rebuturilor de produse finite;

- reducerea timpului de pregătire a producției;

- reducerea producției neterminate.

*Procesul celor 5S* este un program structurat pentru a obține un process sistematizat de producție. Structura celor 5S este:

- Seiri (sortare) care reprezintă primul pas al procesului și se referă la acțiunea de a elimina materialele care nu sunt necesare la locul de muncă.

- Seiton (stabilizare), fiind cel de-al doilea pas al procesului care constă în depozitarea oricărui element într-o locație prestabilită în scopul găsirii lui cu ușurință și rapiditate. Dacă toți salariații din întreprindere vor avea acces rapid la orice element sau material, procesul de muncă va fi mai eficient și personalul va fi mai productiv.

- Seiso (strălucire) este al treilea pas al procesului care constă în curățarea locului de muncă astfel, încât să strălucească. Acest pas trebuie făcut de fiecare salariat din întreprindere indiferent dacă este manager sau operator.

- Seiketsu (standartizare) este următorul element al procesului care constă în definirea standardelor la care trebuie să se raporteze personalul în menținerea gradului de curățenie. Un component important al seiketsu este managementul vizual. Codificarea cu ajutorul culorilor în mod standardizat și uniform a diferitelor elemente poate fi o modalitate eficientă de identificare a neajunsurilor prezente la locul de muncă.

- Shitsuke (susținerea schimbării) este ultimul pas al procesului care reprezintă disciplina și presupune dorința de a păstra ordinea și de a utiliza ceilalți 4S ca un stil de viață. Scopul principal al Shitsuke este dezrădăcinarea obiceiurilor proaste și implantarea celor pozitive.

În concluzie, se poate de menționa faptul că problemele cu care se confruntă managerii întreprinderilor sunt multiple, iar soluționarea acestora presupune implementarea unor reforme, a unor metode și tehnici de management specifice acestui domeniu.

#### **Bibliografie:**

1. Nicolescu O. Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. Concepte, metode, aplicații, studii de caz. Economica, 2001. 447 p.
2. Nicolescu O. Metodologii manageriale. București: Universitaria, 2008. 383 p.

**Recenzent: Natalia Burlacu, dr. hab., prof. univ.**

## **CALITATEA – PRINCIPIU DE DEZVOLTARE DURABILĂ A ÎNTRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*Iuliana Drăgălin, lector superior, magistru, ULIM*

*Quality is all the more difficult to define as its meaning seems obvious. It's worth considering the different senses of the word and trying to explain how quality can, at the same time, be forgotten by sciences, while being so much used in the field of management. Hence, a more precise meaning can be given. This allows explaining why official approaches of sustainability have reached deadlock. In fact, quality appears to be a precious operator, that reveals which characteristics of beings or things are really important for actors.*

Ca rezultat al globalizării și al progreselor tehnologice, agenții economici au nevoie de îmbunătățirea propriei capacități manageriale, iar administrațiile publice trebuie să faciliteze crearea unui mediu favorabil dezvoltării durabile a societății. Obiectivul principal al tuturor partenerilor trebuie să fie reprezentat de dezvoltarea competitivității, ca mijloc esențial de îmbunătățire a standardelor privind calitatea vieții, în condițiile funcționării pe piețe deschise, competiției internaționale. Comunicarea reprezintă modul în care noua viziune a calitatii europene va contribui la dezvoltarea competitivității la nivel european. Era noastră este influențată de o criză a valorilor umane tradiționale sub imperativul unui viitor imprevizibil. Preocuparea privind degradarea rapidă și presiunile exercitate de opinia publică internațională necesită măsuri adecvate de protecție [1, p.57].

Problema care trebuie să ne preocupe acum, este cea de a ne asigura un mediu sănătos, frumos, echilibrat, civilizată, capabil să influențeze pozitiv viața, activitatea și gândirea umană. Dezvoltarea și modernizarea vieții noastre economico-sociale este o realitate care trebuie privită într-un context mai larg, și anume în acela al tuturor elementelor componente ale mediului natural și artificial. Aceste elemente sunt componente interdependente care interacționează. În aceeași situație se află și economiile, societățile, țările în general, care nu mai sunt izolate, ci care există într-o stare de intercondiționare reciprocă.

Chiar dacă tot mai mulți lideri de afaceri recunosc, în prezent, necesitatea de a se angaja în politica de dezvoltare durabilă, puțini, de fapt, dintre ei au integrat-o în strategiile lor. Cu toate acestea, acum este clar că dezvoltarea durabilă este o tendință reală, menită să conducă la o schimbare radicală în afaceri [2, p.112].

Ideea constă în a se inspira din schimbările majore cu care s-au confruntat firmele în trecut, în special odată cu apariția noțiunii managementului calității, apoi calculatorul. Aceste două evoluții majore au devenit rapid cheia succesului pe termen lung a organizațiilor, precum și dezvoltarea durabilă care este în proces de a deveni. Dificultatea pentru companiile de astăzi constă în faptul că acestea vor trebui să fie în măsură să definească simultan o nouă viziune pentru afacerea lor, dar, de asemenea, să integreze dezvoltarea durabilă în activitatea lor de zi cu zi. Pentru aceasta, ei vor traversa patru etape de creare de valoare.

Pentru început, companiile vor continua activitățile lor obișnuite, dar oferindu-și noi obiective, care să le permită, de exemplu, să reducă cantitatea de energie consumată și a deșeurilor generate. Ei vor reduce costurile de producție, dar, de asemenea, expunerea la anumite riscuri, în timp ameliorându-și competitivitatea lor. În al doilea rând, întreprinderile vor începe o evoluție mai profundă a afacerii lor prin oferte de produse și servicii noi și de noi procese care vor schimba în mod semnificativ întregul lanț de valoare. Următorul pas va determina societățile să lanseze inovații reale din eforturile lor în domeniul responsabilității sociale și de mediu, care vor genera venituri și vor contribui în mod semnificativ la creșterea lor. Etapa finală va fi atinsă atunci când firmele vor integra pe deplin dezvoltarea durabilă în afacerile lor, care se va regăsi în rezultatul finit în oferta lor, brandurile lor și cultura corporativă, și el va oferi un avantaj competitiv pe termen lung.

Dacă va fi implementată viziunea strategică, va trebui să continuăm (să fim capabili) să o aplicăm zi de zi [4, p.34], în toate departamentele companiei, astfel încât să devină o realitate. Pentru aceasta, vor fi utilizate cinci elemente-cheie:

- leadership-ul, și anume, managerul de dezvoltare durabilă în cadrul companiei, care va avea influență și resurse suficiente pentru a fi capabil să facă lucrurile să avanseze ;

- calitatea instrumentelor și metodele utilizate pentru a măsura și a gestiona progresul companiei în vederea dezvoltării durabile, care va merge mult mai departe de câțiva indicatori cel mai frecvent utilizați ;

- strategii de dezvoltare durabilă puse în aplicare la nivelul fiecărei funcții manageriale, care trec adesea prin proiecte implicând diferite părți interesate ;

- integrarea dezvoltării durabile în managementul de zi cu zi, la toate nivelurile întreprinderii, de la directori la muncitori, și pentru toate tipurile de sarcini și funcții ;

- existența unui sistem de raportare complet și corect al acțiunilor întreprinse și rezultatele obținute, și comunicarea lor tuturor părților interesate, fie acționari, angajați sau clienți ai companiei .

Strategia dezvoltării durabile este de fapt un sistem care trebuie să cuprindă următoarele elemente:

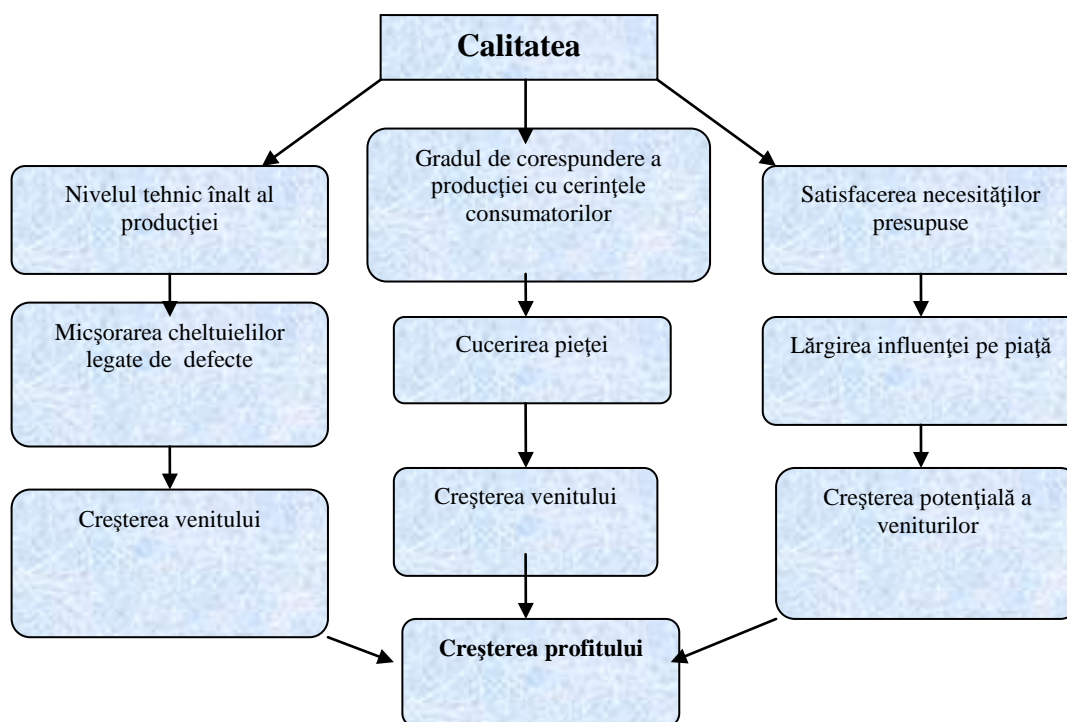


- un cadru al organizării întâlnirilor regulate dintre partenerii implicați și un instrument de negociere la nivel național și descentralizat permițând stabilirea unor punți între aceste niveluri diferite;
- o viziune comună a dezvoltării durabile și un ansamblu de obiective strategice;
- un ansamblu de mecanisme flexibile destinate atingerii obiectivelor fixate (sistem de informare, mijloace de comunicare și analiză, angajare la nivel internațional, dispozitive coordonate pentru integrarea diferitelor politici, bugetarea, mecanisme de evaluare);
- principii și norme susceptibile a fi adoptate de către actorii implicați și sectoarele vizate;
- activități experimentale destinate favorizării învățării și însușirii obiectivelor strategiei la nivel local;
- un secretariat sau alt tip de structură competentă pentru coordonarea acestor mecanisme.

Strategia trebuie să includă de asemenea mecanisme de evaluare a punerii în practică a strategiei. Acest proces trebuie să acompanieze de la bun început procesul de formulare a strategiei și trebuie bineînțeles continuat în timp. Supravegherea proceselor și a indicatorilor finali trebuie să facă obiectul unei supravegheri continue în raport cu examenul finalităților și a obiectivelor strategiei.

Companiile care au reușit să îmbine o viziune strategică pertinentă cu aplicare calitativă vor fi marii câștigători, deoarece au fost capabili de a crea valoare prin intermediul unui nou model de afaceri cu adevărat durabil [5, p.27]. Vor pierde acei care nu au reușit să intre în ritm, pentru lipsa de ambiție în termeni de dezvoltare durabilă sau din cauza implementării unei strategii imperfecte. Opțiunea spre o dezvoltare durabilă și necesită modificări ale modului de gândire, ale modului de luare a ei, atât la nivel central, cât și local.

De ce se pune accentul pe calitate? Pentru a da viață și a dezvolta o afacere, această strategie trebuie să meargă paralel cu satisfacerea clienților. Ce este o afacere fără un client?



## b Structura noțiunii de calitate a produselor

*Sursa: Elaborat de autor*

Într-un mediu economic și competitiv tensionat, oferta este adesea mult mai mare decât cererea, iar clienții sunt mai greu de convins. Companiile care doresc să rămână competitive trebuie să identifice în mod clar nevoile clienților săi și să răspundă cu succes. Pentru a realiza acest lucru, organizarea și funcționarea sunt esențiale. Într-adevăr, este greu a fi competitiv cu probleme interne care urmează, proceduri eronate, control aplicat în mod nesigur, organizare inadecvată. Dar este cert că managementul calității este esențial pentru succesul durabil al companiei. Valorificarea și îmbunătățirea calității reprezintă una dintre condițiile esențiale pentru succesul implementării strategiei de dezvoltare.

Dacă definiția inițială a dezvoltării durabile subliniază necesitatea de a examina comun la preocupările existente, definiția abordată la moment are tangente bine conturate cu definirea calității. Astfel, indicatorii de dezvoltare durabilă, stabiliți de multe instituții publice și private, evidențiază cu atenție principala problemă a relației dintre aspectele economice, ecologice și sociocultural. Variabilele de dezvoltare durabilă sunt luate în considerare succesiv și într-un mod incoerent. Mai mult decât atât, abordarea obiectivă, în general, duce instituțiile la concentrarea pe aspectele măsurabile, în conformitate cu protocoalele validate. În consecință, evaluarea dezvoltării durabile este adesea redusă la o citire cantitativă.

*Apare întrebarea, noțiunea de calitate ar influența dezvoltarea durabilă?*

O primă abordare a conceptului de calitate ar fi să ne gândim mai puțin la sensul propriu în relația sa cu conceptul de "cantitate". Uneori, aceste două concepte aparțin unui cuplu de contrarii. Ele se opun din cel puțin două motive. În primul rând, calitatea în comparație cu cantitatea este destinată să se refere la aspectele care nu sunt numărabile și nonmăsurabile și, în al doilea rând, ea întruchipează valorile pozitive, în timp ce scalarea inerentă, mai degrabă ar induce o depreciere. "Calitate", "serviciu" sau "calitatea produsului" sunt toate formulele care încorporează opoziția comună între calitate și cantitate [3, p.127].

Actualmente noțiunea de calitate se limitează la noțiunea de "nevoia de a satisface în conformitate cu așteptările". În cazul în care managementul calității distinge insuficient conceptul de "nevoia de a satisface" și "calitate" acesta rămâne oricum să sugereze un sentiment de calitate nu mai puțin promițător. Calitatea este ansamblul proprietăților și caracteristicilor unui produs sau serviciu care îi conferă aptitudini de a satisface necesitățile. O modalitate de clarificare a acestui lucru este de a analiza această noțiune de dezvoltare durabilă. Dezvoltarea durabilă este dezvoltarea care răspunde nevoilor prezente fără de a le compromite pe cele ale generațiilor viitoare. Conceptul de nevoi și "a răspunde la nevoi" ocupă un loc central. Calitatea însă este trecută în umbra acestei noțiuni, ca o notiune de suport sau de promovare. Și care la rândul său are impact puțin negativ asupra dezvoltării durabile, deoarece stagnează mersul și implementarea în întreprindere a tendinței dezvoltării durabile.

Odată cu creșterea rolului și importanței, precum și a complicității noțiunii de categorie a calității, un rol tot mai mare îl are capacitatea complexă generalizatoare a producției, care se numește capacitate concurențială sau competitivitate. Până nu demult această noțiune se referea doar la producția pentru export, acum însă, odată cu dezvoltarea economiei de piață, competitivitatea produselor capătă un nou sens în practica autohtonă pentru gestionarea calității și a economiei întreprinderii în întregime.

Pentru o definiție exhaustivă a categoriei calității, este necesară analiza încă a unui aspect, care are în prezent o importanță strategică pentru gestionarea calității.

### **BIBLIOGRAFIE:**

1. Albertine J.M. Mecanisme du sous-developpements. Paris: Les éditions ouvrières, 1981.

2. Atamer T., Calori R. Diagnostique et décision d'entreprise. Paris: Dunod, 1993.
3. Autissier D., Yvon M., Ségot J. Mesurer la performance de la fonction qualité. Paris: Organisation, 2010.
4. Bărbulescu C. Pilotajul performant al întreprinderii. București: Economica, 2000.
5. Baumard P. Analyse stratégique. Paris: Dunod, 2000.

**Recenzent: Natalia Burlacu, dr. hab., prof. univ.**

## **COOPERAȚIA DE CONSUM din REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII**

**Aliona DANILIU, lect.univ., drd. ULIM**

*Harsh conditions of living and working of some socio-professional groups have generated and stimulated the idea of association of the production, services, supply procurement, consumption. It may be said and supported that cooperation system and cooperatives have emerged as a result of poverty, of looking for solutions to ensure access to economic, market, to support achieving a decent standard of living, in the context of social existence and maintenance of inequities. In addition, a stimulating factor was the social life, social relationships, limiting access to education, education, healthcare etc. Solidarity as a social phenomenon was affirmed for promoting, supporting the cooperative system of organization. The role of consumer cooperation arises undoubtedly from the fact that, with the craft, it is a component of the private sector, structured coherent, able to guarantee and develop a good middle class individual. Consumer cooperation is mainly directed social section with relatively low income and its role, in the fact, is to unite material and intellectual efforts, to a wide range of individuals can become, through a participatory coherent system, totally economic independent, thus ensuring a decent and adequate social protection. Cooperative principles, viewed in a systematic view, is the driving force of the cooperation movement, but also represents "the essential qualities", which provide efficiency to the cooperators, distinction and value to the cooperation movement. Fighting against poverty, combating poverty can thrive, it is possible to ensure the prosperity of those who are associated, it can contribute to raising their civilization level.*

*Keywords. Consumer cooperation, living standards, poverty, prosperity.*

Oamenii au acționat în comun din cele mai vechi timpuri pentru atîngerea unor obiective, cum sunt: asigurarea hranei, apărare, expansiune etc. Pe măsură ce acțiunile în comun au trecut din stadiul motivației native în cea a conștientului, societatea a conturat două mari categorii de activități: administrative de stat (puterea de stat) și economice/lucrative/comerciale (prin care se produceau bunuri și servicii pentru întreaga societate).

Persoanele (fizice și juridice) se asociază pentru dezvoltarea în comun a unor activități patrimoniale/lucrative (în scopul obținerii profitului) sau nepatrimoniale/nelucrative (nonprofit), cum este cooperația de consum din Republica Moldova.

Cooperativele au apărut ca o necesitate social-economică, răspunzând nevoilor marii clase a micilor producători. Preluând elemente specific din obiectivele și scopul societăților comerciale, dar și al entităților nonprofit, cooperativele au reușit să-și contureze o menire distinctă care și-a dovedit viabilitatea și oferă perspective evoluției viitoare.

Prin acceptarea aserțiunii “viitorul trecutului” ne pomenim față-n față cu întrebarea: “Mai este posibilă forma cooperatistă de organizare a activității economice în contextul fenomenului globalizării?”[3].

Surprinzător, dar răspunsul este pozitiv. Condițiile grele de viață și muncă ale unor grupuri socioprofesionale au generat și au stimulat idee asocierii în producție, prestări de servicii, aprovizionare, achiziții, consum. Se poate afirma și susține că sistemul cooperatist, cooperația au apărut ca urmare a sărăciei, a căutărilor unor rezolvări pentru asigurarea accesului la viața economică, la piață, la sprijinirea atîngerii unui nivel de trai decent, în contextual existenței și menținerii unei înechități sociale. În plus, un factor stimulator a fost și viața socială, raporturile sociale, limitarea accesului în învățămînt, educație, asistența medicală etc.

Solidaritatea, ca fenomen social, s-a afirmat în direcția promovării, susținerii sistemului cooperatist de organizare.

Înechitățile economice, sociale se manifestă și astăzi, chiar la scară globală. Prăpastia dintre bogați și săraci s-a lărgit, devenind o prăpastie între țările bogate și țările sărace. Deceniile decretate de numeroase organisme și instituții în frunte cu ONU, în domeniile dezvoltării economice, alimentației, culturii s-au încheiat fără atingerea obiectivelor propuse, pentru a nu fi mai categorici și a afirma că s-au sfârșit falimentar.

Faptul că în unele țări dezvoltate grija de mâine, problemele zilei de mâine s-au restrâns, în unele opinii chiar au dispărut, nu înseamnă că a dispărut sărăcia chiar în cadrul acestor țări. Marea inechitate, marele decalaj, presiunea exercitată de sărăcie se desprind pe deplin din compararea nivelului de trai existent în restul țărilor lumii cu nivelul de trai atins de aceste țări după cel de-al doilea război mondial. Căderea, după 1989, a organizării după principii socialiste a vieții sociale, economice, politice într-un mare număr de țări a provocat amplificarea sărăciei. La peste un deceniu de la acea cădere exemplul trecerii la o nouă formă de organizare social-politică începe să nu mai atragă, apar regrete etichetate ca “nostalgii” cu privire la drastica reducere a accesului economic și social. Bogăția a început să se concentreze în mâinile unui număr restrâns de persoane, în timp ce sărăcia a înghițit un număr tot mai mare de oameni.

Efectul negativ se amplifică când apar semnele recesiunii, chiar în statele dezvoltate (situația din SUA, Germania, Japonia etc.), pe fundalul fenomenului de atingere a limitelor unor dezvoltări neîntrerupt ascensiune ale economiei capitaliste, alias de piață liberă (cum se folosește în prezent). Efortul făcut de fosta RFG (și preluat de Germania actuală) în unificarea teritorială, statală, politică, economic se reșimte din ce în ce mai mult; în plus, efortul a fost potențat de sprijinirea financiară (după 1989) a Ungariei, Poloniei. A apărut “gâfâială” economiei; au apărut și s-au amplificat noi probleme sociale și în interiorul țărilor dezvoltate.

Concurența, elementul motric al economiei de piață, a ajuns să susțină organizarea de asociații, în sistem cooperatist. Printr-o lege federală, în Statele Unite s-a dispus organizarea de către producătorii produselor agroalimentare a unor unități cooperatiste de distribuție a acestora la consumatorul final. Măsura a fost un răspuns în sensul protecției producției naționale pe piața internă a SUA în fața concurenței firmelor străine în condițiile de distribuție de tip capitalist, care s-au dovedit necooperante cu politica federală în domeniul prețurilor cu amănuntul.

Nu este de mirare păstrarea de peste 140 de ani a formelor și principiilor cooperatiste de organizare a activității, pe baza proprietății private, private de grup în structura economiei naționale din Italia, Germania, Franța, Austria, Elveția, Danemarca, Marea Britanie. Mai mult, pe baza principiilor cooperatiste de organizare și funcționare, în țările dezvoltate se constituie diverse asocieri, mai cu seamă între firmele mici și mijlocii, în scopul înființării și gestionării unor structuri viabile menținerii afacerilor pe piață. Atunci, înseamnă că asemenea modalități cooperatiste de organizare economică își au rostul și își găsesc locul în evoluția statelor europene cu o economie de piață.

Rolul cooperației de consum rezultă în mod îndubitabil din faptul că, alături de cea meșteșugărească, ea reprezintă o componentă a sectorului privat, structurată coerent, capabilă a garanta și a dezvolta o clasă de mijloc bine individualizată. Cooperația de consum se adresează în principal unui tronson social cu venituri relative mici, ea având de fapt rolul ca, prin unirea unor eforturi materiale și intelectuale, o paletă largă de indivizi să poată deveni, printr-un sistem participativ coerent, total independentă din punct de vedere economic, asigurându-și astfel un trai decent și o protecție social adecvată.

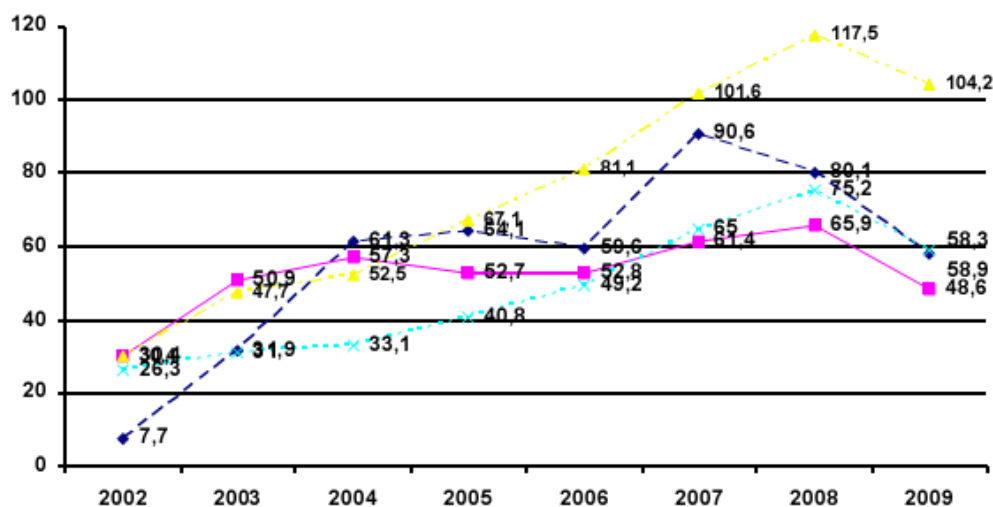
Rolul social-economic al cooperăției de consum constă în faptul, că activitatea ei aproape complet este orientată spre populația rurală. Mișunea cooperăției de consum în mediul rural se realizează prin satisfacerea nevoilor populației în bunuri și servicii de înaltă calitate, prestarea locurilor de muncă, formarea veniturilor bănești a populației rurale, dezvoltarea economică și socială a teritoriei, activitatea de educație și învățământ.

Reformele economice, aparente în societatea modernă, au schimbat mult situația, au dus la pierderea multor beneficii importante pentru oameni, inclusiv munca garantată de stat. În legătură cu aceasta, șomajul a devenit problema socială principală la momentul de față în mediul rural. Dar cea mai complicată situație s-a format pe piața rurală a forței de muncă: se observă tendința stabilă de creștere a numărului total de șomeri. Cooperăția de consum din mediul rural deseori apare în calitate de unicul patron, având posibilitatea reală de prestare a locurilor de muncă, asigurarea ocupării populației în deferite domenii de activitatea ei. În opinia noastră, direcțiile de bază ale asigurării ocupării populației din domeniul rural sunt:

- lărgirea ambarcațiunilor populare cu implicarea muncii persoanelor ce muncesc la domiciliu și promovarea realizării producției lor;
- crearea de întreprinderi mici pentru prelucrarea produselor agricole;
- renașterea activității de creștere a păsărilor de curte, iepuri și bovine, inclusiv în baza contractelor cu populația din mediul rural;
- creșterea volumului de prestare a serviciilor cu caracter personal către populație prin utilizarea mai bună a spațiului de vânzare existent și capacitate de producție.

Starea lucrurilor în cooperăția de consum reflectă situația economică generală a statului. O parte componentă importantă a infrastructurii sociale în zonele rurale a devenit sfera cooperatistă de servicii de uz casnic și alte servicii, bazate pe comision, care a început să reînvie tot mai activ.

Astăzi membrii cooperatori – locuitorii din mediul rural - au posibilitatea direct în locurile de reședință să-și repara haînele, încălțămîntea și aparate de uz casnic, să se bucure de serviciile de coafor, închiriere de bunuri, de curățare uscată, foto și de alte servicii. Infrastructura prestării serviciilor este domeniul de activitate, dezvoltarea căruia asigură cooperăției de consum creșterea rentabilității și îmbunătățirea calității de viață a populației. Pentru aceasta, în sistemul cooperatist autohton numai în ultimii patru ani au fost deschise peste 3,5 de mii de deferite puncte de servicii de consum, prestate populației din mediul rural (figura 1).



—◆— Achiziții —■— Industrie —★— Servicii —◆—

## Alimentația publică

**Fig.1:** *Dinamica volumului producției industriale, de achiziționare a producției agricole, de origine animalieră și de alta natura, de prestări servicii în cooperarea de consum în a. 2002-2009, mil. lei.*

*Sursa:* perfectat conform informațiilor Moldcoop.

Pentru dezvoltare și în viitor a domeniului de servicii, în primul rând, este necesar a efectua o analiză a stării lucrurilor în sistemul cooperatist autohton privind implicarea posibilă a rezervelor existente, organizarea deservirii de ieșire în mediul rural, consolidarea colaborării cu agenții economici, care prestează servicii în mediul rural.

Este necesar a îmbunătăți eficiența obiectelor cooperatiste pe piață, a îmbunătăți sistemul de impozitare fiscal și organizarea activității în baza contractelor de cooperare cu entități afacerilor mici și mijlocii. Rezolvarea întrebărilor date va permite îmbunătățirea calității vieții locuitorilor din mediul rural în condițiile social-economice dificile.

Constituindu-se drept principal operator comercial organizat în piața rurală, cooperarea de consum autohtonă a inițiat și realizează un amplu proces de perfecționare a activității de comerț și de prestarea serviciilor, punând accent pe dezvoltarea și modernizarea infrastructurii comerciale și calitatea serviciilor prestate.

Comerțul, devenind una dintre cele mai semnificative elemente ale economiei moderne, principalul element al economiei de piață și ramura de bază a cooperării de consum autohtone, are o importanță strategică pentru dezvoltarea durabilă a societății datorită rolului său economic (asigurarea relațiilor producător-consumator și a fluxurilor de bunuri, monetare și informaționale, ocuparea forței de muncă) și impactului pe care îl are asupra calității vieții populației (satisfacerea necesităților de consum, menținerea unor standarde etice, sociale și de mediu prin mărfurile și serviciile oferite). Deși este un sector complex și eterogen, cu dimensiuni fizice, economice și sociale majore în raport cu alte domenii ale economiei naționale și cu impact important asupra dezvoltării economico-sociale, acestuia nu i s-a acordat în ultimii ani atenția cuvenită de către mediul științific și factorii de decizie.

Provocările mediului concurențial, dezvoltarea neuniformă a comerțului, discrepanțele, ce au loc în comerțul rural, pe de o parte, și perspectivele de dezvoltare rurală (urbanizarea continuă a satelor, dezvoltarea suburbiilor etc.), pe de altă parte, precum și necesitatea adaptării la noile realități economice, tendințele și noile tehnologii comerciale aplicate în comerțul cooperatist la nivel internațional, accentuarea globalizării pieței de consum conduc la o nouă optică a activității de comerț, bazată pe un management eficient al acesteia pe întreaga verticală a sistemului comercial, fapt ce justifică studiul teoretico-metodologic și aplicativ al activității de comerț atât într-un cadru general, la nivel de țară, cât și într-un cadru specific, în mediul rural și cooperarea de consum.

În sistemul cooperatist autohton infrastructura comercială și de prestare a serviciilor populației este în prezent în continuă modernizare sub influența proceselor de integrare, diversificare a activităților economice și a celor comerciale, în special. Ea a devenit un factor important ce influențează dezvoltarea comerțului cooperatist și funcționarea economiei de piață [4].

Comerțul angro, în particular, cel realizat de cooperarea de consum, exercită un rol important în procesul de distribuție și managementul acestei activități. Odată cu tranziția la economia de piață acest domeniu a trecut prin-o perioadă de declin economic, managerial, organizațional, fiind frecvent ignorant nu numai de către operatorii din piața mărfurilor și serviciilor, dar și de către autorități. Prin urmare,

constatăm că în prezent în țară nu există o tipologie a comercianților, a altor indicatori etc.

Analiza infrastructurii comerciale cooperatiste a scos în evidență faptul că cota dominantă revine structurii comerciale cu profil mixt de sortiment – 91,8%, iar ponderea magazinelor cu profil de sortiment nealimentar constituie doar 6,9%. Peste 20% din infrastructura comercială este amplasată în localitățile rurale mici și cele îndepărtate, ceea ce se explică prin natura specifică și mișiunea cooperăției de consum.

Întensificarea concurenței în mediul de afaceri rural a impus necesitatea unui proces de relansare a domeniului. Programul aprobat în acest sens a permis a redeschide și repune în funcțiune 580 de unități de comerț și de alimentație publică, a construi 14 obiective noi de comerț în perioada 2003-2008.

Toate acestea impun necesitatea regândirii politicilor comerciale, redimensionării managementului, structurii sistemului comercial, modernizării acestuia prin prisma performanțelor în domeniul și în ramura comerțului cooperatist. În acest context, studierea mutațiilor structurale și a tendințelor ce se manifestă în sfera comerțului, inclusiv a celui cooperatist, constituie o premisă importantă pentru conturarea orientărilor de dezvoltare a pieței interne, realizării mișiunii de bază a comerțului și sporirii calității vieții populației din mediul rural, înlesnind astfel avansarea calității prestației comerciale în mediul rural.

Comerțul, domeniul de bază a cooperăției de consum, devenind una dintre cele mai semnificative laturi ale economiei moderne și principalul element al economiei de piață, are o importanță strategică pentru dezvoltarea durabilă a societății datorită rolului său economic (asigurarea relațiilor producător-consumator și a fluxurilor de bunuri, monetare și informaționale, ocuparea forței de muncă) și impactul pe care îl are asupra calității vieții populației din mediul rural (satisfacerea necesităților de consum, menținerea unor standarde etice, sociale și de mediu prin mărfurile și serviciile oferite).

Mecanismele economiei de piață, globalizarea sporesc rolul comerțului angro nu numai pe plan local, dar și în tranzacționarea internațională a bunurilor. În asemenea condiții, distribuitorii angro trebuie să adopte noi viziuni și strategii pentru a rezista presiunilor concurențiale.

Însuficiența resurselor proprii de capital, în țările aflate în tranziție, provoacă dependența dezvoltării lor de volumul și structura investițiilor străine directe de capital. Redusele posibilități interne de investiții rezultă și din faptul că unele din aceste țări încă nu și-au atins nivelul de dezvoltare în 1989 și, implicit, comparativ cu țările dezvoltate au o capacitate redusă de autofinanțare. Astfel, astăzi în Moldova venitul mediu pe cap de locuitor (în euro) reprezintă 30% din venitul mediu pe cap de locuitor al țărilor din Uniunea Europeană. În 2025, raportul va putea indica 60% doar dacă ritmul mediu anual al dezvoltării economice va fi cu cel puțin 3% mai mare decât ritmul mediu anual de dezvoltare a Uniunii Europene. O asemenea evoluție totuși va menține decalajul de dezvoltare.

Orientarea spre firmele mici și mijlocii, fărâmițarea existentă în posesia fondului funciar, restructurarea economiei naționale, în general, a industriei, în special, reînțoarcerea la sate a unui număr mare de locuitori, creșterea ponderii populației rurale în condițiile restructurării economiei reprezintă fenomene care solicită apelarea la forme cooperatiste de organizare, la asocieri pe principii cooperatiste.

În rezultatul activităților realizate de Consiliul de Administrație și Biroului Executiv MOLDCOOP, începând cu anul 2002 un loc deosebit în contextul globalizării i-a revenit și problemei ce ține de colaborarea cu organismele internaționale, în primul rând cu Alianța Cooperatistă Internațională, membru al cărora este și Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum din Republica Moldova.

Alianța Cooperatistă Internațională (ACI) reunește peste 220 de organizații din 84 de țări, printre care și cooperatiile de consum autohtonă. Împreună cu Alianța Cooperatistă Internațională, Moldcoop-ul promovează spiritul democratic în toate structurile sale și își aduce contribuția la promovarea imaginii cooperatiei de consum peste hotare. De asemenea, Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum din Republica Moldova este membru al Ligii Uniunilor Naționale a organizațiilor cooperatiste din țările CSI. Este binevenită și pe viitor prezența cooperatiei de consum din Republica Moldova în organismele internaționale pentru o afirmare mai eficientă.

Pe parcursul ultimilor ani, mai mulți conducători ale întreprinderilor cooperatiste au fost delegați în diferite țări cu scopul de a studia experiența activității cooperatiste și posibilitatea aplicării acesteia în practica noastră de lucru. În continuu este extinderea relațiilor de colaborare, schimb de experiență, diverse programe, îndeosebi cu Suedia.

Rămâne de recunoscut, că, într-adevăr, mulțumind schimbului de experiență, multe lucruri și-au găsit aplicare în sistemul cooperatiei de consum din republica Moldova - în primul rând sunt problemele cu aspect managerial, din domeniul marketingului etc.

Restructurarea sistemului cooperatist înseamnă și realizarea unui sistem concurențial loial, pentru interzicerea practicilor restrictive individuale sau a celor pe plan local, eliminarea practicilor discriminatorii în relațiile dintre furnizori și distribuitori, interzicerea vânzărilor condiționate, reglementarea înțelegerilor și a poziției dominante, atunci când ele pot avea ca efect împiedicarea concurenței de piață sau să repartizeze piețele sau sursele de aprovizionare la nivel național sau local.

Aceasta este calea prin care se pot crea structuri viabile, apte să îndeplinească cerințele integrării în uniunea Europeană, să atenueze redusul acces la piață, la educație, la civilizația. Migrația demografică de la oraș la sat echivalează cu întoarcerea în lumea satului a resurselor umane calificate în activități industriale. Aceasta reprezintă crearea unui potențial uman valoros și favorabil industrializării așezărilor rurale, dezvoltării economiei serviciilor în acest mediu.

Experiența de secole, începută pe la jumătatea secolului al XIX-lea în Anglia, poate și trebuie să fie valorificată prin sistemele cooperatiste. De aceea, aserțiunea menționată la începutul comunicării își are un deplin temei. Nu va fi o simplă reîntoarcere; va fi o actualizare a experiențelor, o diversificare și multiplicare a formelor, domeniilor specifice etapei istorice pe care o parcurge lumea. Globalizarea presupune și mondializarea pieței, dar o mondializare prin sporirea actorilor. Schimburile externe între ACI, prin revitalizare, pot contribui la afirmarea principiilor și structurilor cooperatiste, pot favoriza integrări verticale și/sau orizontale care să perpetueze și să amplifice mișcarea cooperatistă.

Principiile cooperatiste, privite într-o viziune sistematică, reprezintă nu doar forța motrică a mișcării cooperatiste, dar și "calitățile esențiale", care conferă eficiență cooperativelor, distincție cooperativelor și valoare mișcării cooperatiste.

Prin lupta contra sărăciei se poate prospera, se poate asigura prosperitatea celor care se asociază, se poate contribui la ridicarea gradului lor de civilizație.

#### **Bibliografie:**

1. Burlacu N. *Procesele de globalizare și influența lor asupra dezvoltării managementului moldovenesc*. În: Simpozia Professorum. Seria Economie, ULIM, 2006, p. 34-40
2. Grigorescu M., Săseanu A. *Cooperatiile în contextul globalizării*. Analele științifice ale UCCM, 2006, p.118-120, ISBN 978-9975-929-94-3, Ch.: UCCM, Chishînau, Moldova (roman.)
3. Șavga L. *E-Business: Applications and perspectives for the Republic of Moldova*. În: Trends in the Development of the Information and Communication Technologies in Education and Management (International Conference March 20-21), 2003, p. 116-118
4. Șerban N. *Infrastructure improvement and efficiency growth of trade activity within consumer cooperation*. These de doctorat în Economics. Chishînau, Moldova, 2010 (roman.)



5. Tordjman A. *Les services de la distribution, une analyse vertical et horizontale de la concurrence dans le commerce*. These de doctorat de gestion - Paris: Sorbonne, 1982 (franc.).

*Recenzent: Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ*

## **ANALIZA EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII FINANȚARE A INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR**

*Narcis CIRMACI, drd. ULIM (România)*

*To improve the financial activity, any higher education institution must focus simultaneously in two directions: the first one, aims to maximize income, while the second involves institutional maintenance and expenditure control. The possibilities to maximize income to which universities can call include: obtaining the maximum score for the underlying indicators determining the level of basic funding, creating their own financial resources, creating a diversified funding base to avoid negative consequences arising from dependence on only one funder. The second direction, the reducing of financial efforts, could be based on the development of standardized costs per student which allows comparative analysis of those with realized costs and deviations analysis, reliance on economic criteria of charged fees for the paid university services, so that their level to allow recovery of expenses incurred and achieving a surplus for the development of the institution, creating an organizational culture based on savings and not at least the establishment of an adequate system of indicators for assessing management performance in the financial area.*

### **Întroducere**

Pentru a îmbunătăți activitatea financiară, orice instituție de învățământ superior trebuie să se concentreze simultan spre două direcții: prima, are scopul de a maximiza veniturile, în timp ce a doua implică întreținerea instituțională și controlul cheltuielilor.

Posibilitățile de a maximiza veniturile care pot apela universitățile includ: obținerea punctajului maxim pentru indicatorii care stau la baza stabilirii nivelului de finanțare de bază, crearea de resurse finanțare proprii, crearea unei baze de finanțare diversificată, pentru a evita consecințele negative care decurg din dependența de un singur finanțator.

A doua direcție, reducerea eforturilor finanțare, ar putea fi bazată pe evoluția costurilor standardizate pe elev, care permite analiza comparativă a celor cu cheltuielile realizate și analiza abaterilor; se bazează pe criteriile economice de taxe percepute pentru serviciile universitare plătite, la un nivel care să permită recuperarea cheltuielilor și obținerea unui surplus de dezvoltare a instituției, creând o cultură organizațională bazată pe economii și nu în ultimul rând la stabilirea unui sistem adecvat de indicatori pentru evaluarea performanței în managementul financiar din zonă.

În ceea ce privește utilizarea în comun a principalelor categorii de venituri, în bugetul de venituri și cheltuieli, universitățile publice locale sunt extrem de eterogene.

În mediul învățământului superior românesc atestăm universitățile care obțin mai mult de 50% venituri din sursele proprii și, de asemenea, instituțiile care își desfășoară activitatea preponderent cu resurse finanțare publice. Credem că în prezent, universitățile românești trebuie să-și concentreze atenția din ce în ce mai mult asupra spiritului antreprenorial, asigurând astfel o independență financiară sporită și diversificarea de finanțare (ex.: venituri proprii ale căminelor și cantinelor). Aceste venituri au o pondere relativ scăzută (până la 3%), luând în considerare totalul de venituri proprii, dar nu ar trebui să fie neglijate de către universitate.

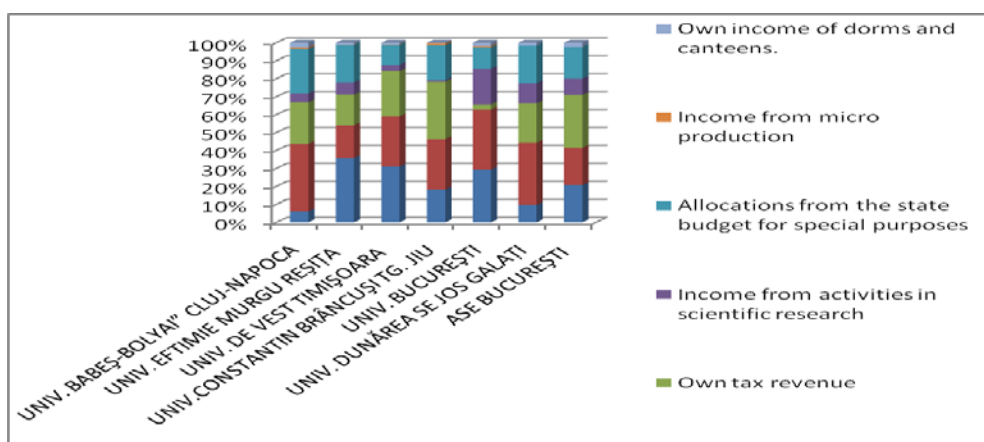
Donațiile și sponsorizările, deși reprezintă venituri aleatorii, ar trebui să fie luate în considerare de către fiecare instituție. Sumele care provin din granturi pentru proiecte sunt o altă sursă de venit pentru instituțiile de învățământ

superior. Ponderea acestora în totalul veniturilor arată, de asemenea, preocuparea universităţii pentru extinderea bazei de finanţare.

Pentru instituţia de învăţământ, ca furnizor de educaţie, costurile educaţiei sunt explicite şi implicite. Costurile explicite se referă la preţul resurselor necesare pentru costurile educaţiei şi implicit se referă la beneficiile pierdute de la renunţarea de la programele alternative. Pentru student, în calitate de beneficiar direct al educaţiei, costurile directe pot lua forma unor diferite tipuri de plăţi pentru educaţie, inclusiv: cheltuieli pentru bunuri educaţionale şi taxele de şcolarizare.

Costurile relative includ veniturile neîncasate din cauza renunţării la întrarea pe piaţa forţei de muncă în favoarea unei serii de navigare de formare sau de pierderea unui venit rezultat doar prin angajarea cu fracţiune de normă. Caracterul de globalizare, în sensul de deschidere a mediului educaţional, generează o nouă categorie de costuri de învăţământ: cele legate de obţinerea de informaţii, la noile tehnologii de instruire asistată de calculator şi utilizarea Internet (e-learning). Eficienţa activităţii economice a universităţilor poate fi realizată numai atunci când venitul său este corelat cu volumul şi structura cheltuielilor. Se observă astfel o distincţie dintre costuri şi cheltuieli. Cheltuielile sunt aferente unei tranzacţii care deja a avut loc. Costul este independent de faptele care s-au reflectat în cheltuieli sau nu.

În figura 1 sunt prezentate sursele de venit ale unor universităţi publice din România, şi am încercat să evidenţiez diferenţele semnificative observate în structura lor. Am constatat că există universităţi care asigură cea mai mare parte a veniturile lor din surse publice şi poate prea puţin din activitatea de cercetare, şi am atestat, de asemenea universităţi care acoperă aproximativ 60% din venitul pe cont propriu.

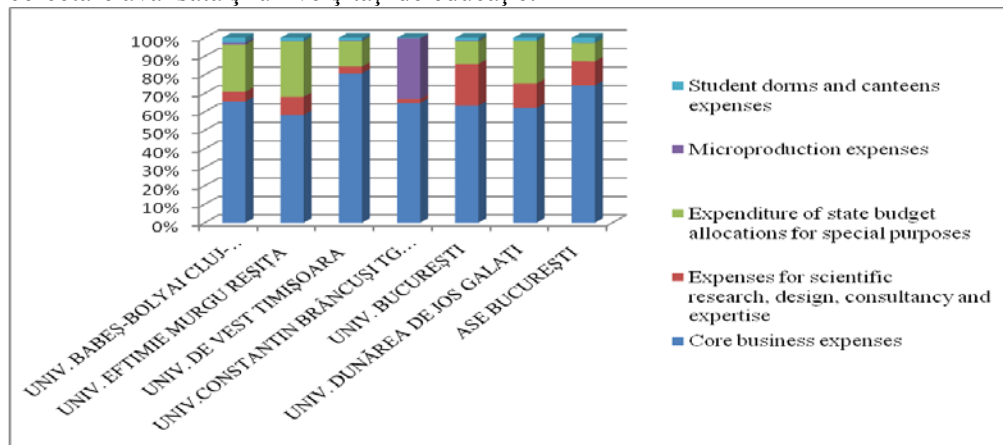


**Figura 1.** Sursele de finanţare a universităţilor publice din România (% din totalul veniturilor).

O structură diferită a veniturilor este reflectată de posibilitatea universităţilor de „a vinde” resursa de cercetare şi capacitatea personalului lor de a participa la activităţi de consultanţă şi, de asemenea, ponderea numărului studenţilor cu taxă din totalul numărului de studenţi. La un capăt, Universitatea din Petroşani, este cea mai dependentă de sursa de finanţare publică (70%) şi Universitatea „Constantin Brâncuşi” în cazul căreia în proporţie de 59% din bugetul său total provine din finanţarea de bază alocată de la bugetul de stat. La celălalt capăt se află Academia de Studii Economice Bucureşti, pentru care doar 48.42% din fonduri provîn din bani publici. Universitatea din Bucureşti a atins procentul de 22,3% din venitul lor din

cercetare, proiectare și consultanță în timp ce pentru Universitatea „Constantin Brâncuși” doar 0,9% din venituri provine din cercetare.

Așadar, universitățile mai mici sunt cele cu cea mai mare parte din alocații de la bugetul de stat cu destinație specială în totalul cheltuielilor. Aceasta este situația Universității „Constantin Brâncuși”, care are o pondere de 32,6% din aceste cheltuieli. Cheltuielile privind cercetarea științifică variază între 2% de la Universitatea „Constantin Brâncuși” și 23% la Universitatea Politehnică din București. Această informație este relevantă în măsura în care noua lege a învățământului prevede o stratificare a universităților în trei categorii: universități de învățământ, universități de educație și cercetare științifică și creație artistică, de cercetare avansată și universități de educație.



**Figura 2.** Principalele categorii de cheltuieli ale universităților românești (% din totalul cheltuielilor)

Pentru o evaluare obiectivă a eficienței activității financiare la nivel universitar, nu pot fi luați în calcul indicatorii de eficiență obținuți prin combinarea diferitelor moduri de exprimare a rezultatelor (efect util) și a resurselor consumate (costurile). În modelarea și interpretarea acestor indicatori nu trebuie să neglijăm faptul că eficiența unei instituții de învățământ nu reprezintă întotdeauna o sumă de "eficiențe specifice", ca rezultat algebric.

Trebuie întotdeauna făcută o corespondență între latura economico-financiară, eficiența și eficacitatea proceselor de învățământ, cercetare științifică și învățământ pedagogic. Avem convingerea că eficiența economică, deși necesară, este doar o eficiență parțială, care se poate transforma în contrariul său în cazul în care nu sunt corelate cu o eficiență pedagogică.

Din acest punct de vedere, credem că la nivelul instituției de învățământ, eficiența activității financiare peransamblu trebuie stratificată în funcție de trei coordonate principale: eficiența finanțării actului de predare, eficiența finanțării cercetării științifice și eficiența procesului de investiții.

Pentru a evalua activitatea financiară a unei instituții de învățământ superior pot fi utilizați o serie de indicatori cantitativi și calitativi.

Conșiderăm că indicatorii cei mai importanți, pe grupuri analizate, sunt cei pe care îi prezint mai jos:

- Ponderea de venituri din activități proprii din totalul veniturilor: reflectă capacitatea instituției de a se susține financiar din surse proprii; acest indicator este destul de relevant pentru evaluarea eficienței activității financiare a universității, deoarece, în contextul actual al constrângerilor bugetare, veniturile proprii trebuie să fie o alternativă la fondurile publice pe care universitățile locale se pot baza; se observă că există diferențe semnificative între universități în ceea ce privește

acoperirea nevoii de finanțare din fonduri proprii. Considerăm că fiecare instituție ar trebui să fie mai preocupată de creșterea acestui indicator, care poate furniza creșterea independenței finanțare;

- Veniturile proprii pe cap de student echivalent, raportate la veniturile instituției din activitățile proprii.

Este un indicator care arată preocuparea instituției privind oferirea fondurilor suplimentare necesare pentru îndeplinirea optimă a procesului educațional. Este relevant în măsura în care este comparat cu costul total per student echivalent.

Costurile totale pe echivalent student sunt calculate prin raportarea costurilor totale ale unei instituții de învățământ superior la numărul de studenți echivalenți.

- Acoperirea costului unitar din venituri proprii;

Menționăm că fiecare instituție ar trebui să se preocupe mai mult de creșterea acestui indicator. La nivel macroeconomic, acest lucru poate fi realizat prin reducerea costurilor per student echivalent înregistrate, ca urmare a polarizării centrelor universitare și a instituțiilor de învățământ mici, ale căror costuri unitare fixe înregistrate au o presiune mai mare asupra costurilor unitare totale.

- Unitatea de bază de finanțare alocată pe baza numărului de studenți echivalenți și pe baza indicatorilor de calitate;

Costul „unitatea” este un indicator în funcție de care se stabilește volumul necesar de finanțare de bază, la fiecare universitate, dar de asemenea, la nivelul întregului sistem de învățământ superior. Acesta este probabil cel mai important indicator, în funcție de care este asigurată o distribuție echitabilă, pe unități de învățământ, a resurselor finanțare publice. În 2009, la nivel național, indemnizația de unitate pe cap de student echivalent a fost de 5,025.57 lei iar alocația pe cap de student echivalent unitate a fost de 3,103.03 lei. Am tras concluzia că universitățile românești, deși situate la același nivel educațional ca ramuri de studiu, precum și numărul fizic de studenți, au costuri în special diferite.

La nivel instituțional pot fi calculate: acoperirea costului pe student echivalent din fondurile publice, sponsorizări, donații, granturi externe, reprezentând fonduri de finanțare alternative care pot reduce presiunea creată de insuficiența fondurilor alocate de la buget.

De asemenea, prezentăm câțva indicatori utilizați în analiza eficienței finanțare a structurilor descentralizate:

- Acoperirea cheltuielilor salariale din veniturile proprii;

La calcularea acestui indicator ar trebui să ia în considerare structura corpului didactic reprezentat de cadrele didactice sub aspectul gradelor academice deținute de acestea. Pentru același număr de cadre didactice, cheltuiala poate fi mai mare sau mai mică, în funcție de ponderea cadrelor didactice cu grade superioare. Cea mai mare parte din costurile înregistrate de către universități este deținută de cheltuielile salariale, care poate ajunge chiar la 80%.

- Raportul venituri-cheltuieli la nivel instituțional și nivelul structurilor descentralizate (facultăți, departamente, unități de cercetare) este un indicator în funcție de care "zonele ineficiente" pot fi identificate și se bazează pe valoarea sa, rectoratul poate decide alocarea numărului pozițiilor privind curriculumul și distribuirea corectă a resurselor finanțare.

- Veniturile structurate pe facultăți, departamente și unități de cercetare (categorii de venituri) pot reprezenta un indicator relevant, în măsura în care rectoratul poate decide modul de alocare a resurselor finanțare la structura universității;

- Stabilirea costului unui program de studiu reprezintă un instrument financiar a resurselor consumate pentru desfășurarea unui program.

Costurile unui program sunt în genere ușor de calculat, mai ales în măsura în care aceeași resursă este utilizată de mai multe programe (de exemplu, dacă în

aceeași clădire sunt două programe de învățământ, cheltuielile administrative, cum ar fi încălzire, apă, energie electrică pot fi împărțite în funcție de numărul de studenți, sau în funcție de zona care este ocupată de fiecare colegiu sau program de educație).

La nivelul instituției se pot calcula, de asemenea, un set de indicatori calitativi, care conțin elemente ce se adresează direct formării profesionale a studenților, elemente legate de cadrele didactice și de resursele materiale și, de asemenea, elemente care influențează în mod indirect procesul de instruire și care au un rol pozitiv în dezvoltarea acestora.

Un indicator de calitate foarte relevant, care poate fi calculat este eficiența internă de școlarizare, calculată ca raport între costurile totale de școlarizare (pentru toți studenții înscriși) și numărul de studenți promovați. Devine astfel posibilă stabilirea unui cost al pierderilor școlare. Acest cost poate fi calculat într-o mărime absolută, ca diferență dintre costul mediu pe student echivalent, precum și cel realizat la sfârșitul unui ciclu de studii.

- un alt indicator care poate fi calculat este costul unitar de abandon școlar, ca raport între costul celor care abandonează școala și numărul de studenți promovați.

Menționăm că aceste costuri specifice pot fi determinate, deoarece, în limite largi, cheltuielile de școlarizare sunt constante în raport cu creșterea/scăderea numărului de studenți.

Pentru evaluarea eficienței de finanțare pentru cercetare științifică la nivel universitar și la nivel de facultate sau departament, poate fi calculat un set de indicatori ce reflectă eficiența cu care sunt cheltuiți banii pentru cercetare. Pe baza acestor indicatori pot fi luate decizii privind alocarea de resurse finanțare pentru acele segmente care se dovedesc a fi eficiente, prin obținerea de venituri finanțare consistente. De exemplu, pot fi determinate veniturile din activitatea de cercetare pe cap de student echivalent. Considerăm că acest indicator ar trebui să fie un punct de plecare pentru delimitarea universităților privind activitățile de cercetare avansată sau educație și cercetare.

#### Concluzii

În prezent, universitățile trebuie să-și concentreze tot mai mult atenția asupra surselor private de venituri, deoarece fondurile din surse publice devin tot mai restrictive. Dezvoltarea activităților antreprenoriale pot fi o alternativă viabilă pentru lipsa de resurse din fondurile publice. Dar există puține instituții locale care aleg această formă de venit într-o măsură foarte mică. De asemenea, observăm că în ultimii doi ani, universitățile se confruntă cu o scădere de impozit pe venit, datorită numărului redus de elevi, plata taxelor având un efect evident negativ asupra bugetelor lor.

Credem că principalele cauze care au dus la tendințe negative sunt: situația economică precară a economiei naționale, implicit a comunităților și familiilor, ceea ce face ca tinerii să nu mai fie capabili a concura în învățământul superior, deoarece aceștia nu pot fi susținuți financiar, scăderea numărului de nașteri etc.

În ceea ce privește structura cheltuielilor universitare am constatat că costurile salariale au o pondere majoră, care ajunge uneori la 80% din totalul cheltuielilor. Pentru a reechilibra cheltuielile salariale-nonsalariale, cheltuieli în bugetul instituțiilor de învățământ, trebuie să fie urmărite, analizate și corectate, în funcție de costurile anticipate.

În mod cert, formula actuală de finanțare pentru universități sub aspectul numărului de studenți, respectiv calculul de cost standard per elev pe domeniile de studiu, devine neavantajoasă pentru instituțiile de învățământ superior care au un număr mai mic de studenți sau cele plasate în regiunile mai puțin dezvoltate. Acest lucru condiționează inechitate în distribuirea resurselor finanțare și materiale.

Astfel e de recomandat ca modalitate de a spori volumul capitalurilor proprii, aplicarea simultană a formulei bazate pe cost unitar și, de asemenea, existența unui program special de asistență a zonelor defavorizate, care vizează creșterea numărului de absolvenți ai învățământului superior fie prin intermediul sprijinului financiar alocat universităților în aceste domenii, fie prin acordarea de facilități suplimentare pentru tineri.

**Bibliografie:**

1. Sveinbjörn Blöndal și Natalie Girouard, Investițiile în capitalul uman prin educația superioară secundară și terțiar, OCDE, studii economice, nr.34, pp. 48-60, 2002.
2. Mînisterele Educației, Cercetării și Inovării, Raport asupra Stării Sistemului Național de Învățământ pentru anul 2009, București, 2010.
3. Ilie Anca-Gabriela, Dumitriu, D., Roxana Sârbu, Performanță și eficiență: Cheltuieli Publice în învățământul superior. Studiu comparativ: Învățământ public vs Învățământ Privat din România, Jurnalul Economic, Anul XI, nr. 28 (2), pp. 8-14, 2008.
4. Academia de Științe Economice, București, Raport cu privire la executia bugetului de venituri și cheltuieli și situația patrimonială pe bază de bilanț la finele anului 2010, <http://www.ase.ro/ase/management>
5. Eleftheriou, K., Athanaşiou, G., Petrakis, P. (2009) – Salarizarea în Învățământului Superior, Jurnalul de Cercetare în Științe ale Educației, Asociația pentru Educație Durabilă, Cercetării și Științei, vol. (1), paginile 22-31.

**Recenzent: Natalia Burlacu , dr. hab., prof. univ**

## **EXPRES-ANALIZA A CHELTUIELILOR PENTRU ȘTIINȚĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

*Marcel CHISTRUGA, dr. în economie, IEFS*

*This express- analysis appears the attempt to cause discussion on questions of the expense of the resources of budget. It is at first glance, it seems that A N M it is main sole the organization, determining of the direction of the expense of resources, provided by state in the budget for the science and the innovation activity. As a whole, the expenditures for science and innovations were reduced and in essence they were directed toward the realization of 40 research [progrpm].*

*Cuvînte cheie:* cheltuieli bugetare, cheltuieli pentru știință și inovare.

Știința în Republica Moldova este monopolizată de Academia de Științe a Moldovei (AȘM) și slab direcționată (40 programe de stat), fără implicarea sectorului real al economiei în procesul de elaborare și evaluare a rezultatelor activității științifice.

Știința în Moldova nu produce, la moment, externalități pozitive asupra societății și economiei naționale.

În ultimii ani AȘM, a fost lider la capitolul reduceri bugetare. În 2008, cheltuielile bugetare au fost de 500 mil lei, reducându-se până la 320 mil lei în 2011 (0,4% din PIB).

Ponderi la alocarea banilor (anexa 1):

1. Cercetări aplicative vs fundamentale – 1:2;
2. Alocații instituționale vs alocații pe bază de concurs - 4:1.

Accentul este pus pe ponderea cercetărilor aplicative, dar acestea nu sunt combinate cu necesitățile reale ale economiei naționale. Ultimele au nevoie de servicii de adaptare și de preluare a tehnologiilor și metodelor deja existente. Acest proces implică atât soluții tehnice, manageriale, de marketing, consiliere și consultanță. De aceea, cheltuielile statului ar trebui direcționate spre atragerea investițiilor private (interne/externe) în sectoare cu tehnologii înalte. Acest lucru poate stimula atât activitatea științifică, cât și crearea de condiții mai bune pentru oamenii de știință din Moldova.

Lipsa competiției este un fenomen larg răspândit în procesul de alocare a resurselor. Pe bază de competiție sunt alocate doar 21,2% (în special, pentru tineri cercetători pentru anul 2010) din resursele alocate instituțiilor de cercetare<sup>1</sup>.

Adminstrarea/selectare proiectelor instituționale de către reprezentanți ai altor sectoare a economiei naționale ar putea dezvolta coerența și adeziunea dintre știință și economie.

Este necesar a dezvolta un cadru de evaluare a proiectelor și ceretătorilor științifice bazat pe eficiență și rezultate, astfel permițând creșterea salariilor și a contribuțiilor din partea statului/sectorului privat pentru proiectele de cercetare de succes. Auditul și evaluarea eficienței interne efectuată de către ASM nu corespunde cerințelor internaționale și nu are un caracter exhaustiv și corect. Astfel, se pierde din calitatea activităților științifice.

Sprijinul prin intermediul rețelelor științifice europene și finanțarea CE pentru sporirea capacităților științifice poate produce rezultate mult mai bune decât o dispersare a resurselor naționale limitate pe o gamă largă de obiective.

Mai mult, o gamă largă de activități nu prevăd nici o finanțare sau o finanțare redusă, care nu va produce efecte semnificative. De exemplu, țări mai mari ca Ucraina, nu mai investesc în cercetarea produselor farmaceutice și medicamentoase, au lăsând această activitate în seama sectorului privat și a cooperării în cadrul rețelelor științifice internaționale. Alocări de resurse și capacități mici pentru astfel de cercetări rareori aduc beneficii vandabile din punct de vedere economic. Este esențial a găsi, de comun acord cu reprezentanții sectoarelor economiei naționale, activități ce au suportul și potențialul de a capta investiții private (interne și externe).

Elaborarea de materiale și echipamente pentru sectorul energetic pare a fi o activitate de producție – cu un potențial ridicat de atragere a investitorilor privați / donatorilor, cu fonduri mai mari.

Pentru a spori atragerea/preluarea/implementarea de noi tehnologii și metode moderne în economia națională trebuie de revizuit și învățământul profesional secundar general. În această direcție se pot investi bani pentru a potența înovarea și asimilarea tehnologiilor moderne.

Este necesar a finanța proiecte și rezultate, decât înțrări și capacități (sporirea capacităților trebuie abordată structural altfel), acesta ducând inevitabil la un sistem competitiv bazat pe granturi. O soluție ar fi îmbinarea cercetărilor cu șistenul educațional și mediul de afceri. Astfel, se vor selecta un număr limitat de domenii acoperite de către buget, în care se anticipează o deversare a externalităților și efectelor pozitive. În acest sens, concentrarea trebuie făcută mai degrabă în domeniul științelor aplicate și naturale, în detrimentul celor umane.

#### Anexa 1. Analiza cheltuielilor la compartimentul "Știință și înovare"

mii ei

		Cercetarea științifică de bază	Cercetarea științifică aplicată	Pregătirea cadrelor științifice	Înșituții și activități științifice și de înovare neatribuite în alte părți	Departamente administrative	Total	Pondere, %
		7.01	7.02	7.03	7.04	7.10		
Total, inclusiv:		81904.1	164933.2	13541.2	48008.4	6160.3	314547.2	100.0
Aparatul central al ministerelor și administrației	10					6160.3	6160.3	2.0
Alocații	220				23752.6		23752.6	7.6
Activitatea doctorală	240			11223.1			11223.1	3.6
Activitatea post-	241			2318.1			2318.1	0.7

doctorală								
Înstituții de cercetare științifică	817	69370	132997.7				202367.7	64.3
Teme și proiecte ale tinerilor cercetători	819	1990	3210				5200	1.7
Teme și proiecte îndeplinite în cadrul cercetărilor și proiectelor internaționale	820	3554.9	4256.1				7811	2.5
Teme și proiecte de transfer tehnologic	824		9864.5				9864.5	3.1
Înșituții ce deserveșc activitatea științifică	826				16701.1		16701.1	5.3
Srvcii ale înșituțiilor de coordonare a activității de cercetare	828				6857.3		6857.3	2.2
Expertise R & D work	829				697.4		697.4	0.2
Enciclopedia Moldovei	831	5859.2					5859.2	1.9
Programe de stat		1130	24469.4				25599.4	8.1

#### Repartizarea alocațiilor la compartimentul științe pe mînistere și înșituții

	2009	2010		
	Suma destînată pentru cercetări științifice (7.01, 7.02) mii lei	Ponderea, %	Suma destînată pentru cercetări științifice, mii lei	Ponderea, %
<b>Total, înclușiv:</b>	<b>261466.5</b>	<b>100.0</b>	<b>314547.2</b>	<b>100</b>
<b>Mînisterul Educației</b>	<b>38739.6</b>	<b>14.8</b>	<b>49313</b>	<b>15.7</b>
Univerșitatea de Ed. Fiz	383.5		500.5	0.1%
Univerșitatea I. Creangă	1141.7		1449.1	0.4%
Univerșitatea Tiraspol	807.6		1388.4	0.3%
Univerșitatea de Stat	9966.2		11932.5	3.8%
Univerșitatea Tehnică	8386.9		11763.9	3.2%
Academia de Studii Economice	1068.3		1355.9	0.4%
Univerșitatea Agrară	1195.7		2201.4	0.5%
Univerșitatea de Madicină	11507.7		14374	4.4%
Univerșitatea A. Russo	1813.7		1435.7	0.7%
Înștitutul de Științe	2468.3		2911.6	0.9%
<b>Mînisterul Agriculturii</b>	<b>33236.8</b>	<b>12.7</b>	<b>33381.9</b>	<b>10.6</b>
Înștitutul de Horticultură	14350.8		14420.5	5.5%
Înștitutul Dimo	3507.4		3287.1	1.3%
Înștitutul Zootehnie	3388.9		4281.5	1.3%
Înștitul de Fitotehnie	6160.1		5614.7	2.4%
Înștitutul Porumbeni	5829.6		5778.1	2.2%
<b>Mînisterul Sănătății</b>	<b>30282.8</b>	<b>11.6</b>	<b>28954.8</b>	<b>9.2</b>
Centru Management în Sănătate	733.3		815.3	0.3%



Centru Medicină Preventivă	3559.1		4179.2	1.4%
Centrul de Reproducere	1131.4		1968.5	0.4%
Înstituții la autogestiune din domeniul sănătății	24859		21991.8	9.5%
<b>Mînișterul Culturii</b>	<b>2412.2</b>	<b>0.9</b>	<b>2640.2</b>	<b>0.8</b>
Muzeul de Etnografie	1034.2		1202.8	0.4%
Muzeul de Athiologie	1378		1437.4	0.5%
<b>Academa de Științe</b>	<b>131936.1</b>	<b>50.5</b>	<b>178265.5</b>	<b>56.7</b>

*Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ*

## SOCIETĂȚILE TRANȘNAȚIONALE ȘI INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE

*Tatiana FONDOS, dr., lec. sup., ULIM*  
*Ion STURZU, lector superior, ULIM*

*Transnational corporations, which operate in more than one country or nation at a time, have become some of the most powerful economic and political entities in the world today. The United Nations has justly described these corporations as "the productive core of the globalizing world economy"*

*Foreign direct investment (FDI) is defined as "investment made to acquire lasting interest in enterprises operating outside of the economy of the investor." The FDI relationship, consists of a parent enterprise and a foreign affiliate which together form a transnational corporation (TNC). In order to qualify as FDI the investment must afford the parent enterprise control over its foreign affiliate. The UN defines control in this case as owning 10% or more of the ordinary shares or voting power of an incorporated firm or its equivalent for an unincorporated firm.*

O societate transnațională reprezintă o corporație de mari dimensiuni a cărei activitate se desfășoară în același timp în mai multe țări, sediul său central, societatea - mamă, aflându-se într-o singură țară, dar care acționează în mai multe țări prin filialele sale, societățile fiică. Domeniile sale de activitate sunt variate, deseori integrate într-o rețea unică de producție, cercetare, comercializare, bancar - financiară și de asigurare.

Noile realități astfel conturate în sfera relațiilor economice internaționale, ne determină să afirmăm că omenirea se îndreaptă spre un nou model de globalizare, indus de noile forțe care acționează în această direcție: noile tehnologii din domeniul informaticii și al telecomunicațiilor, piețele financiare, comerțul cu servicii și strategiile marilor corporații transnaționale bazate pe operarea rețelelor de servicii. Se conturează astfel o **economie globală bazată pe rețele**, pe măsură ce are loc tranziția de la un sistem de interdependențe, bazat cu precădere pe comerț, pe un sistem de interconectări, bazat cu precădere pe rețele.

Profesorul japonez Noriaki Kabazashi, decanul Școlii de afaceri din cadrul universității Keio, care a urmărit în cadrul unui program de cercetare încercările corporațiilor japoneze de a se „globaliza” începând cu anul 1978, a identificat cinci stadii de globalizare a lor:

- 1) exportul din țara de origine;
- 2) producția în țara – gazdă;
- 3) integrarea în activitățile economice ale țării/regiunii-gazdă;
- 4) coordonarea activităților regionale;
- 5) dezvoltarea logisticii pentru realizarea unor activități globale.

În opinia cercetătorului japonez, firmele japoneze cele mai puternice nu au reușit să ajungă decât în stadiul al treilea, în timp ce în Europa și America de Nord există deja corporații aflate deja în stadiul 5. Și la nivel regional avem indicii că se conturează un **sistem global** mai puternic **axat pe relații de interconectare prin rețele** mai mult decât pe relații de interdependențe gravitând în jurul comerțului. Se poate spune că obiectivele creării unei piețe unice în cadrul UE, nu presupun doar crearea unei simple piețe comune axate pe comerț, întrucât ele vizează libera circulație nu numai a bunurilor materiale, ci și a persoanelor, capitalurilor și serviciilor, anticipând astfel noi dimensiuni ale relațiilor dintre țările - membre, care pot fi puse în legătură cu noile concepte legate de „interconectare” și respectiv „rețele”. Aceeași amploare a acestui fenomen poate fi observată și în cadrul Acordului de Comerț Liber Nord - American (NAFTA) sau a celorlalte acorduri regionale încheiate în ultimii ani.

Se poate afirma că internaționalizarea producției reprezintă, pe de altă parte, și forța motrice care alimentează crearea acordurilor regionale de comerț liber. Pe măsură ce sistemele de producție se extind în mod frecvent dincolo de granițele regionale, pentru a cuprinde și țări învecinate nu ar trebui să mire faptul că se accentuează presiunile pentru eliminarea impedimentelor în calea fluxului neîngrădit de resurse și informații dintre facilitățile de producție localizate în asemenea țări învecinate.

Dezvoltarea producției internaționale este determinată în primul rând de dezvoltarea societăților transnaționale. Procesul apariției și dezvoltării societăților transnaționale a fost mai rapid decât interpretarea lor teoretică.

Societățile transnaționale au apărut și s-au dezvoltat pe fondul următorilor factori:

- **liberalizarea politicilor economice**: deschiderea granițelor naționale, liberalizarea fluxurilor de investiții străine directe și de portofoliu sau de alte acorduri de cooperare și investiționale;

- **accentuarea progresului tehnologic**, care duce la creșterea costurilor și a riscurilor la care sunt expuse companiile, impune abordarea diferitelor piețe mondiale prin delocalizarea internațională a producției, pentru a diversifica aceste riscuri. Pe de altă parte, reducerea costurilor de transport și de comunicare au facilitat integrarea mai eficientă a operațiunilor la nivel global, precum și transportul componentelor sau a produselor finite în căutarea eficienței economice, a avantajelor comparative date. Acestea conduc la creșterea ponderii investițiilor străine directe motivate de creșterea eficienței, cu importante implicații asupra creșterii competitivității exporturilor țărilor recipiente și, implicit, asupra creșterii economice;

- **creșterea concurenței**, care este rezultatul interacțiunii primilor doi factori, impune exploatarea unor noi piețe de către companii atât pentru a reduce costurile de producție, cât și pentru valorificarea mai eficientă a rezultatului finit, dar impune și abordarea unor noi forme de producție internațională, de proprietate și de aranjamente contractuale, care să potențeze forța lor pe piață, cum ar fi de exemplu fuziunile, achizițiile, participarea minoritară sau majoritară, oferta publică de schimb.

Este bine știut faptul că societățile transnaționale s-au dezvoltat foarte puternic în anii '70, dezvoltare determinată în mare măsură de tehnologia și de capitalul deținute. Firmele care produceau produse de mare competitivitate aveau și în trecut o sferă largă de activitate internațională, dar sub formă de comercializare.

În prezent putem distinge foarte bine următorii factori și forțe de dezvoltare a societăților transnaționale:

- a) **Investiția externă, tehnologia de vârf și cercetarea științifică**, care ocupă primul loc în activitatea acestor firme. Pentru a apropia aceste activități

de zonele în care are loc cererea sau oferta, de locurile de consum, de utilizare sau de sursele de aprovizionare, un factor important l-a reprezentat și îl reprezintă reducerea costurilor de transport, mai ales în condițiile unei serii mari de fabricație. Progresul rapid al tehnicii și al științei s-a materializat în sporirea complexității tehnice a produselor care necesită costuri mari, serii mari de fabricație și o piață diversificată de desfacere.

b) **Progresul tehnic** rapid se concretizează în reducerea ciclului de viață a produselor ca urmare a frecvențelor inovații tehnice și tehnologice. Până la realizarea de noi produse, superioare, firmele luptă pentru prelungirea ciclului de viață al produsului deja existent pe piață, prin extinderea la scară internațională a fazelor ciclului de viață.

c) **Criza energetică și de materii prime** determină deplasarea producției de produse intermediare sau chiar finite, dar energo- și materialo-intensive, în țări bogate în asemenea resurse, care au și costuri mai reduse ca urmare a prelucrării lor pe plan local, fără a mai necesita cheltuieli de transport.

d) **Criza ecologică** a impus apariția unor restricții în unele țări dezvoltate pentru organizarea industriei poluante, firmele fiind nevoite să înceteze producția sau să utilizeze tehnologii noi, nepoluante, dar mai costisitoare. Apare posibilitatea deplasării fabricării unor asemenea produse în țările cu o legislație mai puțin exigentă în domeniul protecției mediului.

e) **Procesul de schimbare a raportului între cerere și ofertă**, care apare în perioada postbelică, prin care oferta devine astfel mult mai mare decât cererea la cele mai multe produse, cere adaptarea rapidă și flexibilă a ofertei de bunuri și servicii la condițiile cererii, adaptare mai ușor de realizat dacă producția are loc pe plan local, promovându-se astfel o politică complexă de marketing internațional.

f) **Costurile salariale, forța de muncă sunt inegale în lume**, ceea ce stimulează deplasarea producției și a altor activități în țările în care există o forță de muncă calificată, disciplinată, dar mult mai eficientă din punct de vedere al costurilor, respectiv mai ieftină.

g) **Costurile de transport și viteza transporturilor** facilitează distribuirea pe scară largă, în cele mai îndepărtate țări, nu numai a actului de comercializare, dar și a producției.

h) **Reducerea taxelor vamale**, acestea fiind înlocuite cu obstacole netarifare care restrâng posibilitățile de pătrundere a mărfurilor pe o piață sau alta, declanșându-se un proces, și anume, crearea de facilități pentru atragerea capitalului străin la fondarea de întreprinderi în diferite țări, bazate pe capital și tehnologie străine.

i) **Criza datoriilor externe** și posibilitatea convertirii acestor datorii în investiții străine, prin cumpărarea de către investitorii străini a acestor datorii, cu sumele disponibilizate de aceștia, urmând să cumpere întreprinderi locale pe care să le modernizeze, să le re tehnologizeze și să le utilizeze profitabil. Pătrunderea societăților transnaționale în economia altor țări este facilitată de superioritatea tehnologică a lor, de competitivitatea lor managerială ridicată, de existența unei rețele complete de servicii, marketing, consulting, distribuție, publicitate, servicii.

Liderii politici ai corporațiilor, precum și cea mai mare parte a literaturii de specialitate preferă utilizarea termenului de societate multinațională, dar în cadrul ONU este consacrat termenul de societate transnațională. Totuși, din punct de vedere economic, atât conceptul de **societate transnațională, cât și cel de societate multinațională se caracterizează prin aceleași trăsături, cum ar fi:**

- capitalul societății este de valoare mare, de dimensiuni mari, alcătuit din vărsăminte ale unei mari firme, dar și din contribuții la capital din partea unor societăți din țara de proveniență sau din alte țări;
- activitatea de investiții, producție și comercializare a societății se desfășoară prin filiale aflate într-un număr mare de țări (cel puțin 6);
- cifra de afaceri a societății este deosebit de mare, de regulă de peste 1 mlrd. de dolari, dar cele mai multe societăți au cifre de afaceri de peste 50-70 mlrd. de dolari (cea mai mare cifră de afaceri fiind de 100 mlrd. dolari); unele societăți transnaționale au cifre de afaceri mai mici de 1mlrd. de dolari, dar activează în domenii de vârf, având, de cele mai multe ori, un monopol deosebit;
- societatea cuprinde în sfera sa de activitate operațiuni economice integrate într-o societate transnațională, dispersată după rațiuni economice strategice în mai multe filiale (operațiuni de producție, bancare, de cercetare, de dezvoltare, de comercializare, de asigurări).
- forma principală de realizare a activităților societăților transnaționale o reprezintă investițiile străine directe, prin care se asigură deținerea pachetului de control și monopol asupra deciziei.

Structura societăților transnaționale, precum și raporturile dintre centru și filiale cunosc forme variate, care pot fi grupate în trei tipuri de organizare:

a) societățile transnaționale acordă autonomie totală filialelor lor, astfel încât filialele respective se manifestă ca o formă complexă, cu un grad ridicat de integrare a funcțiilor unei firme, ceea ce îi permite să aibă independență față de centru și să dețină o influență semnificativă pe piețele internaționale;

b) acordarea unei independențe relativ totale a filialelor, însă mai puțin în domeniul cercetării și al ideilor noi, care sunt concentrate la centru. În acest fel, societatea-mamă își exercită rolul de control și coordonare în materie tehnologică;

c) un sistem de relații prin care filialele dețin o libertate redusă. Astfel, filialele au independență în sistemul de comercializare și marketing, dată fiind apropierea lor de piața de desfacere. În domeniul producției filialele produc subansambluri și componente ale unui produs finit complex care urmează a fi asamblate, fie la societatea - mamă, fie la una dintre filiale. De asemenea, filialele prestează și activități de comercializare și servicii.

În procesul de transnaționalizare se observă unele tendințe noi, care demonstrează trecerea pe trepte superioare atât a procesului de transnaționalizare, cât și a activității corporațiilor transnaționale. Asistăm la apariția unor raporturi noi între guvernele statelor-gazdă și societățile transnaționale, acestea manifestând o atenție sporită față de cerințele reale ale economiilor țărilor - gazdă, dar și la o creștere a pluralismului investitorilor internaționali. Astfel, în rândul țărilor dezvoltate s-au creat trei giganți mari investitori, și anume: SUA, Uniunea Europeană și Japonia, dar au început să pătrundă în rândul societăților transnaționale și firme dintr-o serie de țări în curs de dezvoltare, cum sunt firme din Coreea de Sud, care ocupă locul 7 în rândul țărilor după cifra de afaceri: Venezuela, Mexic, Brazilia.

Au apărut unele schimbări în rândul investitorilor internaționali. Astfel, SUA a rămas principalul investitor mondial, dar și principalul beneficiar al investițiilor internaționale spre care se îndreaptă principalele fonduri din Uniunea Europeană și Japonia. De asemenea, principalii beneficiari ai activității societăților transnaționale și ai investițiilor străine, dintre țările în curs de dezvoltare, au devenit China, Coreea de Sud, Venezuela, Mexic,

Turcia, Argentina și Brazilia. O dezvoltare deosebită a cunoscut procesul de transnaționalizare a activității bancare prin mondializarea piețelor financiare, dezvoltarea pieței internaționale de valori mobiliare, dezvoltarea piețelor creditelor consorționale și creșterea numărului și a cifrei de afaceri a băncilor transnaționale care au lansat pe piața financiară noi produse.

O importantă tot mai mare o cunoaște transnaționalizarea activităților în domeniul serviciilor, cum ar fi: serviciile bancare, comerciale, de asigurări, de transporturi, de turism, publicitate, telecomunicații. Investițiile străine directe sunt orientate în proporție de peste 50% în sectorul terțiar, iar societățile transnaționale prestatoare de servicii nu numai că au cifre de afaceri foarte mari, dar au devenit și cele mai profitabile.

Investiția externă „este actul achiziției de active străine în afara țării de origine”.

Principala formă de activitate o reprezintă investiția străină directă, precum și sfera de comercializare. Stocul investițiilor străine directe în anul 1998 era de peste 3233 mld.\$, ceea ce reprezintă circa 10,7% din PIB-ul mondial și circa 52% din formarea brută a capitalului.

#### **Bibliografie:**

1. Bari I. *Probleme globale contemporane*. Ed. Economică - București:2003.
2. Bari I. *Globalizare și probleme globale*. Ed. Economică – București:2003.
4. Hîncu R., Bunu M. *Bazele activității investiționale*. Chisinau: Ed. ASEM, 2010.
5. Moiscu C. *Economie internațională*. Ed. Fundației România de Măine – București. 2001.
6. Postelnicu Gh. *Globalizarea economiei*. Ed. Economică – București, 2000.
7. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

**Recenzent: Alexandru Gribincea , dr. hab., prof. univ**

## **AUDITUL MEDIULUI-PRIORITATE PENTRU INSTITUȚIILE SUPREME DE AUDIT**

**Ion Sturzu, lector superior ULIM**

*Governments have made commitments to address environmental issues and sustainable development by undertaking measures to protect the environment in their countries.*

*ISA pays special attention to the use of public funds directed to these purposes, their performance compliance with legislation and both national and international conventions and measures established by the entity heard to promote economy, efficiency and effectiveness.*

*With regard to waste, this is a major concern all over the world and one of the most important environmental problems of Moldova. The waste problem is being complicated by the poor management of waste. Landfills are not constructed and arranged in the proper way, having no isolating and protecting systems, while the burial actions are not executed on time and in conformity with the modern technologies. A part of the waste is stored outside the allowed areas. The improper administration of landfills leads to the contamination of soil and ground water and contributes to the gas emissions with adverse effects on human health and environment. In Moldova an increasing trend of landfill area and volume of accumulated waste has been in recent years and require from authorities to take effective measures in this regard. The current system for regulating and managing solid waste collection and disposal of Moldova is not effective and does not minimize the environmental impacts caused by waste disposal.*

*For this reason this is a topic of particular interest to ISA, which by its leverage can improve the quality of waste management, and, similarly, to improve the environment at national and international level.*

### **Ce este auditul mediului?**

Termenul "auditul mediului" este utilizat în contextul de audit extern și poate cuprinde toate tipurile de audit.

În general, "auditul mediului" este o etichetă convenabilă folosită pentru a descrie o varietate de activități, inclusiv audituri de management, de certificare a produselor, măsuri de control guvernamental și multe alte activități, care are legătură sau nu cu un audit extern. Regulamentar aceste audite se efectuează de instituțiile

supreme de audit (ISA), care sunt specializate și dispun de cunoștințe profunde în domeniul extern. În procesul efectuării auditului mediului, ISA acordă o atenție deosebită utilizării mijloacelor publice direcționate în aceste scopuri, conformității efectuării lor cu legislația și convențiile atât naționale, cât și internaționale, precum și măsurilor instituite de către entitatea audiată de promovare a economiei, eficienței și eficacității. ISA, prin auditele efectuate, ajută toate nivelurile de guvernare, inclusiv Organizația Națiunilor Unite și agențiile sale, la adoptarea deciziilor corecte pentru a facilita utilizarea durabilă a resurselor naturale.

ISA sunt autonome, independente, organizații non politice care pot face audit guvernelor pentru a asigura:

1. utilizarea corectă și eficientă a fondurilor publice;
2. dezvoltarea bunei gestiuni financiare;
3. executarea corespunzătoare a activităților administrative;
4. comunicarea de informații către autoritățile publice și publicului larg prin publicarea unor rapoarte obiective.

Instituțiile supreme de audit sunt membre ale Organizației Internaționale a Instituțiilor Supreme de Audit care la rândul său este de asemenea o organizație autonomă, independentă, non politica cu statut special consultativ pe lângă Consiliul Economic și Social al Organizației Națiunilor Unite. Aceasta în permanență a contribuit la promovarea acordurilor internaționale de mediu.

La rândul său, la nivel global și regional, guvernele și-au luat angajamente pentru a aborda problemele de mediu și dezvoltare durabilă, întreprinzând măsuri de protejare a mediului înconjurător în țările lor. Probleme cum ar fi gestionarea deșeurilor, terenuri contaminate, precum și gestionarea Parcului Național, care sunt componente importante în domeniul protecției mediului, de multe ori se încadrează în interiorul granițelor naționale fiind actuale pe agenda de lucru practic a fiecărei guvernări.

Cu referire la deșeuri, putem constata că acestea o îngrijorează toată lumea în toate colțurile lumii. Problemele condiționate de deșeuri necesită niște soluții și politici practice. Politica actuală a Uniunii Europene în domeniul deșeurilor se bazează pe un concept cunoscut sub numele de ierarhia deșeurilor. Aceasta înseamnă că, în mod ideal, formarea deșeurilor ar trebui să fie prevenită, iar ce nu poate fi prevenit urmează a fi refolosit, reciclat și valorificat cât mai mult posibil, cu utilizarea cât mai puțină a depozitelor de deșeuri. Depozitele de deșeuri sunt cea mai gravă opțiune pentru mediu, deoarece semnifică o pierdere de resurse și ar determina pe viitor responsabilitatea pentru sănătatea populației. Reieșind din cele menționate, politicile statului trebuie să fie orientate spre alegerea unei metode de tratare a deșeurilor cu impact minor asupra mediului și cu eficiență maximă în domeniul gestionării deșeurilor. Strategiile și politicile de gestionare a deșeurilor menajere solide sânt implementate prin intermediul structurilor de eliminare a deșeurilor, care redau politica de mediu la nivel național.

Cu cât e mai completă structura eliminării deșeurilor, cu atât mai adecvat și mai deplin se realizează operațiile de gestionare a acestora. Directivele europene, bazate pe principiile dezvoltării durabile, promovează managementul deșeurilor, incluzând etapele de colectare separată, prelucrare și eliminare a deșeurilor. De regulă, tehnologiile de prelucrare cuprind:

- compostarea deșeurilor organice;
- prelucrarea metalelor, maselor plastice, hârtiei, sticlei (reciclabile);
- incinerarea fracțiilor combustibile;
- înhumarea deșeurilor inerte la depozite controlate.

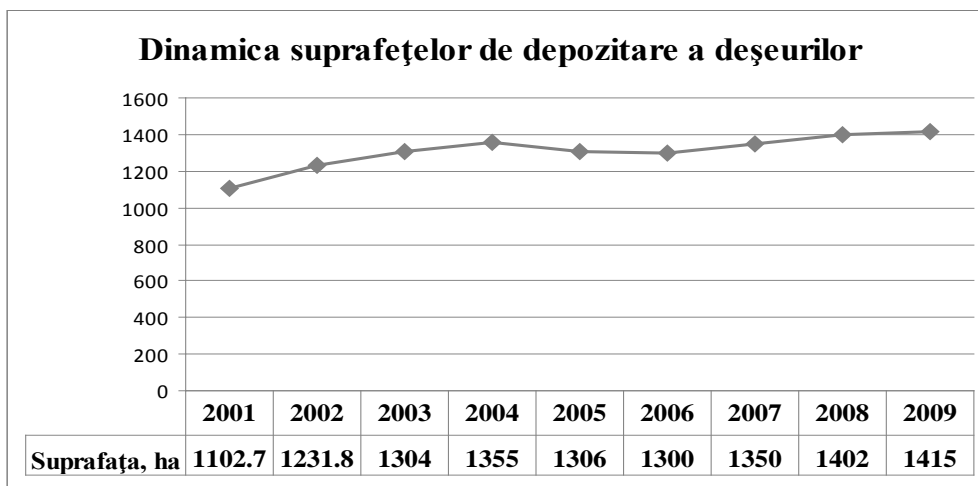
Cu toate acestea, putem constata deficiențele dintre sistemele de gestionare a deșeurilor. Din acest motiv acest subiect reprezintă interes deosebit pentru ISA, care prin pârghiile sale contribuie la îmbunătățirea calității de gestionare a deșeurilor și,

în același mod, la îmbunătățirea mediului înconjurător la nivel național și internațional.

În Republica Moldova, structura eliminării deșeurilor se află la prima etapă de dezvoltare și include doar două elemente de bază :

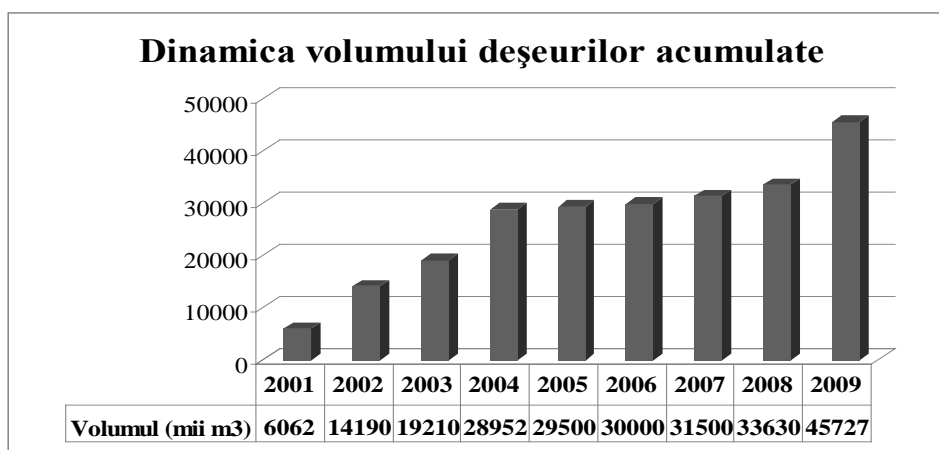
- sursa de generare a deșeurilor;
- depozitul de deșeuri.

Conform datelor inventarierii efectuate de autoritățile abilitate cu acest drept, suprafața ocupată de gunoiști în anul 2009 constituia 1415,0 ha, din care gunoiști autorizate – 971,7 ha și neautorizate – 443,3 ha. Comparativ cu anul 2008, suprafața gunoiștilor s-a majorat cu 13 ha.



*Diagrama 1*

Volumul deșeurilor menajere acumulate pe platformele/rampele de depozitare la sfârșitul anului 2009 depășește 45,7 mil. m<sup>3</sup>. Comparativ cu anul 2008, volumul acestora s-a mărit cu 12,1 mil. m<sup>3</sup>, iar comparativ cu anul 2001 – cu 39,7 mil. m<sup>3</sup>. Dinamica deșeurilor acumulate este prezentată în diagrama 2.



*Diagrama 2*

Analiza acestor indicatori demonstrează o tendință de creștere în ultimii ani atât a suprafeței rampelor de depozitare, cât și a volumului deșeurilor acumulate la aceste impunând autoritățile naționale să întreprindă măsuri mai eficiente în acest

sens. De menționat că în Republica Moldova , potrivit Programului național de valorificare a deșeurilor aprobat în baza Hotărârii Guvernului nr. 606 din 28.06.2000, expirat în 2010, s-au întreprins masuri în vederea diminuării impactului deșeurilor asupra mediului , dar spre regret acestea n-au generat efectul scontat și din motivul nedefinitivării unei strategii a statului în acest domeniu.

Programul național de valorificare a deșeurilor a prevăzut măsuri de minimizare a acestora , includerea lor maximală în circuitul economic (prelucrare, utilizare) și amplasarea ecologic asigurată în mediu, stipulându-se termenele de executare , care n-au fost realizate pe deplin din diverse motive , inclusiv lipsa procedurilor și metodologiilor de realizare; neacoperirea financiară; schimbările instituționale în structurile de guvernământ; redistribuirea competențelor etc.

Cu regret , până la moment nu s-au efectuat evaluări oficiale privind necesitățile țării, precum și privind situația actuală și posibilitățile de remediere la acest capitol. De asemenea , putem constata că mijloacele alocate în aceste scopuri nu sunt suficiente , unicele surse alocate fiind mijloacele financiare ale Fondului Ecologic Național (în continuare - FEN).

Majoritatea activităților economice formează reziduuri de un anumit tip. Experiența a demonstrat că activitățile guvernului nu sunt neapărat mai mult ecologice decât economice. În multe țări, fiecare minister este responsabil de toate aspectele legate de activitățile aflate sub jurisdicția sa. În cazurile în care ministerele sau întreprinderile publice sunt implicate în proiecte de investiții, de producție sau de furnizare a serviciilor, generarea deșeurilor va fi inevitabilă.

Aceste deșuri trebuie să fie gestionate într-un mod profesionist.

Instituțiile supreme de audit , sunt acele entități , care urmează a efectua auditurile pentru a se asigura că guvernul, ca un producător, respectă legile și reglementările aplicabile referitoare la protejarea mediului prin reducerea și eliminarea deșeurilor într-un mod eficient și economisitor. De asemenea , numai ISA au capacitatea de a se expune și privitor la costurile de gestionare a deșeurilor , care potrivit normelor internaționale , națiunile ar trebui să ia “în considerare abordarea conform căreia poluatorul ar trebui, în principiu, să achite costul poluării”. Acest fapt, de asemenea, este cunoscut și ca principiul “poluatorul plătește”, constituind o abordare corectă pentru cei ce afectează mediul ambiant. Deoarece aceste costuri sunt de asemenea atribuite la categoria cheltuieli anticipate, ISA urmează să se expună dacă acestea sunt clar determinate de persoanele care iau decizii și sunt incluse în devizul de cheltuieli .

**Bibliografie:**

1. *Convenția cadru a Națiunilor Unite asupra schimbărilor climatice, Semnata la Rio de Janeiro la 5 iunie 1992*
2. Raportul auditului privind gestionarea deșeurilor. Adoptat la a 8-a adunare a grupului de lucru OIISA privind Auditul mediului înconjurător.
3. Hotărârea Guvernului RM nr.606 din 28.06.2000 privind aprobarea Programului național de valorificare a deșeurilor de producție și menajerie. MO 78-80/ 698 din 08.07.2000.
4. Hotărârea CC a RM nr.35 din 01.06.2010 privind Raportul auditului performanței în domeniul mediului-gestionarea deșeurilor menajerie solide. MO nr.141-144/25 din 10.08.10

**Recenzent: Alexandru Gribincea , dr. hab., prof. univ**

## **ABORDĂRI GENERALE PRIVIND COMPETENȚELE AUTORITĂȚILOR PUBLICE LOCALE ÎN ATRAGEREA INVESTIȚIILOR**

**Adriana BUZDUGAN, lector universitar, drd., ULLIM**

*Moldova is a small in scale geographic distances between communities and regional planning and the right minor. However, these distances have no beneficial role to strengthen the economic integration of the country as long as some communities in practice are isolated from each other because*



*of poor transport infrastructure and because these communities are not attractive as a place to live, which results in the long run, the depreciation of human capital and productive.*

Moldova este o țară mică ca dimensiune geografică, iar distanțele dintre comunitățile teritoriale și regionale sunt de-a dreptul minore. Însă aceste distanțe mici nu au un rol benefic privind consolidarea integrării economice a țării atâta timp, cât unele comunități la modul practic sunt izolate unele de altele din cauza infrastructurii de transport proaste și din cauza că aceste comunități nu sunt atractive ca loc de trai, ceea ce duce, pe termen lung, la deprecierea capitalului uman și productiv. Aceasta împiedică valorificarea avantajelor comparative pe care aceste localități le au în cadrul economiei regionale, naționale și internaționale. În același timp, datele statistice sugerează că soluționarea problemei drumurilor într-o localitate în parte nu va face această localitate mult mai atractivă pe plan investițional dacă în restul țării drumurile vor rămâne în starea în care sunt astăzi.

Din cauza deficiențelor infrastructurale și abandonării comunităților rurale și regionale de către forța de muncă, Moldova se caracterizează prin unul dintre cele mai inegale din punct de vedere geografic modele de dezvoltare economică, model în cadrul căruia capitala și alte câteva orașe mai mici înregistrează o creștere economică puternică, în timp ce majoritatea regiunilor periferice și comunităților rurale rămân într-o stare economică precară. Ținând cont de tendințele economice și de urbanizare, se poate constata că, din păcate, unele din comunitățile rurale mici din Moldova în decurs de câteva generații vor degrada până la depopularea completă. Soluții rapide, și economic raționale, în același timp, pentru renovarea acestor tendințe practic nu există, din cauza că tendințele de emigrare către localitățile urbane și peste hotare sunt imposibil de oprit. Dilema fundamentală care stă în fața guvernului constă în realizarea de investiții publice majore în toate aceste localități, aceasta fiind dificilă din cauza costurilor, dar nici abandonarea lor nu este politic fezabilă și moral îndreptățită.

Din punct de vedere structural, economia moldovenească se caracterizează printr-un număr foarte mare de întreprinderi foarte mici. Aceasta înseamnă că și pe viitor investițiile străine în țară vor fi compuse dintr-un număr relativ mare de fluxuri relativ mici de capital. Implicația politicii este că autoritățile centrale și locale ar trebui să se axeze mai degrabă pe crearea unor condiții „orizontale” pentru toți micii investitori potențial interesați de deschiderea unor subsidiare în Moldova, decât să se angajeze în mod prioritar în negocieri strategice cu marii investitori internaționali, pentru care Moldova, din păcate, nu reprezintă tocmai o destinație atractivă. Evident aceasta nu înseamnă că dacă un mare investitor va dori să vină în Moldova, guvernul poate să-l ignore. Totuși, guvernul în ansamblu și agențiile specializate (MIEPO) trebuie să fie mult mai angajați în promovarea micilor oportunități investiționale care există la nivel regional și local. Această dimensiune a activității de atragere a investițiilor este în prezent redusă la minimum.

Dacă la începutul perioadei de tranziție contribuția municipiului Chișinău la produsul intern brut și la mobilizarea factorilor de producție - investiții și resurse de muncă - era mai mult sau mai puțin comparabilă cu

ponderea acestuia în totalul populației, în prezent capitala atrage circa 70% din fluxurile totale de investiții finanțate din resurse private, aproape 65% din numărul total de întreprinderi, 56% din salariați, generează aproape 70% din totalul vânzărilor pe țară. Densitatea întreprinderilor în Chișinău este în prezent de circa 47 unități/1000 persoane în vârstă aptă de muncă, pentru o medie națională de 18 unități. Mai mult, dispersia regională a densității întreprinderilor a crescut puternic din 2003 (4,3) până în 2008 (5,7). Or, Chișinăul oferă ceea ce companiile caută, în primul rând, pentru a realiza investiții: o piață cu un potențial mare și infrastructură de o calitate mai înaltă decât în alte zone ale țării.

În jumătate din raioanele țării densitatea întreprinderilor este mai mică de 10 unități/1000 persoane în vârstă aptă de muncă. Decalajele în densitatea întreprinderilor rezultă și într-o polarizare puternică a investițiilor private, ceea ce la rândul său amplifică și mai mult decalajul în standardele de viață și inhibă dezvoltarea competitivă a companiilor. O altă consecință a investițiilor scăzute este îngustarea bazei fiscale locale, în timp ce necesarul de cheltuială publică a crescut în ultimul deceniu. Alți doi factori esențiali care determină nivelul mic de investiții în regiuni sunt nivelul scăzut al consumului populației și nivelul scăzut de investiții publice în infrastructură. Deși adeseori consideră contrariul, autoritățile locale dispun de suficiente competențe pentru a aborda în mod hotărâtor rezolvarea acestor probleme și pentru a exercita presiuni benefice asupra guvernului în domenii care nu țin de competența autorităților locale.

Totodată, regiunile din Moldova au suferit un deficit cronic de investiții inclusiv din cauza faptului că autoritățile publice locale nu s-au învățat să atragă și să mențină investitorii străini și naționali în teritoriile lor. În raioane, în general, sunt foarte puține companii care ar avea în capitalul lor investiții străine, iar cele care dispun de asemenea investiții, de fapt nu au investiții foarte generoase. Din multe raioane, investitorii străini fug, în loc să atragă mai mulți investitori. Cu excepția municipiului Chișinău, nici un alt municipiu sau raion din țară nu dispune de o pagină Internet funcțională și care ar conține informații despre potențialul economic al localității sau al regiunii, informații care ar fi relevante pentru investitori. Unele autorități regionale au elaborat programe de atragere a investițiilor care se bazează pe o estimare supra optimistă a avantajelor competitive ale comunităților locale și regionale. În același timp, este clar că majoritatea localităților din Moldova în viitorul apropiat au șanse să atragă numai investiții pentru producții la un nivel inițial sau mediu de avansare tehnologică, deoarece singurul aspect competitiv al raioanelor din Moldova este prețul mult mai scăzut al forței de muncă. Însă pe termen lung importanța acestui factor va scădea tot mai mult, inclusiv din cauza că: 1) emigrarea va duce la creșterea accelerată a salariilor; 2) nivelul de salarizare cerut de salariați tot mai puțin va corespunde nivelului de pregătire profesională demonstrat. De asemenea, perspectivele de atragere a investițiilor sunt adumbrite și de lipsa condițiilor de trai necesare pentru „aducerea” specialiștilor străini.

Majoritatea companiilor locale reclamă relații nu tocmai bune cu autoritățile locale. Aceste autorități, pe lângă faptul că deseori rețin în mod ilegal eliberarea documentelor necesare pentru începerea activităților de producție și nu oferă în condiții transparente și echitabile accesul la

proprietățile publice, mai impun companiilor și obligații sociale suplimentare. Multe companii nu ezită să-și asume responsabilități sociale în comunitățile unde activează, dar ele doresc să facă acest lucru în mod benevol și în cadrul de resurse asupra cărora ele însele ar decide. Totodată, companiile trebuie să înțeleagă că investirea în programe de dezvoltare a comunității pe termen lung este economic mult mai rațională decât investirea în obiective de menire culturală sau religioasă, acestea predominând în sfera de responsabilitate socială a companiilor la nivel local.

Autoritățile locale sunt foarte inerte în ceea ce privește atragerea investițiilor private în localitățile pe care le administrează, activitatea lor fiind în mare măsură influențată de unele stereotipuri (de genul că „statul, nu noi trebuie să ne ocupăm de atragerea investițiilor”). Aceste autorități adeseori au mari rezerve în modificarea destinației clădirilor și terenurilor pe care le dețin, considerând că agricultura este principala lor ramură economică și că guvernul central ar trebui să facă mai multe pentru a aduce investiții în localitate sau regiune.

Recomandările de mai jos sunt axate atât pe promovarea integrării economice a țării la baza căreia să se afle mobilitatea oamenilor, produselor și ideilor, cât și pentru stimularea activității investiționale mai intense la nivel local și regional. Recomandările sunt adresate celor doi actori importanți care influențează calitatea climatului investițional la nivel local: guvernul central și autoritățile publice locale.

Guvernul poate să întreprindă multe măsuri pentru a îmbunătăți performanțele economice și investiționale la nivel regional. Prioritară rămâne simplificarea maximal posibilă a cadrului regulator al businessului, în special în ceea ce ține de eliberarea autorizațiilor și altor documente cu caracter permisiv. În pofida progreselor realizate în 2009-2010, mai sunt încă foarte multe de făcut în această privință: în ratingul Ease of Doing Business 2010, Moldova se califică pe locul 22 din cele 27 de țări în tranziție care au fost evaluate de Banca Mondială.

Există o serie de probleme sistemice care nu pot fi soluționate decât la inițiativa și cu concursul direct al Guvernului (procedurile complexe de atribuire și schimbare a destinației terenurilor, conectarea la utilități și rețele, obținerea permiselor de construcție). Pe termen scurt, soluționarea acestor probleme este posibilă în cadrul unor parcuri industriale, în care ar exista toată infrastructura tehnică necesară pentru activitatea companiilor-rezidente, iar construcția facilităților de producție ar avea loc într-un cadru mai permisiv, pe terenuri cărora deja le-a fost atribuită destinația respectivă. Estimările arată că parcuri industriale, de diferite mărimi, au șanse bune de activitate eficientă în majoritatea raioanelor și municipiilor. Pentru aceasta, este necesară accelerarea elaborării cadrului legislativ aferent parcurilor industriale, pentru ca autoritățile locale să poată dezvolta parcuri industriale în condiții de certitudine legislativă. În același timp, este important ca și autoritățile centrale, și cele locale să nu considere parcurile industriale ca panacee pentru problema subdezvoltării economice locale, deoarece întreprinderile au nevoie de condiții normale de activitate indiferent dacă sunt sau nu rezidenți ai unor asemenea obiecte economice.

Este necesară modificarea esențială a sistemului finanțelor publice locale, în vederea reducerii hazardului moral al autorităților publice locale care se

bazează prea mult pe transferuri și în vederea majorării rolului veniturilor proprii în finanțarea cheltuielilor investiționale locale. Autoritățile publice, în primul rând cele centrale, cu susținerea donatorilor, ar trebui să promoveze descentralizarea fiscală în practică, și nu doar în mod declarativ. Este important ca noul proiect al Legii cu privire la finanțele publice locale să fie supus unor consultări cât mai largi, cu implicarea pleneră a autorităților publice locale de nivelul unu și doi, precum și a societății civile. Modul de acordare a transferurilor trebuie să încurajeze, dar nu să inhibe sporirea veniturilor proprii. Mai mult ca atât, modul de acumulare a veniturilor bugetare și distribuirea acestora între bugetul de stat și bugetele autorităților publice locale ar trebui să fie revizuit pentru a asigura o distribuție mai balansată. Astfel, o anumită proporție din impozitele indirecte, în special TVA, ar putea fi vărsată automat în bugetul autorității publice locale unde sunt comercializate bunurile și serviciile impozabile. Evoluția economică și investițională ascendentă a UTA Găgăuzia sugerează ideea că Guvernul ar trebui să majoreze nivelul de descentralizare fiscală și autonomie financiară a raioanelor și municipiilor până la nivelul de care se bucură Găgăuzia. În același timp, trebuie introduse și unele modificări legislative pentru ca sediul juridic al oricărei companii să fie considerată localitatea unde aceasta își desfășoară principala parte a activității sale economice. Aceasta va permite colectarea impozitelor pe venit și altor taxe și impozite relevante anume în localitate, resursele căreia și sunt exploatate în activitatea economică.

În mod tradițional, Guvernul la selectarea obiectivelor locale și regionale ce urmează a fi incluse în programul investițiilor capitale ținea cont exclusiv de prioritățile stabilite în programele și strategiile de dezvoltare naționale (adică adoptate tot de către guvern). În 2010, asemenea alocații nu au fost prevăzute, iar pentru 2011 la selectarea obiectivelor investiționale se va pune accentul pe concentrarea resurselor financiare în scopul finalizării și dării în exploatare a obiectivelor tranzitorii din anul 2010 și continuarea lucrărilor la cele cu un grad înalt de avansare. Ca soluție intermediară după o criză financiară, această decizie este una logică. Totuși, pe termen lung guvernul trebuie să abordeze mai balansat în selecția obiectivelor pentru investiții capitale, astfel încât să țină cont și de prioritățile de dezvoltare reflectate în strategiile și programele locale și regionale de dezvoltare. Evident, aceste priorități locale și regionale trebuie să fie reflectate de către autoritățile locale relevante în documente de politici mai calitative și mai realiste.

Ministerul Educației, Ministerul Economiei și Ministerul Protecției Sociale ar trebui să acorde o atenție mai mare priorităților și opiniilor locale în ceea ce ține de prognoza evoluției forței de muncă, aprobarea planurilor de învățământ pentru instituțiile din învățământul secundar profesional, consultarea nomenclatorului de meserii etc. În general, este rațională reducerea gradului de centralizare a sistemului educației formale și a instruirii continue, pentru a lăsa și autorităților locale anumite instrumente de politică prin care acestea să poată influența piața muncii și dezvoltarea resurselor umane la nivel local și regional. În cadrul proiectului „Suport pentru serviciile de instruire profesională”, finanțat de SIDA/ASDI, experții internaționali au recomandat crearea unui sistem unitar de instruire profesională inițială și continuă, în cadrul căruia furnizorii instruirii publice

și-ar asuma răspunderea pentru instruirea profesională primară, iar furnizorii instruirii private, întreprinderile private - de instruirea profesională continuă, inclusiv educația non-formală. Sistemul unitar ar trebui să fie bazat pe următoarele principii: 1) raționalizarea rețelei de instruire prin crearea unui număr limitat de centre regionale de instruire; 2) descentralizarea sistemului și asigurarea autonomiei manageriale și financiare la nivelul centrelor regionale; 3) flexibilizarea instruirii prin constituirea instituțiilor multidisciplinare de instruire și implicarea sectorului privat în efectuarea practicii de producere; 4) implicarea partenerilor sociali în proiectarea, furnizarea și evaluarea instruirii profesionale. De asemenea, prognoza națională pe termen mediu și lung a forței de muncă ar trebui să se bazeze strict pe estimările care pornesc de la nivel local și care să se bazeze și pe planurile investiționale și de afaceri ale întreprinderilor locale.

În scopul accesării fondurilor europene destinate localităților și regiunilor, conducerea politică și autoritățile publice centrale trebuie să faciliteze și să susțină autoritățile publice locale în aplicarea pentru finanțare din programele de cooperare transfrontalieră. Autoritățile publice locale (precum și alți actori la nivel local) pot solicita finanțare pentru un proiect din programul trilateral România-Moldova-Ucraina doar dacă acesta este implementat cu un partener din UE, în acest caz România, Moldova concurând, de fapt, cu Ucraina pentru finanțare. Guvernul ar trebui să mărească numărul de personal și capacitățile secției pentru coordonarea asistenței externe din cadrul Aparatului Guvernului („national coordination unit”), pentru ca angajații secției să poată acorda asistență consultativă și operațională aplicanților la programele transfrontalieră și instrumentele tematice. În alte țări, precum Serbia, Macedonia, Albania, numărul de personal care coordonează în exclusivitate programele de cooperare transfrontalieră ajunge la 50, pe când în Moldova în secția care coordonează toate activitățile legate de atragerea și gestionarea asistenței externe sunt angajate doar 7 persoane. Donatorii, la rândul lor, ar trebui să extindă numărul de programe și volumul de finanțare în cadrul unor instrumente la care autoritățile publice locale ar putea aplica în mod direct.

Reformarea cadrului de reglementare și implementarea unor legi de „ghilotină” au un efect redus atunci când autoritățile publice continuă să adopte decizii care înrăutățesc mediul de afaceri și/sau rezultă în risipa banilor publici. Pentru a îmbunătăți calitatea guvernării și a adopta decizii mai echitabile, autoritățile publice centrale trebuie să continue reformarea procesului decizional, în special prin efectuarea analizei impactului de reglementare înainte de adoptarea legilor și hotărârilor care reglementează activitatea de întreprinzător, precum și prin introducerea treptată a obligativității de efectuare a analizei ex-ante a impactului pentru toate deciziile autorităților publice. În cadrul reformei administrației publice centrale a fost deja elaborat un proiect de regulament care prevede introducerea analizei ex-ante a impactului, precum și un ghid pentru funcționarii publici. Conducerea politică ar trebui să promoveze această reformă și să atragă atenție la sporirea capacităților funcționarilor publici pentru ca această reformă să fie implementată eficient.

Din moment ce un investitor internațional a analizat mai multe destinații posibile pentru investiția sa și a ales Moldova, colectivitățile teritoriale din țară inevitabil vor intra în concurență între ele, oferind locația perfectă pentru investiție. Pentru a participa cu succes la această competiție, autoritățile publice locale în primul rând trebuie să fie „conectați” la fluxurile informaționale pentru a fi la curent cu evoluțiile, intențiile și interesele investitorilor străini. Deși interesele și necesitățile investitorilor pot varia, este clar că unele elemente sunt dorite de toți investitorii: lipsa aranjamentelor corupte, proceduri clare de obținere a permiselor de construcție, autorizațiilor, certificatelor de urbanism, terenuri disponibile pentru construcție, infrastructură comunală de bază.

Autoritățile publice locale trebuie să asigure un nivel maximal posibil de dialog cu companiile locale și transparență în exercitarea funcțiilor și competențelor atribuite prin lege și care au implicație majoră pentru deciziile investiționale ale acestor companii, cum ar fi: stabilirea impozitelor și taxelor locale; administrarea și gestionarea (vânzarea, arendarea, concesionarea) bunurilor aflate în domeniul public al localității sau raionului; atribuirea și schimbarea destinației terenurilor proprietate a localității; aprobarea planurilor urbanistice și de dezvoltare economică; eliberarea permiselor și autorizațiilor prevăzute de lege. În exercitarea acestor atribuții, autoritățile locale nu trebuie să exceleze în solicitarea unor documente suplimentare, ci să urmeze strict litera legii. În măsura posibilităților, autoritățile locale ar trebui să preia practica analizei ex-ante a impactului deciziilor pe care le adoptă.

Colectivitățile locale și regionale trebuie să-și elaboreze perspective clare și realiste de dezvoltare economică pe termen lung. La moment, puține din raioanele și localitățile din Moldova au strategii credibile de dezvoltare și autoritățile respective, dacă și fac ceva la modul practic pentru atragerea investițiilor, acționează în mod haotic și diletant. În același timp, este foarte important ca procesul de elaborare a documentelor de politici locale (cum ar fi cele de dezvoltare a infrastructurii, de utilizare a forței de muncă, de dezvoltare social-economică) să nu fie unul bazat doar pe stereotipurile, ipotezele și interesele electorale ale administrației, dar pe planurile și ideile concrete ale companiilor. Altfel, se va menține situația de azi, când planurile autorităților și cele ale companiilor coexistă în universuri paralele.

La nivel local, autoritățile publice raionale și municipale ar trebui să examineze activitatea subdiviziunilor sale și să prioritizeze activitatea cu impact maxim asupra dezvoltării raionului, discutând cu autoritățile publice centrale sarcinile impuse la nivel național care aduc beneficii reduse la nivel raional și local (în special colectarea informațiilor, rapoartelor etc.). Secțiile și direcțiile economice raionale trebuie să fie reformate pentru ca acestea să aibă un impact real asupra dezvoltării raioanelor/municipiilor. Autoritățile publice locale ar trebui să se implice activ în elaborarea unor politici realiste de dezvoltare a comunității/raionului și să sporească capacitatea diferiților actori la nivel locali de implementare a acestor politici (prin organizarea schimbului de experiență cu alte localități, utilizarea instrumentelor metodologice oferite la nivel național etc.).

Companiile la nivel local și regional de cele mai deseori nu sunt mulțumite de ceea ce fac autoritățile locale pentru a îmbunătăți climatul

investițional la nivel local. În același timp, analizele demonstrează că în ultimă instanță întreprinderile nu sunt satisfăcute de calitatea dialogului și transparența interacțiunilor cu administrația publică locale de ambele niveluri. Prin urmare, punerea la punct a unui dialog între cele două părți, eventual în cadrul unor consilii economice create pe lângă președintele raionului, ar îmbunătăți și percepțiile companiilor față de acțiunile și programele autorităților locale.

Autoritățile publice locale trebuie să încurajeze cât de mult posibil spiritul de inițiativă antreprenorială din partea populației locale, deoarece acesta este factorul primordial care determină un nivel înalt de investiții, iar prin aceasta, se reflectă și asupra bunăstării populației și performanței întreprinderilor la nivel local. Mai mult decât atât, analiza decalajelor demonstrează că un anumit nivel de investiții atins, tinde să genereze noi investiții din partea firmelor locale. Cu alte cuvinte, merită ca autoritățile să dedice timp și eforturi pentru atragerea investițiilor mai ales în zonele unde există deficit acut de investiții private.

Autoritățile trebuie să încurajeze un consum mai înalt din partea populației locale, inclusiv prin politici de asistență socială mai bine calibrate la necesitățile reale ale populației, dar, în măsura competențelor, și prin înlăturarea factorilor anti-competitivi de pe piață care restrâng consumul populației. Reducerea sărăciei și creșterea consumului din partea populației au o mare importanță pentru sporirea atractivității investiționale a localităților și regiunilor.

Rezultatele econometrice demonstrează că un nivel mai înalt de cheltuieli curente și investiționale pentru infrastructura-cheie (în special pentru gospodărie comunală, utilități, rețele) încurajează mai multe investiții și din partea sectorului privat. Prin urmare, ținând cont de constrângerile bugetare existente, autoritățile publice locale ar trebui să dea prioritate anume cheltuielilor pentru aceste tipuri de investiții, dacă doresc să rupă cercul vicios al subdezvoltării economice la nivel local. Este important a pune accentul anume pe infrastructura-cheie pentru dezvoltarea economică, fiind amânate pentru vremuri mai bune investițiile în proiecte care au rol secundar în dezvoltarea economică locală și regională.

Evident, investițiile în reabilitarea drumurilor locale și naționale este foarte importantă. Dar aceste investiții vor începe să se îndreptățească numai după ce va fi trecut un anumit punct-critic. Or, reabilitarea infrastructurii de transport într-o localitate sau regiune luată în parte are șanse modeste să genereze efecte pozitive dacă în restul țării această infrastructură rămâne neschimbată. Pentru autoritățile publice centrale este foarte important să avanseze în mod sistematic în implementarea Strategiei infrastructurii transportului terestru pentru anii 2008-2017 (în special, în partea care ține de drumurile rutiere), iar autoritățile locale relevante trebuie să monitorizeze atent ca interesele localităților și regiunilor pe care le reprezintă să nu fie încălcate în implementarea Strategiei.

Analiza datelor statistice sugerează că autoritățile publice locale ar trebui mai puțin să se preocupe de dezvoltarea stațiilor de mașini agricole și mai degrabă să încurajeze investiții relativ mici, dar financiar accesibile pentru fermieri, investiții care ar avea efect direct asupra recoltelor culturilor agricole. Printre asemenea investiții, cu impact imediat asupra recoltelor, se

enumeră sistemele de irigație de scară mică, plasele antigrindină pentru protecția culturilor vegetale și plantațiilor pomicole și viticole, instalațiile fumigene care ar proteja plantațiile contra înghețurilor timpurii sau târzii și altele de acest gen. Din păcate, autoritățile pun accentul pe reabilitarea marilor sisteme de irigație, refacerea stațiilor de mașini și tractoare și instalațiile rachetare antigrindină, toate costisitoare din punct de vedere financiar și cu efect economic îndoielnic.

Autoritățile locale și regionale trebuie să fie mai active în promovarea imaginii și atractivității investiționale a colectivităților pe care le reprezintă și în atragerea investițiilor străine. Pentru aceasta, autoritățile respective trebuie să înțeleagă că primul pas pe care îl va face potențialul investitor pentru a lua cunoștință cu localitatea respectivă este o căutare pe Internet. Prin urmare, autoritățile respective trebuie să pună la punct pagini Internet funcționale, informative și multilingve, pentru a descrie aspectele de care sunt în primul rând interesați investitorii: mărimea și specializarea forței de muncă, calitatea infrastructurii de acces, disponibilitatea spațiilor industriale pentru arendă și privatizare, parametri tehnici ai rețelelor și utilităților publice disponibile etc. Autoritățile ar trebui să fie precaute în utilizarea argumentului forței de muncă ieftine, pentru ca investitorul să nu înțeleagă prin aceasta o forță de muncă de calificare redusă.

De asemenea, autoritățile publice locale ar trebui să fie și ele preocupate de îmbunătățirea calității guvernării prin promovarea guvernării electronice. Pe lângă informarea potențialilor investitori străini, paginile web ar trebui să servească și pentru informarea publicului local, pentru plasarea documentelor de politici, deciziilor și ordinelor adoptate, precum și prin comunicarea cu publicul prin intermediul poștei electronice. Pe termen mediu și lung, autoritățile publice locale ar putea lucra asupra acordării serviciilor publice în mod electronic, fapt ce ar eficientiza lucrul autorităților publice, dar și ar reduce stimulii pentru corupție.

Autoritățile locale ar trebui să fie precaute în acordarea unor stimulii fiscali pentru a atrage companiile naționale sau străine în localitate/regiune. De cele mai dese ori, taxele și impozitele locale în Moldova sunt foarte mici și nu reprezintă o problemă pentru companiile internaționale sau naționale care au în vedere deschiderea unei subsidiare regionale. Pe de altă parte, dacă lipsesc utilizările alternative, autoritățile respective ar putea să ofere accesul în condiții avantajoase a acestor companii la infrastructură, clădiri, echipamente etc., cu condiția ca pierderile suportate să fie îndreptățite de un flux mai mare de venituri în viitor și/sau de crearea unor număr mai mare de locuri de muncă.

Donatorii pot oferi importante resurse pentru dezvoltarea economică a localităților și pentru sporirea atractivității investiționale a acestora. Însă, în interacțiunea cu donatorii, autoritățile locale relevante trebuie să-și construiască argumentele și proiectele astfel, încât ele să fie în convergență și cu prioritățile donatorului, care de cele mai deseori nu pot fi schimbate pe termen scurt în virtutea unor factori externi. Pentru aceasta, autoritățile locale trebuie să fie mereu „conectate” la fluxurile informaționale relevante, să consulte listele de proiecte care deja au fost aprobate de respectivul finanțator și, în general, să fie un partener activ și cu inițiativă. De multe ori aplicațiile pentru obținerea unor granturi de la donatorii internaționali sunt



complexe și solicită experiență și deprinderi avansate, inclusiv abilități lingvistice. Aceasta este relevant mai ales în cazul proiectelor finanțate din programele europene. Pentru depășirea acestor dificultăți, autoritățile locale vor trebui să se angajeze în parteneriate cu firmele de consultanță specializate, să se angajeze într-un proces de încercări și erori pe risc și cont propriu, însă ambele abordări în ultimă instanță, trebuie să rezulte fie în transferul, fie în acumularea individuală de experiență. Or, aceasta presupune stabilitatea în funcție și o bună remunerare a funcționarilor publici locali responsabili de identificarea resurselor de finanțare și promovare a proiectelor.

*Bibliografie:*

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2010, 575 p.

*Recenzent: Natalia Burlacu, dr. hab., prof. univ*

## **RESPONSABILITATEA SOCIALĂ – ASPECT IMPORTANT ÎN DEZVOLTAREA DURABILĂ A ANTREPRENORIATULUI DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*Stela EFROS, ULIM*

*Every entrepreneur active in its continued development puts the question - how could the company ensure its long term competitive advantage and business continuity? Possibly offering products for customers, caring employees and new customers, diversifying products and services, finely can realize benefits. To achieve these objectives, there appears the corporate social responsibility or "responsible entrepreneurship". This refers to ensuring a company's economic achievements in its activities including social and environmental concerns. Social and environmental responsibility of entrepreneurs appears to be a component of sustainable development.*

Astăzi, drept reacție la sporirea rolului businessului în societate, se modifică și atitudinea referitoare la activitățile și responsabilitățile pe care le au companiile față de cei, pe care îi influențează. Astfel, societatea devine cointereseată nu numai în rezultatele finale ale funcționării unităților economice – societatea își formează, de facto, și anumite așteptări, referitoare la modul cum companiile își realizează activitatea sa: cum consumă resursele naturale, cum utilizează munca angajaților, care este impactul businessului asupra dezvoltării comunității etc. Luând în considerare rolul primordial al companiilor în bunăstarea comună, societatea înaintea un număr tot mai mare de cerințe sociale – formalizate și neformalizate – cu privire la modalitățile de desfășurare a businessului. Ca rezultat, companiile, orientându-se spre atingerea unor scopuri primordiale în business: obținerea profitului, maximalizarea eficienței, menținerea stabilității în relații, tendința de a se dezvolta, în mod consecvent, totodată, încep să conștientizeze și să accepte treptat necesitatea de a pune în practică o politică socială și de mediu. Mai mult ca atât, întreprinderile încep, în tot ceea ce fac, să aibă o abordare, precum și o perspectivă, pe termen lung, fără a neglija oportunitățile apărute în diverse momente. Astfel, este vorba despre comportamentul responsabil al companiilor, comportament, care trebuie să respecte fundamentele conceptului de „dezvoltare durabilă”. Durabilitatea se definește ca o bază triplă (triple bottom line), fiind măsurată în funcție de trei indicatori: economici, sociali și de mediu.

Față de necesitățile crescânde ale societății pe care nici serviciile publice și nici logica pieței nu le poate satisface pe deplin, antreprenoriatul cu orientare socială constituie, în cadrul dezvoltării durabile, un răspuns eficace

și responsabil pentru serviciile oamenilor și a colectivității unei țări. În acest sens, antreprenorii reprezintă o forță de inovație capabilă să influențeze și să colaboreze atât cu puterea publică, cât și cu marile întreprinderi în scopuri lucrative, ca în final să genereze anumite schimbări sistemice pozitive.

Pentru a dezvălui legătura dintre activitatea de antreprenariat și responsabilitatea socială, este binevenită compararea definițiilor acestor două concepte. *Antreprenoriatul* este activitatea de fabricare a producției, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurată de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din proprie inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială cu scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri [1]. Iar *responsabilitatea socială corporativă (RSC)* nu este un termen nou. Conceptul de responsabilitate socială a întreprinderii (Corporate Social Responsibility) a apărut în SUA în anii 1980, în timp ce în Europa utilizarea sa este mai recentă, iar în Republica Moldova este la debut de cunoaștere și înțelegere. În context american, paternitatea conceptului de CSR este atribuită lui Howard Bowen, în 1953, în lucrarea „Social Responsibilities of the Businessman“. El definește noțiunea printr-o serie de obligații ce conduc la politici, decizii și linii de conduită compatibile cu obiectivele și valorile societății [4, p.68]. Comitetul pentru Dezvoltarea Economică (CED) aprofundează conceptul de CSR care face referința la trei aspecte [6]:

- primul cuprinde responsabilitățile bazate pe îndeplinirea funcțiilor esențiale ale întreprinderii, relative la producție, locuri de muncă și creștere economică;

- al doilea înglobează pe primul, include noțiunea extinsă de responsabilitate, cu o sensibilitate la evoluțiile societății și așteptările cu luarea în considerație a problemelor de protecție a mediului, relațiilor sociale sau a informațiilor privind consumatorii;

- în fine, al treilea ține seama de exercitarea responsabilităților care apar și conduc la ameliorarea mediului, cum ar fi: țintele pentru locurile de muncă în favoarea populațiilor defavorizate.

Mai mult ca atât, reprezintă o valoare morală existentă de a face bine altora. Însă nouă este abordarea – a face bine într-un mod, care oferă avantaje reciproce. Eticianul W. Frankena distinge patru datorii morale: a nu face rău, a preveni răul, a repara răul și a face sau a promova binele. N. Bowie și R. Duska aplică teoria în zona afacerilor [3, p.12]. Adaptând teoria lor, se poate observa că responsabilitatea socială corporativă presupune că, dincolo de datoria morală minimală de a face profit legal, o companie trebuie să își asume [7]:

- 1) în primul rând, obligația de a nu face rău prin produsele și activitatea sa; atunci când răul este necesar, compania trebuie să îl recunoască public și să îl minimizeze;

- 2) în al doilea rând, obligația de a preveni un rău, atunci când e posibil, atunci când se găsește în proximitatea răului și, mai ales, când este singura organizație care poate face acest lucru;

- 3) abia în cele din urmă, obligația de a face bine, cea mai slabă dintre toate. Este mai justificat, de pildă, să se pretindă unei companii să renunțe la o parte din profit pentru a minimaliza ori a preveni un rău decât să renunțe la o parte din profit pentru a face un bine social. Dacă compania dorește să-și

realizeze avantajele sale strategice, ea trebuie să-și creeze o imagine pozitivă și o reputație astfel, încât să sporească valoarea activității sale în rândurile angajaților, consumatorilor, autorităților locale și regionale.

Totodată, definiția responsabilității sociale presupune decizii și acțiuni efectuate de conducători pentru rațiuni economice sau tehnice [4, p.73]. Din acestea se observă existența unei legături temeinice exprimată prin anumite cuvinte-cheie: răspundere – obligații; inițiativă proprie – decizii; risc propriu – linii de conduită, cetățeni, asociații – valorile societății. Evoluția conceptului de responsabilitate socială contribuie la apariția unor noi noțiuni, apropiate tot mai mult de obiectivele activității de antreprenariat dezvoltarea durabilă. Astfel, demersul european al responsabilității sociale permite operaționalizarea noțiunii de dezvoltare durabilă pentru întreprinderi. În sens practic, după cum s-a remarcat anterior, se concretizează prin conceptul „triple-bottom-line“: prosperitatea economică, respectarea mediului, respectarea și ameliorarea coeziunii sociale. Acest concept exprimă luarea în considerație, la nivelul antreprenoriatului, a celor trei dimensiuni ale dezvoltării durabile. Dezvoltarea este reprezentată prin punerea în evidență a următoarelor obiective: unul economic (crearea de bogăție pentru toți, pe baza modalităților de producție și de consum durabil), altul ecologic (conservarea și gestiunea resurselor) și al treilea, social (echitatea și participarea tuturor grupurilor sociale). În procesul de creare a unui nou mod de dezvoltare, antreprenorii joacă un rol din ce în ce mai mare în lumea contemporană pentru că ocupă o poziție excepțională.

„Mediul de afaceri nu este responsabil pentru toate problemele din lume și nici nu are resursele necesare pentru rezolvarea tuturor acestora”, arată Michael Porter, profesor la Harvard Business School, și Mark Kramer, director al FSG Social Impact Advisors, într-un studiu publicat de Harvard Business Review în decembrie 2006. Totuși, consideră aceștia, „fiecare companie poate identifica un anumit set de probleme sociale pe care le poate aborda cu un maxim succes și din care poate obține cele mai semnificative avantaje competitive”. Ca atare, „atunci când o companie bine administrată își utilizează resursele, experiența și abilitățile manageriale pentru gestionarea acelor probleme sociale pe care le cunoaște și față de care este interesată, ea poate determina un impact social pozitiv mai mare decât al oricărei instituții sau organizații filantropice” [3, p.12].

Nemijlocit fiecărui antreprenor activ în dezvoltarea sa continuă îi apare întrebarea – cum ar putea să asigure întreprinderii sale un avantaj competitiv pe termen lung și o continuitate a activităților [4, p.108]? Posibil oferind servicii și produse clienților, având grijă de angajați și de noii clienți, diversificând produsele și serviciile, realizând inclusiv beneficii. Pentru a atinge aceste obiective, aici poate să intervină responsabilitatea socială a întreprinderii sau altfel spus “antreprenoriatul responsabil”.

Termenul de “antreprenoriatul responsabil” se referă la asigurarea reușitelor economice ale unei întreprinderi, incluzând în activitățile sale preocupările sociale și ale mediului înconjurător. Aceasta ar semnifica gestiunea impactului mediului înconjurător intern și extern al întreprinderii.

Responsabilitatea socială și de mediu a antreprenorilor apare ca fiind una din componentele dezvoltării durabile. În practică, din cauza anumitor limite teoretice, noțiunile de dezvoltare durabilă și responsabilitate socială a

întreprinderilor rămân a fi ambigue, controversate și dificil a fi utilizate concret de către antreprenorii din Republica Moldova. Desigur piedicile sunt numeroase și importante, printre care pot fi enumerate:

- persistența insuficiență a sensibilității antreprenorilor și a cetățenilor la cerințele și mizele dezvoltării durabile;
- abundența normelor și diferiților parametri de urmat, cât și prin consecință o lipsă de înțelegere care nu facilitează comunicarea;
- lipsa constrângerilor și sancțiunilor, în particular din domeniile ecologic și social.

Pentru mediul de afaceri din Republica Moldova, noțiunile de responsabilitate socială și dezvoltare durabilă sunt concepte relativ noi, deși de multe ori antreprenorii realizează în mare parte activități specifice acestor domenii. Astfel, pentru o dezvoltare durabilă a antreprenoriatului din Republica Moldova este necesar să se ia în calcul impactul afacerii asupra tuturor celor interesați în activitatea antreprenorului și asupra societății în care aceasta operează. Un mai mare impact ar avea corelarea performanței economice cu activitățile CSR, unde eficiența economică implică tehnologii și relații în legătură cu producția și cu cererea de consum, cu identificarea costurilor de oportunitate a intrărilor și a acumulărilor de capital.

Din perspectivă economică, o entitate patrimonială se așteaptă ca beneficiile obținute să depășească costurile angajate. Conform experiențelor actuale, întreprinderile se implică în activități de CSR pe baza anticipării beneficiilor ce vor decurge din ele. Aceste beneficii se referă la câștigarea unei reputații favorabile, abilitatea recrutării unor salariați de înaltă calitate etc. Pe baza ipotezei maximizării beneficiilor, se ridică întrebarea dacă întreprinderile cu o bogată activitate de CSR ating niveluri similare de performanță financiară cu cele care nu sunt la fel de interesate de aspectul responsabilității sociale.

În conturarea strategiilor de afaceri, antreprenoriatul responsabil social vizează nu doar propriile beneficii pe termen mediu și lung, ci și ale comunității. Prin urmare, ele sunt caracterizate de o viziune “globală” referitoare la părțile interesate: nu doar clienții și angajații, ci și “agenții externi”, afectați direct sau indirect de procesele întreprinderii. Există câteva categorii afectate direct sau indirect de operațiunile unei activități de antreprenoriat, care pot fi destinate în funcție de spațiul în care se poziționează:

- piața de desfacere (clienți, parteneri, furnizori, concurenți).
- locul de muncă (angajați și familiile acestora, sindicate, pensionari care au lucrat o perioadă îndelungată de timp în compania respectivă).
- comunitate (persoane care locuiesc în proximitatea firmei, tinere talente în anumite domenii, media).
- mediul înconjurător (grupurile afectate direct sau indirect de operațiunile companiei, organizații nonguvernamentale).

Viziunea responsabilității sociale se bazează pe două premise fundamentale, relativ noi în mediul economic, și anume, antreprenorul este responsabil pentru acțiunile sale și trebuie să asigure transparența majorității operațiunilor derulate. Astfel, întreprinderea nu mai este cu caracter strict *privat*, în măsura în care ea are un impact și asupra *publicului*. Transparența

reprezintă obligația organizațiilor de a face publice politicile și practicile care au impact asupra angajaților, clienților, comunităților și mediului. Aceste informații pot fi cerute atât de ONG, cât și de persoane particulare sau autorități ale statului, fapt care, în general, la momentul actual este practic imposibil în Republica Moldova. Schimbarea comportamentului de *business* al antreprenorilor nu are însă doar cauze interne, cum ar fi bunăvoința sau conștiința celor care le conduc. Ea este și rezultatul unei modificări a percepției, gândirii și *status*-ului social al părților interesate. În acest sens, antreprenorii ar putea recompensa instabilitatea creată în țară, cu o sporire a stabilității în relațiile interumane, cu angajații, cu partenerii de afaceri, cu clienții. Implicarea socială a antreprenorilor duce la creșterea reputației în comunitate, la îmbunătățirea imaginii personale a proprietarului, la creșterea încrederii și loialității față de întreprindere. Toate acestea garantează stabilitatea relațiilor antreprenorilor cu partenerii de afaceri, cu angajații și cu comunitatea și în final asigură o dezvoltare durabilă.

În demersul unei dezvoltări durabile, antreprenorii pot obține numeroase avantaje. Astfel pot fi estimate trei mize principale [6]:

➤ Miza economică, exprimată prin diminuarea, în cea mai mare măsură a costurilor legate de consumul de apă, energie și materii prime, prin intermeiul unor raționalizări eficiente; atragerea clienților noi, acapararea de piețe noi prin aplicarea unor practici noi de producere în domenii precise.

➤ Miza socială și etică, bazate pe ameliorarea condițiilor de muncă, motivarea personalului prin degajarea întregului potențial al întreprinderii și asigurarea securității societății.

➤ Miza strategică, redată de îmbunătățirea imaginii antreprenorului și a relațiilor sale cu diferiți actori ai societății civile; stabilirea unei poziții avantajoase pe piața de desfacere, punând accent pe calitatea prestațiilor.

Antreprenorii ar trebui să regândească modul în care planifică dezvoltarea produselor, aprovizionarea, marketingul și vânzările propriu-zise, ținând cont de impactul pe care îl au asupra mediului și așteptările partenerilor de interes. Aceștia pot îmbunătăți orice atunci când au o atitudine potrivită, responsabilitate socială integrată în strategia de business. Angajații determinați, clienți și furnizori mulțumiți și capital de bunăvoință din partea comunităților în care sunt prezenți. Felul în care gândesc evoluează în modul în care acționează sau reacționează [5, p.42]. Antreprenorii nu trebuie să uite că totul depinde de ceea ce aleg să facă și cum să facă!

#### **Bibliografie:**

1. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi din Republica Moldova, Nr.845-XII din 03.01.1992. În : Monitorul Oficial nr.2 din 28.02.1994, cu completări și modificări.
2. Commission Européenne Direction générale des entreprises. Introduction à la responsabilité sociale des entreprises pour les petites et moyennes entreprises. 2009. 6 p.
3. Covaș L., Braguța A. Responsabilitatea socială corporativă: aspecte practice. Chișinău: Tipografia Centrala, 2009. 176 p.
4. Howard Bowen. Social Responsibilities of the Businessman. New York: Harper and Row, 1953. 276 p.
5. Oprea L. CSR vector. Decizii. Decizii. Decizii. Cum alegi sa cresti? București: Universul Juridic, 2011. 298 p.
6. <http://www.agenda21france.org/> (vizitat 15.11.2011)
7. <http://www.responsabilitatesociala.ro/> Dana Oancea, Bogdan Diaconu „Între a nu face rău și a face bine” (vizitat 15.11.2011)

**Recenzent: Natalia Burlacu , dr. hab., prof. univ**

## **POLITICI ȘI LEGISLAȚIE ÎN DOMENIUL MIGRAȚIEI ÎN UE ȘI ROMÂNIA**

*Der Autor analysiert gegenwärtige Gesetzgebung und leitet durch die Regierungen der unterschiedlichen Landpolitik in der Region der Migration der Arbeit Kraft. Werden den Gründen für die Migration der Bevölkerung aufgedeckt, den Massen für Warnung der Tatsachen der ungültigen Kraft und anderen Fragen.*

Migrația este un proces complex, cu un caracter multinațional ce nu poate fi gestionat numai în mod unilateral sau bilateral, ci printr-un management eficient care să aibă în vedere beneficiul tuturor celor implicați și caracteristicile în schimbare ale procesului migraționist. În acest context, politicile migraționiste ale țărilor se modifică în funcție de evoluțiile economiei mondiale, a situațiilor politice, a influenței diferiților factori: naturali, sociali etc. Această secțiune ia în discuție politicile și legislația în domeniul migrației în Uniunea Europeană și analizează politicile, legislația și instituțiile aferente procesului migraționist în România.

#### ***Politici și legislație în domeniul migrației în Uniunea Europeană***

Europa a fost și va continua să fie o zonă geografică cu puternice fluxuri migratorii în diverse direcții, dar ea va reprezenta mai ales o zonă de destinație în viitor. În ultimii 30 de ani, politicile europene în domeniul migrației au avut un caracter puternic restrictiv, acestea schimbându-se după 1990, când s-a încercat o deschidere mai mare și un grad mai mare de acceptare a imigranților din țerte țări. Declinul demografic asociat cu declinul de calificări la nivel european va determina o scădere a populației apte de muncă în viitor în Europa. Apare astfel necesitatea gășirii unor soluții pentru a elimina efectele negative ale declinului demografic. În acest context are loc deschiderea Uniunii Europene către lucrătorii migranți din țerte țări. Astfel, imigrația legală este privită în prezent ca o modalitate de a contrabalansa scăderea populației apte de muncă în Europa. Se consideră însă că o migrație controlată la nivelul spațiului comunitar este mai benefică decât lăsarea politicii migraționiste la latitudinea fiecărui stat-membru. În consecință, a apărut o politică de imigrație comună la nivel comunitar, care manifestă deschidere față de forța de muncă din țerte țări. Schimbarea de politică în domeniul migrației la nivelul Uniunii Europene este marcată de Comunicarea privind Imigrarea, Întegrarea și Munca a Comisiei Europene din iunie 2010.

Concomitent, politicile migraționiste ale UE au avut în vedere 4 aspecte în vederea gestionării în mod eficient a procesului migraționist [4, p. 134]:

- politici pentru reglementarea și controlul fluxurilor migratorii;
- politici pentru combaterea migrației și angajării ilegale a lucrătorilor străini;
- politici pentru întegrarea imigranților;
- politici privind cooperarea internațională în domeniul migrației.

Aceste politici sunt reflectate în directivele Uniunii Europene, cât și în strategiile și programele adoptate în domeniul migrației. Ele au în vedere o abordare coordonată a problemei migrației, atât a celei legale cât și a celei ilegale, în beneficiul țărilor Uniunii Europene, dar și al țărilor furnizoare.

#### ***Directive, regulamente și decizii ale Uniunii Europene în domeniul migrației și azilului***

Există un număr de **directive, regulamente și decizii** mai vechi și mai noi, precum și unele în fază de proiect, care reglementează în mod direct și indirect politicile migraționiste în Uniunea Europeană. Între acestea, cele mai importante sunt menționate în continuare.

*Directivele* Uniunii Europene în domeniul migrației în ordinea cronologică a

aparitiei lor sunt:

- Directiva Consiliului 221/1964 privind coordonarea măsurilor speciale referitoare la deplasarea și șederea cetățenilor străini, măsuri justificate din motive de ordine publică, de siguranță publică și de sănătate publică;
- Directiva Consiliului 360/1968 privind eliminarea restricțiilor de circulație și de ședere în cadrul Comunității pentru lucrătorii din statele-membre și familiile acestora;
- Directiva 207/1976 a Consiliului privind punerea în aplicare a principiului egalității de tratament între bărbați și femei în ceea ce privește accesul la încadrarea în muncă la formarea și la promovarea profesională, precum și condițiile de muncă;
- Directiva 71/1996 a Parlamentului European și Consiliului privind detașarea lucrătorilor în cadrul prestării de servicii;
- Directiva 78/2000 a Consiliului de creare a unui cadru general în favoarea tratamentului egal privind ocuparea forței de muncă și condițiile de muncă;
- Directiva Consiliului 23/2001 privind apropierea legislației statelor-membre referitoare la menținerea drepturilor lucrătorilor în cazul transferului între întreprinderi, unități sau părți de întreprinderi și unități;
- Directiva Consiliului 109/2003 privind statutul cetățenilor statelor terțe care sunt rezidenți pe termen lung;
- Directiva Consiliului 86/2003 privind dreptul la reunificare familială;
- Directiva Parlamentului European și a Consiliului 38/2004 privind dreptul la circulație și ședere pe teritoriul statelor-membre pentru cetățenii Uniunii și membrii familiilor lor (modificări);
- Directiva Consiliului 81/2004 referitoare la permisele de ședere emise cetățenilor statelor terțe, victime ale traficului de ființe umane sau celor care au fost subiectul unei acțiuni pentru facilitarea imigrației ilegale, care cooperează cu autoritățile competente;
- Directiva Consiliului 114/2004 privind condițiile admiterii cetățenilor statelor terțe în scop de studii, schimb de elevi, pregătire neremunerată sau servicii de voluntariat;
- Directiva Parlamentului European și a Consiliului 36/2005 privind recunoașterea calificărilor profesionale;
- Directiva Consiliului 71/2005 cu privire la procedura de admitere a cetățenilor statelor terțe pentru cercetare științifică.

*Regulamente și decizii* ale Uniunii Europene în domeniul migrației în ordinea cronologică a apariției lor sunt:

- Regulamentul Consiliului 1612/1968 privind libera circulație a lucrătorilor în cadrul Comunității;
- Regulamentul Consiliului 1408/1971 privind aplicarea regimurilor de securitate socială în raport cu lucrătorii salariați și cu familiile acestora (ce sunt cetățeni ai unui stat al Uniunii Europene), care se deplasează în cadrul Comunității;
- Regulamentul Parlamentului European și ale Consiliului 883/2004 privind coordonarea sistemelor de securitate socială;
- Regulamentul Parlamentului European și a Consiliului 1992/2006 de modificare a Regulamentului Consiliului 1408/1971 privind aplicarea regimurilor de securitate socială în raport cu lucrătorii salariați și cu familiile acestora (ce sunt cetățeni ai unui stat al Uniunii Europene) care se deplasează în cadrul Comunității;
- Decizia Consiliului 491/2007 privind orientările politicilor de ocupare a forței de muncă ale statelor-membre.

Aceste reglementări au în vedere pe de o parte circulația în scop de muncă a cetățenilor din statele-membre ale Uniunii Europene și a familiilor lor în alte state membre ale UE, iar pe de altă parte cetățenii unor țări și posibilitatea acestora de a desfășura activități lucrative în statele-membre UE. Așa cum am menționat deja, recent a avut loc o schimbare a politicilor Uniunii Europene în direcția recrutării de forță de muncă din afara granițelor UE, aceasta se reflectă în directivele din ultimii ani, cât și în propunerile de directive [6, p. 122].

În afara directivelor și celorlate reglementări existente, în prezent sunt în discuție și/sau în curs de adoptare câteva alte directive privind migrația. Acestea sunt în stadiu de propunere, și vor fi discutate în următoarele secțiuni, când vor fi prezentate planurile și programele Uniunii Europene în domeniu.

Un loc aparte îl ocupă *reglementările în domeniul azilului*. În acest sens, trebuie precizată mai întâi distincția dintre solicitantul de azil și alte categorii de migrați. Astfel, în timp ce **migrantul alege** să-și părăsească țara de origine din motive de natură economică, socială, culturală, familială etc., **solicitantul de azil**/cel ce a primit o formă de protecție (statut de refugiat, protecție subsidiară sau temporară) **este forțat** să-și părăsească țara de origine, deoarece libertatea sau viața îi sunt amenințate. Acordurile internaționale stabilesc obligația statelor semnatare de a asigura accesul neîngrădit la procedura de azil și respectarea principiului nereturnării (adică interzicerea măsurilor de returnare, expulzare, extrădare a solicitantului de azil sau a persoanei care se află în timpul desfășurării procedurii de solicitare de azil, însoțită de acordarea asistenței necesare pe parcursul derulării procedurii de azil și ulterior, în cazul persoanelor ce li se oferă o formă de protecție [5, p. 108].

Politicile și legislația europeană în domeniul azilului reprezintă un domeniu distinct al reglementărilor europene în domeniul migrației. De asemenea, în anul 2005 Consiliul European a adoptat, ca urmare a prevederilor cuprinse în Programul de la Haga, *Planul UE privind cele mai bune practici, standarde și proceduri privind combaterea și prevenirea traficului de ființe umane*, ceea ce a marcat un pas important în eforturile întreprinse pentru monitorizarea și eradicarea acestui fenomen.

### **Strategii, programe, planuri ale Uniunii Europene în domeniul migrației și azilului**

Printre principalele **programe** ale Uniunii Europene, ce au în vedere migrația, se enumeră:

- Programul Tampere (1999) ce introduce politica comună în domeniul azilului;
- Programul Haga (2005) pentru întărirea libertății, securității și justiției în Uniunea Europeană, urmat de Programul de solidaritate și management al fluxurilor migratorii pentru perioada 2007-2013 (2006).

Programul Haga (2005) a stabilit 10 priorități ale Uniunii Europene pentru întărirea ariei de libertate, securitate și justiție în următorii 5 ani. Între acestea, multe fac referire directă la problema migrației (vezi Caseta nr. 1.2). Acest program a stabilit o abordare echilibrată a migrației legale și a celei ilegale, cuprinzând măsuri pentru combaterea imigrației ilegale și a traficului de persoane, cât și planuri concrete de acțiune. Așa sunt Planul cu privire la migrația legală și integrarea migraților care are în vedere în special imigrația provenită din țări și Planul de acțiune European privind mobilitatea locurilor de muncă pe 2007-2010, care are în vedere mobilitatea geografică și pe profesii în cadrul Uniunii Europene.

În ceea ce privește migrația legală, există 4 mari domenii ce se au în vedere în **Planul cu privire la migrația legală și integrarea migraților**:

- măsuri legislative în domeniul migrației forței de muncă;



- accesul și schimbul de informații;
- integrarea migranților;
- cooperarea cu țările de origine.

**A. Măsurile legislative pentru migrația forței de muncă** la nivelul Uniunii Europene au în vedere propuneri de directive, între care o directivă generală și 3 directive specifice (pentru muncitorii înalt calificați, pentru muncitorii sezonieri, pentru angajatori ce contractează forță de muncă ilegală) [5, p. 128]:

1. Propunerea pentru o Directivă a Consiliului privind *aplicarea unei proceduri unice pentru un permis unic necesar cetățenilor statelor terțe* pentru a putea locui și lucra pe teritoriul unui stat-membru și cu privire la un set comun de drepturi pentru lucrătorii din state terțe care locuiesc legal într-un stat-membru este o propunere de directivă generală care a fost înaintată Consiliului în octombrie 2007.

Aceasta propune două reglementări importante:

a) existența unei proceduri unice atât pentru solicitarea dreptului de ședere, cât și a dreptului de muncă, procedură unică care să fie urmată de eliberarea unui singur act administrativ care să cuprindă atât permisul de ședere, cât și pe cel de muncă. Permisul unic se emite de către statele-membre într-un format unic conform unui model prevăzut de Regulamentul (CE) nr. 1030/2002;

b) garantarea unui număr de drepturi lucrătorilor din țări terțe prin asigurarea egalității de tratament a acestora cu lucrătorii naționali în legătură cu: condițiile de lucru, libertatea de asociere, educația și formarea profesională, recunoașterea diplomelor, certificatelor și calificărilor profesionale, sistemele de securitate socială, plata drepturilor de pensie, beneficii fiscale și accesul la bunurile și serviciile pentru populație (înclusiv în vederea obținerii unei locuințe sau în vederea ocupării unui loc de muncă).

2. Propunerea pentru o Directivă a Consiliului privind *condițiile de intrare și rezidență a cetățenilor statelor terțe în scopul ocupării înalt calificaților (Blue Card)*, este o propunere de directivă specifică trimisă Consiliului în octombrie 2007. Propunerea reglementează admiterea de lucrători înalt calificați (cu studii superioare) în vederea ocupării unui loc de muncă înalt calificat într-o țară-embră a UE. Un solicitant înalt calificat dintr-o țară terță care cere să fie admis în scop de muncă într-o țară UE trebuie să facă dovada existenței unui contract de muncă valabil sau a unei oferte ferme de angajare și să îndeplinească condițiile prevăzute de legislația națională. Celor ce li se admite cererea primesc Cardul Albastru European pentru o perioadă de doi ani (sau durata contractului de muncă plus 3 luni) în baza căruia au dreptul să desfășoare munca pentru care au solicitat admiterea în primul stat din UE. După 2 ani, aceștia primesc aceleași drepturi ca resortisanții din țări terțe cu drept de ședere și muncă pe termen lung, având posibilitatea să se mute într-un al doilea stat membru împreună cu familia. Statele-membre stabilesc: a) contingențele de admișie de resortisanți în funcție de situația propriilor piețe de forță de muncă. Ele pot aplica principiul preferinței cetățenilor UE în raport cu resortisanții din țări terțe; b) cine poate depune cererea de Card Albastru European, resortisantul sau angajatorul.

3. Propunerea pentru o directivă a Parlamentului European și a Consiliului privind *condițiile de intrare și rezidență pentru lucrătorii sezonieri* a fost trimisă Consiliului în martie 2002. Propunerea stabilește ca principiu general nediscriminarea lucrătorilor temporari în privința condițiilor de muncă și de angajare, față de cei ce desfășoară aceeași muncă, dar sunt angajați permanent.

4. *Propunerea de directivă de stabilire a sancțiunilor la adresa angajatorilor de resortisanți din țări terțe cu ședere ilegală* a fost înaintată Consiliului în mai 2007. Această propunere are în vedere participarea angajatorilor la diminuarea imigrației ilegale și prevede obligativitatea angajatorilor de a verifica dacă resortisantul dintr-o țară terță deține permis de ședere valabil pe perioada angajării

și să notifice autoritățile competente cu privire la angajarea unui nou resortisant dintr-o țară (astfel încât acestea să poată verifica veridicitatea actelor). Angajatorii ce nu respectă aceste condiții vor fi sancționați financiar, vor contribui la costurile de repatriere a imigranților ilegali, vor plăti acestora toate salariile restante, cât și impozitele și contribuțiile aferente către stat. De asemenea, se propun și alte sancțiuni acestor angajatori, de genul excluderii de la posibilitatea de a beneficia de ajutoare și subvenții publice, de a participa la achiziții publice etc.

**B.** În privința *accesului și schimbului de informații*, se au în vedere crearea, dezvoltarea și îmbunătățirea mijloacelor de informare în domeniul migrației: un portal al Uniunii Europene unde se vor accesa politicile UE și acquis-ul comunitar relevant, rețeaua EURES etc.

**C.** *Întegrarea imigranților* legali reprezintă o altă prioritate a Uniunii Europene în domeniul migrației. Întegrarea socială și culturală a imigranților legali are în vedere accesul acestora la educație și pregătire profesională prin informare cu ajutorul pachetelor informative, a cursurilor de limbă și orientare civică etc.

*Cooperarea cu țările de origine* este o a patra direcție de acțiune a Uniunii Europene în domeniul migrației. Ea are în vedere identificarea țărilor de origine a imigranților pe diversele calificări și creșterea gradului de informare în aceste țări despre posibilitățile de emigrare legală în Uniunea Europeană. De asemenea, se vor avea în vedere acoperirea nevoilor atât ale statelor-membre UE, cât și ale țărilor de origine.

Întensificarea mobilității forței de muncă în cadrul Uniunii Europene, ca unul dintre obiectivele principale ale Strategiei de la Lisabona, este avută în vedere prin **Planul de acțiune european privind mobilitatea locurilor de muncă pentru 2007-2010**. Acesta stabilește principalele direcții de acțiune pentru viitor urmate de obiective concrete, cât și 4 domenii prioritare de acțiune. Mai jos sunt prezentate direcțiile de acțiune și obiectivele planului, iar în continuare prezentăm domeniile prioritare ale planului [6, p. 139]:

- îmbunătățirea legislației curente și a practicilor administrative;
- asigurarea sprijinului pentru politicile privind mobilitatea din partea autorităților la toate nivelurile;
- consolidarea EURES;
- creșterea nivelului de sensibilizare a populației privind avantajele mobilității.

#### ***Politici și legislație în domeniul migrației în România***

##### ***A. Reglementări generale privind circulația străinilor în România:***

- Legea 248/2005 privind regimul liberei circulații;
- Ordonanța de Urgență 194/2002 privind regimul străinilor în România republicată (completată și modificată prin Legea 357/2003, Legea 482/2004, OUG 113/2005, Legea 306/2005, Legea 56/2007, OUG 55/2007);
- Hotărârea Guvernului nr. 1864/2006 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Ordonanței de Urgență 102/2005 privind libera circulație pe teritoriul României a cetățenilor statelor-membre ale Uniunii Europene și Spațiului Economic European și pentru stabilirea formei și conținutului documentelor care se eliberează cetățenilor Uniunii Europene și membrilor familiilor lor.

##### ***B. Reglementări legate de migrația în scop de muncă în România:***

- Legea 344/2006 privind detașarea salariaților în cadrul prestării de servicii transnaționale;

- Ordonanța de urgență 56/2007 privind încadrarea în muncă și detașarea străinilor pe teritoriul României;
- Legea 200/2004 privind recunoașterea diplomelor și calificărilor profesionale pentru profesiile reglementate în România;
- Ordonanța de urgență 109/2007 pentru modificarea și completarea Legii 200/2004 privind recunoașterea diplomelor și calificărilor profesionale pentru profesiile reglementate în România;
- Legea 53/2003, Codul Muncii.

*C. Reglementări legate de azil:*

- Legea 122/2006 privind azilul în România. Ea transpune în prevederile sale actele comunitare în domeniu, menționate anterior;
- Legea 46/1991 pentru aderarea României la Convenția de la Geneva din 1951 și la Protocolul de la New York din 1967 privind statutul refugiaților;
- Ordonanța 44/2004 privind integrarea socială a străinilor care au dobândit o formă de protecție sau un drept de ședere în România, precum și a cetățenilor statelor-membre ale Uniunii Europene și Spațiului Economic European;
- Hotărârea Guvernului nr. 1122/2007 pentru aprobarea Strategiei naționale privind Imigrația pentru perioada 2007–2010, prin planurile anuale de acțiune.

*D. Reglementări privind planificarea financiară, coordonarea, implementarea și auditarea utilizării fondurilor acordate prin Facilitatea Schengen, care vizează întărirea controlului la frontiera externă și supravegherea zonei frontierei externe, precum și protecția împotriva criminalității transfrontaliere și creșterea capacității de control prin sporirea posibilităților de furnizare și acces la date, având drept țintă finală aderarea României la Spațiul Schengen. Între aceste reglementări figurează:*

- Hotărârea Guvernului 620/20 iunie 2007 privind modalitatea de utilizare a fondurilor alocate de UE prin intermediul Facilității Schengen și pentru fluxurile de numerar;
- Hotărârea Guvernului 882/5 iulie 2006 privind constituirea Comisiiei naționale de autoevaluare Schengen;
- Ordonanța de urgență a Guvernului 34/13 aprilie 2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii ș.a.

*E. Reglementări privind emigrația românilor în străinătate:*

- Legea 248/2005 privind regimul liberei circulații a cetățenilor români în străinătate;
- Legea 156/2000 privind protecția cetățenilor români care lucrează în străinătate, modificată prin Ordonanța 43/2002. Există un număr de acte legislative ce ratifică acorduri bilaterale ale României cu alte state privind circulația forței de muncă între statele respective. Astfel de acte sunt încheiate cu Elveția (2000), Ungaria (2001), Portugalia (2001, 2002), Luxemburg (2001), Spania (2002), Franța (2004), Germania (1991, 1992, 2005), Italia (1996, 2006, 2007). Aceste acorduri bilaterale au fost semnate înainte de aderarea României la Uniunea Europeană, iar ținând cont de perioada de tranziție în privința liberalizării pieței forței de muncă din UE pentru România și Bulgaria (cu 2 ani inițial și până la 7 ani maxim, începând din anul aderării celor două țări la Uniunea Europeană - 2007), ele își mai mențin valabilitatea și în prezent;
- Hotărârea 187/2008 privind aprobarea Planului de măsuri pentru revenirea în țară a cetățenilor români care lucrează în străinătate.

*F. Alte reglementări:*

- Hotărârea 1122/2007 pentru aprobarea Strategiei Naționale privind Imigrația pentru perioada 2007-2010.

În secțiunea următoare vom detalia câteva dintre acestea în funcție de formele de migrație reglementate.

Astfel, regăsim *legislația generală* pentru reglementarea circulației persoanelor și migrației legale în România prin:

- *Ordonanța de urgență 194/2002 privind regimul străinilor în România republicată și modificată* prin Ordonanța de urgență 55/2007, care reglementează în sens larg circulația persoanelor străine în România. Această lege reglementează intrarea, șederea și ieșirea străinilor din România. Conform acestei legi *intrarea străinilor din* terțe state pe teritoriul României este permisă odată cu îndeplinirea anumitor condiții și pe baza obținerii unei vize. În anul 2000, România a renunțat în mod unilateral la vize de intrare în țară pentru cetățenii UE, iar de la 1 ianuarie 2007 aceștia beneficiază de dreptul de liberă circulație și rezidență pe teritoriul României, conform prevederilor Directivei 2004/38/CE. În ceea ce privește *șederea străinilor din* terțe state aflați temporar în mod legal în România, aceștia pot rămâne pe teritoriul statului român pe baza permisului de ședere. În situația celor care desfășoară activități lucrative se eliberează un permis unic ce atestă atât dreptul de ședere, cât și dreptul de muncă pe teritoriul României. Se introduce un nou tip de viză de lungă ședere pentru activitățile de cercetare științifică pentru lucrătorii din terțe state.

În ceea ce privește imigrația, adeci fluxurile de intrare de cetățeni străini, la rândul lor pot fi legale sau ilegale. Imigrația legală poate fi permanentă sau temporară și are la rândul ei diferite motivații (căsătorie și/sau întregirea familiei, muncă, investiții, studii). Legislația românească are în vedere toate aceste aspecte, însă ne vom axa mai ales pe imigrația cu scop de muncă aceasta fiind principala formă de imigrație legală [2, p. 117].

*Legislația ce reglementează imigrația în scop de muncă* în România are în vedere accesul pe piața forței de muncă din România a cetățenilor străini și cuprinde:

- *Legea 344/2006 privind detașarea salariaților* în cadrul prestării de servicii transnaționale și *Ordonanța de urgență 56/2007 privind încadrarea în muncă și detașarea străinilor pe teritoriul României* care stipulează că străinii pot fi angajați sau detașați pe baza unei autorizații de muncă, care înlocuiește permisul de muncă. Conform noilor reglementări, cei detașați au nevoie de autorizație de muncă din prima zi de muncă.

- *Legea 200/2004 privind recunoașterea diplomelor și calificărilor profesionale* pentru profesiile reglementate în România și *Ordonanța de urgență 109/2007* definesc profesia reglementată ca fiind activitatea sau ansamblul de activități profesionale reglementate conform legii române, care compun respectiva profesie. S-au adus completări listei de profesii reglementate prin adăugarea de noi profesii (geodez, interpret limbaj mimico-gestual) și modificarea celor existente. Se stipulează de asemenea că persoanele care beneficiază de recunoașterea calificărilor profesionale trebuie să aibă cunoștințe de limbă română în măsura în care sunt necesare exercitării profesiei respective, dar evaluarea cunoștințelor lingvistice nu face parte din procedura de recunoaștere.

*Legislația privind azilul* este concretizată, în primul rând, în noua *Legea azilului* (122/2006), care este o lege europeană, clară și echilibrată ce asigură respectarea drepturilor omului și îndeplinirea obligațiilor României ca stat membru al UE de la data aderării (MIRA, 2008). Ea se constituie atât într-un instrument de combatere a migrației ilegale cât și într-unul de prevenire a abuzurilor la procedura de azil.

Legea realizează concordanța deplină cu terminologia europeană,

evitând confuziile, diferențele de interpretare. Astfel, sunt definiți explicit termeni precum forma de protecție, solicitant de azil, străin, cerere pentru acordarea unei forme de protecție sau cerere de azil, procedură de azil, statutul de refugiat, protecție subsidiară, protecție temporară, membri de familie, mînor neînsoțit, persoane strămutate, flux masiv, zonă de tranzit, centru de cazare. Este precizată autoritatea centrală responsabilă de aplicarea politicii României în domeniul azilului, care la momentul respectiv era Oficiul Național pentru Refugiați, din subordinea MIRA, cu menționarea atribuțiilor sale. Începând cu 26 iunie 2007, s-a înființat Oficiul Român pentru Imigrări ca urmare a reorganizării Autorității pentru Străini și a Oficiului Național pentru Refugiați. De asemenea, sunt stabilite principiile și garanțiile procedurale referitoare la accesul la procedura de azil, nediscriminare, nereturnare, unitatea familiei, interesul superior al copilului, perioada acordării unei forme de protecție, confidențialitate, cauze care înlătură caracterul penal al faptei, rolul activ, examinarea cererii de azil, hotărârea cu privire la cererea de azil, prezumția de bună credință, garanțiile privind mînorii neînsoțiți solicitanți de azil.

Secțiuni speciale sunt dedicate unor aspecte fundamentale legate de drepturile și obligațiile solicitanților de azil, formele de protecție, procedura de azil, procedura accelerată, procedura de soluționare a cererii de acordare a accesului la o nouă procedură de azil, drepturile și obligațiile persoanelor pe parcursul procedurii de stabilire a statutului-membru responsabil [3, p. 156].

În raport cu precedentă lege a azilului, cea în vigoare aduce o serie de modificări și completări cu privire la reunificarea familială, procedura de azil în etapa administrativă, procedura în cazul solicitanților de azil mînori neînsoțiți, transferal de responsabilitate asupra statutului de refugiat, procedura statutului-membru responsabil, protecția umanitară temporară ș.a.

Au fost introduse în mod expres **cauzele de excludere** de la acordarea protecției subsidiare sau a protecției umanitare temporare, precizându-se că nu se acordă protecție persoanei care: a comis o crimă contra păcii și omenirii, o crimă de război; a comis o infracțiune gravă de drept comun înainte de intrarea pe teritoriul României; a comis fapte care sunt contrare scopurilor și principiilor enunțate în Carta ONU; constituie un pericol la adresa ordinii publice și siguranței naționale a României; a instigat sau a fost complice la săvârșirea categoriilor de fapte enunțate anterior; a planificat, a facilitat sau a participat la săvârșirea actelor de terorism.

*Emigrația*, prin fluxurile de ieșire ale românilor ce pleacă în străinătate este rîndul ei reglementată de legislația românească. *Legislația privind emigrația românilor în străinătate* are ca principale obiective protejarea românilor care lucrează în străinătate, și mai recent, aceasta are în vedere încurajarea cetățenilor români care lucrează în străinătate să revină în țară.

Astfel,

- *Legea 248/2005 privind regimul liberei circulații a cetățenilor români în străinătate* stipulează în principal condițiile în care se emit actele de călătorie în străinătate pentru cetățeni români cu domiciliul în România, cât și în străinătate.

- Hotărârea 187/2008 privind aprobarea *Planului de măsuri pentru revenirea în țară a cetățenilor români care lucrează în străinătate* are ca obiectiv reglementarea activităților privind încurajarea românilor care lucrează în străinătate de a reveni pentru a lucra în România. Sunt stipulate 3 mari categorii de acțiuni în acest sens, respectiv:

a) Constituirea și actualizarea periodică de baze de date cu privire la cetățenii români care desfășoară activități în străinătate. Termenul de constituire este sfârșitul anului 2008, după care urmează actualizarea permanentă a bazelor de date constituite. Responsabile sunt MMFES, MIRA și MAE. În Italia s-a realizat deja un studiu, care este postat pe site-ul Agenției Naționale de Ocupare a Forței de

Muncă, studiu ce oferă date statistice legate de românii ce muncesc în Italia. S-a estimat că în anul 2007 în jur de 1 milion de români trăiau în Italia. Studiul oferă structura românilor aflați în Italia pe motive ale prezenței în Italia, pe sexe, pe regiuni de destinație în Italia, făcând referire și la sectoarele în care aceștia își desfășoară activitatea: servicii, industrie, agricultură, cât și alte informații.

b) Realizarea de campanii de informare și recrutare de forță de muncă dintre cetățenii români care lucrează în străinătate asupra oportunităților de angajare în România în vederea revenirii în țară. Responsabile sunt MMFES și MAE. În acest scop, în prima parte a anului 2008 au fost întreprinse primele burse ale locurilor de muncă pentru românii din străinătate (Roma, Italia în februarie 2008; Castellon de la Plana, Spania în aprilie 2008; Torino, Italia, în iunie 2008; Alcalá de Henares, Spania în iunie 2008). Obiectivele acestor acțiuni au fost: facilitarea contactului direct între firmele care oferă locuri de muncă în România și românii care doresc să revină în țară; informarea lucrătorilor români din Italia și Spania despre locurile de muncă vacante din România și tendințele de evoluție a pieței muncii, prezentarea de către experți ai autorităților din administrația publică centrală din România și distribuirea de materiale informative privind drepturile de asigurări sociale de care beneficiază în România, aspecte privind coordonarea sistemelor de securitate socială în Uniunea Europeană, riscurile muncii fără forme legale, inițierea de afaceri și oportunitățile de finanțare și formare profesională de care vor putea beneficia prin programele de finanțare europene disponibile în România. Ele au atras fiecare între 500 și 1300 de participanți români care muncesc în țările respective și s-a realizat facilitarea întâlnirii dintre lucrătorii români și angajatorii din România. Dintre participanți o mare parte au declarat că doresc să se întoarcă în România, discuțiile purtate fiind în jurul nivelului de salarizare ce se poate obține în România (s-au vehiculat niveluri acceptabile între 600-800 euro/lună) și obținerii de informații legate de posibilitatea obținerii unor drepturi de pensie în situația desfășurării de activități profesionale în mai multe state-membre ale Uniunii Europene.

c) Reglementarea unui sistem de stimulare a revenirii și reîntegrării profesionale a cetățenilor români în țară prin promovarea principiului migrației circulatorii. Sunt responsabile un număr mai mare de ministere, scopul fiind de a stimula cetățenii reîntorși în România să-și dezvolte afaceri pe cont propriu, să se reîntegreze în munca în agricultură, să se reîntoarcă lucrătorii cu calificări superioare.

Printre *celelalte reglementări* în domeniul migrației în România, dar cu o importanță deosebită în lumina ultimelor evoluții în domeniu la nivel internațional și european se numără actele legislative ce reglementează Strategia națională privind imigrația pentru perioada 2007-2010 (Hotărârea 1122/2007 pentru aprobarea Strategiei naționale privind imigrația pentru perioada 2007-2010).

În continuare, vom prezenta acțiuni întreprinse în România ca urmare a actualizării legislației privind fenomenul migraționist.

*Strategia națională privind imigrația pentru perioada 2007-2010*, pornește de la ideea că imigrația nu trebuie privită ca un aspect negativ sau o problemă ce trebuie rezolvată, ci mai degrabă ca un proces ce trebuie gestionat. Această strategie are ca obiectiv principal maximizarea efectelor pozitive și minimizarea efectelor negative ale imigrației pentru societate, cuprinzând și liniile de acțiune în privința mai multor aspecte legate de acest fenomen, precum: imigrația controlată, prevenirea și combaterea imigrației ilegale, azilul, integrarea socială a străinilor, fenomenul emigrației cetățenilor români [9, p. 138].

a). *Imigrația controlată* are în vedere promovarea liberei circulații a persoanelor în cadrul Uniunii Europene, dar și facilitarea admișiei lucrătorilor din terțe țări. Măsurile propuse în România prin strategia națională sunt în

concordanță cu Programul de la Haga și cu politica comună a UE în domeniul imigrației legale.

a.1. Așigurarea cadrului administrativ necesar exercitării dreptului la libera circulație și rezidență a cetățenilor statelor-membre ale Uniunii Europene prin așigurarea cadrului legislativ și instituțional corespunzător.

a.2. Promovarea admișiei cetățenilor din țări în scop de **muncă** se va face în funcție de cerințele pieței muncii din România prin stabilirea unor cote de admișie în scop de muncă, facilitarea accesului pe perioade limitate a anumitor categorii socioprofesionale ce sunt deficitare pe piața internă, acorduri bilaterale între România și alte țări pentru admișia în România a lucrătorilor în scop de muncă.

a.3. Încurajarea admișiei cetățenilor din țări în scopul desfășurării de **activități comerciale și de afaceri**, care să aibă potențial major în realizarea de investiții și crearea locurilor de muncă în România.

a.4. Promovarea unui sistem eficient de selectare a cetățenilor din țări în vederea **studiului** în România, astfel încât nivelul de pregătire al acestora să contribuie la eventuala continuare a șederii acestora după încheierea studiilor pentru a desfășura activități în beneficiul societății românești.

a.5. Dezvoltarea și administrarea unor sisteme informatice eficiente în gestionarea imigrației pe teritoriul național. Se are în vedere crearea unor sisteme informatice performante care să fie interconectate la nivel național, în cadrul acestora un element central fiind Sistemul Național de Vize, Migrație și Azil.

b). *Prevenirea și combaterea imigrației ilegale*, ținând seama de tendința transformării României într-o destinație tot mai atractivă pentru migranți. Alinierea la politicile UE în domeniu are în vedere:

b.1. Informarea eficientă a potențialilor imigranți asupra legislației românești privind admișia și a măsurilor luate de statul roman pentru combaterea imigrației ilegale.

b.2. Întensificarea cooperării instituțiilor abilitate în vederea combaterii imigrației ilegale și a muncii la negru, în special, prin implicarea structurilor teritoriale care au contact direct cu grupurile țintă.

b.3. Întensificarea măsurilor de îndepărtare a străinilor care au intrat ilegal pe teritoriul României sau care au intrat legal, dar ulterior șederea lor a devenit ilegală. Acțiunile vor fi diferențiate în funcție de specificul situației fiecărei categorii de personae, aplicându-se măsuri speciale în cazul persoanelor vulnerabile, precum: minori, minori neînsoțiți, persoane cu dizabilități, persoane în vârstă, femei însărcinate, părinți singuri cu minor(i), personae care au fost supuse torturii, răpirii sau altor forme serioase de violență psihică, psihologică sau sexuală [8, p. 191].

b.4. Acțiuni în domeniul politicii de vize, migrației, azilului, controlului frontierelor și cooperării polițienești pentru pregătirea aderării României la Spațiul Schengen.

b.5. Întensificarea cooperării autorităților române cu instituții similare din statele membre UE precum și cu cele din țările de origine sau tranzit pentru combaterea imigrației ilegale, cu accent pe schimbul de informații. Un loc aparte va fi ocupat de cooperarea cu instituțiile din țările cu potențial migrator important pentru România. Colaborarea cu agențiile și instituțiile existente la nivel european este de asemenea avută în vedere.

c). *Azilul*. Principalele acțiuni ce vor fi întreprinse, în concordanță cu legislația europeană în domeniu, se referă la:

c.1. Așigurarea accesului neîngrădit la procedura de azil și respectarea principiului nereturnării, o atenție aparte fiind acordată cazurilor persoanelor aflate pe teritoriul României cu ședere ilegală, dar care au nevoie reală de protecție

internațională, fiind necesară reglementarea statutului lor.

c.2. Prevenirea, descurajarea și sancționarea abuzurilor la procedura de azil, prin aplicarea unor criterii de eficiență și calitate privind procedurile, politicile și practicile corespunzătoare.

c.3. Așigurarea și menținerea capacității României de asumare a responsabilităților și obligațiilor de stat-membru al UE în domeniul azilului, ceea ce implică, între altele, o contribuție activă la mecanismele de împărțire a sarcinilor între țările ce primesc solicitanți de azil și refugiați.

c.4. Așigurarea unui rol activ în dezvoltarea cadrului legislativ și instituțional și construirea unor sisteme de azil funcționale în estul și sud-estul Europei, cu deschidere către țări, precum cele din spațiul ex-iugoslav sau Republica Moldova. În acest sens se va întări cooperarea atât cu autoritățile din statele membre ale U.E. cât și cu organismele internaționale – OIM și UNHCR.

c.4. Îmbunătățirea condițiilor de recepție a solicitanților de azil și de cercetare a informațiilor din țările de origine prin soluții care să valorifice oportunitățile oferite de Fondul European pentru Refugiați și Fondul European pentru Întegrare.

d). *Întegrarea socială a străinilor* are în vedere:

d.1. Susținerea participării active a străinilor care domiciliază sau au reședința legală în România la viața socială, economică și culturală a țării [7, p. 164], ceea ce va contribui la integrarea acestora în societatea țării-gazdă, în paralel cu conservarea identității lor culturale.

d.2. Protejarea categoriilor vulnerabile, precum victime ale persecuției pe bază de gen/sex, mînori neînsoțiți, victime ale torturii, persoane cu handicap, persoane în vârstă ș.a.

d.3. Așigurarea accesului tuturor străinilor care domiciliază sau au reședința pe teritoriul României la procedura de obținere a cetățeniei române.

d.4. Pregătirea adecvată a personalului implicat – funcționari publici, personal contractual, persoane cu funcții de conducere, personal angajat în serviciile de sănătate, educație, asistență socială etc. pentru respectarea diferențelor culturale, religioase, fizice și psihologice ale persoanelor în curs de integrare. Se va pune accent pe derularea de programe de educare și formare a acestor categorii de personal.

Hotărârea Guvernului sus-menționată a stabilit că această strategie națională va fi implementată prin planuri de acțiune anuale. Primul plan a fost ***Planul de acțiuni pe anul 2007 pentru implementarea Strategiei Naționale privind Imigrația***, plan care, deși a fost aprobat în luna septembrie 2007, a reușit să realizeze un procent de 87% dintre acțiunile propuse (Studiu MIRA, 2008). Acesta a prevăzut acțiuni în toate cele patru domenii principale ale strategiei naționale în vederea atingerii obiectivelor pe care și le-a propus.

Printre principalele acțiuni care s-au desfășurat ca parte a planului pe 2007, se enumeră:

a) . În privința *imigrației legale și controlate* s-au întreprins un număr de acțiuni printre care se enumeră:

- Înființarea Oficiului Român pentru Imigrări.
- Adoptarea, modificarea și completarea unor acte normative (OUG 194/2002 privind regimul străinilor în România; OUG 56/2007 privind încadrarea în muncă și detașarea străinilor pe teritoriul României) așa cum s-a prezentat anterior în secțiunea privind legislația.
- Elaborarea unui Ghid de orientare și informare a potențialilor migranți din terțe țări cu privire la oportunitățile și condițiile de admitere pe piața muncii, precum și riscurile la care aceștia se expun în cazul nerespectării legislației naționale.
- Manifestarea interesului (vizite și negocieri prealabile) pentru încheierea



unor parteneriate de mobilitate între România și alte state terțe în vederea atragerii de forță de muncă din aceste state. În acest context, a fost încheiat un parteneriat de mobilitate între România și Republica Moldova, care urmează a fi implementat [1, p. 62].

- Încheierea de protocoale și realizarea de întâlniri periodice între reprezentanții instituțiilor implicate în gestionarea migrației (de exemplu, între Oficiul Român pentru Emigrări și Direcția Generală de Afaceri Consulare, între Oficiul Român pentru Imigrări și Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă etc).
- Realizarea unor analize privind domeniile de activitate deficitare din țara noastră pentru care se solicită forță de muncă străină. Au fost identificate ca sectoare deficitare în forță de muncă: construcțiile, serviciile din agricultură, industria hotelieră, sănătate.
- Derularea unui studiu privind gradul de satisfacție a cetățenilor străini privind serviciile oferite de Oficiul Român pentru Imigrări.
- Realizarea unui proiect în vederea obținerii finanțării pentru realizarea unei biblioteci virtuale care să cuprindă specimene ale documentelor de stare civilă folosite de străini pe teritoriul României.

b). În ceea ce privește *prevenirea și combaterea imigrației ilegale* s-au întreprins următoarele acțiuni:

- Depistarea străinilor cu ședere ilegală și combaterea muncii la negru prin acțiuni desfășurate de Oficiul Român pentru Imigrări în cooperare cu alte instituții cu competențe în domeniu, precum organele de poliție, poliția de frontieră, inspectoratele teritoriale de muncă, inspectoratele județene pentru jandarmi. A rezultat necesitatea dispunerii de măsuri către structurile teritoriale subordonate ale acestor instituții în vederea combaterii eficiente a migrației ilegale la nivel județean (introducerea corectă a datelor străinilor în evidențele traficului de frontieră, schimbul de date reciproc etc.).
- Derularea, de către Oficiul Român pentru Imigrări, a unei campanii de mediatizare a prevederilor legislației privind regimul străinilor, încadrarea acestora în muncă, sistemul securității sociale, riscurile cărora se supun migranții care nu respectă prevederile legale.
- Realizarea unei campanii de informare și combatere a discriminării persoanelor cu handicap, inclusiv cetățeni străini aflați pe teritoriul României, campanie coordonată de Agenția Națională pentru Persoanele cu Handicap.
- Analiza situației privind asigurarea traducerii în și din limba română în fața instanței pentru străinii cu ședere ilegală și sursele de finanțare pentru desfășurarea acestei acțiuni.
- Elaborarea unui proiect legislativ care să actualizeze prevederile existente privind regimul juridic al contravențiilor prin includerea de proceduri referitoare la încasarea sancțiunilor contravenționale aplicate cetățenilor statelor terțe.
- Crearea, la nivelul ORI, a unui grup de lucru pentru stabilirea detaliilor tehnice necesare accesării alocațiilor disponibile pentru 2008 din Fondul European pentru Returnare.

c). În ceea ce privește azilul, acțiunile întreprinse au vizat:

- Elaborarea, la nivelul ORI, a documentelor necesare (programe, manuale, proiecte) pentru atragerea de finanțări în cadrul Facilității de Tranziție oferite de UE
- Pregătirea participării României în calitate de Junior Partner la proiectele

finanțate de UE , în special pentru a oferi expertiză statelor care au încheiat parteneriate de mobilitate cu UE (ex. Republica Moldova).

- Contînuarea procesului de implementare în România a Directivei Europene 2005/85/EC privind standardele minime ale procedurii de acordare și retragere a statutului de refugiat din statele-membre.
- Înfițierea, de cătore ORI, a unor proiecte de acte normative privind atribuțiile autorităților responsabile cu implementarea sistemului Eurodac și stabilirea metodologiei de cooperare în vederea aplicării regulamentelor europene în domeniu, asigurarea asistenței materiale pentru persoanele cazate în centrele din subordînea ORI, relocarea refugiaților în România.
- Crearea cadrului legal privind standardul unic al permiselor de rezidență pentru persoanele care se bucură de o formă de protecție.
- Elaborarea de cătore ORI a unui Cod de conduită profesională în relația cu solicitanții de azil.
- Efectuarea demersurilor necesare pentru schimbarea formatului documentelor de călătorie pentru toate categoriile de azilanți, conform standardelor de identificare biometrică (pașapoarte electronice).

d). În privința *întegrării sociale a străinilor* s-au întreprins acțiuni în următoarele direcții:

- Organizarea de cătore ORI a întîlnirilor semestriale de coordonare cu celelalte instituții implicate în procesul de întegrare a refugiaților, și anume Mînisterele Educației, Cercetării și Tîneretului, Mînisterele Muncii, Familiei și Egalității de Sanse, Mînisterele Sănătății Publice, Agenția Națională de Protecție a Drepturilor Copilului ș.a.
- Organizarea de seșiuni de pregătire a personalului din centrele teritoriale ale ORI pentru implementarea corespunzătoare a prevederilor legislative în domeniul facilitării întegrării străinilor cu drept de ședere în România.
- Elaborarea de cătore Mînisterele Educației, Cercetării și Tîneretului în colaborare cu ORI a unei metodologii (faza de proiect) de atestare a studiilor preuniversitare pentru străinii cu formă de protecție în România care nu posedă documente doveditoare.
- Organizarea de seșiuni de pregătire și perfecționare a personalului cu atribuții în domeniul eliberării autorizațiilor/permiselor de ședere în scop de muncă.
- Demararea procedurilor specifice pentru conectarea on-lîne a Agenției Române pentru Investiții Străine și a Mînisterele Educației, Cercetării și Tîneretului la Sistemul Informatic de Management al Străinilor admînistrat de Oficiul Român pentru Imigrare.

#### ***Bibliografie:***

1. Capanu I. Indicatorii economici. Conținutul și funcțiile lor. București: Economică, 1998. 248 p.
2. Cramarencu-Cucuruzan R.E. Migrația și mobilitatea forței de muncă din România în contextul întegrării europene - teză de doctorat (coord.șt. M. Bîrsan). Cluj-Napoca: Universitatea Babeș- Bolyai, Septembrie, 2008. 181 p.
3. Dragomir E., Niță D. Instituțiile Uniunii Europene. București: Nomina Lex, 2010. 366 p.
4. Lăzăroiu S., Alexandru M. România în E.Hönekopp, H. Mattila (Eds.). Permanent or Circular Migration? Policy Choices to Address Demographic Decline and Labour Shortages in Europe, IOM, 2007. 169 p.
5. Mansoor A., Quillín B. (Eds.). Remittances. Eastern Europe and the Former Soviet Union. World Bank, 2007. 212 p.
6. Niculescu N.G., Popa M., Niculescu I. Economie politică. Teorie și politică pentru România. Iași: Polirom, 1998. 232 p.
7. Nicolescu O. Managementul comparat. București: Economică, 2006. 291 p.
8. Răboacă Gh. Piața muncii și dezvoltarea durabilă. București: Tribuna Economică, 2003. 305 p.
9. Breazu G. Aspecte privind fundamentarea programelor de reconverție și formare profesională: Raporturi de muncă, nr.7/1999. 44 p.

***Recenzent: Petru Roșca, dr. hab., prof. univ***

## VIITORUL PROGRAMELOR DE FIDELIZARE PROPULSATE DE SOCIAL MEDIA – MARKETING INTERACTIV

*Galina LISA, drd., ULIM*

*According to the World Travel Market 2011 Industry Report, social media will evolve into the key revenue generating channel for the global travel industry over the next five years at the expense of pay-per-click advertising. Then, if you own or manage a hotel or resort and you have not accepted the importance of social media marketing as an integral part of your marketing strategy, it's time you do. Social media marketing is not tomorrow, it is now and it affects all aspects of your business. Not to get ahead of myself, but your time is money and it is important. Social media is about your hotel's online reputation or how your hotel is perceived and how you want it to be perceived when you touch the consumer. It's not about what your franchise brand can do for you. The brands will set policies and standards to protect the brand and some will provide advice. But to reap the benefits it is a social relationship between your hotel management and the consumer.*

În această perioadă economică dificilă, când multe hoteluri nu sunt în măsură să-și onoreze obligațiunile și să deblocheze piața, hotelurile cele mai de succes creează avocați ai brandului-ului prin utilizarea instrumentelor de marketing social pentru a atrage clienții noi și a păstra legătura cu baza de clienți fideli. Social media este un „must-have” în orice inițiativă de comunicații pentru a stimula afacerile și ridica linia de jos. Potrivit Pew Research [8, p.3], credibilitatea în știri a scăzut continuu în ultimii 10 ani. S-a produs o schimbare în încrederea publicului față de instituțiile de știri, fiind înlocuite cu Social Media – site-uri de socializare – un fel de “cercuri de încredere” formate prin „împrietenire”, care ajută la formarea deciziei prin “împărtășirea” opiniilor proprii. Rezultatele arată că dacă insuflați încredere și sunteți corect, pe social media puteți construi și păstra afacerea continuu.

Social media reprezintă un marketing multiaspectual și orchestrat, pe care agențiile de publicitate îl urmăresc în scopul conectării cu ținta lor pe piață. Elemente promoționale le reprezintă: publicitatea, vânzarea personală, relații cu publicul, marketingul direct și promovarea vânzărilor. Campaniile de marketing viral tot mai mult sunt incluse în social media [7, p.524].

În modelul tradițional de comunicare pe piață, conținutul, frecvența, calendarul, și mediul de comunicare al organizației este în colaborare cu un agent extern, de exemplu agenții de publicitate, firmele de cercetare de marketing și firmele de relații cu publicul.

Cu toate acestea, creșterea rolului Social media a avut un impact în modul de a comunica între organizații. Odată cu apariția de Web 2.0, Internetul oferă un set de instrumente care permit oamenilor de a construi legături sociale și de afaceri, schimb de informații și a colabora la proiecte on-line.

Social media a devenit o platformă ușor accesibilă pentru oricine ce dispune de acces la internet. Creșterea impactului comunicării favorizează dezvoltarea brandului și, de multe ori, îmbunătățește calitatea servirii clienților. Un exemplu în aceste sens este hotelul Best Western Plus Flowers Hotel, care, prin promovarea asiduă și continuă a obținut o apreciere foarte înaltă din partea clienților, un grad de ocupare relativ ridicat și, respectiv, o plusvaloare în venituri.

În plus, Social media servește ca o platforma relativ ieftină pentru organizațiile ce doresc să inițieze campanii de marketing. Cu apariția unor canale precum Twitter, bariera de la intrarea în rețelele de socializare s-a redus considerabil.

*Social media prezintă numeroase avantaje pentru companii [5, p.1]:*

- Extinde distribuția conținutului și-l face rapid, ușor și la prețuri accesibile.
- Oferă modalități noi și interesante în relațiile cu consumatorii.
- Stimulează sinergic SEO (tehnica care ajuta motoarele de căutare să găsească rapid site-ul dvs. ), cât și crește rapid modalitatea naturală de căutare a site-ului.
- Generează venituri măsurabile și crește traficul site-ului web.

Ca o nouă eră în modalitățile de distribuție ale marketingului, Social media trebuie să fie o parte integrantă a oricărei strategii de marketing on-line

Dezvoltarea unei varietăți de instrumente Social media și servicii a acestora duc la facilitarea interacțiunii cu clienții și la generarea încrederii on-line a publicului. Unele dintre aceste servicii includ:

- Paginile Facebook permit interacționarea directă cu consumatorii și construirea unor relații cu ei.

- Twitter instantaneu permite comunicarea cu consumatorii, promovarea ofertelor „last minute” și prevede posibilitatea de a răspunde la întrebări.

- Social photography (fotografii sociale) oferă pârghii pentru plasarea fotografiilor publice ale amatorilor și profesioniștilor, astfel crescând biblioteca de fotografii pe web.

- Blogging-ul alimentează o bază de consumatori loiali și furnizează informații suplimentare pentru potențialii vizitatori.

- Distribuția video extinde vizibilitatea hotelului și satisface nevoile consumatorilor de „a vedea” înainte de cumpărarea produsului hotelier.

Cum, însă, trebuie gestionat bugetul detinat marketingului interactiv? Ar trebui reparizat pentru comerțul social? Ar trebui implicată o agenție ce ar gestiona site-urile de socializare? Sau ar fi bine de investit în software ce ar ajuta la organizarea fluxurilor de lucru cu Social media?

Din practică, însă, doar trei servicii ale site-urilor de socializare aduc plusvaloare Departamentului de Vânzări, și anume:

- Sfaturi - dacă sunteți abia la început de promovare interactivă sau promovarea este anevioasă, niciodată nu strică să ții cont de sursele externe pentru un pic de orientare. Nu este neaparat nevoie a contacta o agenție pentru a gestiona prezența dumneavoastră, dar un audit sau unele consultații pot scurta mult drumul spre obținerea obiectivelor stabilite inițial. Sau cel puțin un profesionist ce v-ar consulta, ar putea evalua modul în care eforturile actuale ale dvs. sunt orientate corect.

- Monitorizarea cometariilor pe Site - acest lucru înseamnă mai mult decât TripAdvisor. În prezent, există zeci de site-uri cu recenzii și e prea greu să le monitorizezi pe toate, ceea ce este absolut necesar și indispensabil departamentului de vânzări. Adevărul este că, în scopul de a le monitoriza în mod corespunzător pe toate, pentru cele mai multe hoteluri, un instrument de monitorizare robust este indispensabil. Există o mulțime de instrumente, [www.revinate.com](http://www.revinate.com) fiind unul din cele mai bune și este destul de accesibil, după părerea multor hotelieri.

- Aplicațiile Facebook – pentru promovarea site-ului, cele mai multe hoteluri, cele mai multe companii de fapt utilizează designeri și promotori din exterior pentru a proiecta design-ul site-urilor lor. O cerere de promovare pe Facebook pentru orice scop ar trebui să fie abordată în același mod ca o pagină Web sau un site web. Deci, necesitatea unui furnizor din exterior, preferabil cu ceva experiență Facebook este dezirabilă, el, la rândul său, ar ghida prin procesul promovării și ar oferi un produs de calitate [6, p.1].

Sunt două servicii pentru care nu ar trebui de alocat bani:

Servicii de management al conținuturilor complicate – sunt necesare configurările propriilor fluxuri de lucru la nivel intern, pentru a evita exagerarea utilizării lor. Trebuie instalat un program de gestionare și de sarcini și folosit un serviciu gratuit cum ar fi HootSuite sau TweetDeck pentru a coordona totul [3, p. 12].

Managementul Exterior al Social media - în marea majoritate a cazurilor, atunci când un hotel se promovează pe site-urile de socializare cu forțele proprii, produsul este mai autentic, mai „natural” și, astfel, mai eficient. Este tentant să lucreze cineva din exterior, sigur, dar poate duce la mix-up-uri și probleme de comunicare, care pur

și simplu nu sunt necesare. Să nu mai vorbim că, de obicei, aceste servicii sunt destul de costisitoare.

În cele din urmă, hotelierii fac ceea ce au făcut întotdeauna în politica lor de promovare, intră în relații cu consumatorii, dar într-un format scris într-o manieră socială, luând în considerare întotdeauna faptul că milioane de consumatori pot vedea ceea ce doriți să spuneți și cum o spuneți. Deci, gândiți bine ceea ce doriți să postați pe blog. Consumatorii vor evalua serviciile hotelului, locația, prețurile și ofertele speciale bazate pe prezența dumneavoastră pe site-urile de socializare și pe angajamentele dvs. Atunci când ai angajamente față de un consumator, scopul este de a face prezența ta pe aceste site-uri cu o comunicare în două direcții, care va fi sinceră și relevantă. Atunci când veți realiza acest lucru, veți obține rezultatele pe care le doriți.

Social media, în cea mai mare parte, este accesibilă, dacă nu chiar gratis. Dacă se alocă un buget, el trebuie cheltuit rațional. De aceea, nu trebuie ignorată această modalitate de promovare, deoarece deveniți irelevanți. Influența SM este atât de semnificativă și prin faptul că, în conformitate cu datele prezentate numai de Statele Unite, cheltuielile destinate marketingului interactiv în 2009 - 2014 [4, p. 45] sunt aproape de 55 miliarde dolari și reprezintă 21% din totalul cheltuielilor de marketing până în 2014. Social media va cuprinde de la 3% la 6% din cheltuielile marketingului interactiv. Și nu este surprinzător, marketingul interactiv va „absorbi” metodele media tradiționale!

Ezitați să încercați? Multe hoteluri (ca, de exemplu, Jolly Alon, Hotel Luna, Hotel Europa [2, p. 54]) încă nu au realizat impactul de Social media asupra atragerii clientelei, nu angajează și nu integrează această modalitate de promovare în inițiativele de marketing. Pentru a-i da curs, fiecare hotel are nevoie de orientări și consultanță pentru a ști ce platforme trebuie utilizate și ce mesaje-cheie trebuie analizate.

#### **Bibliografie:**

1. Le Livret de la Commercialisation Hôtelière. - Paris: Comité pour la Modernisation de l'Hôtellerie Française, 2010. 76 p.
2. Lisa Galina. Impactul administrării complexului de servicii hoteliere asupra fidelizării clientelei. - Chișinău: Universitatea Liberă Internațională din Moldova, 2006.
3. Guzo Rosa. Customer Satisfaction in the Hotel Industry, Sicilia// International Journal of Marketing Studies, 2010.
4. World Travel Market 2011 Industry Report. London : ExCel, 2011. 56 p.
5. Walsh Richard. Social touch marketing for hotels. [www.hotelmarketing.com](http://www.hotelmarketing.com), 2011.
6. Vieru Vladimir. Afacerile mici și mijlocii pe Facebook – nivel de activitate și acoperire. [www.socialmedia.md](http://www.socialmedia.md), 2011.
7. Chirouze Yves. Le Marketing. Etudes et Strategies. Paris : Ellipses Marketing, 2003, 720p.
8. Lanz Leora., Fischhof Barbara., Lee Rebecca. How are hotels embracing Social Media in 2010. New York : [www.hvs.com](http://www.hvs.com), 29p.

**Recenzent: Natalia Burlacu , dr. hab., prof. univ**

## **DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚII DE TRANZIT INTERNAȚIONAL AL GAZELOR NATURALE PE TERITORIUL ROMÂNIEI. PROIECTUL NABUCCO. ISTORICUL PROIECTULUI**

*Șilvia SCORȚESCU, doctorand, ULIM*

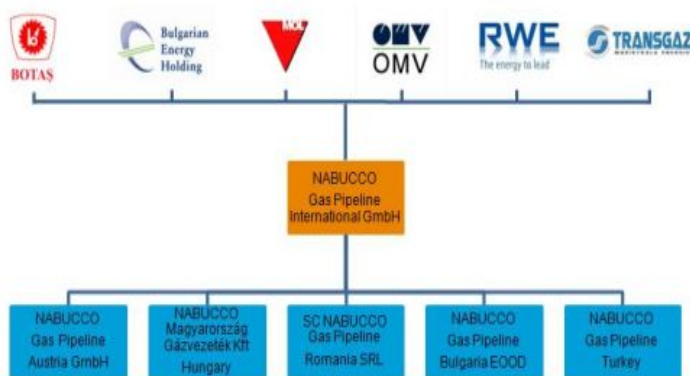
*Nabucco is the new gas bridge from Asia to Europe and the flagship project in the Southern Corridor. It will be a pipeline to connect the world's richest gas regions - the Caspian region, Middle East and Egypt - to the European consumer markets.*

Gazele naturale constituie o sursă promițătoare și contemporană de energie primară, cu efecte pozitive asupra mediului, atrăgând un interes deosebit. Cererea prezentă de energie a diverselor economii este principala inițiativă pentru noi investiții în sectorul gazier și se concentrează în prezent asupra transportului de gaze

naturale către piețele de desfacere cu cerere a acestei comodități. Având o structură puternic industrializată și tendințe de creștere, necesarul de energie în țările europene este în continuă creștere, iar în absența unei surse suplimentare de energie primară aceste economii se vor confrunta cu o creștere continuă a cererii de gaze în viitorul apropiat. În plus, pentru a asigura furnizarea de energie este necesară diversificarea surselor de aprovizionare, ceea ce constituie un aspect delicat al politicilor energetice în Europa.

**Organograma Nabucco ar fi în felul următor:**

### Organigram NABUCCO Gas Pipeline International GmbH

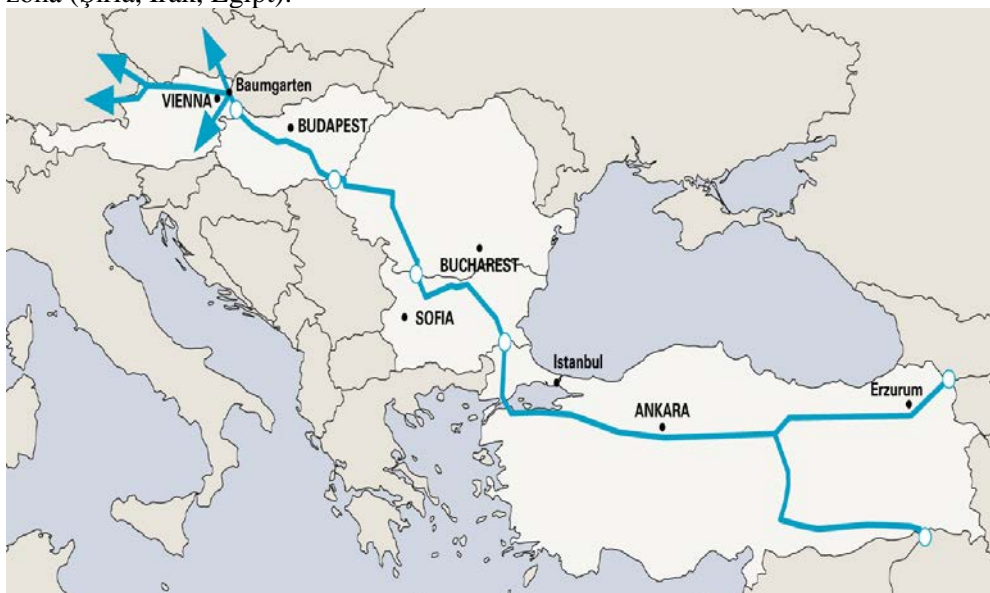


**Proiectul Nabucco** are drept scop diversificarea surselor de aprovizionare cu energie ale Uniunii Europene, care este dependentă de Rusia, prin construirea unui gazoduct care va porni de la Marea Caspică și va ocoli Rusia. Conducta va avea o lungime de 3.300 de kilometri [1], lucrările de construcție ar trebui să înceapă în 2011 și gazoductul ar trebui să intre în exploatare în 2014 [2]. Costul estimat inițial al lucrărilor era de aproximativ 4,5 miliarde Euro [3]. Datorită creșterii prețului petrolului și implicit și al oțelului, estimarea actualizată în luna mai 2008 a ajuns la 7,9 miliarde euro [2]. Proiectul va fi finanțat, în proporție de o treime, de către acționari și de bănci - două treimi. Proiectul necesită două milioane de tone de oțel, 200.000 de segmente de țevă de oțel și peste 30 de stații de comprimare a gazului [2]. În funcție de situație, gazele naturale vor proveni în Irak, Azerbaidjan, Turkmenistan și Kazakhstan. Principalii furnizori de gaze pentru proiect sunt Azerbaidjan și Turkmenistan [4]. În cazul Turkmenistanului, problema este tranzitul pe sub Marea Caspică, în condițiile în care chestiunea granițelor maritime rămâne o problemă nerezolvată în zonă, iar pentru rezolvarea acesteia este nevoie de acordul Rusiei [4]. Din consorțiul Nabucco fac parte, în prezent, cu un procent egal de 6,67%, OMV (Austria), MOL (Ungaria), Bulgargaz (Bulgaria), Transgaz (România), Botas (Turcia) și RWE (Germania) [4]. Pentru acest proiect, contribuția României stabilită inițial era de aproximativ 850 milioane de euro, plățibili în patru ani [2]. Proiectul prevede tranzitarea României, pe o porțiune de 460 de kilometri [4]. Pentru a contracta proiectul, Rusia a demarat un proiect concurent, South Stream, în care a încercat să atragă înclusiv o parte dintre partenerii Nabucco [2]. Proiectul Nabucco este susținut de Statele Unite ale Americii, pentru care proiectul este la fel de important așa cum a fost oleoductul Gazoductul Baku-Ceyhan în anii '90 [5]. Conducta de petrol dintre Azerbaidjan și Turcia a adus petrolul din Marea Caspică până în zona Mediterraneei, ocolind Rusia [5]. În

România, gazoductul va traversa teritoriul administrativ a cinci județe: Dolj, Mehedinți, Caraș-Severin, Timiș, Arad [6].

În acest sens, s-a inițiat proiectul Nabucco cu participarea a cinci companii de profil, respectiv: BOTAS din Turcia, Bulgargaz din Bulgaria, Transgaz din România, MOL din Ungaria și OMV Erdgas din Austria, cu scopul de a conecta și a valorifica rezervele promițătoare de gaze naturale din Zona Mării Caspice și Orientul Mijlociu, cu piețele europene.

Cele cinci companii au semnat la 11 octombrie 2002 la Viena un Acord de cooperare privind înființarea unui „Consortiu” în vederea efectuării unui „Studiu de Fezabilitate” privind crearea unei rute complet noi de transport a gazelor naturale din zonele de producție sus-menționate, prin construirea unei conducte pe teritoriul celor cinci țări și care să aibă ca punct de plecare granițele Turciei cu Georgia și Iran, iar ca punct final nodul Baumgarten din Austria (nod important în care sunt colectate gazele rusești care sunt tranzitate către vestul Europei. De asemenea, se va lua în calcul legarea la conducta de transport și a altor surse de gaze disponibile din zonă (Siria, Irak, Egipt).



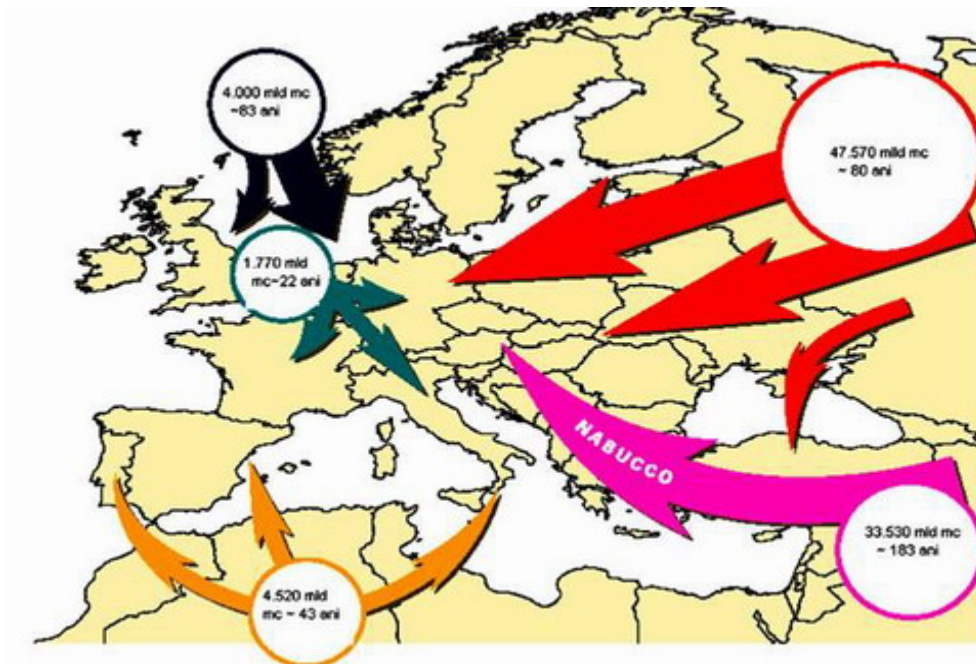
Traseul propus al conductei NABUCCO

Importanța acestui proiect a fost recunoscută și de către organismele comunitare prin includerea de către Comisia Europeană a acestuia în programul TEN (Trans European Networks) pe lista de proiecte prioritare. Această includere presupune și finanțarea de către Comisia Europeană a 50% din valoarea de realizare a studiului, celelalte fonduri necesare fiind asigurate din fondurile proprii ale celor cinci companii.

#### **Piețe ale conductei Nabucco**

În jurul Europei există suficiente surse care să acopere creșterea preconizată a cererii de gaze în Europa pentru următoarele decenii, dar în prezent nu există suficiente posibilități de transport a acestor volume de gaze naturale către piețele gaziere europene.

De asemenea, datorită faptului că pentru anumite regiuni din partea centrală a Europei de Vest și Balcani distanța de la Marea Caspică este mai scurtă decât față de alte surse (în principal Rusia), se consideră că în acest sens Nabucco este un proiect competitiv. Analiza de piață a demonstrat aceste presupuneri. Aceste rezultate indică un volum posibil de transportat, începând cu livrări de 8 miliarde de mc în 2011 și cu o creștere treptată până la volume de 25 – 31 miliarde mc în anul 2020.

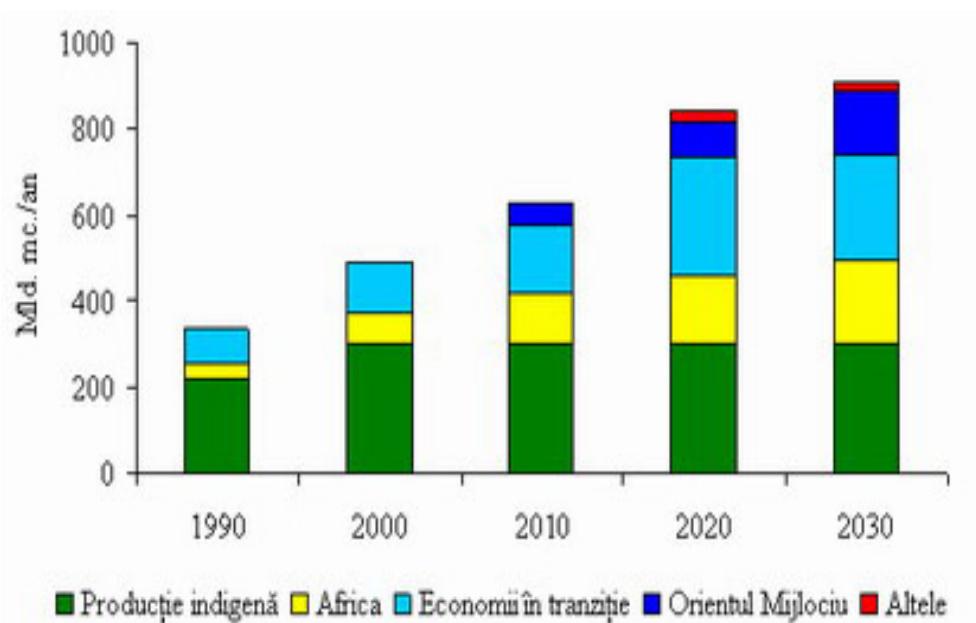


Rezerve de gaze în jurul Europei

Pentru a sumariza, se poate afirma că fezabilitatea proiectului Nabucco rezultă din:

- caracterul competitiv din punct de vedere al costului și implicit al tarifului de transport previzionat, comparativ cu alte proiecte noi;
- siguranța livrărilor dată de marile câmpuri de gaze din zona Mării Caspice și din Orientul Mijlociu;
- diversitatea livrărilor pentru piețele-țintă față de sursele existente;
- faptul că partenerii Nabucco preiau cantități de gaze naturale pentru a acoperi parțial cererea lor viitoare;
- creșterea constantă a necesarului de consum din țările europene puternic industrializate, pe fondul scăderii constante (pe termen mediu și lung) a livrărilor de gaze din zona Mării Nordului, și a deprecierei infrastructurii de transport a gazelor rusești);
- costul ridicat de livrare a gazului natural lichefiat produs de țările din Maghreb (nordul Africii).





Previziuni pentru livrările de gaze – OECD EUROPA. Întrucât până în prezent nu există un coridor de livrare între sursele avute în vedere și zonele țintă de consum, Nabucco poate oferi o sursă de gaze naturale spre piața europeană și astfel va juca un rol important în creșterea gradului de competitivitate a piețelor gaziere europene în promovarea procesului de liberalizare a acestor piețe, inclusiv în țările în curs de aderare.

#### Bibliografie:

1. [www.google.com](http://www.google.com)
2. [media@nabucco-pipeline.com](mailto:media@nabucco-pipeline.com)

#### Note:

1. <sup>^</sup> Nabucco, amânat până în 2008, [curierulnational.ro](http://curierulnational.ro)
2. <sup>^</sup> <sup>a</sup> <sup>b</sup> <sup>c</sup> <sup>d</sup> <sup>e</sup> Oțelul crește pretul Nabucco la opt mld. euro, 30 mai 2008, [standard.ro](http://standard.ro), accesat la 7 ianuarie 2010
3. <sup>^</sup> Rușii de la Gazprom recuceresc Europa cu gazoductul Blue Stream - Profitând de bălbăielile Uniunii Europene, cu ajutorul Budapestei, Nicoleta IDITA-TOMUȚA, [ziarulunirea.ro](http://ziarulunirea.ro), accesat la 7 ianuarie 2010
4. <sup>^</sup> <sup>a</sup> <sup>b</sup> <sup>c</sup> <sup>d</sup> Există viață în Nabucco?, 11 Iulie 2009, [evz.ro](http://evz.ro), accesat la 11 iulie 2009
5. <sup>^</sup> <sup>a</sup> <sup>b</sup> SUA susțin Nabucco, 23 Februarie 2008, [evz.ro](http://evz.ro), accesat la 5 martie 2010
6. <sup>^</sup> CJ Arad a emis certificatul de urbanism pentru Nabucco, 19 Iulie 2010, [wall-stret.ro](http://wall-stret.ro), accesat la 22 august 2010.

Recenzent: **Petru Roșca, dr. hab., prof. univ**

## MOLDOVA ÎN NABUCCO

**Șilvia SCORȚESCU, drd. ULIM**

*Chisînau, Baku until the end of 2011. discuss the prospects of participation of Moldova in international projects on transportation of energy resources from the Caspian basin to Europe (AGRI - Azerbaijan-Georgia-România Interconnector, Nabucco). As reported in the RBC Moldovan government, the agreement reached during the meeting, Prime Minister of Moldova Filat with Azerbaijani Preșident Ilham Aliyev on 30 September in Warsaw, where the summit of the "Eastern Partnership". Agreed that this topic will be discussed during the visit, which will make Filat in Azerbaijan before the end of the year at the invitation of Preșident Aliyev of the country.*

*Earlier, Ambassador of Azerbaijan in Moldova Namik Aliyev during his meeting with Filat said that Azerbaijan is ready to be implemented in Moldova, a number of investment projects in energy, noting that Azerbaijan has examples of successful implementation of investment projects in the energy sector in Georgia, Hungary, România, and his country has the opportunity to invest in Moldova. Filat said earlier that Moldova is interested in joining the project AGRI (Azerbaijan-Georgia-România Interconnector), providing for the supply of gas from Azerbaijan through Georgia to România. Vladimir Socor is a Senior Fellow of [The Jamestown Foundation](http://TheJamestownFoundation.com) and a regular contributor to [Eurasia Daily Monitor](http://EurasiaDailyMonitor.com). He is one of the foremost experts on NATO enlargement, as well as political, diplomatic and energy affairs in the Baltics, Belarus-Ukraine-Moldova, the South Caucasus and the Caspian.*

**Azerbaidjan ar folosi AGRI în detrimentul Nabucco.** Azerbaidjan ar putea folosi proiectul AGRI, de transport al gazului natural lichefiat, pentru a vinde gaze în Europa, dacă taxele propuse de dezvoltatorii Nabucco și ai altor proiecte sunt prea mari, a declarat șeful companiei petroliere de stat SOCAR, Rovnaq Abdullaiev. “Dacă tarifele sunt prea ridicate, putem alege AGRI”, a observant Abdullaiev, potrivit postului de televiziune ANS, citat de Bloomberg. România este implicată și în proiectul Nabucco și în dezvoltarea AGRI. Azerbaidjanul vrea să-și asigure tarife reduse de transport al gazelor din exploatarea Sah Deniz, în contextul concurenței ridicate pentru livrări. Proiectele care concurează pentru gaze naturale din Azerbaidjan sunt Nabucco, proiect condus de grupul austriac OMV, ASA al Statoil, conducta Transadriatică a EON și EGL, respectiv Înterconectorul Italia- Turcia – Grecia. Totodată, grupul rus de stat Gazprom a afirmat că este dispus să cumpere toată cantitatea de gaze naturale produsă de Azerbaidjan. AGRI (Azerbaidjan-Georgia-România Interconnector) vizează transportul gazelor naturale lichefiate, pe vapoare, din Marea Caspică, prin Georgia, până în portul Constanta. Compania care va realiza AGRI are ca acționari companiile Romgaz, SOCAR (Azerbaidjan), GOGC (Georgia) și MVM (Ungaria).

Transportul gazelor din Azerbaidjan ar putea fi făcut și pe alte rute mai profitabile, nu numai prin “Nabucco”, a declarat recent președintele companiei azere SOCAR, informează apa.az. Traseul va fi ales în funcție de condițiile și oportunitățile fiecărui proiect în parte. “Orice este posibil, există multe proiecte și le analizăm pe toate. Vom alege unul dintre ele”, a precizat președintele SOCAR. Potrivit acestuia, poziția Azerbaidjan privind analizarea și a altor proiecte de transport al gazelor către Europa este normală. “Dorim realizarea acestui proiect, deoarece dacă se realizează, oportunitățile noastre se extind”, a precizat Rovnaq Abdullayev. Participanții din consorțiul Shah Deniz din Azerbaidjan așteaptă până la 1 octombrie 2011 propuneri pentru exporturi de gaze din partea grupurilor care vor să dezvolte conducte de interconectare, potrivit unor surse citate de news.az. Sunt conducte precum ITGI (Înterconectorul Turcia-Grecia-Italia), TAP (Trans Adriatic Pipeline) și Nabucco, tranzitul facându-se prin Turcia.

România intenționează să inițieze o unificare a sistemelor de transport al gazelor naturale din Moldova, Bulgaria, Serbia și Ungaria pentru întărirea securității energetice a Europei, a declarat în octombrie 2010 prim-ministrul României, Emil Boc, la ceremonia de deschidere a conductei de gaz româno-maghiare Arad-Szeged. Acesta a mai declarat că deschiderea conductei Arad-Szeged “este primul pas în acest proces”. În opinia premierului român, al doilea pas va fi lansarea conductei româno-bulgare Giurgiu-Ruse, după care atenția va fi direcționată spre proiecte similare cu Serbia și Republica Moldova, care pregătește gazoductul Iași-Ungheni.

*Rezerva strategică.* Republica Moldova studiază atât posibilitatea construirii conductei de gaze Drochia-Ungheni-Iași, cât și a stocării rezervei strategice de gaze la depozitul din Margineni, a anunțat anterior vicepremierul Valeriu Lazar. Conducta Drochia-Ungheni-Iași ar urma să transporte gaze de la monopolul rus Gazprom în România. Potrivit vicepremierului moldovean, în prezent s-a ajuns la faza practică a studiului de fezabilitate al proiectului conductei de gaze Drochia-Ungheni-Iași și se examinează posibilitatea construirii a trei stații de pompare, astfel încât să existe posibilitatea funcționării acesteia în ambele direcții (avers și revers), adică să existe condiții tehnice pentru ca gazul să poată circula în ambele direcții. Cu toate acestea, destinația principală a viitorului gazoduct va fi transportul de gaze de la Gazprom în România, potrivit eco.md, care citează „unele surse oficiale de la Chisinău”.

Totodată, cu sprijinul finanțatorilor externi, se examinează și posibilitatea stocării viitoarei rezerve strategice de gaze la depozitul de gaze de la Roman-

Margineni, amplasat la o distanță mică de frontieră dintre Republica Moldova și România. Vicepremierul Valeriu Lazar a afirmat într-o emisiune la ProTV Chișinău că în Moldova nu au fost identificate spații pentru stocarea gazelor din cauza structurii poroase a solului. Realizarea acestor intenții este posibilă în condițiile în care România și-a arătat disponibilitatea de a finanța proiecte de interconexiune a rețelelor electrice și de gaze. Reamintim ca președiniele României, Traian Băsescu, a declarat în cadrul recente vizite la Chișinău că “în cadrul politicii de vecinătate, pe Parteneriatul Estic, vizăm realizarea proiectului de interconectare a sistemului de transport de gaze Drochia-Ungheni-Iași, în așa fel încât sistemul de transport de gaze pe conductă al României să fie conectat cu cel al Republicii Moldova, cu Moldovagaz”.

Pentru asigurarea cu gaze a Moldovei de peste Prut, încă în anii 2002-2003, a fost prevăzută construirea conductei Drochia-Ungheni-Iași, cu o capacitate de 5 miliarde de metri cubi, lungimea de 95 km și un cost de circa 49 milioane dolari. Proiectul în această variantă a rămas doar pe hârtie, el fiind târăgănat din lipsa banilor, a interesului companiei Gazprom și a deteriorării relațiilor moldo-române. În consecință, în iunie 2008, Moldovatrangaz (o subdiviziune a Moldovagaz) a demarat construcția gazoductului magistral Balti-Ungheni, cu un cost de 170 de milioane de lei și o capacitate de până la un miliard de metri cubi pe an. Conducta a fost finalizată la sfârșitul lunii august 2009 și permite aprovizionarea cu gaze a zeci de localități, dar nu și tranzitul de gaze în România. Specialiștii de la Moldovatrangaz susțin că, dacă va fi nevoie, oricând, paralel cu conducta ce se construiește, va putea fi construită alta, cu o capacitate mai mare, special pentru tranzitul de gaze spre România.

Soluție improbabilă-în urma cu aproximativ un an, președintele companiei “Moldovagaz” Alexandr Gusev declara că rețeaua de gaze este configurată astfel, încât România primește gaze naturale după Republica Moldova. „Astfel, dacă au fost închise clapetele la intrarea în Moldova și la hotarul Ucrainei cu România, atunci ar fi fost puțin probabil să fim asigurați cu gaze, în cazul în care sistemele noastre aveau legătura cu cele române”, a explicat Gusev. Potrivit lui Iacob Cazacu, vice-președintele Moldovagaz, în condițiile actuale asigurarea Moldovei cu gaze din sistemele române este imposibilă și din motive tehnice. “Sistemele de gazoducte din zona orașului Iași activează cu o presiune de 14 atmosfere, în timp ce ale noastre au 55 de atmosfere. Astfel, tehnic nu avem posibilități de import a gazelor naturale din România”, susține Cazacu. Potrivit MEC, concomitent în 2009, în scopul creării rezervelor autohtone de gaze naturale a fost inițiată procedura de colaborare cu finanțatorii externi pentru studierea particularităților geologice ale structurilor subterane din sudul republicii vizând identificarea structurilor rezistente la presiuni înalte ale gazelor conservate și amenajarea pe teritoriul Republicii Moldova a unor depozite de gaze naturale după valorificarea zăcămintelor de hidrocarburi existente.

*Ostatică Gazprom.* Datoria totală a Republicii Moldova pentru gazele naturale furnizate de Gazprom, inclusiv restanța regiunii separatiste transnistrene, depășește în prezent suma de 2,3 miliarde de dolari USD, a declarat Alexandru Gusev, președintele Consiliului de administrație al SA “Moldovagaz”, citat de mass-media de la Chișinău. Conform sursei citate, preluată de agenția InfoMarket, această sumă include datoria curentă și istorică, amenzile și penalitățile pentru neefectuarea în termen a plăților. Șeful “Moldovagaz” a subliniat că datoria pentru gazele rusești, care aparține nemijlocit consumatorilor din Republica Moldova, care locuiesc pe malul drept al Nistrului (n.r.fără regiunea separatistă Transnistria), este de aproximativ 350 de milioane dolari USD, din care 155 milioane dolari USD reprezintă penalitățile pentru neefectuarea în termen a plăților. Datoria curentă a întreprinderii “Moldovagaz” față de SAD “Gazprom” pentru gazele naturale rusești consumate în 2009 este de 45 milioane dolari USD, iar datoria pentru gazele rusești

a consumatorilor din regiunea controlată de regimul separatist transnistrean a depășit 2 miliarde dolari USD.

**Bilografie:**

1. [www.google.com](http://www.google.com)
2. [www.nabucco.com](http://www.nabucco.com)
3. CESD Azerbaijan /<http://www.cesd.az/>

**Recenzent: Petru Roșca , dr. hab., prof. univ**

**REZULTATELE APLICĂRII PRACTICE A METODELOR FS ȘI D  
PENTRU EVALUAREA EFICIENȚEI SISTEMULUI DE GESTIUNE ÎN  
PROCESUL DE CONTROL AL FINANȚELOR SOCIETĂȚILOR  
COMERCIALE PE ACȚIUNI**

**Nicolae Cristian JUSCU, drd., ULIM**

*Comparative analysis of the results received from the application of FS and D methods for evaluating the effectiveness of financial management systems company focused on strategic actions of one and the same company, has a significant interest. To assess the efficiency of financial management company stock with FS and D method was research conducted a dynamic financial potential values SGFSAS efficiency and effectiveness of financial management of SC PROBES DRILLING S.A. Videos.*

Analiza comparativă a rezultatelor obținute în urma aplicării metodelor FS și D de evaluare a eficienței sistemelor de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni orientate strategic a uneia și aceleiași companii, prezintă un interes semnificativ. Pentru evaluarea eficienței sistemului de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni cu ajutorul metodei FS și D, s-a efectuat o cercetare a dinamicii valorilor eficienței SGFSAS potențialului financiar și eficienței managementului financiar a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE.

Creată la începutul anilor 2000, în prezent această companie este una dintre companiile de vârf în ramura de construcții de pe piața română. Principalele domenii de activitate sunt legate de proiectele de construcție din industria de petrol și gaze. Acestea includ forajul sondelor de petrol și gaze, probe de producție și reparații capitale de sonde, proiectarea și construcția sistemelor de conducte, instalații de depozitare a petrolului și gazelor, lucrări de suprafață pentru montarea instalației de foraj, inclusiv lucrări de protecție a mediului, extracția țițeiului, diferite edificii de modernizare și reconstrucție a stațiilor de compresare și pompe, precum și alte instalații de menajare a petrolului și gazelor naturale. Până la începutul anului 2005, S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE s-a confruntat cu mai multe probleme în gestionarea finanțelor societăților comerciale pe acțiuni (figura 1.1).

În anii 2001-2004, s-a observat o scădere a rentabilității în domeniul principal de activitate a S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE", precum și a rentabilității capitalului propriu al companiei. În afară de aceasta, s-a exacerbă în mod clar problemele ce țin de fluxul de numerar pentru produsele comercializate, lucrările efectuate și serviciile prestate. Durata unei rotații a creanțelor debitoare pe termen scurt, în anul 2004, s-a majorat semnificativ comparativ cu anul 2001. Cauza principală a tendințelor negative este concentrarea excesivă a proiectelor realizate de către companie la un număr mic de clienți strategici.

Micșorarea volumului programelor de investiții a dus la o scădere semnificativă a veniturilor și a rentabilității S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE" iar dependența de încasarea numerarului de la clienții strategici - la înrăutățirea indicatorului a cifrei de afaceri. Fostul sistem de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni nu putea soluționa problemele apărute. Compania avea nevoie de noi instrumente de management. În acest sens, la jumătatea anului 2004 conducerea S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE a decis constituirea în cadrul companiei a SGFSAS.

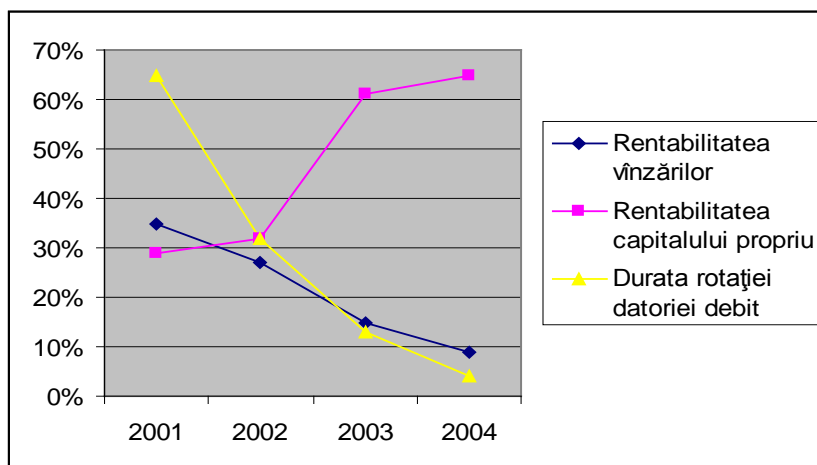


Fig. 1. Dinamica principalelor indicatori financiari ai companiei „S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE”

Sursa: elaborată de autor

În conformitate cu metodologia de implementare a SGFSAS au fost elaborate mai întâi de toate scopurile strategice ale companiei. Au fost identificate atât obiectivele financiare, cât și cele nefinanciare - care reprezintă condiția necesară pentru atingerea obiectivelor financiare. Astfel, toate obiectivele au fost grupate în patru domenii – „Finanțe/Economie”, „Piață / Clienți”, „Bussines-procese”, „Infrastructură / Personal” - și a fost identificată dependența obiectivelor financiare de cele intermediare nefinanciare.

Astfel, formalizarea obiectivelor strategice prin intermediul indicatorilor de performanță a fost efectuată astfel încât obiectivele intermediare nefinanciare să fie caracterizate ca indicatori "condiționat financiari" - indicatori care pot fi obținuți relativ ușor din formele de buget existente la companii. Deci, a fost stabilită legătura dintre obiectivele strategice financiare și indicatori pe de o parte, precum și alte instrumente ale SGFSAS - sistemul de bugetare - pe de altă parte (figura 2).

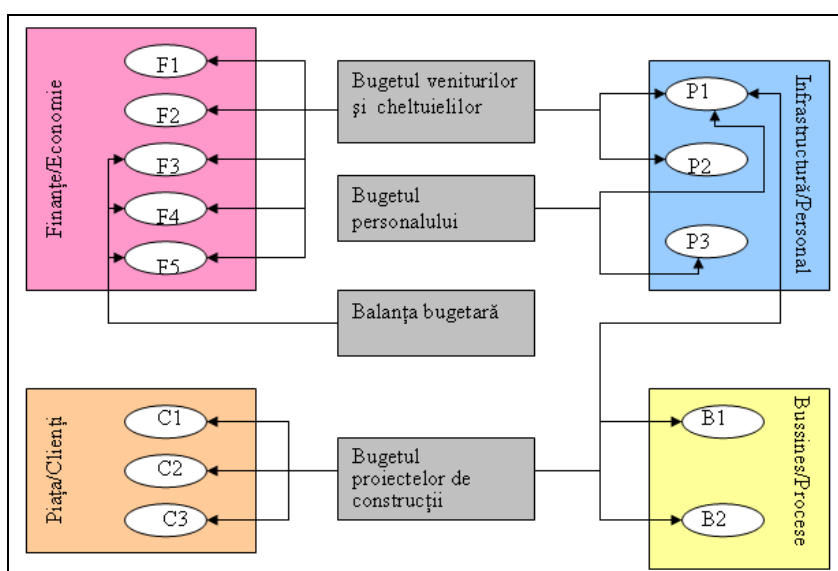


Fig. 2. Schema relațiilor formelor de buget S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE" și a indicatorilor financiar ai acestora.

Sursa: elaborată de autor

Pentru evaluarea eficienței economice a SGFSAS S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE compania a utilizat metodele FS și D. Algoritmul de constituire a metodei FS de evaluare a eficienței SGFSAS și specificul evaluării potențialului financiar în cadrul modelului (2.1) necesită o analiză și o sinteză a informațiilor financiare a unui grup de companii. Deoarece S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE, a intrat în ratingul "Expert-400" pentru anul 2007, grupul de companii a fost selectat din membrii acestui rating. În consecință, baza informațională necesară constituirii metodei FS au fost datele rapoartelor financiare ale companiilor-participante în acest rating

Potrivit algoritmului de constituire a metodei FS, în prima etapă de cercetare este soluționată problema cu privire la construirea quasi-statisticelor indicatorilor financiarilor incluși în metoda-FS (tabelul 1.). Pentru aceasta, au fost construite histograme pentru fiecare din indicatorii financiarilor ai metodei FS, în baza datelor contabile din perioada 2002-2006 a companiilor participante în ratingul "Expert-400" în anul 2007.

Tabelul 1. Penta scalele indicatorilor financiarilor ai metodei FS de evaluare a SGFSAS

Punctele nodale	Indicatori financiarilor											
	R1 %	R2 %	R3 %	L1	L2 %	L3 %	A1 %	A2	A3	A4	F1	P1
L1	-6,7	-25,5	0,6	0,2	0,7	109,3	0,2	0,8	0,9	0,2	-2,4	0,5
VL2	-3,4	-16,1	2,2	0,4	1,4	118,6	0,4	2,2	2,2	1,7	-1,9	0,8
Cl	2,5	2,3	6,0	0,7	3,6	177,5	0,8	4,6	4,7	5,2	-0,8	1,2
L2	5,2	11,3	8,3	0,9	5,0	227,2	1,0	5,7	5,8	7,0	-0,2	1,4
H1	11,5	25,5	11,3	1,2	8,3	415,3	1,5	8,2	7,9	12,3	1,0	1,8
C2	15,1	30,7	12,0	1,5	10,2	553,7	1,7	9,6	9,0	15,8	1,7	2,1
VH1	34,2	112,2	13,1	2,0	13,0	994,8	2,3	12,2	11,6	27,2	5,6	2,6
H2	49,6	188,6	13,6	2,6	14,0	1297,4	2,6	13,3	13,0	35,1	8,8	3,0

Sursa: elaborată de autor

Cercetarea asemănării histogramelelor cu ajutorul formulei a arătat posibilitatea de agregare consecventă a histogramelelor a fiecărui indicator financiar inclus în metoda FS. Ca urmare a acestei proceduri s-au format quasi-statisticile care au forma de histograme agregate pentru fiecare dintre indicatorii financiarilor Penta scalele clasificărilor fuzzy a fiecărui indicator financiar din metoda FS s-au obținut în urma utilizării față de histogramele agregate a principiilor expuse în lucrarea "Obiectivele controlului intern în entitățile publice" și sunt prezentate în tabelul 2. Analiza tabelului 2 arată că, chiar și la cele mai importante companii, în perioada de creștere stabilă a economiei țării în ansamblu, sunt prezente semne ale situației financiare nesatisfăcătoare. Quasi-statistici construite arată că unele companii naționale mari în prezent lucrează în pierdere (aproximativ 100 de elemente ale quasi-statisticilor, sau aproximativ 13% a grupului de companii analizat) și nu utilizează eficient propriul capitalul (peste un sfert din cazurile analizate – au o rentabilitatea capitalului propriu mai puțin de 5%).

Acest lucru se datorează parțial ineficienței activității principale a companiilor (aproximativ 8% din cele examinate au un randament al vânzărilor negativ). Cu toate acestea, se pare că principalul motiv este ascuns în gestionarea ineficientă a surselor de finanțare a activității și a investițiilor efectuate. Ca urmare, cheltuielile adiționale ale unor companii reduc în mod semnificativ profitul din vânzări. Ineficiența gestiunii surselor de finanțare la grupul de companii analizat confirmă și valorile coeficienților de asigurare a stocurilor cu resursele proprii (indicatorul F1). Evaluarea eficienței SGFSAS prin metoda FS, confirmă viziunea expusă, în urma

comparării analizei de conținut a histogramelor agregate și a penta-scalelor indicatorilor financiari ai marilor companii privind faptul că managementul financiar corporativ este inefficient în unele din aceste companii. Etapele ulterioare de cercetare a eficienței gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni, cu ajutorul metodei FS, sunt prezentate prin calcularea valorilor necunoscute ale eficienței în cadrul metodei FS, utilizând datele rapoartelor contabile ale S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE pentru anul 2006.

Tabelul 2. Gradul de apartenență a indicatorilor financiari ai S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE pentru anul 2006 la nivelurile penta scalelor metodei FS de evaluare a SGFSAS.

Indicator	Nivelul penta scalei				
	VL	L	C	H	VH
R1	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
R2	0,00	0,93	0,07	0,00	0,00
R3	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
L1	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
L2	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
L3	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
A1	0,00	0,38	0,62	0,00	0,00
A2	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
A3	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
A4	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
F1	0,00	0,00	0,79	0,21	0,00
P1	0,00	0,08	0,92	0,00	0,00

*Sursa: elaborată de autor*

Calcululele arată că în anul 2006 rentabilitatea S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE era considerată în general ca fiind joasă. Doar rentabilitatea capitalului propriu R2 poate fi considerată ca fiind medie, dar cu un grad de certitudine foarte jos. Lichidității și stabilității S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în anul 2006 i se poate atribui valoarea „mai sus de medie”. Aici doar coeficientul curent de lichiditate P1 poate fi evaluat ca fiind jos (Low) cu un grad mic și insignifiant de certitudine (8%). Rulajul S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE poate fi evaluat ca fiind mai jos de medie.

Generalizând valorile obținute prin formulă, observăm că eficiența SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în anul 2006 în ansamblu, precum valorile gradelor de apartenență la nivelurile penta scalei standard pe exponentul 01. S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE pot avea, un grad de certitudine de 32%, evaluate luat joase (Low) din cauza valorilor joase ale indicatorilor rentabilității și rulajului. Însă valori destul de înalte au primit indicatorii de lichiditate și stabilitate financiară, obținut în metoda FS cei mai mulți coeficienți de cotitate, și care ne permite să evaluăm eficiența SGFSAS a S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE", în anul 2006 cu un grad de certitudine de 42% ca fiind medie, și cu un grad de certitudine de 26% - ca înaltă (High). Gradul de certitudine înalt sau jos la evaluarea SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în anul 2006 se completează unul pe altul, de aceea este evident că trebuie evaluată calitativ ca fiind medie. Această concluzie o confirmă și calcululele formale. Ansamblul gradelor de apartenență obținute prin intermediul convoluției valorilor funcțiilor de apartenență a indicatorilor financiari oferă o valoare generală a eficienței SGFSAS a S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE", iar recunoașterea acestei valori cu ajutorul penta scalei standard pe exponentul 01 după formula permite să caracterizăm această eficiență la nivel

calitativ ca fiind „medie”. Valorile potențialului financiar a companiei după formula sunt de 0,5887. Aceasta semnifică faptul că în corespondență cu conjunctura mediului pieții de desfacere, valoarea convenabilă a eficienței SGFSAS nu ar fi valoarea efectivă 0,4883 („medie”), ci 0,5887 („mai sus de medie”). Valoarea eficienței managementului financiar corporativ a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în anul 2006 este calculată după formula în baza valorilor obținute a stării sale financiare și a potențialului financiar.

Astfel, evaluarea eficienței SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE după metoda FS a arătat că în anul 2006 sistemul de gestiune a finanțelor companiei a funcționat cu un grad mediu de eficiență. În condițiile unei concurențe înăsprite, eficiența managementului financiar în gestionarea resurselor financiare în segmentul de vârf al economiei române, nu a fost suficient de înaltă pentru valorificarea potențialului financiar al companiei. Principalul factor care a împiedicat acest lucru a fost rentabilitatea scăzută a activității companiei.

Analiza dinamicii parametrilor eficienței SGFSAS demonstrează că micșorarea în ansamblu a eficienței SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în anul 2006 în comparație cu 2005 a dus la micșorarea potențialului financiar al companiei, precum și la micșorarea eficienței managementului său financiar. În ansamblu, analiza eficienței sistemelor de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni a celor mai mari companii din România denotă existența unor contradicții în tendințele de dezvoltare a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni autohtone în perioada 2002-2006. Perioada examinată se caracterizează prin majorarea valorilor potențialului financiar în majoritatea companiilor de vârf din România, fapt ce denotă o dinamică pozitivă în dezvoltarea țării în ansamblu. Totuși, în același timp, rezultatele cercetării au identificat și principalul factor care încetinește dezvoltarea finanțelor societăților comerciale pe acțiuni în România - eficiența managementului financiar corporativ. Cercetarea cauzelor acestei tendințe negative a dus la identificarea posibilităților de utilizare a altor metode de evaluare a eficienței economice a SGFSAS, și întâi de toate a metodei D.

Tabelul 3. Principalii indicatori ai strategiei financiare a companiei S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE", incluși în BSC

Cod	Denumirea	Unități de măsură	Ponderea
F1	Venitul	mln.lei	1,0
F2	Rentabilitatea activității după profitul net	%	1,0
F3	Rentabilitatea capitalului propriu	%	1,1
F4	Rentabilitatea activelor	%	1,2
F5	Coefficientul circulației creanțelor pe termen scurt		1,0
C1	Cota unui client în venitul total	%	1,0
C2	Cota unui client în fluxul de numerar al activității curente	%	1,0
C3	Cota proiectelor externe în venitul total	%	1,1
R1	Rentabilitatea minimală a proiectelor noi incluse în portofoliu	%	1,2
R2	Cota lucrărilor efectuate cu resurse proprii	%	1/1
E1	Eficiența cheltuielilor pentru remunerarea personalului		1,1
E2	Eficiența cheltuielilor pentru remunerarea managerilor		1,2
E3	Ponderea variabilei din fondul de salariu	%	1,2

*Sursa: elaborată de autor*

În anul 2009, în compania S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE, după rezultatele anului 2008, a fost pentru prima dată efectuată evaluarea eficienței SGFSAS cu ajutorul metodei D bazată pe conceptul de evaluare a dificultăților. Algoritmul de evaluare a eficienței SGFSAS S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE a demonstrat, în baza datelor indicatorului încasări, că valoarea preconizată a indicatorului F1,



valoarea lui planificată și efectivă pentru anul 2008 conform tabelelor 1, 2 , a fost 81, 31,5 și 35,1 mln. lei.

Deoarece valoarea efectivă a indicatorului este mai mare decât cea planificată, calcularea potențialului financiar particular al companiei și a eficienței SGFSAS după indicatorul F1 și condițiile față de calitatea indicatorului F1 se efectuează după formulă.

Tabelul 4. Indicatorii financiari strategici ai companiei S.C. "FORAJ SONDE S.A. VIDELE"

Cod	Ponderea	Criterion function (2012)	2008		2009	
			Plan	Fact	Plan	Fact
F1	1,0	81,0	31,5	35,1	53,0	68,9
F2	1,0	5,0	1,0	1,4	1,4	1,5
F3	1,1	8,0	2,0	1,3	2,5	3,0
F4	1,2	12,0	3,0	3,1	5,0	5,5
F5	1,0	6,0	1,5	1,8	3,0	3,5
C1 (mod)	1,0	75,0	10,0	11,0	20,0	35,0
C2 (mod)	1,0	50,0	7,0	8,0	15,0	21,0
C3	1,1	30,0	5,0	5,5	14,0	16,0
R1	1,2	12,0	5,0	4,0	10,0	8,5
R2	1,1	35,0	5,0	6,0	10,0	13,3
E1	1, 1	0,8	0,3	0,2	0,5	0,8
E2	1,2	1,6	1,0	0,9	1,0	0,9
E3	1,2	50,0	15,0	23,0	25,0	48,0

Sursa: elaborată de autor

Astfel, condițiile conducerii companiei față de nivelul de atingere a valorii strategice preconizate a indicatorului *F1* în anul 2008 a fost de 38,9% de la valoarea preconizată. Nivelul efectiv de performanță, exprimat în valoarea eficienței particulare a SGFSAS, a fost de 43,3% de la valoarea preconizată. Eficiența particulară a managementului financiar corporativ, după indicatorul *F1* se calculează din valorile obținute ale potențialului financiar particular și a eficienței SGFSAS după formulă. Astfel, la depășirea valorii minime solicitate a indicatorului *F1* prin valoarea lui efectivă diferența dintre acestea nu este destul de mare pentru a evalua înalt eficiența managementului financiar corporativ. Posibilitatea elaborării de către managementul financiar al companiei a unor decizii administrative care ar permite atingerea valorii preconizate a indicatorului *F1* în anul 2009 se evaluează ca fiind de 16,8%. În mod analogic se calculează și potențialul financiar al companiei, eficiența SGFSAS și eficiența managementului financiar corporativ pentru alți indicatori financiari ai metodei *D*. După care, în urma rezultatul aplicării formulelor s-au obținut valorile potențialului financiar integral, a eficienței SGFSAS și a managementului financiar al S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE corespunzător. Rezultatele calculului principalilor parametri ai eficienței SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE după metoda *D* sunt prezentate în tabelul 5.

Tabelul 5 Valorile parametrilor principali ai eficienței SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE pentru anii 2008-2009 în cadrul metodei *D*

Indicatori	2008			2009		
	Valoarea potențialului financiar particular	Valoarea eficienței private a SGFSAS	Valoarea eficienței private a managementului financiar	Valoarea potențialului financiar particular	Valoarea eficienței private a SGFSAS	Valoarea eficienței private a managementului financiar
F1	0,389	0,433	0,168	0,654	0,851	0,668
F2	0,200	0,280	0,357	0,280	0,300	0,093

F3	0,000	0,000	0,000	0,313	0,375	0,242
F4	0,250	0,258	0,043	0,417	0,458	0,156
F5	0,250	0,300	0,222	0,500	0,583	0,286
C1	0,133	0,147	0,105	0,267	0,467	0,584
C2	0,140	0,160	0,145	0,300	0,420	0,408
C3	0,167	0,183	0,109	0,467	0,533	0,234
R1	0,000	0,000	0,000	0,833	0,850	0,118
R2	0,143	0,171	0,194	0,286	0,380	0,347
E1	0,000	0,000	0,000	0,625	1,000	1,000
E2	0,625	0,675	0,198	0,625	0,675	0,198
E3	0,300	0,460	0,497	0,500	0,960	0,958
Valorile potențialului integral al finanțelor companiei			0,986	0,99988562886		
Valoarea eficienței integrale a SGFSAS			0	0,99988562889		
Valoarea eficienței integrale a managementului financiar al companiei			0	0,0000003		

*Sursa: elaborată de autor*

În anul 2008, managementul financiar și SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în ansamblu, este considerat ca fiind ineficient. Acest lucru este cauzat de devierea esențială de la planurile grafice după un șir de indicatori, fapt ce a dus la zero valorile eficiențelor particulare ale SGFSAS și a eficienței managementului financiar după acești indicatori. În anul 2006, eficiența SGFSAS S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE și eficiența managementului financiar al companiei s-a majorat, valorile corespunzătoare fiind diferite de zero. Dar, ca urmare a neajunsului menționat al metodei D, valorile parametrilor integrali ai eficienței SGFSAS nu se diferențiază prea mult. Așadar, posibilitatea adoptării soluțiilor manageriale pentru atingerea situației financiare preconizate, formată în BSC din 13 indicatori, se evaluează în milioane de fracțiuni de procente. De aceea, o dinamică pozitivă mai clară în gestiunea finanțelor societăților comerciale pe acțiuni a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE se observă la nivelul valorilor eficienței particulare a managementului financiar corporativ după un șir de indicatori. Acest lucru a fost posibil ca urmare a implementării planurilor de acțiuni cu privire la îmbunătățirea gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni la S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE. Aceste planuri au fost elaborate de către serviciile financiare al S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în baza analizei cauzelor devierii de la planurile-grafic și aprobate de top managementul companiei după rezultatele anului 2008. Scopul principal al planurilor de acțiuni a fost orientarea maximă a personalului companiei în realizarea obiectivelor financiare strategice. În acest sens, s-a hotărât să se orienteze atenția principală pe factorii non-financiari, întemeind astfel o bază pe termen lung pentru atingerea valorilor preconizate ale indicatorilor compartimentului „Finanțe/ Economie”. În calitate de principalele acțiuni au fost evidențiate următoarele:

- răspândirea principiilor gestiunii de proiect spre toate bussines-unitățile S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE;
- reformarea serviciului financiar al companiei prin instituirea unui centru de decontare;
- reorganizarea companiei prin evidențierea activelor secundare;
- optimizarea principiilor de planificare a circulației resurselor financiare;
- elaborarea și implementarea sistemului de stimulări materiale pentru atingerea valorilor preconizate a indicatorilor financiari ai strategiei;
- atestarea personalului de conducere a companiei.

Rezultatul realizării acțiunilor menționate a fost dinamica pozitivă în gestiunea finanțelor S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE orientate strategic. Creșterea

planificată a potențialului financiar al companiei a dus și la creșterea eficienței managementului financiar corporativ. Cele mai mari îmbunătățiri în SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE se observă în direcțiile strategice ca „Infrastructură/Personal” și „Piață/Clienți”. Valoarea preconizată a indicatorului *E1* a fost atinsă, iar posibilitatea de obținere a valorii preconizate a indicatorului *E3* este de 95,8%. În afară de aceasta, majorarea eficienței muncii personalului de conducere (creșterea considerabilă a valorii *E2*) ca urmare a implementării sistemului de stimulare materială și optimizării echipei de specialiști după atestarea personalului a creat posibilități pentru avansarea proiectelor din străinătate a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE, fapt ce a dus la majorarea valorii eficienței particulare a managementului financiar după indicatorul *C3* de la 0,109 la 0,234. Dintre acțiunile care au influențat în mod direct sfera financiară trebuie menționată reforma sistemului de gestiune a circulației resurselor financiare. Unul din rezultatele acestei reforme a fost micșorarea rotației creanțelor de scurtă durată, fapt ce s-a reflectat în majorarea valorii eficienței particulare ale managementului financiare corporativ după indicatorul *F5* de la 0,222 până la 0,286. Această dinamică pozitivă este condiționată parțial și de normalizarea portofoliului de proiecte după clienți – eficiențele particulare a managementului financiar, în acest aspect al activității financiare, s-au majorat considerabil (*F4* - de la 0,105 până la 0,584, *C2* - de la 0,145 până la 0,408). Reorganizarea S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE a dus la majorarea considerabilă a rentabilității capitalului propriu. Dacă în anul 2008 valoarea preconizată se evalua ca fiind de neatins, atunci în anul 2009 nivelul de atingere este de 37,5% de la valoarea preconizată, iar posibilitatea de atingere a valorii preconizate pentru perioada rămasă de timp se evaluează ca fiind de 24,2%. Astfel, dacă aplicarea metodei FS pentru evaluarea parametrilor eficienței SGFSAS a S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE în anul 2009 arată o înrăutățire al eficienței gestiunii finanțelor companiei, atunci rezultatele obținute în urma aplicării metodei D denotă contrariul. În componența metodei FS sunt incluși doar indicatorii financiari. Astfel, în opinia noastră, aprecierea eficienței gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni se face doar în baza rezultatelor financiare obținute. Includerea în metoda D a indicatorilor nonfinanciari, care reprezintă factorii de atingere a indicatorilor financiari, garantează rezultatele financiare viitoare. Dacă se îndeplinesc planurile-grafic ale indicatorilor nonfinanciari, acest fapt este considerat de către conducerea S.C. FORAJ SONDE S.A. VIDELE ca fiind o orientare strategică eficientă a gestiunii finanțelor, dacă rezultatele financiare ale companiei sunt mult mai modeste decât cele a concurenților. De asemenea, a mai fost efectuată o cercetare a dinamicii valorilor eficienței SGFSAS a potențialului financiar și eficienței managementului financiar al S.C. ARTEGO S.A. TG JIU, pentru evaluarea eficienței sistemului de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni cu ajutorul metodei FS și D.

S.C. ARTEGO S.A. își desfășoară activitatea în sectorul Industria de prelucrare a cauciucului și a maselor plastice, subramura alte articole din cauciuc, cod CAEN 2219 Fabricarea altor produse din cauciuc. Obiectul de activitate principal este producerea și comercializarea benzilor de transport din cauciuc, garniturilor presate din cauciuc, plăcilor tehnice și covoarelor din cauciuc regenerat rezultat din refolosirea deșeurilor de cauciuc și anvelopelor uzate.

S.C. ARTEGO S.A. a fost înființată prin Hotărârea Consiliului de Miniștri nr.583/23.05.1973 ca Întreprinderea de Articole Tehnice din Cauciuc și Cauciuc Regenerat, aflată în subordinea Centralei Industriale de Prelucrare a Cauciucului și Maselor Plastice București.

Elementele de evaluare generală a indicatorilor la 31.12.2009 sunt:

- profitul net - 1.915.769 lei;
- cifra de afaceri 146.705.621 lei;

- export 11.354.067 EURO;
- disponibil în cont 1.940.697 lei.

S.C. ARTEGO S.A. livrează cea mai mare parte a producției de benzi companiilor naționale ale cărbunelui. Decontările cu acestea se făceau în special prin compensări cu energie electrică și în mică parte cash, ceea ce credea mari dificultăți în procesul aprovizionării cu materii prime în special cele din import și plata obligațiilor în bugetul statului. Această situație s-a îmbunătățit în perioada următoare prin faptul că au crescut încasarile prin lichidități, acestea realizându-se totuși într-un termen cuprins între 60 și 90 de zile. Datoria cea mai mare față de societate rămâne cea de la SNLO. În acest sens, am prezentat o situație a încasărilor prin compensări și lichidități în 2007, 2008 și 2009. Din suma totală de 259.514.260,32 lei datorată de companiile statului și alți clienți (soldul la 31.12.2006 plus livrările în perioada 01.01.-31.12.2007) au fost încasate următoarele sume :

- prin lichidități: 191.587.206,50 lei, adică 81,52%;
- prin compensari: 43.430.488,28 lei, adică 18,48%.

Se poate observa că în anul 2006 eficiența SGFSAS S.C. ARTEGO S.A. TG JIU și eficiența managementului financiar al companiei au fost majorate. Ca urmare a neajunsului menționat al metodei D, valorile parametrilor integrali ai eficienței SGFSAS nu se diferențiază prea tare. O dinamică mult mai clară și pozitivă în gestiunea finanțelor societăților comerciale pe acțiuni a S.C. ARTEGO S.A. TG JIU se observă la nivelul valorilor eficienței particulare a managementului financiar corporativ după un șir de indicatori (tabelul 6). Acest lucru a fost posibil ca urmare a implementării planurilor de acțiuni cu privire la îmbunătățirea gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni la S.C. ARTEGO S.A TG JIU.

Tabelul 6 Valorile parametrilor principali ai eficienței SGFSAS a S.C. ARTEGO S.A. TG JIU pentru anii 2006-2010

Indicatori din Contul de Profit și Pierdere ai ARTEGO SA	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Cifra de afaceri</b>	181.655.587	218.763.069	202.255.924	N/A	N/A
<b>Total venituri</b>	193.963.091	233.893.893	226.780.180	N/A	N/A
<b>Total cheltuieli</b>	188.174.098	218.728.065	225.777.561	N/A	N/A
<b>Profit brut</b>	5.788.993	15.165.828	1.002.619	N/A	N/A
<b>Profit net</b>	4.569.291	12.502.822	626.391	N/A	N/A
<b>Număr salariați</b>	1.858	2.098	1.957	N/A	N/A

*Sursa: elaborată în baza*

Având în vedere situația macroeconomică, se constată o reducere a comenzilor la principalele produse realizate de către Artego atât la intern, cât și la export, ceea ce influențează în mod semnificativ evoluția economică a firmei și politica adoptată de managementul executiv al acesteia. Astfel, după rezultatele cercetării efectuate, putem confirma ipoteza cu privire la necoincidența valorilor metodelor D și FS de evaluare a eficienței. Condițiile impuse de către managementul companiei față de gestiunea finanțelor companiei influențează considerabil valoarea eficienței gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni. De aceea, având acces la informația

despre strategia financiară a companiei analizate, este preferabil de utilizat metoda D pentru evaluarea parametrilor eficienței a SGFSAS.

Metoda FS de evaluare a eficienței sistemului de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni are toate avantajele metodelor economico-matematice moderne ale evaluării situației financiare a companiei. Fiind bazată pe teoria mulțimilor fuzzy, ea minimizează influența negativă a degradării indicatorilor financiari, extrapolarea rezultatelor obținute cu ajutorul acestei metode este argumentată, iar parametrii metodei sunt stabili în timp.

În afară de aceasta, utilizarea în metoda FS a abordării conceptuale de autor, permite de a diviza acele două surse ale eficienței economice a sistemului de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni astfel potențialul financiar al companiei și eficiența managementului financiar corporativ. La constituire, metoda FS nu necesită informații suplimentare cu privire la activitatea financiară specifică a companiilor, fiind suficiente datele raporturilor financiare oficiale. Astfel, metoda FS este un instrument universal pentru evaluarea eficienței economice a sistemelor de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni. Cu toate acestea, gestiunea finanțelor societăților comerciale pe acțiuni, bazată pe principiile de orientare strategică, presupune existența în cadrul companiei a unei strategii unice financiare cu un sistem de indicatori-țintă individuali și cu valori ale acestora. Pentru reflectarea mai activă a acestei specifice, metoda estimării eficienței SGFSAS trebuie să se bazeze pe informațiile din interiorul companiei cu privire la activitățile financiare ale companiei.

Acest lucru complică destul de mult implementarea metodei FS de evaluare a eficienței gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni ale companiei orientate strategic, deoarece la constituirea acestei metode sunt necesare informații cu privire la strategiile financiare ale unui număr mare de companii. Eficiența economică a SGFSAS reprezintă capacitatea companiei pe termen lung, de a atinge un anumit nivel al situației financiare, cu resursele disponibile, în conformitate cu strategia financiară pe termen lung pentru a atinge un anumit nivel al situației financiare existente. Eficiența managementului financiar corporativ orientat strategic reprezintă capacitatea companiei de a atinge un anumit nivel al situației financiare, prestabilit de către strategia financiară a companiei, ca rezultat al influenței manageriale din domeniul financiar al companiei. Astfel, referitor la SGFSAS, eficiența sistemului de gestiune managerială a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni și managementul financiar corporativ se determină nu numai prin îmbunătățirea situației financiare a companiei, dar și prin îmbunătățirea parametrilor financiari stabiliți de către strategie prin ritmul de modificare a indicatorilor financiari, prin accentul asupra aspectelor de importanță strategică a activităților financiare etc. Specificul gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni orientate strategic enunțat mai sus, în opinia noastră, determină posibilitatea și oportunitatea implementării conceptului de evaluare a dificultăților, pentru a putea evalua eficiența SGFSAS. Înțelegerea eficienței managementului financiar corporativ orientat strategic, ca o capacitate a companiei de a atinge un anumit nivel al stării financiare conform strategiei financiare a companiei, ca urmare a acțiunilor manageriale din domeniul finanțelor societăților comerciale pe acțiuni, iar dificultățile - ca evaluarea posibilității de a obține rezultatul dorit ne permite să aplicăm estimarea dificultăților după modelul Bermant Russman pentru evaluarea eficienței managementului financiar după metoda-D de evaluare a eficienței economice a SGFSAS.

În general, metoda D de evaluare a eficienței SGFSAS prezentată reflectă particularitățile fundamentale de stabilire a obiectivelor și de planificare în cadrul gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni orientate strategic. Valorile rezultatelor unei astfel de activități influențează considerabil condițiile înaintate

inițial față de rezultatele necunoscute – valorile potențialelor financiare particulare pentru fiecare indicator din BSC. Metoda D de evaluare a eficienței SGFSAS spre deosebire de metoda FS<sub>2</sub>, reflectă o caracteristică importantă a acestui proces – subiectivismul acestuia. În ansamblu, analiza eficienței sistemelor de gestiune a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni a celor mai mari companii din România denotă existența unor contradicții în tendințele de dezvoltare a finanțelor societăților comerciale pe acțiuni autohtone. Totuși, în același timp, rezultatele cercetării au identificat și principalul factor care încetinește dezvoltarea finanțelor societăților comerciale pe acțiuni în România - eficiența managementului financiar corporativ. Cercetarea cauzelor acestei tendințe negative a dus la identificarea posibilităților de utilizare a altor metode de evaluare a eficienței economice a SGFSAS, și întâi de toate a metodei D. Astfel, conform rezultatelor cercetării efectuate, putem confirma ipoteza cu privire la necoincidența valorilor metodelor D și FS de evaluare a eficienței. Condițiile impuse de către managementul companiei, față de gestiunea finanțelor companiei influențează considerabil valoarea eficienței gestiunii finanțelor societăților comerciale pe acțiuni. De aceea, la existența informației accesibile despre strategia financiară a companiei analizate este preferabil a utiliza metoda D pentru evaluarea parametrilor eficienței SGFSAS.

**Bibliografie:**

1. Brezeanu P. Gestiunea financiară a întreprinderii. ASE, CIEDD, București, 2000, p. 193.
2. Jescu Nicolae Cristian. Evaluarea metodelor existente pentru determinarea eficienței economice a gestiunii și controlului finanțelor corporative. Revista Studii Economice, an.5 nr.1-2 (iunie)/ 2011, pag.344-351
3. Moldovan A., Vadana E. Balanced Scorecard implementation în SME's: from theory to practice, Proceedings of the 4th Edition of the International Conference Business Excellence, 16-17 October, Brasov, Romania, 2009, p. 67-79.

**Recenzent: Natalia Burlacu, dr. hab., prof. univ.**

## **CONTROLUL INTERN ȘI AUDITUL INTERN AL ENTITĂȚILOR PUBLICE**

**Doru TELEMBECI, drd., ULIM**

*Auditing – the importance of the internal control. The auditors may be charged with the responsibility for providing assurance to management on the adequacy of the organization's risk management processes, this responsibility would require the auditor to formulate an opinion on whether the organization's risk management process is sufficient to protect the assets, reputation and ongoing operations of the organization. Risk management is a key responsibility of management. Keywords: auditing, internal control, control mechanisms, responsibility of management, efficiency. Beginning with the definition of internal control by the Law 672 from 19th of December, 2002 on public internal audit as "... All forms of control exercised in the public entity, including internal audit, established by management in accordance with its objectives to insure funds administered economically, efficiently and effectively...", we present that paradoxically internal audit is part of internal control, giving to internal control its 'object', the internal audit.*

### **I. Introducere**

Paralela dintre cele două concepte urmează a fi abordată pornind de la premisa că activitatea de control financiar intern face parte din structura sistemului de control intern, alături de celelalte componente: controlul mutual, controlul ierarhic, controlul administrativ, controlul contabil, controlul de gestiune și controlul managerial.

În numeroase lucrări de specialitate, dar și în practica curentă, se utilizează frecvent termenul de control intern în locul termenului de audit și invers, aspect care generează confuzie și induce ideea că cele două concepte sunt similare. Însă, în teoria și practica internațională, aceste două concepte sunt delimitate în mod clar și riguros.

Activitățile de control și audit intern în cadrul entităților publice sunt legate de managementul acestora – proces de atîngere a obiectivelor organizaționale prin

angajarea și implicarea celor patru funcții principale: planificarea, organizarea, antrenarea și motivarea, controlul.

Ambele activități se organizează și se desfășoară în entități publice, cuprinzând o autoritate publică, instituție publică, companie sau societate națională, regie autonomă și o societate comercială la care statul sau o unitate administrativ-teritorială este acționar majoritar.

Deși ambele activități au elemente care le apropie, mai multe sunt particularitățile acestora care le diferențiază din punct de vedere al conceptelor, cadrului legal, organizării, metodologiei, valorificării constatărilor și a modului de raportare în cadrul entităților publice.

Confuzia creată de utilizarea neadecvată a acestor termeni în rândul oamenilor/practicienilor este reliefată în mod plastic de reacția acestora, care atunci când aud de un auditor exclamă cu certitudine: „*Bîne ați venit pentru că niciodată un control nu este în plus*” [4].

## **II. Definirea conceptelor de control intern și audit public intern**

### **a) Controlul intern**

Sub aspect conceptual, controlul intern este un proces integrat al managementului, cuprinzând ansamblul politicilor și procedurilor concepute și utilizate de către conducerea unei entități în scopul de a asigura:

- îndeplinirea în condiții de economicitate, eficiență și eficacitate a obiectivelor entității;
- conformitatea cu normele și cu politicile conducerii;
- protecția bunurilor și a informațiilor;
- prevenirea și detectarea fraudei și erorilor;
- calitatea înregistrărilor contabile și furnizarea de informații financiare și administrative exacte și adecvate.

Integrat în procesul de management, controlul intern presupune existența următoarelor elemente: mediul desfășurării controlului, evaluarea riscului, activitățile de control, informarea, comunicarea și monitorizarea activității.

Aceasta este o funcție a conducerii, un mijloc eficient la dispoziția managementului instituției publice pentru cunoașterea realității și corectarea erorilor constatate [5].

Astfel controlul intern din entitățile publice se caracterizează printr-o organizare sistematică, cuprinzând mai multe tipuri de control: controlul mutual, controlul ierarhic, controlul de calitate, controlul financiar preventiv, inventarierea patrimoniului, controlul contabil, controlul de gestiune, care, față de momentul desfășurării activităților sau operațiunilor ce urmează a fi desfășurate, sunt controale anticipat sau preventiv, concomitent sau operativ-curent și postoperativ sau ulterior [9].

Controlul intern reprezintă totodată ansamblul politicilor și procedurilor concepute și implementate de către managementul și personalul entității publice în vederea furnizării unei asigurări rezonabile pentru: atîngerea obiectivelor entității publice într-un mod economic, eficient și eficace; respectarea regulilor externe și a politicilor și regulilor managementului; protejarea bunurilor și informațiilor; prevenirea și depistarea fraudelor și greșelilor; calitatea documentelor de contabilitate și producerea în timp util de informații de încredere referitoare la segmentul financiar și de management.

### **b) Auditul public intern**

Cuvântul „audit” își are originea în latinescul *audio, audiere*, adică a asculta. Auditul intern a început să devină o componentă a managementului unei entități economice în perioada recesiunii economice americane de la începutul secolului al XX-lea. În această perioadă a apărut nevoia ca auditorii financiari externi, independenți, să se bazeze pe o serie de lucrări efectuate de personal independent,

dar angajat al entității economice, fără ca acest personal să întocmească sinteze și să exprime concluzii.

Personalul entității economice a dobândit abilități privind lucrările contabile, dar utilizarea acestor profesioniști și pentru întocmirea altor lucrări a avut ca efect percepția pozitivă asupra a ceea ce efectuau în cadrul entității economice. Date semnificative privind organizarea și desfășurarea profesiei de auditor intern sunt înregistrate în anul 1941, când s-a înființat Institutul Internațional al Auditorilor Interni (IIA – Institute of Internal Auditors) în Statele Unite ale Americii. În anul 1960 s-a înființat Institutul Francez al Auditorilor și Consultanților Interni (IFACI), care este afiliat la Institutul Internațional al Auditorilor Interni. Auditul intern cunoaște și alte organisme naționale, cum ar fi Confederația Europeană a Institutelor de Audit Intern și Uniunea Francofonă a Auditului Intern. Datorită complexității activității, auditul intern a fost și este în continuă evoluție.

În România, auditul intern a fost reglementat începând cu anul 2000, odată cu trecerea la aplicarea standardelor Internaționale de Contabilitate și auditarea activităților finanțare. Prin ordin al Ministrului Finanțelor Publice s-au stabilit reglementări minimale referitoare la auditul intern. din anul 2003, în România auditul intern este reglementat și monitorizat de **Camera Auditorilor Financiari**, organism de utilitate publică fără scop lucrativ. Conform acestei reglementări, responsabilii pentru organizarea activității de audit intern, coordonarea lucrărilor/angajamentelor și semnarea rapoartelor de audit intern trebuie să aibă calitatea de auditor financiar. Numai entitățile economice ce aplică Standardele Internaționale de Contabilitate și auditează situațiile finanțare au obligația constituirii cadrului organizatoric pentru funcționarea auditului intern. Pe măsură ce tot mai multe entități economice vor îndeplini criteriile de aplicare a Standardelor Internaționale de Contabilitate se va extinde și aplicarea standardelor de audit intern. Având în vedere această extindere, Camera Auditorilor Financiari din România a asimilat integral Standardele Internaționale de Audit Intern și a elaborat norme de audit intern necesare organizării și exercitării activității, sub forma normelor de calificare și a celor de funcționare, precum și a modalităților practice de aplicare.

Auditul intern este definit în normele profesionale elaborate de IFACI ca fiind *„o activitate independentă și obiectivă care dă unei organizații o asigurare în ceea ce privește gradul de control asupra operațiunilor, o îndrumă pentru a-i îmbunătăți operațiunile și contribuie la adăugarea unui plus de valoare”*[7].

Legea nr. 672/2002 privind auditul public intern definește activitatea de audit intern ca fiind *„activitatea funcțional independentă și obiectivă, care dă asigurări și consiliere conducerii pentru buna administrare a veniturilor și cheltuielilor publice, perfecționând activitățile entității publice; ajută entitatea publică să își îndeplinească obiectivele printr-o abordare sistematică și metodică, care evaluează și îmbunătățește eficiența și eficacitatea sistemului de conducere bazat pe gestiunea riscului, a controlului și a proceselor de administrare”*.

Conform legislației românești, auditul intern reprezintă activitatea de examinare obiectivă a ansamblului activităților entității economice în scopul furnizării unei evaluări independente a managementului riscului, controlului și proceselor de management ale acesteia.

### **III. Organizarea controlului și a auditului intern**

Controlul intern este integrat entității publice, nefiind organizat într-un compartiment distinct, dar regăsindu-se în structura fiecărei funcții a managementului, a fiecărei activități și în responsabilitatea fiecărui angajat.

Auditul intern, spre deosebire de controlul intern, se organizează ca structură distinctă în subordinea managerului general al entității, făcând parte din funcțiile întreprinderii.



Controlul intern din entitățile publice se caracterizează printr-o organizare sistematică, cuprinzând mai multe tipuri de control: controlul mutual, controlul ierarhic, controlul de calitate, controlul financiar preventiv, inventarierea patrimoniului, controlul contabil, controlul de gestiune, care, față de momentul desfășurării activităților sau operațiunilor controlate, sunt controale anticipate sau preventive, concomitente sau operativ-curente și postoperative sau ulterioare.

Raportat la controlul intern, auditul public intern este inclus în sistemul de control intern, dar funcționează și în afara lui, fiind separat de ansamblul operațional al controlului intern.

Funcționând sub acest mod de organizare, auditul public intern are o componență atât de regularitate (conformitate), cât și de calitate, vizând modul de funcționare a sistemelor de conducere și de control intern și performanța acestora (auditul de sistem și auditul de performanță).

#### **Legătura dintre controlul intern și audit**

Un sistem de control intern este alcătuit din politici și proceduri create pentru a oferi managementului entității o asigurare rezonabilă pentru a-și atinge obiectivele și țelurile fixate. Aceste politici și proceduri sunt cunoscute sub denumirea de mecanisme de control și luate în ansamblu reprezintă controlul intern al entității/organizației.

Paralela dintre cele două concepte urmează a fi abordată pornind de la premisa că auditul intern face parte din structura sistemului de control intern, alături de celelalte componente: controlul mutual, controlul ierarhic, controlul administrativ, controlul contabil, controlul de gestiune și controlul managerial [9].

Referindu-ne la modul de normalizare a activității de control și audit intern, la nivelul entităților publice din România se constată faptul că ambele activități sunt reglementate pe cale legislativă, prin Ordonanța Guvernului nr. 119/1999, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 301/2002, cu modificările și completările ulterioare pentru controlul intern și prin Legea nr. 672/2002 privind auditul public intern. Examînând gradul de normalizare a celor două activități, se desprinde faptul că în cazul auditului public intern, cadrul normativ este vast, reglementările vizând organizarea, funcționarea și metodologia de control fiind dezvoltate și detaliate prin mai multe norme metodologice elaborate la nivelul Ministerului Finanțelor Publice.

În ceea ce privește modul de organizare, funcționare și metodologie a controlului intern, legiuitorul a adoptat o manieră europeană, trecând aceste competențe în sarcina managementului general al entităților publice. În mod concret, cu excepția controlului financiar preventiv propriu, reglementat prin lege, managerul entității are dreptul și obligația de a stabili pentru fiecare domeniu, compartiment, activitate și/sau program formele de control intern, menite să conducă la limitarea sau eliminarea riscurilor asociate activității [6].

Activitățile de control și audit intern în cadrul entităților publice sunt legate de managementul acestora – proces de atingere a obiectivelor organizaționale prin angajarea și implicarea celor patru funcții principale: planificarea, organizarea, antrenarea și motivarea, controlul. Ambele activități se organizează și se desfășoară în entități publice, cuprinzând o autoritate publică, instituție publică, companie sau societate națională, regie autonomă și o societate comercială la care statul sau o unitate administrativ-teritorială este acționar majoritar.

Spre deosebire de controlul intern, auditul intern constituie o activitate independentă, de asigurare obiectivă și consultativă destinată să adauge valoare și să contribuie la îmbunătățirea activității unei entități, prin susținerea acesteia în îndeplinirea obiectivelor, în condițiile unei abordări sistematice și ordonate a evaluării proceselor de gestionare a riscului de control și conducere.

Altfel spus, controlul intern reprezintă procesul conceput și efectuat de cei însărcinați cu guvernarea, managementul în scopul furnizării unei asigurări

rezonabile privind realizarea obiectivelor cu privire la credibilitatea raportării finanțare, eficiența activității entității și conformitatea cu legislația aplicabilă. Acesta este conceput și implementat pentru a depista eventualele riscuri, greșeli, necorelări legate de activitatea entității, ele fiind o piedică în realizarea obiectivelor entității. Pentru a evalua eficient controlul intern al unei entități, în scopul reducerii cantității planificate de probe de audit, auditorii trebuie să înțeleagă mai întâi conceptele-cheie ale controlului intern și ale riscului legat de control. Altfel, neajunsurile din sistemul de control intern ale unei entități, pot conduce la producerea de erori semnificative sau chiar fraude.

O înțelegere în amănunt a controlului intern, în special a mecanismelor de control legate de fiabilitatea raportării finanțare este foarte importantă în atingerea obiectivelor urmărite de auditori. Studiul, analiza controlului intern și a estimării riscului legat de control sunt strâns legate de următoarele concepte-cheie.

Spre deosebire de *controlul intern* care este o funcție a managementului, *auditul intern* este o funcție de asistență a managementului. Conform Standardului 2120 privind caracteristicile activității de audit, *activitatea auditului intern trebuie să ajute organizația și să stabilească instrumente eficiente de control, evaluându-le eficacitatea, eficiența și promovând continuarea lor îmbunătățire* [3].

Așadar, responsabilitatea conceperii, funcționării și monitorizării instrumentelor de control revine conducerii instituției, iar evaluarea independentă a sistemului de control intră în competența auditului intern. După cum rezultă din legea auditului intern și din standardele internaționale în domeniu, *auditul intern* nu se limitează doar la evaluarea controlului intern, acesta având rolul de a examina și a evalua totalitatea acțiunilor manageriale de planificare, organizare și gestionare a activităților/proceselor și resurselor în cadrul organizației, pentru a stabili dacă există o garanție a obiectivelor stabilite. Practic, auditul intern vizează acțiunile managementului de la toate nivelurile ierarhice ale entității auditate, începând cu conducerea compartimentelor și terminând cu cea a entității (managementul de vârf). Evident, evaluarea managementului presupune examinarea și evaluarea tuturor sistemelor de activitate, proceselor, operațiunilor, funcțiilor și activităților din cadrul instituției. După cum se știe, mecanismele de control intern sunt create de manageri după o analiză serioasă atât a costurilor generate de acestea, cât și a beneficiilor rezultate din punerea lor în aplicare, deci eficiența acestor mecanisme de control este direct proporțională cu raportul dintre efect și efort. De multe ori, managementul nu este dispus să introducă sisteme, mecanisme de control intern foarte performante, acestea antrenând și costuri pe măsură, deseori acesta consideră că este mai ieftin să angajeze auditori pentru efectuarea unor audituri mai aprofundate, decât să suporte cheltuieli mai mari privind controlul intern.

Mecanismele de control intern, nicideată nu pot fi considerate perfect eficiente, indiferent de rigurozitatea proiectării și aplicării lor. Ca aceste mecanisme să fie tot mai eficiente, trebuie ca specialiștii, cei care le concep să creeze un sistem cât mai performant, iar cei care le utilizează să dea dovadă de competență și fiabilitate pe măsură. Mecanismele de control ale unei entități trebuie să șigure informații corecte destinate procesului decizional intern și extern.

Controlul intern cuprinde cinci elemente pe care managementul le definește și le aplică în scopul de a oferi o asigurare rezonabilă privind atingerea obiectivelor manageriale legate de control. Aceste componente sunt:

- mediul controlului;
- proceduri de evaluare a riscurilor de către entitate;
- activitățile de control;
- informarea și comunicarea;
- monitorizarea controalelor.

Divizarea controlului intern în cele cinci componente oferă un cadru util pentru ca auditorii să ia în considerare modul în care diferitele aspecte ale controlului intern al entității pot afecta auditul.

Obiectivul primordial al auditorului este dacă și în ce fel controlul intern poate preveni, detecta și corecta denaturările semnificative din clasele de tranzacții, soldurile de conturi sau prezentările de informații și nu clasificarea acestuia pe componentele amintite.

*Mediul de control* este definit de acțiunile, politicile și procedurile care reflectă atitudinile de ansamblu ale managementului. Mediul de control este temelia unui control intern eficient care influențează conștiința oamenilor entității privind controlul, asigură disciplina și structura. Importanța mediului de control în cadrul controlului intern guvernează celelalte componente ale controlului, între care există strânse legături; mediul controlului procedurii de activități de control, informarea, monitorizarea, evaluarea riscurilor și comunicarea controalelor.

La evaluarea mediului de control în cadrul unei entități și pentru a stabili dacă acesta a fost implementat, auditorul trebuie să înțeleagă cum managementul, sub supravegherea celor însărcinați cu guvernarea, a creat și menținut o cultură de onestitate și comportament etic și a pus la punct controale adecvate pentru a preveni și a detecta eventualele fraude și erori în entitate.

*Activitățile de control* se referă la o serie de politici și proceduri, care asigură că în realizarea obiectivelor entității se iau măsurile necesare pentru a face față riscurilor. În general, activitățile de control privesc politicile și procedurile referitoare la:

- separarea adecvată a responsabilităților în cadrul entității;
- autorizarea adecvată a operațiunilor și activităților;
- întocmirea de documente și evidențe contabile adecvate;
- controlul fizic al activelor și evidențelor contabile;
- verificări independente ale aplicării și rezultatelor.

#### *Monitorizarea controalelor*

O responsabilitate importantă a managementului este de a menține un control intern continuu în entitate și de calitate. Monitorizarea de către management a controalelor presupune a se urmări dacă acestea operează așa cum s-a prevăzut și dacă ele sunt modificate corespunzător în funcție cu noile condiții, fiind în același timp și un proces de evaluare a calității performanțelor controlului intern. Pentru a putea utiliza punctele forte ale controlului intern al unei entități în scopul de a reduce cantitatea de probe planificată, auditorul trebuie, mai întâi, să obțină o înțelegere amănunțită, reală, a fiecăreia dintre cele cinci componente ale controlului intern, precizate în paragraful anterior.

Evaluările auditului intern se bazează, în principal, pe analiza sistemică a proceselor, activităților și operațiunilor, a regularității și performanței acestora. Din cele menționate rezultă că auditul intern, printr-o abordare exhaustivă a funcțiilor unei organizații/instituții (cercetare-dezvoltare, personal, financiar-contabil, logistică, informatică etc.), urmărește să se asigure că sistemul de management al riscurilor este eficace; sistemul de control intern este eficace și eficient; managementul organizației/instituției este eficient și răspunde necesităților acesteia privind definirea și stabilirea obiectivelor, monitorizarea activităților și a performanțelor.

Așadar, sfera de exercitare a auditului intern cuprinde tot ce se planifică, organizează și execută într-o organizație/instituție. Referitor la acest aspect, în lucrarea *Teoria și practica auditului intern*, Jacques Renard precizează: *În realitate, obiectivele și metodologia auditului intern sunt universale, în sensul că se aplică tuturor activităților, ceea ce permite un bun control asupra acestora. Dacă analizele și evaluările auditului intern se referă la toate funcțiile organizației/instituției și au*

drept scop sprijinirea managementului în îndeplinirea obiectivelor, atunci locul auditului nu poate fi decât în subordinea celui mai înalt nivel al managementului organizației/instituției, poziție care îi asigură independența față de structurile/compartimentele auditate și o cât mai bună vizibilitate asupra acestora. De altfel, acest aspect este clarificat de Legea nr. 672/2002, în conținutul căreia auditul intern este definit ca *activitate funcțional independentă și obiectivă* [3].

Spre deosebire de controlul intern, auditul intern constituie o activitate independentă, de asigurare obiectivă și consultativă destinată să adauge valoare și să contribuie la îmbunătățirea activității unei entități, prin susținerea acesteia în îndeplinirea obiectivelor, în condițiile unei abordări sistematice și ordonate a evaluării proceselor de gestionare a riscului de control și conducere.

**Bibliografie:**

1. Boulescu M. Audit Financiar. Entitati economice, Editura Tribuna Economica, Bucuresti, 2007
2. Crăciun Șt. *Auditul intern*, Ed. Economică, București, 2006.
3. Ciuperceanu M. Obiectivitatea activității de audit, Observatorul Militar/17 - 23 iunie 2009.
4. Câlțan A., Vasilescu M. *Controlul intern sau auditul public intern?*, Observatorul Militar/16.10.2005.
5. Dascălu E., Nicolae F. *Audit intern în instituțiile publice*, Ed. Economică, București, 2006;
6. Ghită E. *Auditul public intern*, Ed. Șitech, Craiova, 2007;
7. Gisberto A., Ioanăș C. *Auditul în Instituțiile Publice*, Ed. CECCAR, București, 2005, pag. 11;
8. Ionescu L. Controlul financiar-fiscal și audit. Fundamente teoretice și practice, Editura Ars Academica, București, 2009.
9. Szabo I.A. *Controlul intern și auditul intern la entitățile publice*, Tribuna Economică, nr.51-52, București, 2005;

**Recenzent: Ion Popescu , prof. univ., dr.**

## **ASPECTE ALE PERCEPȚIEI ELEVILOR DE CLASA A VII CU PRIVIRE LA SISTEMUL LEGISLATIV**

**Cosmîn LUNGU**

*This spring, the Prevention Service of the Metropolitan Police conducted a survey in several schools in Bucharest regarding aspects of perception of the seventh graders on the legal system. The research was applied in 54 schools across all districts of Bucharest. The research was conducted in two stages. In the first phase a questionnaire with 7 items has been applied to pupils. At one of these items students were asked to list three of the stipulations of School Regulation. The present research attempted to determine where significant differences between the category that they feel involved and those not involved. In the following we analyzed four of the applied questionnaire items.*

**Keywords:** school regulations, survey, research

### **Întroducere**

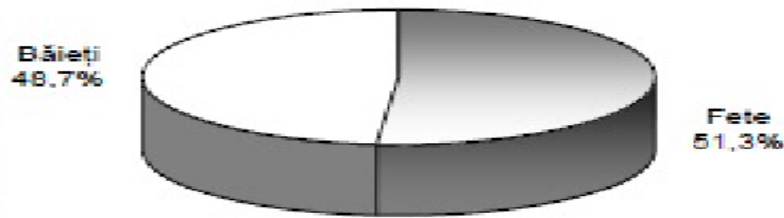
În primavara acestui an, serviciul de prevenire al poliției capitalei a realizat o cercetare în mai multe școli din București privind percepția elevilor de clasa a VII-a cu privire la prevederile Codului Penal. Cercetarea s-a aplicat în 54 de școli din toate sectoarele capitalei. Cercetarea s-a desfășurat în doua etape. Într-o primă etapă s-a aplicat elevilor un chestionar cu 7 itemi.

La unul din acești itemi se cerea elevilor să enumere trei prevederi ale Regulamentului școlar. Cercetarea de față a încercat să determine unde apar diferențe semnificative între categoria celor ce se simt implicați și a celor neimplicați. În cele ce urmează, am analizat patru dintre itemii chestionarului aplicat.

### **1. Descrierea lotului de subiecți și a instrumentelor folosite**

Cercetarea s-a realizat pe un lot de 1400 de elevi din clasa a VII-a din 54 de școli din București. În cadrul lotului am avut următoarea distribuție după gen:

### Distribuția după gen



Parcurgând răspunsurile la itemul în care li se cerea să scrie trei prevederi ale regulamentului, am observat că se distîng trei categorii mari de răspunsuri în funcție de modul în care elevul se raportează la regulament.

O prima categorie este a elevilor care au utilizat în răspunsul deschis persoana întâi sîngular sau plural, folosînd expresii de genul: “să nu alergăm pe hol”, “să port uniformă”. O a doua categorie este cea formată din cei care au folosit persoana a II-a sîngular sau plural, adică expresii de genul “să fii ascultător”, “să nu distrugi obiecte în școală”. Cea de-a treia categorie este cea formată din cei care au folosit persoana a III-a sîngular sau plural și exprimarea impersonală de genul “îmbrăcămîntea să fie regulamentară”, “fără batăi în încînta școlii”. Această modalitate de exprimare ne poate îndica gradul de implicare în problemele școlii. De aceea am împărțit lotul de elevi în două subloturi: un prim lot format din care au folosit persoana I și un al doilea lot format din cei care au folosit persoana a III-a sau exprimarea impersonală. Am renunțat la cei din a doua categorie, deoarece numărul de subiecți nu era suficient pentru a obține rezultate concludente.

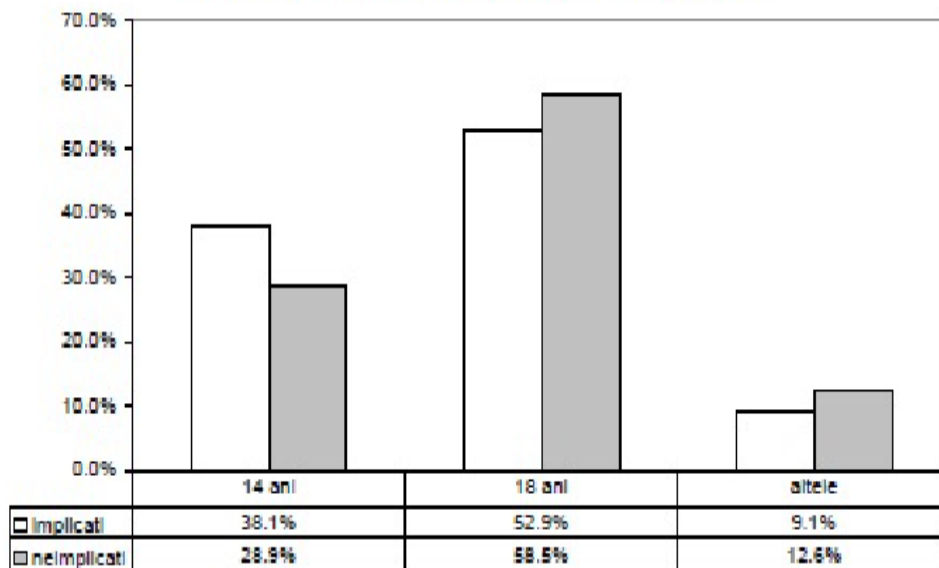
Chestionarul aplicat a avut 7 itemi.

Pentru compararea distribuțiilor am folosit testul statistic hi-pătrat.

#### 2. Prezentarea rezultatelor

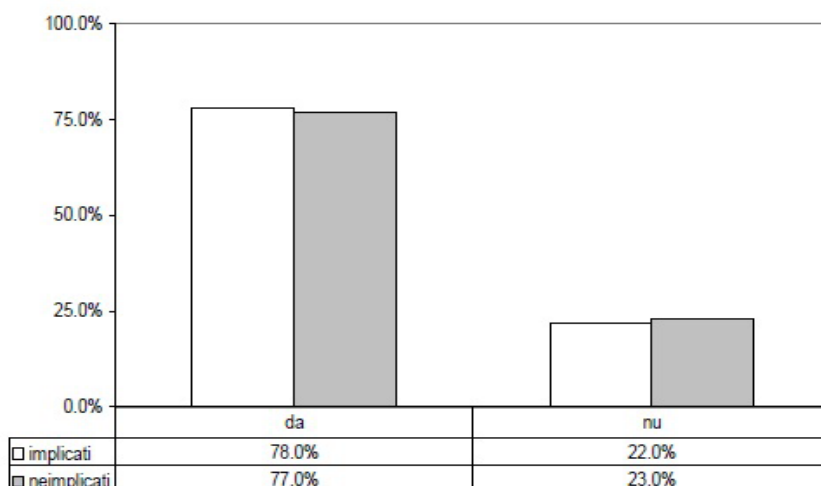
În urma prelucrării și analizei datelor am obținut următoarele diagrame:

**Care este în opinia ta, vîrsta de la care un copil răspunde în fața legii pentru faptele sale penale? (dif semnificative)**



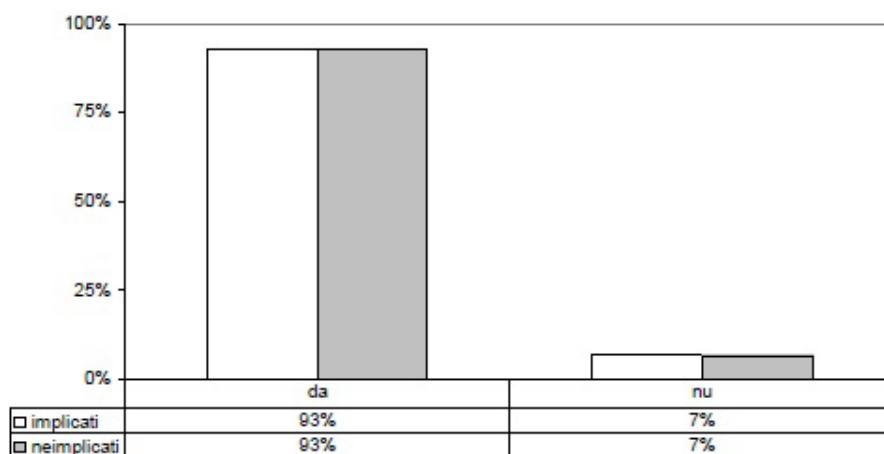
Observăm că avem diferențe semnificative între cele două loturi, în sensul că elevii care sunt implicați mai mult cunosc într-o mai mare măsură faptul că vârsta de la care un copil răspunde penal pentru faptele sale este de 14 ani. Totuși se observă că, în general, un număr important de elevi din amândouă categoriile cred că de la 18 ani răspund penal.

*Consideri că o persoană poate fi pedepsită pentru o faptă penală pe care a comis-o fără să cunoască legea?(dif nesemnific)*



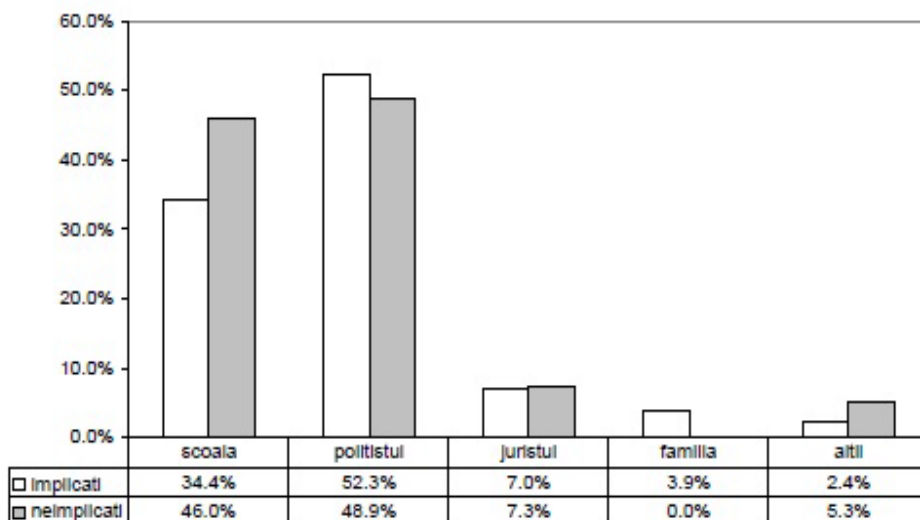
În acest caz, diferențele sunt nesemnificative (probabilitatea că vom avea diferențe semnificative este de 34,9%). Acest fapt ne arată că trei sferturi din elevi consideră că necunoașterea legii nu poate fi învocată în cazul unei fapte penale. Ca o observație, la acest item aș putea adăuga faptul că există un număr de elevi ce au răspuns cu „da” la această întrebare și au folosit o motivație de genul „orice persoană își dă seama dacă e bine ce face, deci e conștientă de fapta sa” .

*Ai fi interesat(ă) să cunoști principalele legi din România?(dif nesemnificative)*



La acest item, evident, nu avem diferențe semnificative, însă diferențele apar aici la motivație. Deși elevii din amândouă loturile spun că sunt interesați de cunoașterea legilor, din analiza motivațiilor am observat că majoritatea celor care au spus “da” din cei implicați folosesc motivații de genul “e datoria mea să cunosc legile”, “trebuie să știu”, în cea de-a doua categorie motivațiile sunt de genul “să cunosc, ca să ma feresc de ceva rău” sau “să știu ce am voie să fac”.

Cine crezi că ar trebui să predea aceste cunoștințe?(dif semnificative)



Aici am inclus în aceeași categorie profesorul dirigînte și profesorul de educație civică, deoarece amândouă categoriile provin din școală. Avem din nou diferențe semnificative între cele două loturi (probabilitatea ca să avem diferențe semnificative este peste 99,9%). Deși în amândouă grupurile opțiunea majoritară este la categoria „politistul”, totuși, se poate observa faptul că pentru cei neimplicați diferența dintre primele categorii este foarte mică, în timp ce pentru cei din primul lot diferențierea este mult mai clară. Se mai observă că cei neimplicați nu consideră că familia ar putea să le vorbească despre aceste cunoștințe.

### 3. Concluzii

Având în vedere dimensiunile chestionarului aplicat ar fi hazardat să enunțăm concluzii generale asupra percepției. Totuși, din această cercetare exploratorie putem observa că ar exista diferențe între cele două loturi de elevi. Cercetarea s-ar putea extinde prin analiza și a altor factori ce ar putea diferenția cele două loturi (mediul familial, situația școlară, numărul de absențe etc.).

#### Bibilografie:

1. Pomohaci, C.M.; Lungu, C., (2010), *Open Office și SPSS cu aplicații în sociologie și psihologie*, Editura C.H. Beck, București.
2. Pomohaci, C.M.; Pârlea, D., (2008), *Analiza datelor*, Editura Fundației România de Măine, București.
3. Radu, I. și colab. (1993), *Metodologie psihologică și analiza datelor*, Editura Sincron, Cluj.
4. Rateau, P., (2004), *Metodele și statisticile experimentale în științele umane*, Editura Polirom, 2004.
5. Schiopu, U.; Verza, E. (1997), *Psihologia vârstelor*, Editura Didactică și Pedagogică, București.

**Recenzent: Ion Popescu , prof. univ., dr.**

## GLOBALIZAREA – CONDIȚIE PRIMORDIALĂ A DEZVOLTĂRII SOCIETĂȚII MODERNE

**Gh. Constantin Cristian Oprea (România)**

*Nowdays the globalization has become a very discussed phenomenon. When we talk about globalization we can refer to all the fields of human activity. Whether we are referring to economical, financial, social, cultural technological, informational, political and many other domains, globalization is everywhere. There is no field that is not affected by this phenomenon. Main feature of globalization is the continuous movement of informations, ideas, principles, goods, services, capitals and peoples flow which makes even the most poorly developed countries of the world to benefit from this kind of services. The globalization is an important helping factor in some countries development allowing them to improve their capital in different kind of markets in world economy.*

Globalizarea, în zilele noastre a devenit un fenomen foarte discutat ce se răspândește cu repeziciune. Când vorbim despre globalizare, putem face referire la

toate domeniile de activitate ale omului. Fie că vorbim de sectorul economico-financiar, social, cultural, tehnologic, informational, politic și multe alte domenii – globalizarea este prezentă pretutîndeni. Nu există domeniu să nu fie dominat de acest fenomen.

Caracteristica principală a globalizării o reprezintă mișcarea continuă a fluxului de informații, idei, principii, bunuri, servicii, persoane și capital care face ca și cele mai îndepărtate colțuri ale lumii să beneficieze de asemenea servicii. Globalizarea reprezintă un factor ajutător în dezvoltarea unor țări permițându-le acestora să își valorifice capitalurile pe diversele piețe ale lumii.

### **1. Scurt istoric al conceptului de globalizare**

Pretutîndeni se vorbește de globalizare. Deși este un termen relativ nou, fenomenul, luând amploare în ultimele decenii, putem afirma faptul că își are originile încă din cele mai vechi timpuri. Fiind un concept abstract, ce nu se referă la un obiect concret, care să poată fi pus în valoare prin dimensiunile și trăsăturile sale, globalizarea reprezintă un fenomen complex ce nu poate fi înțeles printr-o simplă definiție sau noțiune.

Termenul *globalizare* este de origine anglo-saxonă și intră pentru prima oară într-un dicționar Webster în 1961. Începând cu anii '80, capătă o vastă circulație internațională. În anul 1983, Theodore Levitt propunea termenul de globalizare pentru a desemna convergența piețelor. Fiind un domeniu vast, de-a lungul anilor s-a încercat să se dea numeroase definiții ale acestui concept, nici una însă pe deplin satisfăcătoare. În 1990, Martîn Albrow observa despre globalizare: „Se referă la toate acele procese prin care popoarele lumii sunt încorporate într-o singură societate mondială, societatea globală”. Fiecare specialist a încercat să de-a o definiție a globalizării din perspectiva sa, astfel George Soros în lucrarea „Despre globalizare” definește globalizarea din perspectiva economică ca fiind „mișcarea liberă a capitalului însoțită de dominația crescândă a piețelor finanțare globale și a corporațiilor multinaționale asupra economiilor naționale” [5, p. 121].

Anthony Giddens definea globalizarea din perspectivă socio-logică ca “întensificarea relațiilor sociale în lumea întreagă, care leagă într-o asemenea măsură localități îndepărtate, încât evenimentele care au loc pe plan local sunt privite prin prisma altora și similare petrecute la mile depărtare și invers” [1, p. 89].

Cea mai folosită definiție a globalizării este: „Procesul prin care distanța geografică devine un factor tot mai puțin important în stabilirea și dezvoltarea relațiilor transfrontaliere de natură economică, politică și socioculturală. Rețelele de relații și dependențele dobândesc un potențial tot mai mare de a devenii internaționale și mondiale”.

Banca Mondială afirmă despre globalizare: „Globalizarea se referă la faptul observabil că în ultimii ani o parte din ce în ce mai mare a activității economice la nivel mondial se derulează între persoane și firme din țări diferite”.

### **1. Cauzele și dimensiunile globalizării**

Ce anume a declanșat globalizarea?

Cauzele globalizării sunt de natură economică, tehnologică și politică.

Înovațiile tehnologice, evoluțiile spectaculoase în domeniul informaticii, telecomunicațiilor, creșterea fără precedent a vitezei de transmitere a informațiilor au contribuit într-o măsură covârșitoare la globalizarea mondială. Cu ajutorul acestor inovații tehnologice, acestor rețele electronice de comunicare, adevărate „magistrale electronice ale lumii”, fiecare eveniment major ce are loc într-un stat, depășește granițele statului propriu și devine cunoscut pe plan mondial, global.

Conform multor autori sfârșitul Războiului Rece și urmările acestuia a fost încă unul din elementele declanșatoare ale globalizării. Căderea comunismului, pentru mulți căderea Zidului Berlinului reprezentând libertatea mult așteptată, a determinat expansiunea globalizării. Politicienii sunt invitați să liberalizeze piețele, să



privatizeze diferite companii ale statului și să descentralizeze economiile. Toate acestea au fost permise tot datorită inovațiilor tehnologice, ce au condiționat și infuziile de capital spre toate colțurile lumii.

Problemele globale cu care se confruntă omenirea au devenit și ele promotorii globalizării. Astăzi probleme ca protejarea mediului înconjurător sau lupta împotriva terorismului, corupției și alte tipuri de probleme sunt dezbătute de organisme internaționale pentru a găsi soluții de a stopa aceste fenomene.

Globalizarea se întâlnește în toate domeniile de activitate ale omului. Fie că este la nivel economic, social, cultural sau politic, globalizarea există. Toate aceste domenii formează un concept nou – globalizarea mondială. Dimensiunile globalizării nu pot exista individual. Ele se întrepătrund formând un tot unitar.

Dimensiunea economică a globalizării este poate cea mai edificatoare. Trăsăturile sale cele mai importante sunt: liberalizarea comerțului, fapt ce duce la creșterea enormă a schimburilor dintre state; globalizarea piețelor financiare, prezența tot mai accentuată a investițiilor directe în viața economică a fiecărui stat, corporații transnaționale și alte caracteristici.

Dimensiunea culturală a globalizării este reprezentată de faptul că în prezent cu ajutorul tehnologiei orice operă aparținând unui stat poate fi consultată de oricine. Astfel, prin intermediul globalizării operele naționale ale fiecărui stat devin cunoscute, ele nu își pierd identitatea națională, nu pier, ci pur și simplu se bucură de o mai multă promovare.

Pentru fiecare cetățean globalizarea reprezintă un așa-numit „obstacol” ce nu poate fi evitat. „Lumea devine tot mai mult un supermarket global (A global shopping mall) în care ideile și produsele pot fi găsite peste tot în același timp” [4, p. 77]. Aceasta este dimensiunea socială a globalizării.

Politica reprezintă o altă dimensiune a globalizării. Politica se confruntă cu probleme majore. Astăzi multe din problemele locale ale politicii nu pot fi soluționate fără a fi puse într-o conjunctură internațională. Statele lumii sunt nevoite să colaboreze pe plan politic pentru a găsi soluții cât mai adecvate pentru a face față provocărilor.

## **2. De ce să acceptăm sau să răspingem globalizarea!**

Globalizarea este un fenomen ce afectează fiecare națiune, în general, fiecare individ în particular. Dar este oare benefică globalizarea? Au existat de-a lungul timpului numeroase dezbateri ce au condamnat fenomenul sau l-au susținut.

Globalizarea este benefică pentru multe din statele lumii. Globalizarea înseamnă desfacerea barierelor fiecărui stat. Un prim aspect pozitiv al globalizării este informația. Astfel, fluxurile de informații pot ajunge în cele mai îndepărtate colțuri ale lumii. De acum cu ajutorul Internetului orice persoană poate accesa orice informație în orice moment, iar cum informația înseamnă putere, putem spune că în procesul globalizării rezistă doar cine este puternic, cine nu intra în „hora” globalizării este pierdut. Globalizarea oferă posibilități extraordinare pentru unele state să se afirme pe diferitele piețe ale lumii datorită mișcării libere a capitalurilor. Astfel, numeroase companii transnaționale au răsărit pe numeroase piețe naționale, ajungând chiar și în zone neașteptate, lucru benefic. Prin globalizare sunt reduse distanțele, astfel se pot transmite fluxurile de informații în timp real.

Globalizarea a permis crearea de piețe noi, globale cu o mișcare continuă în servicii, bănci, asigurări, transporturi; piețe financiare noi, caracterizate de produse și instrumente financiare noi care oferă posibilitatea comunicării în domeniul financiar în timp real. Tot globalizarea a permis ca în domeniul politici statelor să se remarce și dezvolte noi reguli sau noi norme. Astfel, datorită globalizării și democrația devine o modalitate principală de alegere a regimurilor politice, apar blocuri regionale importante ce se implică în globalizarea mondială. Tot prin intermediul globalizării apar pe piețele lumii noi actori: corporații multinaționale, grupuri de

coordonare politică etc., s-au extins noi mijloacele de comunicație mai rapide și chiar mai ieftine: Internetul și comunicațiile electronice, telefonie celulară, transportul de persoane și marfă prin aer, apă și rutier mult mai rapid.

Contestatorii globalizării au adus numeroase argumente împotriva acestui proces. Astfel, globalizarea conform acestora conduce la eroziunea statului național. Identitatea individului sau a grupului este amenințată de fluiditatea și ritmul globalizării. Deoarece procesul globalizării s-a extins enorm, statele devin mai puțin capabile să își îndeplinească sarcinile tradiționale, ca de exemplu protejarea mediului sau redistribuirea bunăstării; mai mult ele devin mai vulnerabile în privința asigurării drepturilor proprietății, a ordinii sociale, a luptei contra criminalității și în alte domenii. Toate acestea au loc, deoarece, în cazul globalizării, granițele devin permeabile din ce în ce mai mult.

Globalizarea atrage după sine mari decalaje între statele puternice, bogate și cele sărace. Odată cu globalizarea distribuția venitului pe țări a devenit tot mai înegală și va continua să rămână așa. J. J. Rousseau observa: „Nimeni nu trebuie să fie atât de bogat încât să poată cumpăra pe altul și nimeni nu trebuie să fie atât de sărac încât să se vândă.” [6, p. 24]. În cazul globalizării acest lucru nu este posibil.

Un alt aspect negativ sunt consecințele globalizării asupra mediului. Globalizarea și mediul a devenit o problemă majoră în zilele noastre. Există o problemă globală a degradării mediului, a defrisărilor, a poluării atmosferice și a oceanelor etc. Toate aceste probleme nu pot fi rezolvate de un singur stat. Este necesar ca toate statele să găsească soluții pentru această problemă prin adoptarea unor acorduri globale privind domeniul poluării și alte acțiuni menite să implice toate statele lumii.

Astfel, răspunsul la întrebarea de mai sus *De ce să acceptăm sau să răspingem globalizarea!* e simplu – nu noi, omenirea, hotărâm, ci faptele vorbesc. Practic, rolul este inversat, fenomenul globalizării este acela acela ce modelează noi concepte, noi domenii care până în momentul de față nu au fost cunoscute de omenire. Astfel spus, omenirea se lasă „purtată pe valuri” de globalizare, asemeni unui vapor purtat de valuri în ocean. Nu ai cum să nu te bucuri, sau să te declari mulțumit când vezi că totul este posibil; barierele informaționale s-au deschis, comerțul a cunoscut noi forme de dezvoltare (tradițional, electronic), firmele au „pompat” capitaluri consistente în toate statele lumii, creând adevărate societăți internaționale, holdînguri ajutând enorm de mult economia statelor respective etc.

**Bibliografie:**

1. Bari Ioan . Globalizarea și probleme globale. București: Editura Economică, 2001.
2. Bran Florina, Ildiko Ioan. Globalizarea și mediul. București: Editura Universitară, 2009.
3. Dinu Marîn. Economie contemporană. Ce este globalizarea ? București: Editura Economică, 2000.
4. Popescu A. I., Bondrea A. A., Constantinescu M. Globalizarea mit și realitate. București: Editura Economică, 2004.
5. Soros George. Despre globalizare. București: Editura Polirom, 2002.
6. Joseph E. Stiglitz. Globalizarea: speranțe și deziluzii. București: Editura Economică, 2003.

**Recenzent: Ion Popescu , prof. univ., dr.**

## **TURISMUL – IZVOR DE CULTURĂ, NU DOAR RESURSĂ ECONOMICĂ**

*Cosmina Șilviana SAVU (România)*

*With every passing year they pay an increasing attention to (global) tourism, trying to find new attraction resources for tourists, while the services quality is constantly getting higher. In China tourism developed and diversified so much, that in 2010 China surpassed Spain regarding the number of tourists as well as the profit brought by tourism.*

Key Words: global tourism, touristic services quality, cultural tourism, economic development.

Ce poate fi mai frumos decât să poți constata, că lucrurile la care doar ai visat odată, sunt de fapt o realitate, una de care te poți bucura cu adevărat. Dacă poezia și romanele te duc într-o lume a imaginației, o lume a irealității, turismul te poate fascina, ducându-te în locuri cu adevărat minunate, nebănuite, locuri pe care natura a reușit să le modeleze în forme incredibil de frumoase sau înfricoșătoare. Dar nu numai natura este cea care te aduce în fața unor peisaje mirifice, ci și marile creații ale omenirii care demonstrează inteligența și forța creativă a omului.

Turismul este un mijloc activ de educare, de ridicare a nivelului cultural și de civilizație al oamenilor ori, așa cum îl definește M. Peyromaure Debord, este *arta de a călătorii pentru propria plăcere*, sau Jean Medecin, *o activitate din timpul liber care constă în a voiaja sau locui departe de locul de reședință, pentru distracție, odihnă, îmbogățirea experienței și culturii, datorită cunoașterii unor noi aspecte umane și a unor peisaje necunoscute*, sau Gay Frenler în anul 1880 îl caracterizează ca pe un „fenomen al timpurilor noastre, bazat pe creșterea necesității de refacere a sănătății și schimbare a mediului înconjurător, cultivare a sentimentului pentru frumusețile naturii, ca rezultat al dezvoltării comerțului, industriei și al perfecționării mijloacelor de transport”.

**1. Turismul, variabilă economică de tip determinist.** Fenomenul turistic în zilele noastre a devenit o parte importantă în economia mondială, la fel ca industria, agricultura sau comerțul, fiind o activitate umană ce antrenează deopotrivă ingineri, economiști, istorici, geografi, psihologi, sociologi, medici.

În a doua jumătate a secolului XX, turismul cunoaște o dezvoltare spectaculoasă, ca fenomen economic și social. Au fost antrenați din ce în ce mai mulți oameni pentru vizitarea locurilor sfinte, locuri cu o istorie bogată, zone geografice rar întâlnite sau în stațiuni destinate să aibă efecte benefice pentru sănătate.

Turismul este un factor important de generare și menținere a legăturilor dintre oamenii unor ținuturi sau națiuni, contribuie la menținerea formei fizice și psihice a omului, lărgeste orizonturi culturale, dar este și unul dintre motoarele ce propulsează activități economice puternice, pentru multe țări, printre care Spania, Italia, Egipt, Grecia, Tailanda, fiind chiar de o importanță vitală.

Însă au existat și evenimente nefericite care au diminuat activitățile turistice și implicit veniturile din turism.

Printre aceste evenimente se pot enumera: atentatul de la 11 septembrie 2001, atentatele de la Madrid și Londra, războiul din Iraq, gripa aviară, cutremurul din Japonia, acțiunea teroristă din Norvegia, toate aceste evenimente având consecințe dintre cele mai grave, cu implicații majore în venitul național.

În anul 2003, la nivel mondial s-a înregistrat față de anul 2002 o scădere cu 1,7% a numărului turiștilor. În perioada actuală, deși toate țările lumii trec printr-o perioadă dificilă, industria turismului găsește resurse să se situeze pe o pantă ascendentă. Având în vedere această realitate, *Organizația Mondială a Turismului* face apel către guvernele tuturor țărilor de pe glob să considere turismul o prioritate națională, fiind una dintre cele mai complexe industrii din lume, putând să fie perceput ca un instrument esențial de măsură al dezvoltării societății în ansamblul ei. din punct de vedere economic, joacă un rol într-o continuă ascenșiune, fiind pentru toate statele ce practică în mod consecvent turismul o ramură aducătoare de venituri. Practicarea în mod organizat și cu profesionalism a turismului, duce la dezvoltarea tuturor ramurilor economiei naționale, generând în același timp locuri de muncă, fiind o soluție de diminuare a șomajului. La nivel mondial ponderea lucrătorilor în turism este de aproximativ 8% din forța de muncă activă și are mari șanse de creștere.

Franța, Spania și Italia primesc anual între 50.000.000 și 600.000.000 de turiști, iar alte state cum sunt Monaco, Andora sau San Marino au ca sursă principală de

venituri turismul. Grecia, Elveția, Austria, Ungaria, Olanda, Belgia, Anglia, sunt state cu un turism dezvoltat, care obțin venituri importante din aceste activități.

**2. Evoluții semnificative.** Turismul a înregistrat în ultimele decenii ritmuri anuale de creștere ridicate în ceea ce privește soșirile și încasările turistice. Organizația Mondială de Turism raportează în anul 2010 un clasament al țărilor cu cele mai mari soșiri de turiști străini (tabelul 1).

**Tabelul 1. Topul țărilor în urma soșirilor de turiști străini (2006-2009)**

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Soșiri de turiști străini (2009)	Soșiri de turiști străini (2008)	Soșiri de turiști străini (2007)	Soșiri de turiști străini (2006)
1	<b>Franța</b>	Europa	74.2 mil.	79.2 mil.	80.9 mil.	77.9 mil.
2	<b>Statele Unite ale Americii</b>	America de Nord	54.9 mil.	57.9 mil.	56.0 mil.	51.0 mil.
3	<b>Spania</b>	Europa	52.2 mil.	57.2 mil.	58.7 mil.	58.0 mil.
4	<b>China</b>	Așia	50.9 mil.	53.0 mil.	54.7 mil.	49.9 mil.
5	<b>Italia</b>	Europa	43.2 mil.	42.7 mil.	43.7 mil.	41.1 mil.
6	<b>Marea Britanie</b>	Europa	28.0 mil.	30.1 mil.	30.9 mil.	30.7 mil.
7	<b>Turcia</b>	Europa	25.5 mil.	25.0 mil.	22.2 mil.	18.9 mil.
8	<b>Germania</b>	Europa	24.2 mil.	24.9 mil.	24.4 mil.	23.6 mil.
9	<b>Malaezia</b>	Așia	23.6 mil.	22.1 mil.	21.0 mil.	17.5 mil.
10	<b>Mexico</b>	America de Nord	21.5 mil.	22.6 mil.	21.4 mil.	21.4 mil.

Un rezultat deosebit s-a înregistrat în America de Sud, unde creșterea numărului de soșiri turistice în anul 2011 a fost cu 15% mai mare decât fata de aceeași perioadă a anului trecut.

În România, numărul turiștilor soșiți nu se ridică la nivelul așteptărilor, numărul celor care își petrec concediul în țară fiind chiar în scădere. Institutul Național de Statistică în comunicatul de presa nr.22/03,02,2011 a făcut următoarea raportare pentru anul 2010 (tabelul 2).

**Tabelul 2. Numărul turiștilor sosiți în România în ultimii ani**

Turiști	2009 (mii)	2010 (mii)	%
<b>Români</b>	4805	4693,1	97,7
<b>Străini</b>	1272,1	1343,1	105,6
<b>Total</b>	6077,1	6036,2	99,3

După cum se observăm numărul turiștilor străini care au vizitat România a crescut cu 5,6 % dar pe ansamblu, numărul total al turiștilor a scăzut în 2010 cu 0,7%. Plecărilor vizitatorilor români în străinătate, înregistrate la punctele de frontieră, au numărat 10905,2 mii în anul 2010 ceea ce a însemnat o scădere cu 7% față de anul 2009. Comparativ cu 2009, cea mai mare creștere în 2010 s-a înregistrat la transportul aerian (12,5%).

Mijloacele de transport cele mai utilizate pentru plecările în străinătate au fost în anul 2010 cele rutiere, reprezentând 75,8% din totalul de plecări .

De la an la an se atrage o atenție din ce în ce mai mare turismului, gășindu-se noi resurse de atracție pentru turiști, iar calitatea serviciilor este în continuă creștere. În China turismul s-a dezvoltat și diversificat foarte mult, lucru care a făcut

ca în anul 2010 China să depășească Spania în ceea ce privește numărul de turiști soșiți, cât și în privința veniturilor din turism (tabelul 3).

**Tabelul 3. Topul țărilor în urma soșirilor de turiști străini (2009-2010)**

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Soșiri de turiști străini (2010)	Procent de performanță față de anul 2009
1	Franța	Europa	76.8 mil.	=
2	Statele Unite ale Americii	America de Nord	59.7 mil.	8.7%
3	China	Așia	55.7 mil.	9.4%
4	Spania	Europa	52.7 mil.	1.0%
5	Italia	Europa	43.6 mil.	0.9%
6	Marea Britanie	Europa	28.1 mil.	- 0.2%
7	Turcia	Europa	27.0 mil.	5.9%
8	Germania	Europa	26.9 mil.	10.9%
9	Malaezia	Așia	24.6 mil.	3.9%
10	Mexico	America de Nord	22.4 mil.	4.4%

În Franța cei mai mulți turiști sunt atrași de Paris, capitala țării, un impresionant centru cultural. Riviera Franceză cu stațiunile Saint-Tropez, Nice, Cannes (devenit și oraș al filmului) sau Alpii Francezi, cu cel mai înalt vârf Montblanc, și cu cea mai mare zonă de schi montan (având peste 4.000 de pârtii și o impresionantă rețea de transport pe cablu) atrag cei mai mulți turiști străini, menținând Franța pe primul loc în topul soșirilor de turiști străini.

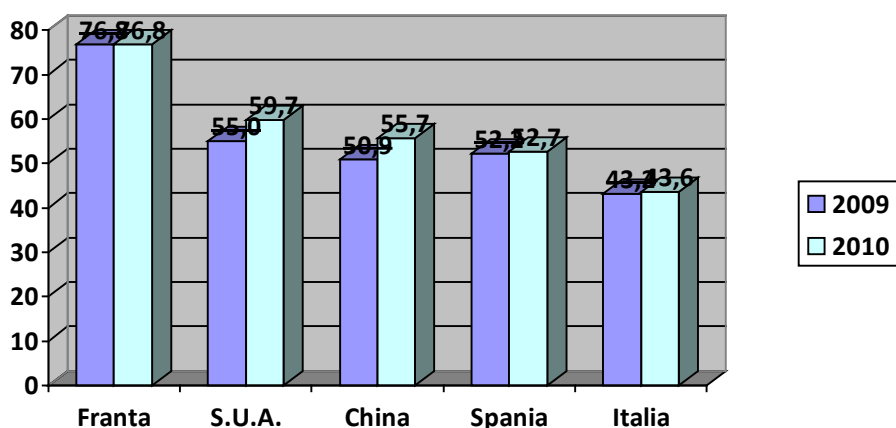
La începutul lunii septembrie 2011, Organizația Mondială a Turismului, a anunțat că în prima jumătate a acestui an, numărul soșirilor turistice internaționale a crescut cu 4,5% față de aceeași perioadă a anului trecut ajungând la numărul record de 440 milioane de turiști.

**3. Impactul economico-financiar.** Prin ofertele colaterale dezvoltate de turism, s-au creat posibilități de creștere a unor ramuri ale economiei naționale precum: construcțiile, transporturile, agricultura, industria alimentară, industria prelucrării lemnului, serviciile, precum și producția micilor meseriași (în special creatorii de obiecte de suveniruri).

Astfel, efectele benefice pe care le are pe plan social, cultural și al mediului, fac din turism o prioritate ce contribuie la stabilirea generală a dezvoltării economice.

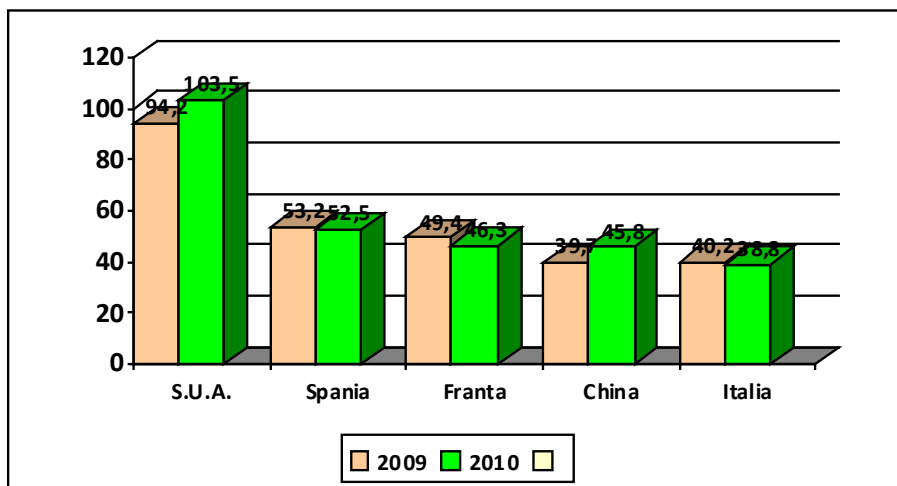
Complexitatea și strânsele legături dintre ramurile economiei naționale și turism, impun o atentă îmbinare a strategiilor generale de dezvoltare economico-socială.

Disputa în atragerea unui cât mai mare număr de turiști este deja un truism. Apar obiective noi, servicii noi, iar numărul și calitatea serviciilor este în continuă creștere. Conform sondajelor publicate de la United Nations World Tourism Organization, în ultimii doi ani clasamentul numărului de turiști în topul țărilor cu tradiții turistică este aproape neschimbat (figura 1).



**Figura 1. Numărul de turiști în unele țări în 2009, 2010 (milioane persoane)**

De asemenea, bugetul de vacanță al turiștilor internaționali, pentru cele mai vizitate cinci țări a crescut cu zece milioane euro în 2010. Un lucru de remarcă (potrivit Atout France) este faptul că vizitatorii chinezi au cheltuit în Franța aproximativ 890 de milioane de dolari (650.7 mil euro), cu 60 % mai mult decât în anul 2009. Turiștii chinezi își fac cumpărăturile în marile magazine din Paris, preferând în special obiecte de lux. Numărul turiștilor chinezi în Franța a crescut cu mai mult de 15% în fiecare an, ajungând în 2010 să fie vizitată de peste 550.000 chinezi.



**Figura 2. Bugetul de cheltuieli în turism în unele țări (miliarde euro)**

În urma statisticilor referitoare la câștigurile din turism în anul 2009, Organizația Mondială a Turismului face o clasificare a primelor zece țări, clasificare care scoate în evidență faptul că majoritatea țărilor cu câștiguri mari din turism se află pe continentul european, iar Statele Unite ale Americii continuă să se claseze pe primele locuri (tabelul 4).

**Tabelul 4. Încasări (2006 – 2009)**

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Încasări din turismul internațional, 2009	Încasări din turismul internațional, 2008	Încasări din turismul internațional, 2007	Încasări din turismul internațional, 2006
1	Statele Unite ale Americii	America de Nord	94.2 bil. \$	110.1 bil. \$	97.1 bil. \$	85.8 bil. \$
2	Spania	Europa	53.2 bil. \$	61.6 bil. \$	57.6 bil. \$	51.1 bil. \$
3	Franța	Europa	48.7 bil. \$	55.6 bil. \$	54.3 bil. \$	46.3 bil. \$
4	Italia	Europa	40.2 bil. \$	45.7 bil. \$	42.7 bil. \$	38.1 bil. \$
5	China	Așia	39.7 bil. \$	40.8 bil. \$	37.2 bil. \$	33.9 bil. \$
6	Germania	Europa	34.7 bil. \$	40.0 bil. \$	36.0 bil. \$	32.8 bil. \$
	Marea Britanie	Europa	30.1 bil. \$	36.0 bil. \$	38.6 bil. \$	34.6 bil. \$
8	Australia	Oceania	25.6 bil. \$	24.8 bil. \$	22.3 bil. \$	17.8 bil. \$
9	Turcia	Europa	21.3 bil. \$	22.0 bil. \$	18.5 bil. \$	16.9 bil. \$
10	Austria	Europa	-	21.8 bil. \$	18.9 bil. \$	16.6 bil. \$

În conformitate cu raportul Organizației Mondiale a Turismului, în anul 2010, încasările din turism au crescut cu 5% față de 2009, de la 610 miliarde euro la 693 miliarde euro, iar în prima jumătate a anului 2011 s-a înregistrat o creștere de 6% față de aceeași perioadă a anului 2010. Încasările din turism în anul 2010 au dus la o nouă ierarhizare în topul statelor cu încasările cele mai mari din turism.

**Tabelul 5. Încasări 2010**

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Încasări din turismul internațional, 2010	Procent de performanță față de 2009
1	Statele Unite ale Americii	America de Nord	103.5 miliarde \$	9.9%
2	Spania	Europa	52.5 miliarde \$	3.3%
3	Franța	Europa	46.3 miliarde \$	- 1.3%
4	China	Așia	45.8 miliarde \$	15.5%
5	Italia	Europa	38.8 miliarde \$	1.4%
6	Germania	Europa	34.7 miliarde \$	5.3%
7	Marea Britanie	Europa	30.4 miliarde \$	1.7%
8	Australia	Oceania	30.1 miliarde \$	0.8%
9	Hong Kong (China)	Așia	23.0 miliarde euro	39.8%
10	Turcia	Europa	20.8 miliarde \$	-2.1%

O altă evaluare efectuată de Organizația Mondială a Turismului este topul primelor 10 țări din lume în ceea ce privește emițătorii de turiști. Pentru cea de-a cincea oară la rând turiștii germani ocupă locul întâi în cadrul acestei clasificări.

**Tabelul 6. Cheltuieli pentru turismul extern (2006 – 2009)**

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Cheltuieli pentru turismul extern, 2009	Cheltuieli pentru turismul extern, 2008	Cheltuieli pentru turismul extern, 2007	Cheltuieli pentru turismul extern, 2006
1	Germania	Europa	80.8 bil. \$	91.0 bil. \$	83.1 bil. \$	73.9 bil. \$
2	Statele Unite ale Americii	America de Nord	73.1 bil. \$	79.7 bil. \$	76.4 bil. \$	72.1 bil. \$

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Cheltuieli pentru turismul extern, 2009	Cheltuieli pentru turismul extern, 2008	Cheltuieli pentru turismul extern, 2007	Cheltuieli pentru turismul extern, 2006
3	Marea Britanie	Europa	48.5 bil. \$	68.5 bil. \$	71.4 bil. \$	63.1 bil. \$
4	China	Așia	43.7 bil. \$	36.2 bil. \$	29.8 bil. \$	24.3 bil. \$
5	Franța	Europa	38.9 bil. \$	43.1 bil. \$	36.7 bil. \$	31.2 bil. \$
6	Italia	Europa	27.8 bil. \$	30.8 bil. \$	27.3 bil. \$	23.1 bil. \$
7	Japonia	Așia	25.1 bil. \$	27.9 bil. \$	26.5 bil. \$	26.9 bil. \$
8	Canada	America de Nord	24.3 bil. \$	26.9 bil. \$	24.7 bil. \$	20.6 bil. \$
9	Rușia	Europa	20.8 bil. \$	23.8 bil. \$	21.2 bil. \$	18.1 bil. \$
10	Olanda	Europa	20.7 bil. \$	21.7 bil. \$	19.1 bil. \$	17.0 bil. \$

Conform Organizației Mondiale a Turismului cele zece țări cu cheltuielile cele mai mari în turismul internațional în anul 2010 sunt:

**Tabelul 7. Cheltuieli pentru turismul extern, 2010**

Nr. Crt.	Țara	Piața regională	Cheltuieli pentru turismul extern, 2010	Procent de performanță față de 2009	Cheltuielile pe locuitor (euro)
1	Germania	Europa	77.7 miliarde \$	0.7%	952
2	Statele Unite ale Americii	America de Nord	75.5 miliarde \$	1.9%	244
3	China	Așia	54.9 miliarde \$	25.6%	41
4	Marea Britanie	Europa	48.6 miliarde \$	-2.4%	780
5	Franța	Europa	39.4 miliarde \$	7.6%	625
6	Canada	America de Nord	29.5 miliarde \$	10.0%	866
7	Japonia	Așia	27.9 miliarde \$	4.0%	219
8	Italia	Europa	27.1 miliarde \$	2.0%	449
9	Rușia	Europa	26.5 miliarde \$	26.8%	189
10	Australia	Oceania	22.5 miliarde \$	22.5%	1014

**Tabelul 8. Un alt clasament al țărilor este făcut în urma stabilirii numărului de vizitatori străini**

Orasul	Tara	Vizitatori internaționali (milioane)	Anul
1. Paris	Franța	14.8	2009
2. Londra	Marea Britanie	14.1	2009
3. Bangkok	Tailanda	10.21	2009
4. Singapore	Singapore	9.7	2009
5. Kuala Lumpur	Malaezia	8.94	2008
6. New York	Statele Unite	8.7	2009
7. Dubai	Emiratele Arabe Unite	7.58	2008
8. Istanbul	Turcia	7.51	2009
9. Hong Kong	Hong Kong	7.01	2009
10. Shanghai	China	6.7	2007



În Franța, cei mai mulți turiști sunt atrași de Paris, de Champs-Élysées, una dintre cele mai frumoase străzi din lume, ce se evidențiază prin magazînele sale de lux, cinematografe, restaurante cu specific și cafenele. Catedrala Notre-Dame din Paris, (un simbol al Franței, de proporții impozante, fiind împodobită cu statui și picturi), Piața Concordei, cea mai mare piață a Parisului (își păstrează aspectul din secolul al XVIII-lea, când a fost construită), Domul Învăliților, unde se află și mormântul lui Napoleon, Turnul Eiffel, cea mai mare atracție turistică datorită înălțimii sale de 300 m, Arcul de Triumf, sau muzeul Luvru, unul dintre cele mai cunoscute muzee din lume (găzduiește una dintre cele mai celebre picturi: Gioconda sau Mona Lisa pictată de Leonardo da Vinci), sunt doar câteva dintre atracțiile Parisului, care atrag anual milioanele de turiști străini și mențin Parisul pe primul loc în topul celor mai vizitate orașe. Și România este membră a Organizației Mondiale de Turism, fiind inclusă în circuitul mondial al obiectivelor turistice ce trebuie vizitate. La ora actuală, România dispune de un potențial remarcabil în ceea ce privesc resursele naturale. Varietatea reliefului, clima, resursele hidrografice, flora și fauna, monumentele istorice, vestigiile arheologice, muzeele, monumentele istorice și arhitectonice, casele memoriale sunt factori care trebuie puși în valoare și care printr-o muncă de profesioniști trebuie să sporească numărul de turiști care ne vizitează țara.

#### **Bibliografie:**

1. M.T. Andrei, I. Bartolomei, Geografia turismului în UE și RO, Fundația România de Măine, București, 2008.
2. Popescu Ion, Bondrea Aurelian, Țău Nicolae, Macroeconomie, Editura Academiei de Științe a Moldovei, Chișinău, 2008.
3. Popescu Ion, Bondrea Aurelian, Echilibrul ecologic. Implicații sociale, economice și juridice, Editura Academiei de Științe a Moldovei, Chișinău, 2007.
4. Popescu Ion, Roșca Petre, Microeconomie, Editura Academiei de Științe a Moldovei, Chișinău, 2008.
5. Popescu Ion, Gribîncea Alexandru, Echilibrul ecologic, Editura Academiei de Științe a Moldovei, Chișinău, 2007.
6. Popescu Ion, Bondrea Aurelian, Globalizarea. Mit și realitate, Editura Academiei de Științe a Moldovei, Chișinău, 2004.
7. Popescu Ion. Decizia în mediu reglementat, Fundația România de Măine, București, 2007
8. Vașile Glavan, Virgil Nicula, Sistemul informational în turism, Fundația România de Măine, București, 2008.
9. Vașile Glavan, Geografia Turismului, Fundația România de Măine, București, 2010.
10. Vașile Glavan, virgil Nicula, Agenția de turism - Tehnica operationala de turism, Fundația România de Măine, București, 2008.
11. Ziarul financiar 26.09.2011, Magazînele de lux din Paris au devenit "obiective turistice" pentru chinezi.
12. Ziarul financiar 19.09.2011, Turismul din Turcia a explodat ajutat de turbulențele din lumea arabă și de grevele și austeritatea din Grecia".

*Recenzent: Ion Popescu, prof. univ., dr.*

## **CRIZA ECONOMICĂ MONDIALĂ: COMENTARIU, OPINII, PROGNOZE**

*Octavian – Dan RĂDESCU, drd., ULIM (România)*

*The intention of the author is to express some opinions and prognosis and to make comments about the evolution of the economical crisis in the present and in the next years. The ideas from this paper are suggested and sustained by the analysis of some recent events, declarations of some economical experts and other data. The author is trying to create a global picture of the economical crisis at the end of 2011 year and the beginning of 2012 year.*

**Keywords:** *economical crisis, European Union, euro, Summit, recession*

După cum este bine cunoscut, actuala criză economică, despre care nu poate preciza nimeni când, dacă și cum se va termina, este considerată cea mai mare de după al Doilea Război Mondial, efectele sale fiind suportate de întreaga planetă; ea a debutat în SUA care, pe fondul globalizării, ajunsese să reprezinte cea mai mare piață de desfacere pentru majoritatea statelor lumii. Dezechilibrele de pe piețe, ale

statelor dezvoltate, mai ales, cu consecințe grave asupra tranzacțiilor financiare pe de o parte și cu prăbușirea de bunuri și servicii ce a afectat mult comerțul internațional, pe de alta, au fost determinate de scăderea bruscă a cererii pe piața Statelor Unite ale Americii. Țările în curs de dezvoltare fiind conectate la economia globală prin comerț și prin fluxurile de investiții străine, deci direct dependente de piețele țărilor dezvoltate, au fost afectate de scăderea cererii pentru piețele acestora, scădere care a ridicat veritabile obstacole în calea perspectivelor de dezvoltare afectând întreaga lor activitate economică.

Intenția autorului nu este să facă o expunere a ceea ce a fost ci să furnizeze opinii, păreri proprii, prognoze sau comentarii, toate susținute de date concrete, de evenimente recente sau în curs, de declarații ale unor specialiști avizați, opinii asupra evoluției acestei crize economice în anii ce urmează.

Grupul statelor G20 ("principalul consiliu de guvernare economică la nivel internațional", cum s-a numit la summitul de la Pittsburgh din 24-25 septembrie 2009) a ajuns la un consens în privința indicatorilor care se vor folosi pentru detectarea dezechilibrelor economice (după ministrul de Finanțe francez Christine Lagarde) iar scopul stabilirii acestor indicatori este evitarea unei noi crize economice.. Membrii grupului G20 au ajuns la o înțelegere numai după ce au relaxat cerințele privind surplusul de cont curent, astfel încât să fie și China de acord (BBC News).

Oficialii chinezi s-au opus includerii și a altor activități în rândul indicatorilor de cont curent, ce măsoară doar banii care intră și ies dintr-o țară în urma comerțului; potrivit înțelegerii, contul curent va fi pe listă, însă se vor exclude plățile dobânzilor pe care China le primește pentru rezervele sale de trilioane de dolari în monede străine. Indicatorii vor include și datoriile și deficitul public.

Este foarte important să se stabilească cum vor fi interpretați acești indicatori, astfel încât să se poată stabili, de exemplu, când dezechilibrele comerciale devin o problemă pentru economia mondială. Este greu de precizat ce s-ar întâmpla dacă una dintre țări va depăși acești indicatori, în afara presiunii din partea celorlați membri ai G20.

De altfel, Christine Lagarde a precizat că indicatorii aceștia nu reprezintă o țintă, ci doar un ghid pentru coordonarea politicilor economice.

De asemenea de la grupul G20 se așteaptă realizarea unui raport despre evoluția reformei sistemului financiar, precum și a măsurilor protecționiste, ducând la o creștere ușoară a prețurilor mărfurilor în ultima perioadă.

Summitul de la Paris, în urma căruia Germania a decis să garanteze în totalitate depozitele de economii ale populației, (de exemplu cu scopul salvării băncii Hypo Real) dovedește faptul că Europa nu este atât de unită pe cât pare.

Potrivit BBC, la summitul de la Paris, nu s-a găsit o soluție pentru întregirea Uniunii Europene ci doar la nivel individual. The New York Times avertizează asupra tensiunilor dintre țările europene, suficient de puternice ca să-și asigure o minimă siguranță în fața crizei, cele care au și mai ales, cele care nu au capacități de acțiune.

Potrivit The Wall Street Journal, acesta este unul dintre motivele pentru care Uniunea Europeană nu a putut crea un plan asemănător celui din Statele Unite, prin care Rezervele Federale Americane vor garanta rezervele principalelor bănci americane.

Și La Republica este de părere că perspectivele sunt destul de sumbre pentru țările din Uniunea Europeană, cu un sistem bancar mai puțin evoluat cum ar fi Portugalia sau țările Europei Centrale, care nu au suficiente fonduri pentru a salva băncile falimentare.

La Figaro este îngrijorat de căderea bruscă a euro, care înregistrează cel mai redus nivel din 2011. Euro a pierdut din unități atât față de dolar cât și față de yen sau lira sterlină.

Pe de altă parte, Reuters consideră că este nevoie și de găsirea unor soluții de ieșire din criza din Asia, după ce bursa de la Tokio a înregistrat cei mai scăzuți indici bursieri.

Din analiza datelor existente, potrivit analiștilor economici europeni, se pare că Europa va intra din nou în recesiune în 2012. Alți analiști cred că zona euro nu va mai exista în actuala formă.

Creșterea economică din Europa a încetinit în ultimile luni ale lui 2011, pe măsura ce criza datoriilor din zona euro a determinat guvernele să țină în frâu cheltuielile. Economia din zona euro a înregistrat o creștere în jur de 0,2% în trimestrul al treilea al lui 2011, în timp ce creșterea economică din întreaga Uniune Europeană a fost de 0,3%. Cu cât criza datoriilor va continua, cu atât Europa este mai predispusă reîntoarcerii la recesiune.

Criza din zona euro are un efect dăunător asupra economiilor din Africa (după ministrul de Finanțe al Africii de Sud, Pravin Gordhen). Gordhen este convins că aceasta se datorează și faptului că statele europene au fost un partener important de comerț pentru Africa; totodată, crede că liderii europeni nu au luat în considerare restul lumii, relatează BBC.

Pravin Gordhen, mai adaugă: "În timp ce liderii europeni nu sunt capabili să ia deciziile bune, noi ne-am transferat banii din economiile noastre către așa zisele paradise fiscale. Ei nu au capacitatea de a-și gestiona propria lor curte, pe de o parte, dar dau asigurări că nu vor afecta restul lumii, pe de altă parte".

Gorden crede că scufundarea țărilor dezvoltate trage în jos restul lumii "Toate economiile noastre alunecă, indiferent dacă suntem în Brazilia, India, China sau oriunde".

Totodată, ministrul de Finanțe din Nigeria, Ngozi Okonjo-Iweala, a spus că sunt afectate de către criza mondială atât prețurile bunurilor și produselor pe care țara sa le exportă, cât și fluctuația monedei naționale: "60% din cererile de produse din Nigeria provin din Europa și Statele Unite".

Economia Europei este supusă unor riscuri majore ca urmare a instabilităților deja existente în sudul continentului. Pericolul vizibil de la declanșarea crizei în Grecia, cu peste cel puțin un an în urmă, n-a fost corect evaluat din start, ceea ce a permis vechilor carențe să prolifereze (Joschka Fischer)

Se confirmă acum ceea ce se putea intui de la început că pericolul insolvenței apasă din nou Grecia, iar haosul fiscal se instalează și în alte state aflate la periferia sudică a Uniunii Europene. Practic, se demonstrează evident că, într-un moment de cumpănă, Uniunea Europeană ezită.

Grecia nu va depăși criza decât printr-o reducere masivă a datoriilor cumulate printr-un management care să țină sub control restructurarea datoriilor.

Joschka Fischer adaugă, riscul unei noi crize financiare la nivel global, cu repercusiuni de felul celor din 2008, poate fi un semnal de eșec asupra întregii zone a euro, cu consecințe incalculabile pentru însăși piața comună (Project Syndicate).

Ministrul slovac de Finanțe, Ivan Mikloș, la începutul acestui an, 2012 a declarat că liderii europeni trebuie să ia în considerare toate scenariile pentru a salva moneda unică, inclusiv posibilitatea ca o țară să iasă din zona euro. "Ar fi ideal să salvăm zona euro, fără să fim nevoiți să facem împrumuturi suplimentare pentru a salva Grecia".

Totuși, Uniunea Europeană se comportă ezitant, influențată de egocentrism național sau managemente defectoase. Este ușor de observat că statele pot falimenta odată cu companiile, dar, spre deosebire de companii, statele falimentate nu dispar.

Ca urmare, exercitarea de presiuni asupra statelor sau penalizarea lor demonstrativă n-ar fi decât demonstrații contraproductive.

Statul aflat în dificultate trebuie ajutat, fiind singurul factor, care salvându-se pe el însuși, poate salva, la rândul său companiile, deschizând drumul ieșirii din criză.

Analistul economic Daniel Dăianu, apreciază că perspectiva economică pentru 2012, la nivel european, "este cenușie" fiind mai delicată decât în 2008 și marcată de iminenta recesiune.

În opinia lui D.Dăianu, ar putea fi vorba despre un scenariu maxim în care liderii Uniunii Europene găsesc rezolvarea problemelor, un scenariu mediu în care liderii Uniunii Europene stabilesc o soluție temporară, lăsând Banca Centrală Europeană să intervină cu împrumuturi pe trei ani și crescând capacitatea Fondului European de Stabilitate Financiară, și un scenariu catastrofal în care liderii Uniunii Europene nu se înțeleg mai mult.

Se va schimba topul celor mai mari economii în următorii ani?

În ultima perioadă au apărut tot felul de prognoze legate de schimbările care vor avea loc în topul celor mai mari economii din lume în următorii ani, unele din aceste prognoze, indicând chiar depășirea SUA de către China până în anul 2020.

Deși nu se poate spune cu certitudine ce se va întâmpla pe termen lung și foarte lung, se pot intui câteva dintre schimbările care vor avea loc pe termen mediu, Brazilia, India, Rusia urmând să depășească până în 2015 unele dintre economiile dezvoltate:

-Primele trei locuri vor rămâne neschimbate mult timp de acum înainte: PIB-ul SUA a avut în anul 2010 o valoare de 14,45 mii miliarde de dolari, față de 5,7 mii miliarde de dolari cât a fost PIB-ul din China, sau 5,46 mii miliarde de dolari cât a avut Japonia. În anul 2009, China a depășit Japonia și a devenit numărul doi mondial, însă vor mai trece cel puțin 8 ani până când chinezii se vor apropia de americani. Pe de altă parte trebuie să ținem cont de faptul că, în condițiile unei inflații mari și a aprecierii yenului în fața dolarului, PIB-ul Chinei exprimat în dolari poate crește anual cu cel puțin 13-15% (între anul 2007 și 2010, creșterea a fost de 64%).

-Cel puțin în următorii 2 ani, Germania va rămâne pe locul patru, însă Franța și Marea Britanie vor fi depășite de Brazilia, care va ajunge pe locul cinci în 2014 (PIB-ul Braziliei a crescut în 2010 cu 31% și a ajuns la 2,09 mii dolari, fiind doar cu 7% mai mic decât cel al Marii Britanii, și cu 18% mai mic decât al Franței).

-În 2010, Italia a fost depășită de Brazilia iar până în 2013 va fi probabil depășită de India, al cărui PIB în dolari a crescut cu 27% în 2010. Mai departe, Rusia a depășit în 2010 Spania ajungând pe locul 11, diferența față de locul 10 ocupat de China fiind la începutul anului 2011 doar de 6%

Ce se poate spune despre România în această perioadă de criză? Iată ce spun prognozele. Potrivit datelor statistice furnizate de Institutul Național de Statistică, exporturile au crescut cu 13,7% în noiembrie 2011 și cu 22,5% în primele 11 luni din 2011. În luna aprilie 2011, exporturile au însumat 3,38 miliarde de euro, în creștere cu 16,7% față de aprilie 2010, în timp ce creșterea înregistrată în primele patru luni a fost de 33,3%, totalul exporturilor ajungând la 4,4 miliarde euro. comparativ cu primele patru luni din 2008, creșterea este de 35%, respectiv un plus de 3,6 miliarde euro. Pe de altă parte, trebuie să ne amintim că la începutul anului 2011, cele mai optimiste prognoze în ce privește evoluția exportului indicau o creștere de 15%, însă în realitate, creșterea a fost mai mult decât dublă.

În același timp, importurile au totalizat 4,27 miliarde de euro în aprilie 2011 și 16,8 miliarde de euro în primele patru luni 2011, în creștere cu 13,1, respectiv 22,2% față de aceeași perioadă a anului 2010.

Prin urmare, deficitul comercial a ajuns în aprilie 2011 la 897,3 milioane de euro, în creștere cu 12,2 milioane euro față de aprilie 2010, deficitul înregistrat în

primele patru luni scăzând însă cu 541,2 milioane euro față de primele patru luni de 2010. Reducerea deficitului comercial prin creșterea exporturilor în trimestrul unu 2011 a fost principalul factor care a dus PIB-ul pe plus.

Să vedem cum arată prognozele macroeconomice 2010-2013.

	modificări procentuale față de 2009				
Produsul intern brut pe	2010	2011	2012	2013	
Ritmul mediu anual					
componente utilizate					2011-2013
Produsul intern brut	1,3	2,4	3,7	4,4	3,5
Cererea internă, din care:	1,4	2,7	4,3	5,1	4,0
-Consumul final individual					
al populației	3,0	2,4	3,5	4,2	3,4
-Consumul final colectiv al					
adm. publice	-4,0	-2,0	2,0	1,5	0,5
-Formarea brută de capital fix	-1,0	5,0	6,7	8,0	6,6
Exportul de bunuri și servicii	3,3	2,4	3,4	4,4	3,4
Importul de bunuri și servicii	3,6	3,3	5,5	6,8	5,2

În perioada 2011-2013, PIB-ul va crește cu un ritm mediu anual de 3,5%, prognoză bazată pe consolidarea mediului economic și financiar, intern și internațional.

Tendința de creștere susținută de exemplu, prin preluarea procesului investițional, permite pentru cererea internă un ritm mediu anual de 4%.

Ritmul mediu de 3,4% al consumului final individual al populației ar putea reprezenta o "calmare" spre consum a populației comparativ cu perioada dinaintea crizei ceea ce conduce spre economisire care va susține finanțarea proiectelor de investiții.

În ceea ce privește comerțul exterior în perioada 2011-2013, exportul de bunuri urmează să crească cu un ritm mediu anual de 6,2%, mai mic decât cel al importurilor de bunuri, al cărui ritm mediu de creștere este estimat la 7,4%

	milioane euro				
Comerțul exterior	2010	2011	2012	2013	
Ritm mediu					2011-2013
Exporturi de bunuri	28600	29910	31900	34220	-
-modificarea procentuală					
față de an preced.	3,5	4,6	6,7	7,3	6,2
Importuri de bunuri FOB	35450	37200	40300	43950	
-modificarea procentuală					
față de an preced.	4,2	4,9	8,3	9,1	7,4
Balanța comercială					
FOB-FOB	-6850	-7290	-8400	-9730	
% în PIB	-5,4	-5,3	-5,6	-5,9	
FOB-CIF	-9810	-10390	-11760	-13400	
% în PIB	-7,7	-7,5	-7,8	-8,1	
Contul curent	-6475	-7340	-7490	-8250	
% în PIB	-5,1	-5,3	-5,0	-5,0	

Deficitul comercial FOB-FOB se va accentua ușor, majorându-și ponderea în PIB cu 0,6% în 2013 comparativ cu 2011. Ca urmare, evoluția deficitului comercial, deficitul de cont curent se va majora cu 12,4%, ponderea acestui în PIB diminându-se până la 5% cât se estimează pentru 2013,

Exporturile și importurile de bunuri intracomunitare vor înregistra, până în 2013, un ritm mediu de creștere de 5,5% și respectiv de 5,6%.

În ceea ce privește comerțul exterior derulat cu țări din zona extracomunitară, acesta va avea un ritm mediu de creștere de 7,9% pentru exporturi și de 12,4% pentru importuri.

Pentru perioada 2011-2013 se estimează o menținere a gradului de acoperire al importurilor prin exporturi pe zona intraUE în medie de 7,4% iar în zona extraUE de 6,6%.

În opinia mea, prognozele expuse sunt foarte optimiste dar prea puțin bazate pe realitate. În adevăr, strategia de export nu funcționează; azi suntem mai dependenți de comerțul cu Uniunea Europeană decât înainte de criză. Chiar dacă în mod paradoxal, s-a propus o extindere a comerțului în zonele non-euro în defavoarea Uniunii Europene, nu s-a reușit acest lucru. Dependența României de comerțul cu statele membre ale Uniunii Europene, care a adâncit rapid criza economică, nu a făcut decât să se accentueze în ultimii ani.

Cifrele statistice privind ponderea comerțului intracomunitar în totalul schimburilor comerciale, demonstrează totul. În primele zece luni din 2008, valoarea schimburilor intracomunitare de bunuri reprezenta 70,3% din total exporturi și 68,7% din total importuri, pe când valoarea schimburilor intracomunitare de bunuri în primele zece luni ale anului 2011, a reprezentat 71,2% din total exporturi și 72% din totaluri importuri, ceea ce dovedește că după intrarea în recesiune, nu a fost elaborată o strategie de export corespunzătoare în care să se preconizeze o diversificare a partenerilor comerciali.

Potrivit Strategiei de Export a României pentru perioada 2011-2013 în condițiile apariției unor noi puteri comerciale și ale importanței crescânde a piețelor non-UE, principalele piețe țintă non-UE pentru exporturile autohtone sunt China, India, Rusia, Ucraina, America Latină, Japonia, etc.

România este afectată de situația de ansamblu a zonei euro, deoarece continuarea crizei nu face decât să mențină costurile finanțatorilor și refinanțatorilor la cote ridicate, motiv pentru care se va intra în recesiune în acest an. Într-un scenariu negativ, România poate intra în recesiune în 2012 cu cât situația "se strică" mai mult în Europa, iar șocurile sunt mai mari pentru noi.

În altă ordine de idei, se apreciază că revenirea economică nu poate veni din consum, iar prioritățile Guvernului pentru anul 2012 sunt un acord preventiv cu FMI, atragerea investitorilor străini și reducerea contribuțiilor sociale.

În continuare este de menționat faptul pozitiv că nu am intrat într-o vrie a aproprierii de incapacitate de plată prin ruperea aranjamentului cu finanțatorii externi, care ar fi condus la o creștere explozivă a serviciului datoriei publice.

Dacă nu vom asista la o complicare a situației în zona euro, care să înghețe piețele de credit din nou, așa cum s-a întâmplat în iarna 2008/2009, este de admis că economia românească "atinge fundul" în 2012 după care ar trebui să se vadă o creștere cât de cât semnificativă.

Dacă însă s-ar produce o recesiune în Europa, atunci economia României ar înregistra o creștere de 1% în 2012 și de 2,5% dacă nu s-ar produce acest eveniment deosebit.

Acestea au fost câteva observații cu privire la evoluția actualei crize economice în lume și în România.

#### **Bibliografie:**

1. Rădescu O.D., The Global Economical Crisis- Opinions, Statistical data, Tezele The 4<sup>th</sup> International Conference on The World's Economy in the times of Global Criss, International Economics, Spiru Haret University, Craiova 2010, p.140-146
2. <http://europa.eu>; <http://ec.europa.eu>; <http://www.infoeuropa.ro>; <http://www.unctad.org>

**Recenzent: Ion Popescu , prof. univ., dr.**

## CONVERGENȚE ÎNTRE PROGRESUL SOCIAL ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ

*Alexandrina MERUȚĂ, drd., ULIM (România)*

All the researchers in the field, recognize that now, at the beginning of a new century and millennium, mankind is in a serious deadlock that can not be overcome, unless action is undertaken in a concentrated and quick manner in order to rethink theories and strategies at the base of the social and economic activity for the last ten-fifteen years, so they could be suitable to the demands and requirements of the future. As it can be observed, the global processes and economic, social, cultural integration demands concept reevaluation regarding the life and work quality, ecological balance preservation, and judicious and efficient use of available resources, usually scarce and increasingly expensive.

**Key words:** social progress, growth and economic development, cultural and scientific potential, limited resources.

Din perspectivă sistemică, holistică, progresul general la scara entității statale reprezintă acea tendință a economiei naționale care contribuie la ameliorarea performanțelor structurale și funcționale, concomitent cu asimilarea și adaptarea valorilor culturale și morale universale ale momentului. Am în vedere în special factorii de ordin detriminist și aleatoriu care conduc la îmbunătățirea calității vieții populației și a nivelului de civilizație, ambele ținând de *componenta socială*.

În context, la nivel micro, acela al agentului economic evoluția unor astfel de entități exprimă relațiile care apar între factorii de producție, (capitalul sau resursele financiare și resursele umane), respectiv între: *mulțimea intrărilor* (resurse materiale, umane, financiare, informaționale și decizionale, timp) pe care o notăm cu funcția scalară  $f(x) = X \{x_1, x_2, \dots, x_m\}$ , *mulțimea ieșirilor* (bunuri și servicii solicitate de piață, informații și profit);  $f(y) = Y \{y_1, y_2, \dots, y_n\}$  și *mulțimea stărilor*  $f(z) = Z \{z_1, z_2, \dots, z_i\}$ , care însumează transformarea intrărilor în ieșiri.

$$X * K_v = Y$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{și} \\ K_v = Y/X \end{array} \right.$$

Evaluarea modului în care se utilizează resursele financiare (capitalul) la nivelul economiei naționale se face cu ajutorul funcției de producție Cobb-Douglas:

$$Y = A * K^\alpha * L^\beta$$

în care  $\alpha$ , adică elasticitatea capitalului investit  $K$ , arată cu cât crește  $Y$  la un spor de 1% al acestuia, iar  $\beta$  (elasticitatea resurselor umane angajate  $L$ ) evidențiază cu cât crește  $Y$  la un spor de 1% al forței de muncă folosite;  $A$  reprezintă coeficientul de ajustare

Dacă  $\alpha + \beta < 1$ , atunci există o eficiență descrescândă a factorilor de producție, după cum, în cazul  $\alpha + \beta > 1$ , rezultă o eficiență ascendentă.

La începutul secolului al XXI-lea, progresul economic devine posibil și sustenabil prin promovarea de programe și politici macroeconomice coerente, concepute pe termen lung, care vizează atingerea unor stări dorite și fezabile din punct de vedere economic și social. Altfel spus, transformarea structurilor economice reprezintă o latură esențială a procesului de dezvoltare și a progresului economico-social, exprimată în ritmuri diferite de creștere în sectoarele și ramurile economiei, favorizând, la rândul său, intensitatea dezvoltării economiei naționale. Modificarea în timp a proporțiilor în care se găsesc elementele sistemului economic constituie un proces logic, caracterul obiectiv al schimbărilor structurale fiind determinat, așa cum relevă literatura de specialitate, de dezvoltare mai rapidă a unor activități față de altele, de ritmurile diferite de creștere înregistrate ca urmare a acțiunii diferențiate a forțelor ce influențează comportamentul agenților economici.

Cercetarea acestor legături se impune cel puțin din două motive: Pimul, este determinat de mutațiile pe care le-a antrenat și le va antrena, în continuare, progresul tehnic contemporan. Cel de- al doilea, constituie acuitatea cu care se pune problema și amploarea proceselor de restructurare a producției în România, în condițiile trecerii la economia de piață și ale exigențelor progresului tehnic contemporan.

În concluzie, conceptele de creștere economică și dezvoltare economică pot fi definite astfel: *creșterea* este un proces obiectiv, complex și permanent de sporire a produsului național net pe total și pe locuitor într-o anumită țară și într-o perioadă dată. *Procesul de dezvoltare economică*, la rândul său, este înțeles ca transformarea cantitativă și calitativă necuantificată direct cu instrumentarul existent la un moment dat a structurilor economice, dar și politice și sociale, a modului de viață și calității vieții, a conștiinței umane, a mediului înconjurător etc., a comportamentului general al sistemului economico-social. Spre deosebire de alți termeni din limba română, substantivul dezvoltare poate fi însoțit de o mulțime de adjective, printre care: social, politic, cultural, științific, spiritual, uman etc. și nu în ultimul rând, adjectivul economic. Astfel, dezvoltarea socială are ca scop și finalitate indivizii și grupurile sociale, fiind condiționată de dezvoltarea economică și, în același timp, răsfrângându-se asupra acesteia. Cu alte cuvinte, evoluția politică dintr-o țară, poate perturba sau, dimpotrivă, favoriza viața economică, inclusiv dezvoltarea sa economică.

Dezvoltarea culturală și științifică își pune amprenta asupra nivelului de pregătire a individului, influențând productivitatea muncii și capacitatea acestuia de a asimila noile inovații și tehnologii cu impact asupra evoluției economice. Dată fiind complexitatea și extensia sferei de cuprindere a termenului „dezvoltare economică”, din literatura de specialitate nu lipsesc definițiile foarte generale fie de ordin filosofic, fie pragmatic, multe din ele fiind pe cât de cuprinzătoare, pe atât de simpliste și imprecise. De aceea, semnificativă în acest sens este concepția lui G.Myrdal, care asimilează dezvoltarea cu modernizarea, atât în sfera economică, cât și în cea politică. În realitate, modernizarea vizează aspectul referitor la noile produse, cunoștințe și tehnici, implementarea acestora la nivelul întregii societăți și, astfel, modernizarea nu acoperă sfera de cuprindere a conceptului de dezvoltare. L.J.Lebret definește dezvoltarea ca o *trecere de la o fază mai puțin umană la una mai umană*.

Plecând de la această definiție, Fr.Perroux adaugă o latură mai pragmatică dezvoltării, explicând-o ca un proces ce duce la o mai bună satisfacere a nevoilor fundamentale ale oamenilor, și anume a nevoilor de hrană, a nevoii de cunoaștere etc. Aceste nevoi sunt comune tuturor oamenilor indiferent de nivelul de cultură sau civilizație a acestora, dar diferă în funcție de importanța lor, de intensitatea și modul de satisfacere a lor. Dar și această definiție a dezvoltării economice este insuficientă, deoarece dezvoltarea conduce la schimbări în structura nevoilor și generează nevoi noi, care nu întotdeauna pot fi satisfăcute. Posibilitatea de a substitui noțiunea de creștere celei de dezvoltare economică este facilitată de o serie de circumstanțe, toate găsimu-și explicația în asemănările formale și de conținut existente până la un anumit punct între ele. Asemănările dintre creșterea și dezvoltarea economică se referă la faptul că aceste noțiuni exprimă, în condiții normale, o acțiune și un proces continuu, care exercită efecte de antrenare, de aglomerare și cumulative, cum le-a numit Fr.Perroux în lucrarea sa *L'économie du XX-ème siècle*. Atât creșterea, cât și dezvoltarea economică, rezultante ale procesului obiectiv al mișcării generale, devin, pe o anumită treaptă, o cauză a acestuia, care îi imprimă ritmul și îi asigură trecerea de la un nivel dat la altul mai ridicat.

Scopul creșterii și dezvoltării este de a pune în funcțiune mecanismele cu ajutorul cărora se poate realiza perfecționarea structurilor și a stărilor economice de ansamblu. Atât creșterea, cât și dezvoltarea economică sunt, la un moment dat,



funcții de aceleași variabile endogene și exogene ale sistemului economic. Finalitatea acțiunilor, prin care se realizează ambele procese, au fost și vor rămâne oamenii, cu nevoile lor materiale și spirituale. Aceste trăsături comune exprimă, de fapt, unitatea dialectică dintre creșterea și dezvoltarea economică.

Există și o serie de deosebiri care pun în evidență, faptul că, sub raportul capacității de generalizare și reflectare a unor fenomene sociale, elementele definitorii ale celor două concepte nu sunt identice. O primă deosebire între creșterea și dezvoltarea economică este aceea că creșterea economică pune în relație procesul de sporire a *produsului intern brut* (PIB) cu evoluția demografică, exprimând nivelul și dinamica produsului intern brut pe locuitor. Ea nu reflectă și nu explică, însă, totalitatea ce caracterizează tabloul demo-economic de ansamblu al unei țări. Evidențierea acestora este posibilă numai într-un alt context și cu ajutorul unor indicatori calitativi care nu fac parte din instrumentarul propriu al teoriei creșterii economice. Noțiunea de dezvoltare implică și ideea de schimbare și de transformare a structurilor economice, sociale și politice, ca urmare a perfecționării și diversificării bunurilor de producție și, deopotrivă, a schimbărilor realizate în conștiința oamenilor. O altă deosebire poate fi considerat și faptul că, creșterea economică se exprimă cu ajutorul unui sistem de relații cauzale între fenomene cuantificabile, exprimate cu ajutorul unor indicatori statistici redați în formă valorică și fizică, iar dezvoltarea economică exprimă, în plus, și alte schimbări calitative intervenite în evoluția fenomenelor demo-economice, urmărindu-se, îndeosebi, schimbarea unor concepții și mentalități față de procesul de producție, de consum, de comportamentul demografic etc., care în cadrul teoriei creșterii nu sunt puse în evidență. Teoria dezvoltării, încorporând pe cea a creșterii, abordează în plus numeroase aspecte și probleme sociale și politice. Creșterea economică poate fi considerată ca o expresie materială a fluxului ramurilor ale căror rezultate sunt analizate în mod independent unele de altele, adică făcând abstracție de legăturile funcționale dintre acestea, iar dezvoltarea economică poate fi expresia materială a sumei fluxurilor diferitelor ramuri și a influențelor determinate de acțiunea factorilor generali și parțiali sub impulsul cărora are loc procesul de producție.

#### **Bibliografie:**

1. Didier Michel, *Economia. Regulile jocului*, Editura Humanitas, București, 1994
2. Dobrotă Niță, *Economie politică*, Editura economică, București, 1999
3. Meruță Alexandrina, *Motivarea și satisfacția. Parametrii valorici ai performanței*, RCR – Editorial, București, 2009
4. Meruță Alexandrina, *Teză de doctorat*, Chișinău, 2012
5. Negucioiu Aurel, *Tranziția rațională*, Editura economică, București, 2000
6. Pohoată Ion, *Filosofia economică și politica dezvoltării durabile*, Editura economică, București, 2002
7. Popescu Ion, Ungureanu Laura, *Paradigma complexității economice*, Editura Expert, București, 2006
8. Popescu Ion, Constantinescu Mădălina, *Societatea Europa cunoașterii. Perspective economice, juridice și sociale*, Editura Academiei Române, București, 2006
9. Popescu Ion, Roșca Petru, *Microeconomia*, Editura Academiei de Științe a Moldovei, 2007
10. Sabău Georgeta, *Societatea cunoașterii. O perspectivă românească*, Editura economică, București, 2001.

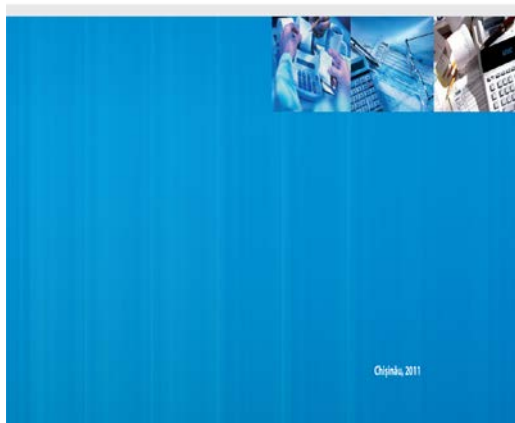
**Recenzent: Ion Popescu , prof. univ., dr.**

### III. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

**Ion Iulian HURLOIU, Petru Ion ROȘCA -  
Managementul activităților de prevenire și combatere  
a fraudelor fiscal la nivel internațional. Monografie.**

Chișinău: ULIM, 2011. -235 p.

UNIVERSITATEA LIBERĂ INTERNAȚIONALĂ DIN MOLDOVA  
Hurloiu Ion Iulian      Roșca Petru Ion  
MANAGEMENTUL ACTIVITĂȚILOR  
DE PREVENIRE ȘI COMBATERE  
A FRAUDELOR FISCALE LA NIVEL  
INTERNATIONAL



Recent a văzut lumina tiparului Editurii Universității Libere Internaționale din Moldova monografia intitulată **Managementul activităților de prevenire și combatere a fraudelor fiscale la nivel internațional**, autori: Ion Iulian Hurloiu și Petru Ion Roșca.

Lucrarea reprezintă o abordare nouă a conceptelor fundamentale privind evoluția fenomenului de evaziune fiscală pe plan internațional, reflectând diverse forme și metode de cooperare interstatală în vederea stabilirii coordonatelor și măsurilor de combatere a fraudelor fiscale.

*Actualitatea temei investigate* constă în importanța pe care o au fiscalitatea și reformele fiscale pentru dezvoltarea economică a oricărui stat. Este cunoscut faptul că din cele mai vechi timpuri contribuabilii, persoane fizice sau juridice,

au căutat să-și reducă obligațiile fiscale, recurgând la metode variate și ingenioase.

Într-o economie cu lipsă acută de capital, atât la nivel macroeconomic, pentru susținerea programelor naționale de restructurare și adaptare la regulile economiei de piață, cât mai ales la nivel microeconomic unde fenomenul subcapitalizării este notoriu, problema evaziunii fiscale capătă un interes major. În același timp lipsa de capital atrage după sine precaritatea veniturilor ce trebuie să alimenteze bugetul de stat și care au ca menire finanțarea unor importante sectoare sociale cărora li se neagă tot mai mult caracterul productiv (învățământ, sănătate, cultură etc.).

*Scopul și obiectivele cercetării* se dorește a fi o contribuție, alături de încercările făcute de alți specialiști, la aprofundarea sensului și eficientizarea politicii fiscale internaționale din perspectiva rolului său în limitarea distorsiunilor generate în mediul economic de efectele perturbatoare ale economiei subterane, în general și ale evaziunii fiscale, în special.

În lucrare este studiată literatura economică de specialitate, sistemul legislativ național și internațional care reglementează activitatea în domeniu, site-urile specializate; sunt analizate datele statistice, materialele informaționale ale diferitelor organisme de specialitate ale administrației publice, rapoartele unor organisme

europene, internaționale și cele ale autorităților publice și altor materiale care țin de obiectul cercetării.

Lucrarea are o structură bine determinată care include: introducere, trei capitole, concluzii și recomandări, bibliografie și anexe. În capitolul întâi, *concepțe fundamentale privind fenomenul de evaziune fiscală internațională*, se axează pe abordarea teoretică a evaziunii fiscale ca fenomen economico-social de o importanță deosebită cu care se confruntă în prezent toate țările lumii, a factorilor care îl generează și favorizează și a funcțiilor care îi determină influențele etc. În *capitolul al doilea - Cooperarea economică internațională în vederea stabilirii coordonatelor și a măsurilor de combatere a fraudelor fiscale*, se studiază problematica evaziunii fiscale la nivel internațional, fiind prezentate metodele de evitare a dublei impuneri internaționale în vederea restrângerii fenomenului de evaziune fiscală, precum și tipologia strategiilor de utilizare a paradisurilor fiscale. În context, sunt abordate caracteristicile sectorului offshore și a zonelor de convergență cu alte domenii de importanță maximă, relația între procesul de spălare a banilor și evaziunea fiscală, precum și experiențele internaționale în această direcție. În final se încearcă identificarea unor aspecte privind mijloacele, metodele și tehnicile de prevenire, limitare și combatere a evaziunii fiscale în contextul globalizării piețelor financiare și a cooperării economice interstatale. În capitolul al treilea se propune un sistem de măsuri de combatere a evaziunii fiscale în cadrul ANAF din România corelat cu practicile și strategiile internaționale în domeniu.

Importanța teoretică și valoarea aplicativă a lucrării rezidă din faptul că raționamentele utilizate pot contribui la dezvoltarea conceptelor legate de evaziunea fiscală, în condițiile globalizării economiilor naționale, la perfecționarea metodelor de prevenire, combatere și diminuare a evaziunii fiscale ca urmare a cooperării economice internaționale. Valoarea aplicativă a lucrării constă în faptul că, fiind examinate problemele actuale ale evaziunii fiscale internaționale, sunt propuse soluții adaptate la situația concretă din România și Republica Moldova.

Lucrarea este scrisă într-un limbaj de specialitate modern și accesibil, ideile autorilor sunt expuse concret și laconic, exprimă esențialul problemelor studiate, ceea ce denotă nivelul înalt teoretic și valoarea practică a investigațiilor efectuate. Ea prezintă un aport științific adus teoreticienilor și practicilor, prezintă interes pentru instituțiile de cercetări științifice, doctoranzi, masteranți, de asemenea, poate servi un bun suport teoretico-metodologic în procesul de instruire a cadrelor în instituțiile de învățământ.

**Nicolae ȚĂU**, dr. hab., prof. univ., prorector ULIM ,  
**Galina ULIAN**, dr. hab., prof. univ., Decan al  
Facultății Științe Economice, USM