

COMPETITIVITATEA ECONOMICĂ – OBIECTIV STRATEGIC AL REPUBLICII MOLDOVA

Prof. univ. dr. hab. Grigore BELOSTECINIC, ASEM

Despite a considerable progress in the recent years, the Republic of Moldova still faces a great discrepancy in competitiveness both at the European and world level. Simultaneously, new processes and phenomena that interact both at the level of national and world economies such as business internationalization and globalization, unprecedentedly stiff requirements and pressures of competition on national and international markets, intensified dynamism of the business environment, rapid and frequent changes of consumers' attitude, and others assign a very important role to this problem. We require a functional market economy, which can face new pressures of competition, in a new competitive market with different dimensions, but patterns of specialization in the economy must include the distribution of the labour force by sectors and products with a higher added value.

Economia Republicii Moldova a fost marcată, pe parcursul ultimilor 15 ani, de impactul unui proces istoric fără precedent – tranziția de la un sistem economic supercentralizat la unul de piață. Privind retroactiv, nu putem să nu recunoaștem că, în situația în care omenirea nu s-a confruntat anterior cu asemenea cazuri, știința economică, având deja o vârstă onorabilă, cu premii Nobel acordate anual pentru noi teorii și modele economice, s-a dovedit absolut nepregătită și și-a ratat șansa istorică pentru a-și demonstra competența de a oferi soluții. Aceasta a făcut ca întreaga perioadă de referință să fie însoțită de mari greșeli și lacune, ceea ce a declanșat o **criză socială și economică profundă**, însoțită de distrugerea unui mare număr de întreprinderi, subramuri sau chiar ramuri întregi ale economiei.

Totodată, nu putem să nu observăm și faptul că, în prezent, întregul mecanism al economiei este deja altul, altele sunt structurile sale de bază, se impune o altă gândire economică, avem o altă concepție managerială și un alt comportament al întreprinderilor, iar unele tendințe pozitive, din ultimii ani, demonstrează că economia Moldovei, treptat, dar sigur, se adaptează la condițiile de piață. Problemele principale care necesită soluționare țin de ameliorarea calității creșterii economice, reducerea migrației masive a forțelor de muncă, crearea unui mediu cu adevărat atractiv pentru antreprenoriat și atragerea investițiilor străine.

Recent, a fost lansat proiectul de concept al **Planului Național de Dezvoltare a Republicii Moldova** – document de mare importanță strategică pentru întreaga societate, la a cărui definitivare și elaborare comunitatea științifică urmează să-și aducă contribuția.

Trebuie să recunoaștem și să înțelegem că orice plan de dezvoltare, orice reforme economice și sociale nu pot fi înfăptuite fără un **studiu prealabil**, profund și atent al realităților economice, fapt pentru care avem nevoie de o asemenea **cercetare economică**, ce ar reflecta veridic și profund realitățile exis-

tente și de perspectivă. Totodată, legătura dintre teorie și practică nu presupune doar o reflectare corectă și detaliată a realităților, ci și acțiuni de optimizare pe baze științifice a acestei realități.

În această ordine de idei, avem nevoie de o analiză amplă a experienței diferitelor state ale lumii, care au parcurs deja sau mai parcurg încă, pe căi diferite, perioada de tranziție, înregistrând și rezultate diferite. Avem nevoie și de o amplă analiză a proceselor complexe ale tranziției din Republica Moldova, ținându-se cont de faptul că toate conducerile statului de până acum, inclusiv cea actuală, au declarat ferm necesitatea instituirii în țara noastră a unei economii libere, de piață, bazată pe toate formele de proprietate, și a orientării strategice a R.Moldova spre o eventuală aderare la marea familie a statelor europene. În acest context, avem nevoie de un Plan de Dezvoltare, care să nu fie bazat doar pe intuiție sau inspirație, ci pe metode științifice bine studiate și argumentate; avem nevoie de politici economice văzute prin prisma mai multor alternative de dezvoltare. De asemenea, avem nevoie de o strategie de dezvoltare economică, care să conțină, într-o formă clară și accesibilă, prioritățile în dezvoltarea economică a țării și de direcționare preponderentă a resurselor de care dispunem, modalitățile de creare a unui mediu economic favorabil în vederea **atragerii masive** a investițiilor străine. Este necesar să stabilim pașii concreți care urmează să fie făcuți în vederea orientării întreprinderilor și a economiei naționale în întregime spre export, în condițiile în care nu dispunem decât de o piață internă foarte mică, după capacitatea ei de absorbție, ceea ce nu permite întreprinderilor, orientate cu precădere spre piața internă, să producă mărfuri în cantități mari. Este necesară stabilirea unor direcții și modalități concrete de asigurare și dezvoltare a **competitivității economice** la nivel de produs, ramură sau economie națională, în ansamblu. Avem nevoie de **economiști bine pregătiți** din punct de vedere profesional, conform exigențelor actuale, care să conștientizeze și să promoveze

interesele noastre naționale. Se impune crearea unei stări de spirit în mediul tineretului universitar, care să aibă ca scop realizarea progresului economic și social al Republicii Moldova, și care să nu se gândească, încă de pe băncile școlii sau facultății, doar la găsirea unui loc de muncă în străinătate.

Toate cele menționate mai sus trebuie să constituie obiectul unor cercetări economice profunde.

Sporirea competitivității economiei naționale reprezintă una din cele cinci priorități strategice pentru Republica Moldova, stipulate în proiectul de concept al Planului Național de Dezvoltare, care, în mod direct sau indirect, se intersectează cu celelalte patru priorități.

În acest sens, putem menționa că, deși în ultimii ani a progresat, Republica Moldova se confruntă cu serioase **decalaje de competitivitate** în context mondial și european. Totodată, noile procese și fenomene care acționează atât la nivelul economiilor naționale, cât și globale, precum internaționalizarea și globalizarea afacerilor, intensificarea la un grad fără precedent a exigențelor și presiunilor concurențiale pe piețele naționale și internaționale, dinamismul accentuat al mediului de afaceri, schimbările rapide și frecvente de atitudine ale consumatorilor și alți factori atribuie acestei probleme un rol mult mai important.

Este de menționat și faptul că abordarea problemei competitivității devine actualmente importantă pentru majoritatea țărilor lumii, indiferent dacă acestea sunt mari sau mici, puternice sau slabe. Totodată, dacă, pentru țările cu un sistem economic dezvoltat, această abordare permite evaluarea **impactului** tendințelor noi apărute asupra **competitivității** deja atinse, atunci, pentru țările proaspăt ieșite pe piața mondială și cu economia în tranziție, precum Republica Moldova, problema competitivității trebuie abordată în **contextul formării condițiilor necesare asigurării și dezvoltării acesteia**. Iar pentru a fi competitiv pe piețele externe, trebuie să devenim, mai întâi, competitiv la noi acasă.

Problema competitivității economice se conține și în **criteriile de la Copenhaga**, stabilite pentru statele dornice să adere la Uniunea Europeană, în care, printre altele, se stipulează că acestea trebuie să asigure existența unei economii de piață funcționale, precum și să demonstreze capacitatea de a face față presiunii concurențiale și forțelor pieței din interiorul Uniunii Europene.

În acest context, statele care doresc să adere la UE e necesar ca să-și apropie competitivitatea de nivelul înregistrat de țările-membre, fapt pentru care trebuie să acorde o atenție mai mare raportului **competitivitate națională – competitivitate la nivelul Uniunii Europene**. Și, după cum au procedat și alte state, trebuie să pornim de la o evaluare exhaustivă a stării proprii economii naționale în raport cu cerințele integrării în Uniunea Europeană. E necesar să recunoaștem că avem nevoie de o economie de piață funcțională, care să reziste noilor presiuni concurențiale, într-un mediu nou concurențial, încadrat în cu totul alte dimensiuni, iar specializarea economiei trebuie să presupună o repartizare a forței de muncă pe sectoare și produse cu o valoare adăugată mai mare.

Și chiar dacă obiectivele stabilite la Lisabona, în anul 2000, care stipulează ca economia Europei să devină, până în 2010, cea mai competitivă și mai dinamică economie din lume, bazată pe cunoaștere, s-au dovedit a fi prea ambițioase chiar și pentru statele dezvoltate ale Uniunii Europene, este clar tuturor că promovarea *cercetării – dezvoltării – inovării și a fundamentelor unei societăți informaționale, alături de educație*, rămâne o condiție obligatorie și pentru Republica Moldova.

Președintele Comisiei Europene, Jose Durao Barroso, a lansat o nouă inițiativă: ideea de a crea o „**Europă a oportunităților**”, pentru a face ca Europa să devină un loc cât mai atractiv pentru a investi și a munci, prin promovarea cunoașterii și inovării în vederea dezvoltării. Este o idee care corespunde întru totul și intereselor noastre naționale și care poate fi preluată și de noi, prin crearea unor oportunități atractive, pentru a investi și a trăi în Republica Moldova. Or, chiar dacă competitivitatea poate fi exprimată și prin indicatori concreți, precum Produsul Intern Brut, productivitatea, balanța comercială etc., în ultimă instanță, **poate fi considerată competitivă doar țara în care dorești să trăiești și să-ți dezvoltți o afacere**.

E necesar să conștientizăm faptul că integrarea Republicii Moldova în Uniunea Europeană nu trebuie să reprezinte un scop în sine, ci o cale posibilă de dezvoltare economică și socială a țării, de creștere a nivelului de trai al populației. Și, după cum declarația privind orientarea strategică a Republicii Moldova spre aderare la Uniunea Europeană a consolidat, într-o anumită măsură, întreaga societate, tot așa **competitivitatea țării**, sub toate aspectele care o definesc, poate deveni o **idee națională**, ce ar garanta realizarea acestui obiectiv.

SPECIFICUL PRODUCERII ȘTIINȚIFICE ȘI TENDINȚELE DE SCHIMBARE A ACESTEIA

**Conf. univ. dr. Lidia MITNIȚCAIA;
Marketolog Elena RAILEAN, ASEM**

The article shows the specificity of scientific manufacture and the tendency of its changes, the role of the information at different production phases, feature of information needs and a way of reception of the information at different segments of scientific community.

Atenția sporită față de producerea științifică și față de cercetător, ca producător de informație științifică, este condiționată de particularitățile dezvoltării economice în etapa contemporană, de importanța fabricării producerii scientofage în economia națională. Inovațiile bazate pe cercetările științifice constituie forța motrice capabilă să propulseze economia țării pe poziții avansate. Funcționarea cu succes a economiilor unor astfel de țări, ca Japonia, Singapore, Danemarca etc., de asemenea, constituie rezultatul promovării unei politici inovaționale eficiente, căci, fără să dispună de resurse naturale bogate, au reușit să ocupe poziții de lider pe piața mondială datorită utilizării efective a inovațiilor în economie.

Atingerea competitivității producerii noastre scientofage pe piața externă e posibilă pe calea ridicării coeficientului de acțiune utilă al muncii științifice pe seama activizării componentelor sale informaționale și creative.

Specificul producerii științifice rezidă în următoarele: scrierea articolelor științifice, fondarea revistelor științifice în principal sunt subordonate nu cererii din partea cititorilor, ci scopurilor autorului. Protejarea priorităților, a drepturilor de autor asupra rezultatelor elaborărilor, necesitatea, prin intermediul publicațiilor, de a intra în contact cu colegii, confirmarea calificării științifice, interesele de prestigiu, oportunitatea de a obține subvenții și granturi pentru dezvoltarea cercetărilor alcătuiesc o listă de motive cel mai des întâlnite, ce stimulează activitatea științifică. Astfel, publicațiile cel mai frecvent sunt necesare celor care scriu mai întâi de toate ca o confirmare documentară a lucrului efectuat de ei, ca un mijloc principal și necesar de a-și ocupa locul propriu în sistemul științific și apoi de a-și reflecta rezultatele căpătate în surse de informații secundare – referate, studii, recenzii, adnotări etc. Totodată, conținutul și nivelul lucrării deseori sunt neesențiale. Savanții nu o dată au scris pe tema că comunitatea lor produce foarte multă maculatură, că spațiul științific informațional este umplut de „zgomot” informațional.

Producerea științifică, ca una dintre verigile lanțului – rezultatul științific – produsul inovațional prosper – în ultimele decenii suferă unele schimbări. Difuzarea progresului tehnologic are loc sistematic,

adică dacă înainte de cercetările științifice se ocupau savanți mai mult sau mai puțin izolați, atunci în prezent aceste cercetări au un caracter instituțional: se efectuează în firme, universități, centre specializate particulare și sociale. Un rol nu mai puțin însemnat în această sferă îl joacă puterea. Aceasta repartizează resursele necesare pentru cercetările științifice și industriale (Lamdin J. [1, p.42,45]).

În plus, știința în esența sa poartă un caracter colectivist. Rezultatele experimentale obținute de un învățat stimulează cercetările altora; ideile unuia, incluse în circuitul comun, sunt preluate și dezvoltate de alții; fiecare lucrare științifică devine punct de plecare pentru altele noi. Astfel se dezvoltă cunoașterea științifică – printr-o legătură obligatorie între savanți, atât între colegii contemporani, cât și între cei care trăiesc în timpuri diferite [2].

În consecință, specificul producerii științifice constă în faptul că rezultatul acesteia, produsul științific de succes cu timpul devine mijloc de producție, bază pentru alte produse, mai noi și mai performante, ale muncii intelectuale.

Savantul, ca consumator și producător al informației științifice, devine obiect de cercetare: sunt studiate motivele ce influențează asupra rentabilității muncii sale științifice, sunt evidențiate nevoile informaționale nesatisfăcute ale cercetătorilor etc.

Necesitatea în informație pătrunde toate nevoile umane, le deservește, dar uneori poartă un caracter de sine stătător, exprimând esența creativă a conștiinței omenești.

Necesitățile informaționale reprezintă nevoia în informație de un anumit conținut și formă, care îi sunt necesare cercetătorului pentru orientarea în activitatea profesională, pentru generarea unei cunoașteri noi. Fără satisfacerea acestor necesități este imposibil activismul profesional al savantului.

Bazându-ne pe perceperea necesității ca un proces informațional, presupunem că apariția unei cunoașteri noi poate fi descrisă un pic simplist, utilizând ideea lui Kotler despre „lada neagră” a consumatorului, în cazul nostru, a savantului.

Poate fi propusă următoarea schemă ce demonstrează interacțiunea resurselor informaționale primare cu produsul final al muncii intelectuale.

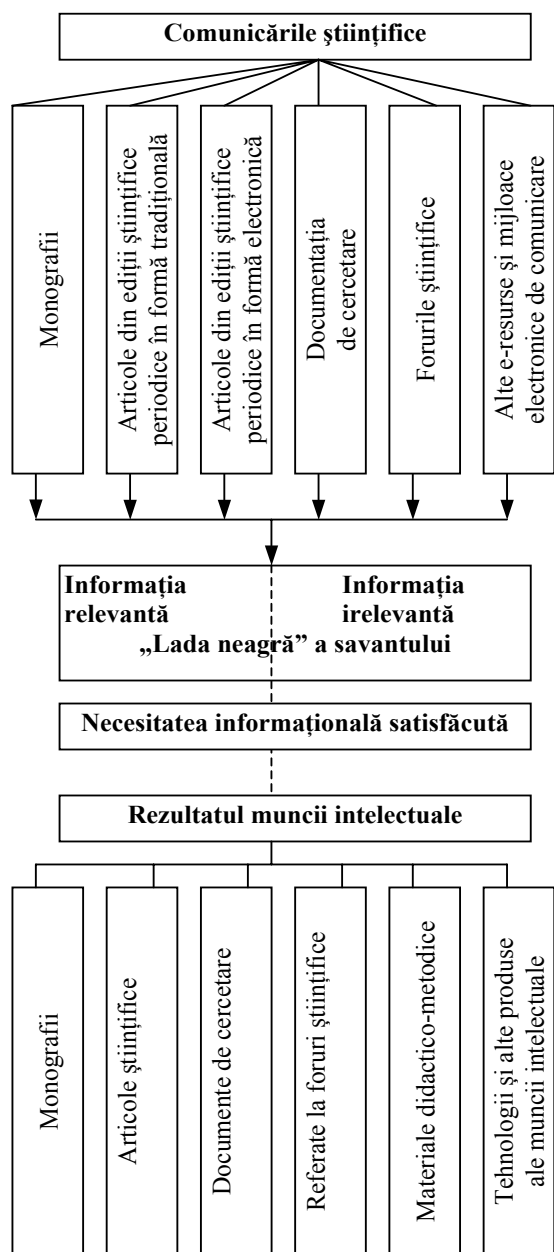


Figura 1. Interacțiunea resurselor informaționale primare cu produsul final al muncii intelectuale a savantului

Este obișnuit ca mijloacele clasice ale comunicării științifice să fie divizate în *formale* (sursele documentare de informație), *semiformale* (manuscrisele, rapoartele științifice) și *neformale* (comunicarea personală, seminarele, conferințele).

Tradițional, savanții își satisfac nevoile lor informaționale din toate tipurile de literatură științifică: articole, studii, monografii, manuale etc. (vezi figura 1). Edițiile științifice recenzate prezintă în sine, de asemenea, un mijloc de control asupra micro-mediului unei sau altei organizații științifice. Asigurarea informațională a învățaților se atinge și prin utilizarea unor astfel de produse informaționale, ca indicatorii bibliografici, revistele de referate, adno-

tările, create de serviciile bibliotecare și alte servicii informaționale.

Forurile științifice joacă un rol deosebit în comunicările științifice ale savanților, care își satisfac necesitățile informaționale prin intermediul comunicării nemijlocite, discuții, schimb de opinii referitoare la probleme discutabile etc.

O importanță tot mai mare în comunicările științifice o ocupă **tehnologiile informaționale** ce oferă acces momentan la informația științifică mondială. Cu fiecare an crește spectrul serviciilor prestate de edițiile electronice recenzate savanților pentru publicarea rezultatelor cercetărilor lor. Toată comunicarea științifică reprezintă un sistem coordonat de surse informative intersuplimentare și interdependente, fiecare avându-și specificul său.

Modelul producerii științifice prezentat mai sus demonstrează elocvent importanța în acest proces a unei asemenea resurse ca informația. Dacă informația necesară nu ajunge la cercetător, atunci devin nerealizate posibilitățile de dezvoltare ale științei. Sursele de informație constituie canalul ce unește specialistul cu macromediul.

Un rol primordial în prezentarea savanților a informației necesare și actuale îl joacă **biblioteca**, în special biblioteca instituției de învățământ superior sau a altei instituții științifice. Cercetarea necesităților de informare a învățaților-consumatori, conștientizate sau nu, precum și satisfacerea lor în scopul armonizării cu activitatea de cercetare și didactică constituie o sarcină de prim rang a bibliotecilor din instituțiile de învățământ superior în etapa contemporană. Există o contradicție între posibilitatea de influență obiectivă a informației științifice asupra specialistului și influența ei reală. Studiarea celor mai importante legități ale acestei influențe și determinarea căilor de majorare a eficienței acesteia reprezintă un obiectiv atât al bibliotecilor științifice, cât și al conducătorilor instituțiilor științifice.

Cercetarea necesităților informaționale ale savanților din Republica Moldova, la care au participat 80 de lucrători științifici, s-a desfășurat în iunie-septembrie 2006. Au fost studiate nevoile informaționale ale colaboratorilor științifici din Academia de Științe a Moldovei, Academia de Studii Economice din Moldova și Universitatea Tehnică a Moldovei. În procesul investigației au fost utilizate astfel de instrumente, ca ancheta și observația. Rezultatele anchetei au fost prezentate în nr.4/2006 al revistei „Economică”. Observația ne-a permis să ajungem la concluziile expuse mai jos.

Căutarea informației în activitatea savantului este prezentă în toate etapele producerii științifice: mai intensivă și atotcuprinzătoare la începutul procesului științific, episodică și de precizare în stadiile ulterioare, vizualizarea publicațiilor nefiind un proces mecanic. În timpul acestui proces învățatul obține „hrană pentru meditație”, ce generează noi idei.

Practic, este imposibilă anticiparea tipului de informație necesară în căutarea științifică de soluționare a unei sau altei probleme.

Informația care este necesară cercetătorului în procesul de lucru poate fi împărțită în **solicitată** și **nesolicitată**. Primind răspuns la întrebările apărute în cursul cercetării, savantul obține o informație solicitată. Cunoașterea curentă, însă, îi aduce informație nesolicitată (informația pe care savantul n-a cerut-o și care înainte în genere n-a existat). Deși necesitatea în informația dată poate fi numită neconștientizată, ea îndeplinește un rol foarte important în activitatea învățatului, deoarece îi propulsează propriile cercetări, stimulează și orientează gândirea sa. Informarea curentă, de asemenea, ajută savanților să rămână competitivi, să-și perfecționeze permanent cunoștințele în domeniul lor. De regulă, informarea curentă poartă un caracter de lungă durată și cuprinde un spectru mai vast de interese ale cercetătorului, pe când informarea solicitată poartă caracter de scurtă durată și este considerabil mai definită.

Necesitățile informaționale ale savantului sunt diferite în domeniul său (în care se specializează) și în cel străin de cunoaștere. Specificul nevoilor informaționale constă în faptul că în domeniul său de cercetare la savant predomină necesitatea în informație nesolicitată (curentă), pe când în alte domenii pentru el devine prioritară căpătarea informației solicitate. În domeniul său de cercetare, el are nevoie mai puțin de informație solicitată – însuși el este aici specialistul care e capabil să dea consultație într-o problemă sau alta. În afara specialității sale, la el permanent apare necesitatea în documentare privind diferite probleme. Deci, „situația informațională” a savantului în domeniul său sau străin nu este identică.

Cercetătorul își satisface necesitățile sale informaționale cu ajutorul diferitelor surse de informație, concordanta cărora depinde de posibilitățile lingvistice, financiare, tehnice ale învățatului, de particulari-

tățile individuale ale personalității sale și domeniul de știință în care activează.

S-a observat că necesitățile informaționale diferă la cercetătorii-consumatori de informație începători și la cei consacrați. Spectrul intereselor la cercetătorii începători este mai larg și mai superficial. Neposedând încă deprinderile muncii științifice, lor le vine mai greu să depisteze esența problemei, să repartizeze corect prioritățile în efectuarea și perfectarea rezultatului investigațiilor științifice. În utilizarea informației științifice savanții începători se deosebesc prin „totalitate”: folosesc un volum mai mare de informație, mai des se interesează de domeniile de știință aferente disciplinelor lor etc. Cu timpul, pe măsura acumulării experienței și cunoștințelor, are loc îngustarea și aprofundarea cercului intereselor lor științifice.

Se deosebesc și căile de obținere a informației printre cercetătorii care ocupă diferite trepte ierarhice în știință: cu cât este mai înalt rangul savantului, cu atât el depune mai puține eforturi pentru căutarea informației. Caracterul activității învățatului notoriu și situația lui este de așa natură, încât informația necesară parcă „curge” spre el singură, fără eforturi speciale din partea lui.

Ținând cont de instituționalizarea producerii științifice actuale, de complexitatea și dinamismul structurii științei contemporane, se poate și trebuie să discutăm și despre schimbarea priorităților în activitatea organizațiilor care nemijlocit participă la acest proces.

Bibliotecile trebuie să ia în considerație specificul necesităților informaționale ale savanților în scopul asigurării mai eficiente a cercetătorilor cu informația necesară. În contextul tendințelor contemporane, biblioteca apare în rolul de diriguitor în tot acest flux de resurse informaționale în creștere, ajutând la găsirea informațiilor necesare și facilitând utilizarea maximă a potențialului comunicărilor științifice în propriile cercetări științifice.

Bibliografie:

1. Алферов, А.А. *Ученый и информация* // Наука и научное творчество. – Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 1981.
2. Блюменау, Д.И. *Информация – Сознание – Интуиция – Творчество*. Часть 1//
3. Научные и технические библиотеки. – 2004. – N4. – С.5.
4. Евстигнеева, Г.А. *Информационная поддержка науки* // Научные и технические библиотеки. – 2005. – N4. – С.65.
5. Лагозе, К. *Связывая прошлое с будущим: научные коммуникации в 21 веке* // Электронные библиотеки. – 2004. – Вып.3.
6. Ламбен, Ж.Ж. *Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг*. – СПб.: Питер, 2006. – 796 с.
7. Мирская Л.З. *Современные информационно-коммуникационные технологии в российской академической науке*// sursa electronica: <http://www.informika.ru/text/magaz/newspaper/messedu/cour0011/2600.html/07/06/2006>

Recenzent: conf.univ.dr. I.Macari

UTILIZAREA POTENȚIALULUI LOGISTICII ÎN REGLEMENTAREA BUSINESSULUI

Dr. Ala PETROVICI,
Filiala "Traist", IM "Estind"

The author gives a new interpretation of logistics, which includes two types of activities: a) operational activity: transportation, warehousing, handling and cargo processing, customs clearance; b) co-ordination: stock management, order processing, logistic services quality management. The author suggests to create a corporation of producers and traders in Republic of Moldova, as well as logistics centers in Chișinău, Bălți and Cahul.

Logistica este o știință și un domeniu de activitate practică, care cuprinde ansamblul mijloacelor și tehnicilor de dirijare complexă a fluxurilor materiale (financiare, de muncă, de drept, de mărfuri) și de informații de la locul de origine a produsului până la locul de consum. Ea se înscrie fără dificultăți în economia de piață, deoarece în mare măsură corespunde etapelor de dezvoltare a economiei naționale, reprezintă o strategie modernă de menținere a avantajelor concurențiale la întreprinderi și un algoritm pentru optimizarea distribuției bunurilor de consum.

În Republica Moldova logistica rămâne a fi necunoscută. În condițiile actuale, logistica este înțeleasă, de obicei, prin două elemente: transportarea și depozitarea. Nu întâmplător logistica în R.Moldova după cum menționează prof. univ. Gr. Belostecinic „este la început de cale” [1, p.11], iar în țările dezvoltate logistica are o vârstă: în SUA – 50 de ani, în Europa – 40 de ani etc. Această întârziere în Republica Moldova se explică prin faptul că relațiile economice create în trecut n-au contribuit la dezvoltarea logisticii. Numai după apariția unor elemente ale economiei de piață logistica a fost solicitată în țară.

Logistica are pârghiile economice esențiale de influență asupra businessului, contribuind la: reducerea cheltuielilor; îmbunătățirea calității servirii clienților; sporirea productivității și eficienței muncii; optimizarea capitalului circulant etc. Aceasta se explică prin faptul că ¼ din volumul produsului intern brut constituie cheltuielile logistice. Reducerea parțială a acestor cheltuieli va contribui la acumularea unui beneficiu esențial în economia națională.

Piața cu elementele sale principale (cererea, oferta, prețul) poate fi prezentată ca *un sistem logistic* cu legături reciproce. Acest sistem conține o structură din mai multe subsisteme: producătorii, intermediarii, consumatorii ș.a., având scopul de a achiziționa produse în cantitatea necesară și în nomenclatorul cerut de consumatori la timp și în locul potrivit, cu cheltuieli minimale pe traseul producător-consumator. De aici rezultă că toate variantele de distribuire a produselor în sistemul logistic trebuie privite în baza unei *analize complexe*

a pieței bunurilor de consum. Toate sursele de informații ce caracterizează piața bunurilor de consum trebuie să fie integrate într-un sistem pentru luarea deciziilor corecte de reglementare a pieței. Sursele de informații vor fi acumulate în baza selectării și sistematizării datelor statistice cu privire la producția și desfacerea bunurilor de consum, precum și în baza chestionării experților și specialiștilor de la întreprinderi. Aceasta va permite să fie stabilite tendințele și structura dezvoltării pieței bunurilor de consum, apoi va fi elaborat un set de decizii cu privire la reglementarea acestei piețe.

Actualmente, tehnologiile de fabricare a produselor sunt utilizate și acordă aproximativ un preț de cost identic. Rămân rezerve în economisirea cheltuielilor logistice la intrarea și ieșirea din sistem. În acest scop e necesar de creat în republică o *corporatie* din diferite întreprinderi producătoare și de comerț reunite în sistemul logistic pentru acordarea complexă a serviciilor clienților în domeniile asigurării: cu suprafețe de depozite, cu mijloace de transport pentru organizarea traficurilor de bunuri de consum, desfășurarea operațiunilor de devamare, asigurarea competitivității întreprinderilor. Aceasta va permite implementarea tehnologiilor moderne de prelucrare a încărcăturilor, crearea regulilor unice pentru toți participanții pieței, accelerarea distribuției mărfurilor, reducerea întreruperilor mijloacelor de transport la vame și depozite de păstrare temporară a bunurilor de consum.

Totodată, trebuie recunoscut faptul că ponderea cheltuielilor de transport crește în formarea prețului la produs. Pentru a reduce cheltuielile e necesar de creat *centre_logistice* în or. Chișinău, Bălți și Cahul, unde vor fi acordate încăperi pentru producătorii autohtoni cu producția proprie, vor fi căutate piețe de desfacere pentru întreprinderile micului business.

Utilizarea potențialului logisticii în reglementarea businessului e posibilă în două direcții:

- a) Reducerea cheltuielilor operaționiste ce țin de transportarea, depozitarea, prelucrarea comenzilor, devamarea produselor;
- b) Organizarea coordonării activității logistice prin utilizarea metodelor de dirijare: cu sto-

curile de mărfuri; cu comenzile clienților în lanțul logistic de livrare; cu riscurile comerciale și financiare; cu calitatea deservirii logistice ș.a.

Cercetările indică că cele mai prioritare domenii logistice sunt: **dirijarea cu stocurile** – implementarea metodelor logistice permite economisirea până la 1/3 din nivelul total de cheltuieli; **dirijarea cu depozitele** – permite economisirea cheltuielilor până la 20% din suma tuturor cheltuielilor; **dirijarea cu transportul** – permite economisirea cheltuielilor până la 10% din suma tuturor cheltuielilor datorită optimizării rutelor de mișcare și încărcare a mijloacelor de transport, sporirii coeficientului utilizării unităților de transport.

Actualmente, fluxurile de mărfuri dintre or. Chișinău și raioanele republicii sunt întocmite nu în favoarea capitalei: mai multe bunuri de consum se aduc la Chișinău decât se scot din capitală. Crearea centrului logistic în or. Chișinău va permite promovarea produselor întreprinderilor autohtone și a micului business în diferite raioane și regiuni peste hotare.

E necesară elaborarea conceptului programului de dezvoltare a activității comerțului extern până în 2010 în baza creării **Corporației operatorilor logistici**, unde vor fi elaborate problemele: dezvoltarea colaborării de afaceri la nivel republican și internațional; acordarea sprijinului în dezvoltarea activității de antreprenariat, implementarea tehnologiilor moderne în logistica distribuției produselor agroalimentare, evaluarea tendințelor de dezvoltare a logisticii. În cadrul Corporației operatorilor logistici e necesar de creat **Consiliul Consultativ**, care va îndeplini următoarele funcții: pregătirea documentelor necesare în procesul interacțiunii partenerilor din sfera businessului; elaborarea propunerilor pentru a reduce ris-

curile comerciale ce țin de întocmirea documentelor vamale în corespundere cu cerințele comerțului internațional, crearea planului de activitate a forumului logistic; organizarea expozițiilor și iarmarocelor; stabilirea și dezvoltarea legăturilor economice ale membrilor Corporației cu organele statale vizând dezvoltarea micului business.

Utilizarea pârghiilor logistice în mare măsură depinde de **nivelul pregătirii cadrelor în domeniul logisticii**. În cadrul instituțiilor de învățământ superior din republică (ASEM, USM, UCCM ș.a.) se pregătesc cadre la specialitatea „Marketing și Logistică”. Începând cu 2006, funcționează Asociația Internațională Moldo-Italiană de Logistică. ASEM a organizat la 13.11.2006 conferința internațională „Logistica în Moldova: Obstacole și oportunități în cadrul scenariului Europei integrate”.

Totodată, după cum se menționează în presă „se simte o lipsă acută de specialiști în domeniu” [1, p.11]. Aceasta influențează predarea disciplinelor la nivel calitativ. În viziunea noastră, e rațional de introdus modificări în specialitatea 362.1 „Marketing și Logistică” prin crearea a *două specialități noi*:

- a) Specialitatea „Marketing” – unde absolvenții vor primi calificarea „Marketer”.
- b) Specialitatea „Logistica în ramuri de activitate” – unde absolvenții vor primi calificarea în diplomă de „Logist”. Considerăm că numai prin elaborarea standardului de studiu la specialitatea „Logistica în ramuri de activitate” în două niveluri după schema 3+2 absolvenții vor cunoaște potențialul logisticii și nu se vor limita la simpla definiție: transport + depozit. În prezent, logisticienii sunt solicitați de către multiple întreprinderi și organizații în economia națională.

Bibliografie:

1. Belostecnic Gr. *Logistica ca factor de creștere a competitivității în condițiile integrării europene* // *Economica*, 2005, nr.4 (52), p. 6-12.
2. C. Balan. *Logistica*. – București, Ediția a III-a, Ed. Uranus, 2006, – 392 p.
3. Бауэрсокс Дональд, Клосс Дж., Дейвид Дж. *Логистика: интегрированная цель поставок.* / Пер. с англ. В.И.Сергеева. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.
4. Сергеев В.И. *Логистика. Учебное пособие.* СПб. Изд. СПб ГИЭА, 1995. – 131 с.
5. Melnic I. *Conținutul și definirea conceptului de logistică.* // *Economica*, 2006, nr.2 (54), p. 132-135.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. E. Turcov

PRODUSELE CA FACTOR CE CARACTERIZEAZĂ POTENȚIALUL INTERN AL ÎNȚREPRINDERII ÎN REALIZAREA STRATEGIILOR DE SORTIMENT

*Lect. sup. dr. Svetlana GHENOVA,
Universitatea de Stat din Comrat*

Present publication is dedicated to the elaboration of theory, methodology and practice advises that improve the process of company planning of the assortment in industrial enterprise on the basis of application of marketing principles and methods for taking management decisions that promote sustainable and productive enterprises¹ functioning in the Republic of Moldova.

This publication paper specifies marketing essence of the assortment policy, investigates the mechanism of the assortment strategy realisation as well as the factor of macro marketing environment – the perspective of product assortment that influence this process.

Introducere

În condițiile dezvoltării economiei de piață în Republica Moldova și obținerii experienței în administrare, se complică esențial activitatea de conducere a întreprinderii. Apare necesitatea utilizării active a principiilor și metodelor planificării activității economice, care și-au confirmat eficiența în practica mondială. În condițiile actuale, creșterea competitivității întreprinderilor constituie o problemă din cele mai importante, de soluționarea căreia depinde nivelul de prosperare atât a companiilor naționale, cât și securitatea țării în ansamblu.

Cercetările au demonstrat [2] că unul dintre factorii-cheie ai creșterii competitivității întreprinderii este *politica sortimentală*, ce prevede găsirea soluțiilor la un șir de întrebări importante, precum: ce, pentru cine și în ce cantitate de produs? Restructurarea managementului întreprinderii, orientate spre asigurarea unei funcționări stabile și eficiente a acesteia, trebuie să se bazeze pe cercetarea problemelor privind formarea gamei de produse, ținând cont de particularitățile specifice ale întreprinderii, inclusiv obiectivele propuse, resursele și mediul ambiant.

Gestionarea sortimentului de produse, ca parte componentă a managementului, presupune realizarea unui proces din trei niveluri [3; 4]:

1. Selectarea și realizarea strategiei de sortiment;
2. Adoptarea unor decizii tactice privind sortimentul de produse;
3. Formarea la nivel operațional a nomenclaturii de sortiment.

Actualmente, deciziile privind gestionarea sortimentului de produse trebuie bazate pe principiul complexității, care presupune utilizarea eficientă a potențialului întreprinderii pentru satisfacerea nevoilor pieței și asigurarea unei dezvoltări de succes a organizației. O asemenea abordare este strâns legată de respectarea unor principii-cheie în formarea modelului de optimizare a sortimentului de produse.

În acest context, trebuie luate în considerare următoarele **principii** ce determină consecutivitatea formării politicii strategice și tactice de sortiment a întreprinderii și permite efectuarea unei analize complete a eficienței acesteia în procesul de creștere a competitivității întreprinderii și a produselor ei:

- *corespunderea produselor preferințelor consumatorilor* – managerii întreprinderii trebuie să releveze necesitățile și preferințele segmentelor-țintă de clienți, să perfecționeze produsele în scopul satisfacerii la maxim a nevoilor identificate, să estimeze dimensiunile cererii;
- *corelarea posibilităților întreprinderii și a cerințelor pieței* – întreprinderea trebuie să se bazeze pe nivelul potențialului de producere existent și pe flexibilitatea politicii de planificare, fundamentate pe satisfacerea la maxim de către întreprindere a nevoilor pieței, pe elaborarea unor produse care ar ține cont de preferințele consumatorilor;
- *eficiența politicii sortimentale* – îmbunătățirea rezultatelor finale ale activității întreprinderii în domeniile de bază: economic, tehnico-economic, social.

Rezultatele investigației

Astfel, în scopul elaborării mecanismului de selecție a direcțiilor strategiilor de sortiment și adaptare la condițiile unei întreprinderi, trebuie fundamentați atât factorii ce caracterizează potențialul intern al întreprinderii în realizarea strategiilor sortimentale, cât și cei ce caracterizează condițiile pieței.

Unul dintre criteriile ce caracterizează potențialul intern al întreprinderii în realizarea strategiilor de sortiment este *perspectiva producerii gamei de produse din totalul grupurilor existente*. Astfel, drept element de bază utilizat în acest scop este **coeficientul integral de perspectivă a sortimentului de produse** ($K,^{per}$) (formula 1), conform tuturor cerințelor înaintate față de produs:

$$K_i^{per} = \sum_{j=1}^s Pr_{ij} \times \varphi_i, \quad (1)$$

unde: Pr_{ij} – indicatorul criteriului j privind nivelul de perspectivă a grupului de produse i ;
 φ_i – coeficientul de importanță al criteriului de perspectivă j ($\sum \varphi_i = 1$), se apreciază pe calea investigării experților prin anchetă;
 s – numărul criteriilor de perspectivă.

Drept bază în aprecierea criteriilor de perspectivă a sortimentului de produse în rândul experților (conducători și tehnologi din întreprinderile de panificație, care activează pe teritoriul UTA „Găgăuzia” (Republica Moldova)) au fost luați trei indicatori principali:

- cota grupului de produse în volumul total de vânzări (D_{ri}) (formula 2);
- cota grupului de produse în volumul total de costuri (D_{aci}) (formula 5);
- rentabilitatea producerii grupului de produse (R_{pri}) (formula 6).

Cota grupului de produse în volumul total de vânzări se determină conform formulei:

$$D_{ri} = \frac{V_{m.li}}{\sum_{i=1}^n V_{m.li}} \times 100\%, \quad (2)$$

unde: $V_{m.li}$ – volumul lunar mediu al vânzărilor la grupul i de produse;

$\sum_{i=1}^n V_{m.li}$ – volumul total lunar al vânzărilor;

n – numărul de grupuri de produse din sortimentul total timp de o lună.

Mărirea aportului grupului de produse la acoperirea costurilor totale se poate determina pornind de la interdependența dintre cheltuielile totale de producere și volumul producției de mărfuri, cheltuielile fiind raportate la variabilele dependente și independente prin utilizarea metodei liniare de regresie. Divizarea cheltuielilor este necesară pentru a analiza corect gradul de acoperire a cheltuielilor. Astfel, în urma utilizării parțiale a potențialului de producere și, respectiv, a luării deciziei de scoatere din fabricație a produselor ce nu acoperă cheltuielile și care nu au un venit marginal pozitiv, rezultatele financiare ale întreprinderii se pot înrăutăți.

Dependența dintre cheltuieli și volumul de producție este redată prin formula 3

$$Chv_i = Chc_i + Chs_i \times N_i, \quad (3)$$

unde: i – grupul de produse;

Chc_i – cheltuielile fixe aferente grupului i de produse (de întreținere a utilajului, cheltuieli generale aferente producerii);

Chs_i – cheltuielile variabile raportate la unitate de produs;

N_i – volumul de producere a grupului i de produse;

Chv_i – cheltuielile totale aferente producerii grupului i de produse.

Volumul aportului fiecărei grupe de produse la acoperirea cheltuielilor întreprinderii se apreciază conform formulelor 4; 5:

$$Vn_i = P_i - Chs_i - Chc_i/N_i, \quad (4)$$

unde: Vn_i – volumul venitului din vânzarea grupului i de produse;

$(P_i - Chs_i)$ – venitul marginal din vânzarea grupului i de produse.

$$(D_{aci}) = \frac{Vn_i}{\sum_{i=1}^n Vn_i}, \quad (5)$$

unde: D_{aci} – cota venitului din vânzarea grupului i de produse în volumul total de vânzări;

n – numărul grupurilor de produse în sortiment.

Rentabilitatea producerii grupului de produse. Rolul acestui indicator în acoperirea cheltuielilor este indiscutabil în cazul vânzării integrale a stocului de produse. Totuși, deseori în întreprinderi se cumulează stocuri de marfa și acest indicator nu arată foarte clar starea lucrurilor. Este necesar de a calcula indicatorul relativ al veniturilor – rentabilitatea producerii mărfurilor, care caracterizează rezultatele mijloacelor investite. Indicatorul rentabilității (R_{pri}) se apreciază conform formulei:

$$R_{pri} = Chci \times Ni / (S_r + S_v), \quad (6)$$

unde: S_r – valoarea stocurilor de marfă la începutul perioadei;

S_v – cheltuielile privind fabricarea grupului de produse în perioada analizată.

Valorile coeficientului integral de perspectivă a sortimentului de produse și alternativele strategice în domeniu sunt prezentate în tabelul 1.

Analiza influenței perspectivei de producere a produsului în selectarea alternativelor strategice este prezentată în baza exemplului întreprinderii de panificație „Novac” II (UTA „Găgăuzia”). Calculul coeficientului integral de perspectivă a sortimentului de produse (formula 1) este bazat pe investigarea experților privind nivelul importanței criteriilor de perspectivă a fabricării grupului de produse, relevat prin metoda anchetei (tabelul 2).

Tabelul 1

Deciziile strategice privind sortimentul în limitele valorilor coeficientului integral de perspectivă a sortimentului de produse

Gradarea valorilor criteriului	Aprecierea perspectivei	Deciziile strategice privind sortimentul de produse
$K_i^{per} < 0,2$	Perspectivă mică a sortimentului	<p>Strategiile de sortiment:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategia specializării sortimentului (de menținere a sortimentului de produse); • Strategia diversificării concentrate a sortimentului în condițiile unei ZSD existente; • Strategia de schimbare a sortimentului conform noii ZSD; • Strategia de diferențiere a sortimentului în condițiile schimbării ZSD pe alta nouă. <p>Este indicat să se scoată din fabricație o parte din produsele cu perspective mai mici și a crește veniturile din contul produselor mai de perspectivă prin schimbarea piețelor de desfacere sau perfecționarea produselor. Cu cheltuieli reduse aceste activități ar duce la prelungirea ciclului de viață al produselor.</p>
$0,2 \leq K_i^{per} < 0,6$	Perspectivă medie a sortimentului	<p>Strategiile de sortiment:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategia de menținere a sortimentului de produse în condițiile modernizării producerii și a ZSD existente (strategia de diversificare pe verticală); • Strategia de îmbunătățire a exteriorului produselor în baza modernizării producerii, dar fără schimbarea ZSD; • Strategia de menținere a sortimentului de produse în condițiile modernizării producerii și a ZSD noi; • Strategia de lansare a sortimentului modificat la o nouă ZSD în condițiile unei produceri modernizate. <p>Este necesar de a crea modele noi ale produselor existente, utilizând noi tehnologii de producere.</p>
$K_i^{per} > 0,6$	Perspectivă înaltă a sortimentului	<p>Strategiile de sortiment:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategia de perfecționare a parametrilor funcționali ai grupului de produse în baza modernizării producerii fără schimbarea ZSD; • Strategia de diversificare orizontală a sortimentului de produse în condițiile ZSD existente; • Strategia de perfecționare a parametrilor funcționali ai grupului de produse în baza modernizării producerii și schimbării ZSD; • Strategia de diversificare a sortimentului de produse în condițiile unei ZSD noi. <p>Trebuie investiți bani în conceperea unui sortiment nou de produse sau create produse cu caracteristici de consum mai bune.</p>

• – zona strategică de distribuție.

Tabelul 2

Calculul coeficientului integral al perspectivei sortimentului de produse a II „Novac” în 2005

Denumirea grupei sortimentale	Indicii			
	Cota în volumul total al vânzărilor, %	Cota în acoperirea cheltuielilor, %	Rentabilitatea producției, %	Coeficientul integral al perspectivei sortimentului de produse
Grupă sortimentală „Pâine”	37,6	32,9	15,3	$37,6 \times 0,5 + 32,9 \times 0,3 + 15,3 \times 0,2 = 31,73\%$ (0,32)
Grupă sortimentală „Булочные изделия”	61,0	63,1		$61 \times 0,5 + 63,1 \times 0,3 + 15,3 \times 0,2 = 52,74\%$ (0,53)
Grupă sortimentală „Сдобные изделия”	1,4	4,0		$1,4 \times 0,5 + 4,0 \times 0,3 + 15,3 \times 0,2 = 4,96\%$ (0,05)
Coeficientul de importanță, conform evaluărilor experților	0,5	0,3	0,2	-
Total:				(0,3)

14

Concluzii

Rezultatele denotă că coeficientul integral al perspectivei fiecărei grupe de produse are valori pozitive, motiv din care nu este rațional să scoatem din fabricație aceste produse. Cea mai de perspectivă este grupa „Булочные изделия” ($K_i^{pe r} = 0,53$), și cu perspective mai mici „Сдобные изделия” ($K_i^{pe r} = 0,05$). În medie, coeficientul integral al perspectivei sortimentului de produse ale II „Novac” este de 0,3, fapt ce determină un nivel mediu al perspectivei sortimentului (tabelul 1). În contextul alternativelor strategice existente, pornind de la valoarea acestui coeficient, considerăm că întreprinderea trebuie să aleagă din următoarele alternative strategice: **strategia de menținere a sortimentului de produse în condițiile modernizării producerii și a ZSD**

existente (strategia de diversificare pe verticală), strategia de îmbunătățire a exteriorului produselor în baza modernizării producerii fără a schimba ZSD, strategia de menținere a sortimentului de produse în condițiile modernizării producerii și a noii ZSD, strategia de lansare a sortimentului modificat la o nouă ZSD, în condițiile unei produceri modernizate.

Selectarea strategiei trebuie bazată pe o abordare complexă, care ar aprecia atât importanța criteriilor, cât și potențialul intern al întreprinderii și condițiile pieței. În aspect aplicativ – luarea în calcul a perspectivei gamei de produse ca indicator ce caracterizează potențialul întreprinderii ar permite o mai bună fundamentare a sortimentului de produse existent în întreprindere.

Bibliografie:

1. Азоев Г.Л. *Конкуренция: анализ, стратегия и практика* / М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Генова С. *Оптимизация процесса планирования продукции в рамках маркетинговой деятельности предприятия* (на примере хлебопекарных предприятий АТО Гагаузии). Дисс. докт. эконом. наук. Кишинев. – 154 с.
3. Ламбен Ж.Ж. *Стратегический маркетинг. Европейская перспектива.* / Пер. с фр. СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
4. Фатхутдинов Р.А. *Стратегический маркетинг: Учебник.* – М.: ЗАО «Бизнес-школа „Интел-Синтез”», 2000. – 640 с.

PERFEȚIONAREA POLITICII DE PRODUS ÎN INDUSTRIA DE PRELUCRARE A LAPTELUI DIN REPUBLICA MOLDOVA

Lect. sup. dr. Ina CREȚU, UTM

This article describes the product policy within the Dairy Industry of the Republic of Moldova and the ways of its improvement. Also, the author has made calculations in order to demonstrate the economic efficiency of improved product policy.

Preocuparea conducerii întreprinderilor de activitatea de inovare, inclusiv asimilarea produselor noi, se reflectă în așa-numita *politică de produs ce cuprinde:*

- Îmbunătățirea produselor existente;
- Introducerea și dezvoltarea de noi produse;
- Restrângerea și abandonarea produselor în declin;
- Adaptarea produselor fabricate la cerințele tot mai variate și complexe, ale consumatorului.

În prezent, producția multor întreprinderi de prelucrare a laptelui din Republica Moldova nu este competitivă vis-à-vis de produsele de import, pe de o parte, iar pe de alta – nu acoperă toate cerințele pieței. Cauza principală este politica de produs neadec-

vată pe care o promovează. De aceea, drept soluție pentru perfecționarea politicii de produs, ținând cont și de tendințele mondiale, se propune desfășurarea acțiunilor de concepere și de asimilare a unor produse noi, iar drept suport va fi utilizarea unor tehnologii de producție performante. Cu alte cuvinte, asimilarea de produse noi de către întreprinderi este determinată de progresul tehnic, fiind o consecință și, în același timp, o cale de promovare continuă a acestuia.

În anii 90 și începutul secolului XXI, întreprinderile de prelucrare a laptelui din R. Moldova au lansat pe piață mai multe tipuri de produse lactate, cum ar fi:

1. Producție din lapte integral cu proprietăți curative și dietetice pentru tratarea diferitelor boli (de exemplu, produse cu bifidobacterii pentru tratarea disbacteriozei, boală de care

- suferă circa 75% de copii și 80% de maturi);
2. Noi tipuri de brânzeturi – brânzeturi topite fabricate din materia primă secundară, brânzică dulce cu diferite adaosuri de fructe și legume, brânzeturi cu proprietăți curative și dietetice, brânzică glazurată.

Factorii principali ce limitează posibilitățile unei perfecționări adecvate a politicii de produs și optimizării complexe a sortimentului de produse lactate din Moldova sunt:

- Deficitul mijloacelor financiare la producătorii autohtoni, care și cauzează imposibilitatea reînnoirii utilajului uzat, folosirii tehnologiilor de producție performante, alocării bugetului pentru publicitate și promovarea noilor tipuri de produse;
- Puterea de cumpărare joasă a populației, ca urmare: scăderea consumului laptelui și produselor lactate și reducerea volumului vânzărilor, schimbarea priorităților în evaluarea calității produselor lactate în direcția caracteristicilor de preț;
- Gusturile și preferințele consumatorilor, tradițiile și specificul alimentării moldovenilor, exprimate în: orientarea spre o mâncare naturală și ecologic pură, predominarea proprietăților gustative ale produselor asupra conținutului lor fiziologic, neîncrederea în produse lactate degresate.

În urma analizei *tendințelor-cheie* în elaborarea și dezvoltarea politicii sortimentale în industria mondială de prelucrare a laptelui în ultimii 10 ani s-au relevat următoarele:

1. Fabricarea produselor naturale ecologic pure prin păstrarea în producția finită a componentelor materiei prime la nivel maximal;
2. Fabricarea producției balansate după componență și conținut a anumitor componente: modelarea componenței produsului pornind de la particularitățile fiziologice ale organismului, extinderea sortimentului de produse cu un conținut sporit de albumine, substituirea zahărului din sfeclă de zahăr și trestie cu cel artificial, fabricarea producției cu un conținut scăzut de lactoză;
3. Introducerea în produse a substanțelor biologice și fiziologice active: aplicarea bacteriilor bifido- și acidofile în calitate de fermenți în produse lactate acide, utilizarea pe larg a vitaminelor în produse lactate, utilizarea culturilor biologice „vii”;
4. Modificarea conținutului de calorii ale produselor finite pe baza fracției grăsimilor: substituirea grăsimilor animale ale laptelui cu componente vegetale, producerea unui sortiment larg de produse degresate sau cu un conținut scăzut de grăsimi;

5. Lărgirea sortimentului de produse cu adaosuri naturale și artificiale: schimbarea gustului producției finite grație adaosurilor de fructe și a celor aromatice;
6. Fabricarea producției curativ-profilactice orientate spre o cerere înaltă: lărgirea sortimentului de produse dietetice pentru oameni care practică sportul și duc un mod sănătos de viață, stabilirea controlului asupra pieței produselor lactate pentru sugari;
7. O aplicare largă a noilor metode de turnare și ambalare a produselor finite, ceea ce contribuie la sporirea duratei de păstrare a produselor lactate și îmbunătățirea proprietăților estetice ale produsului.

În așa fel, luând în considerare particularitățile dezvoltării ramurii, dinamica schimbării preferințelor consumatorilor la nivel mondial și posibilitățile întreprinderilor locale de prelucrare a laptelui, afirmăm că *direcțiile de bază ale politicii de produs a întreprinderilor de prelucrare a laptelui din Moldova sunt:*

- Extinderea în complex a sortimentului de produse lactate degresate;
- Fabricarea cașcavalurilor cu termen redus de maturare;
- Producerea mozzarellei pentru pizzerii și restaurante.

După cum s-a menționat mai sus una dintre direcțiile prioritare la moment este fabricarea *produselor lactate degresate*. Necesitatea lărgirii sortimentului de produse lactate cu un conținut scăzut de grăsime poate fi argumentată în felul următor:

- Sortimentul îngust de produse lactate degresate;
- Posibilitatea stabilirii unui control asupra segmentelor neocupate ale pieței produselor lactate din țară.

Este cunoscut faptul că în tratamentul sau profilaxia disbacteriozei sunt foarte folosite produsele lactate degresate. În ultimii ani, în Republica Moldova crește numărul bolnavilor de disbacterioză, care este provocată de deficitul de albumine în alimentația populației locale.

Ținând cont de costul mediu de producție al produselor lactate degresate în întreprinderile din Moldova și sumele de bani cheltuite anual pentru tratamentul disbacteriozei în Chișinău, rezultă că întreprinderile noastre au o rezervă de sporire a fabricării produselor lactate degresate numai în capitală în volum de circa 50-55 de tone. În total pe republică, pornind de la numărul de bolnavi de disbacterioză, rezerva de producere a produselor lactate degresate se estimează la circa 200 tone anual. Dar menționăm faptul că există și alte rezerve de sporire a vânzării produselor lactate degresate, cum ar fi tratamentul și profilaxia altor boli (anemie, distrofie). promovarea tendințelor mondiale în consum etc.

În cazul promovării consumului activ al produselor lactate degresate în țară, ca mijloc de profilaxie și tratament, vor crește vânzările întreprinderilor și vom asigura producerea unor volume mai mari de producție, în consecință, întreprinderile vor avea și profit din activitatea operațională adițional – efectul „economiei la scară”.

Un alt domeniu prioritar, după părerea noastră, este *producerea cașcavalurilor*. După cum se știe, R. Moldova nu este o țară specializată în producția de cașcavaluri, de aceea în continuare sunt propuse măsuri de perfecționare a tehnologiei în scopul eficientizării producției de cașcavaluri și a le face accesibile populației.

În ultimul timp, o concurență tot mai serioasă cașcavalurilor produse în Moldova fac cele fabricate în Ucraina. Însă specialiștii în domeniu consideră că producătorii cașcavalurilor ucrainenești nu sunt atât concurenți, cât motiv pentru studierea experienței lor de lucru. Întreprinderile producătoare de cașcavaluri din Ucraina utilizează tehnologii de producție mai performante, fabricând cașcavaluri cu maturare rapidă. Pentru toate întreprinderile autohtone este caracteristică tehnologia tradițională de producere a cașcavalurilor.

Durata clasică pentru maturarea cașcavalurilor tari se consideră 40-60 de zile. Cașcavalurile din Ucraina se maturează în timp de 15-20 de zile. Acestea au o calitate bună, dar diferă mult de cele matureate după tehnologia tradițională. Nu putem afirma că ele diferă substanțial după gust de cașca-

valurile moldovenești, dar un specialist în domeniu va simți diferența.

Concluzionând cele menționate mai sus, în scopul sporirii competitivității cașcavalurilor autohtone, autorul propune *implementarea tehnologiei de producere a cașcavalurilor cu maturare rapidă din următoarele motive:*

- Actualmente, circa 90% din populația țării trăiește sub limita coșului minim de consum, de aceea principalul criteriu în cumpărarea produselor alimentare rămâne a fi prețul. Este știut că prețul cașcavalurilor importate din Ucraina este mai mic, în special la cele importate ilegal, fapt care și determină cumpărarea acestor produse;
- Segmentul de piață cu venituri înalte preferă cașcavaluri de calitate și la prețuri înalte, cunoscute în toată lumea, cum ar fi „Kasserei”, „Maasdamer”, „Rocfor” etc., ce nu se produc în Moldova.

Rezultă că întreprinderile producătoare de cașcavaluri din republică trebuie să se orienteze spre segmentul de piață cu venituri medii și mici.

În articol este prezentat calculul eficienței economice a tehnologiei de maturare rapidă a cașcavalurilor, efectuat pe baza discuției cu specialiștii în domeniu. Prin utilizarea tehnologiei de maturare rapidă a cașcavalurilor, întreprinderile noastre vor reduce considerabil manopera la îngrijirea brânzeturilor în perioada de maturare, pierderile pe parcursul maturării etc. (v. tabelul 1).

Tabelul 1

Calculul economiei costului de producție la 1 tonă de cașcaval tare ca rezultat al implementării tehnologiei de maturare rapidă

Articol de calculație	+/- (sporirea/reducerea costului de producție), lei/1 tonă	Notă
1. Consumuri de materie primă	-831,6	Pierderile pe parcursul procesului tehnologic se vor micșora cu 5,3% față de 11% (metoda clasică)
2. Consumuri de materiale auxiliare	+ 69,66	Se vor folosi unele materiale auxiliare adăugătoare
3. Consumuri privind retribuirea muncii (inclusiv CAS – 29%)	- 68,94	Manopera lucrărilor scade cu 30 om-ore față de metoda clasică
4. Consumuri de resurse energetice	+15,66	Crește consumul de energie electrică și abur, însă avem economie de apă
5. Consumuri indirecte de producție	+ 336,2	Cresc cheltuielile pentru uzura și reparația utilajului, dar se reduc cheltuielile pentru protecția muncii drept consecință a reducerii manoperei lucrărilor. Aici este necesar a organiza un control strict al consumurilor indirecte în scopul reducerii acestora
Total cost de producție	- 479,02	

Sursa: prelucrat de autor

Reducerea costului de producție a cașcavalului cu 480 lei la 1 tonă va permite întreprinderilor să reducă prețurile cu 5-10%. În acest caz competitivitatea cașcavalurilor din R. Moldova va crește. Un rol important va avea și promovarea activă a cașcavalului autohton pe piața republicii și atragerea cumpărătorilor pentru a consuma cașcavalurile moldovenești, și nu cele importate.

În legătură cu faptul că în țară, îndeosebi în Chișinău, în ultimul timp au apărut multe pizzerii, fast-fooduri, restaurante care practică prepararea pizzei și a altor bucate, un produs nou care poate fi asimilat de întreprinderile noastre de prelucrare a laptelui poate fi **mozzarella**. „JLC” SA în viitorul apropiat planifică lansarea acestui produs pe piață. Avantajul competitiv al mozzarellei este, desigur, noutatea pe piață împreună cu calitatea și deliciul bucatelor, rezultate în urma adăugării acesteia în prepararea lor. Prețul estimat al noului produs va fi de aproximativ 40-50 lei la 1 kg, iar echipamentul va fi procurat de la firma FAZZINI din Italia.

Efectele introducerii mozzarellei în sortimentul fabricilor de lapte ar fi:

- Rezerva de sporire a volumului de producție cu circa 100 de tone anual;
- Diversificarea gamei sortimentale și creșterea rating-ului întreprinderii datorită originalității produsului;
- Stabilirea de noi relații comerciale cu restaurante, pizzerii și alte unități alimentare, ce vor utiliza acest produs în prepararea bucatelor;
- Intrarea pe piața fast-foodurilor din România (zona de Nord).

Întreprinderile de prelucrare a laptelui trebuie să țină cont de faptul că produsele sale, mai ales cele noi, au nevoie de anumite strategii de piață pentru a avea succes la consumatori.

În continuare, vom elabora strategii de piață nu pentru fiecare grupă de produse în parte, dar pentru segmentele de piață, bazându-ne pe structura reței

lei de distribuție din industria de prelucrare a laptelui din Republica Moldova.

Segmentul **„Rețeaua comercială”** include toate magazinele, supermarketele, punctele de comercializare, actualmente fiind un segment de mare perspectivă.

Pentru acest segment va fi utilizată:

- *Strategia penetrării* – creșterea vânzărilor produselor existente pe piața actuală atât prin publicitate și promovare agresivă, ceea ce va permite atragerea noilor clienți și menținerea celor existenți, cât și prin utilizarea noilor canale de distribuție, care vor simplifica procesul de cumpărare pentru unitățile de comerț.

Segmentul **„Distribuitorii”** are multe caracteristici similare cu rețeaua de comerț, ceea ce permite utilizarea aceleiași strategii:

- *A dezvoltării produsului* – creșterea vânzărilor pe piața actuală prin îmbunătățirea și diversificarea produselor.

Segmentul **„Organizații bugetare”** este destul de semnificativ, dar are datorii debitoare solide, ceea ce nu permite sectorului de prelucrare a laptelui să majoreze volumul vânzărilor. În acest caz, va fi utilizată doar:

- *Strategia stabilității* – menținerea cotei actuale și lucru intensiv de colectare a creanțelor. Pentru inițierea și lărgirea **exportului** va fi utilizată:
- *Strategia creșterii extensive* – creșterea vânzărilor prin introducerea pe piețe noi. Piețele preferențiale sunt România și Rusia. Exportul poate fi asigurat numai în cazul perfecționării politicii de produs și reutilizare tehnică, ceea ce va permite menținerea calității înalte a produselor lactate.

Astfel, în condițiile actuale de tranziție la economia de piață, perfecționarea politicii de produs se impune ca un obiectiv strategic pentru ridicarea competitivității industriei de prelucrare a laptelui autohtone.

Bibliografie:

1. Guzun V. *Tehnologii moderne în industria laptelui* // Agricultura Moldovei. – 1999. – Nr.1,2.
2. Luca G., Olariu N. *Competitivitatea: preț și calitate* // Tribuna Economică. – 1993. – Nr.27.

Recenzent: conf. univ. dr. V. Sverdliv

TRASAREA OBIECTIVELOR DE ACTIVITATE A INSTITUȚIEI DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR CA SUBIECT AL PIEȚEI SERVICIILOR DE INSTRUIRE

Drd. Tatiana GERȘTEGA, ASEM

Marketing in sphere of education deals with all traditional categories of his{its} objects. At the same time it is clear, that marketing in education is mainly marketing of educational services. In article a number of features of objects and functions of marketing of educational services is considered.

Trasarea obiectivelor de activitate a instituției de învățământ superior constituie prima etapă de realizare a funcției creative a marketingului instituției de învățământ. În mod logic trasarea obiectivelor urmează după analiza și pronosticul dezvoltării mediului intern și exterior al organizației și precede planificarea strategică și tactică a activității organizației.

A. Fayol scria: „A gestiona înseamnă a duce întreprinderea spre atingerea obiectivului trasat, scoțând maximum de posibilități din resursele disponibile”.

Prin obiectiv (scop) în mod obișnuit se înțelege un anumit rezultat al activității unui sau altui subiect (inclusiv economic), pe care el (subiectul) tinde să-l atingă, pe de o parte, stabilind indicii rezultativi, ce trebuie să fie atinși (obiectul punctat), iar pe de altă parte, determinând direcția de mișcare a sistemului (traectoria obiectivului). Prin urmare, obiectivul poate fi tratat ca vector, direcția căruia se stabilește în corespundere cu rezultatul dorit privind dezvoltarea sistemului, iar mărimea – din diferența dintre starea reală și cea preconizată a sistemului. Astfel, obiectivul organizației este orientat spre depășirea situației problematice din sistem.

Pentru determinarea obiectivului organizației, în opinia noastră, e mai rațională aplicarea definiției obiective a categoriei date. Aceasta se explică prin faptul că organizația reprezintă un sistem de proporții și arhicomplex și trasarea obiectivelor se face prin coordonarea intereselor și a reprezentărilor multor subiecte atât care reprezintă organizația însăși, cât și contraagenții ei din exterior (parteneri, consumatori, auditori de contact). Totodată, se iau în considerație nu atât dorințele subiective ale conducerii, cât necesitatea obiectivă de dezvoltare fără întrerupere a organizației pentru menținerea viabilității ei, precum și posibilitățile reale pentru atingerea rezultatului preconizat, determinate de potențialul organizației, precum și de impactul mediului exterior. I. Ansoff consideră că „compania nu e deloc liberă în alegerea obiectivelor sale. Ea poate alege liber filozofia de bază, dar când e vorba de obiective, alegerea e dictată de anumiți factori, fiecare din care nu e controlat de managementul firmei”.

Conform celor de mai sus, obiectivul organizației poate fi expus prin formula:

$$P = F(SI, OP, Res, Int, Est), \quad (1)$$

unde: P – obiectivul organizației;

SI – interesele subiective, tendințele, dezvoltarea organizației în viziunea conducerii și a altor subiecți interesați;

OP – necesitatea obiectivă de dezvoltare a organizației pentru a-și menține viabilitatea;

Res – resursele organizației, posibilitățile, capacitățile ei;

Int – caracteristicile stării curente a mediului intern al organizației și pronosticul dezvoltării ei;

Ext – caracteristica stării curente a mediului extern al organizației și pronosticul dezvoltării ei.

În procesul de formulare a obiectivelor organizației, este necesară călăuzirea de următoarele cerințe:

1. Realizabilitatea obiectivului. Caracteristica dată a obiectivului determină gradul de atingere reală a obiectivului, ținând cont de impactul mediului extern și posibilitățile organizației (resursele ei financiare, materiale, de personal și cele provizorii de care dispune organizația). Concomitent, în atingerea obiectivelor trebuie să creadă nu numai conducătorii, ci și colaboratorii de rând ai organizației. Totodată, specialiștii consideră că obiectivele nu trebuie să fie prea ușoare, pentru a crea motivația necesară.

2. Posibilitatea de coordonare a obiectivelor cu alte obiective. La fixarea obiectivelor trebuie să se tindă spre minimizarea competiției dintre obiective.

3. Caracterul concret al obiectivelor. Obiectivele trebuie să fie formulate concis și clar, să fie exclusiv posibilitatea de interpretare echivocă sau eronată. În formularea obiectivului trebuie să fie expusă definiția rezultatului final, posibilitatea planificării unor acțiuni concrete pentru atingerea obiectivelor și asigurarea cu resursele necesare. În formularea obiectivului trebuie să fie reflectate termenii în care acesta urmează a fi realizat și obiectul la care obiectivul dat are atribuție (bunăoară, teritoriul, segmentul de consumatori, orientarea businessului, marfa sau serviciul);

4. Măsurabilitatea obiectivului. Această caracteristică necesită existența indicatorilor de apreciere a gradului de atingere a rezultatului final. Obiectivele de nivel superior pot avea indicatori de calitate (care e preferabil să fie transformați în cantitativi, spre exemplu, prin folosirea scărilor, estimărilor cu puncte etc.). Obiectivele de nivel inferior în ierarhie se recomandă a fi formulate cu utilizarea indicatorilor cantitativi.

5. Expunerea obiectivului în scris. Respectarea cerinței date este necesară, în primul rând, pentru înlesnirea comunicației atât în interiorul organizației între subdiviziuni și colaboratori, cât și între organizație și contractanții ei externi, iar, în al doilea rând, pentru stabilirea necesității de atingere a obiectivului în volumul și termenele declarate.

6. Personificarea responsabilității pentru atingerea obiectivului. La fixarea obiectivului trebuie să fie delimitate persoanele responsabile de realizarea lui, ceea ce va asigura posibilitatea controlului.

7. Acceptabilitatea obiectivului. Corespunderea obiectivului reprezentărilor despre perspectivele organizației ale tuturor subiecților interesați atât în interiorul organizației, cât și în rândurile contractanților externi. Din punctul de vedere al concepției marketingului progresist formularea obiectivului trebuie să țină cont de interesele consumatorilor, partenerilor, auditoriilor de contact și ale societății în ansamblu, precum și de interesele organizației înseși.

8. Caracterul dinamic al obiectivelor. La trasarea obiectivului este necesar a se călăuzi nu numai de starea de lucruri ce s-a creat la momentul curent, ci și de pronosticul evoluției situației și formularea obiectivului de dezvoltare a organizației să se facă nu numai în comparație cu situația curentă, ci și în funcție de cum se va schimba situația contractanților ei (bunăoară, a concurenților). În legătură cu aceasta trebuie stabiliți

nu numai indicatorii absoluți și relativi de atingere a obiectivului dat.

9. Flexibilitatea obiectivului. Caracteristica dată determină posibilitatea de corectare a obiectivului în cazul modificării mediului exterior astfel, încât ori că obiectivul nu poate fi realizat în principiu, ori el nu poate fi realizat în volumul și/sau termenele stabilite. Pentru îndeplinirea cerinței date la formularea obiectivelor este rațional să fie determinat diapazonul, în cadrul căruia trebuie să se afle indicatorii de atingere a obiectivului respectiv (inclusiv provizorii), precum și condițiile posibilei modificări a obiectivului în diapazonul dat.

Unul dintre principalele criterii de clasificare a obiectivelor este orientarea instituției spre interesele subiecților. Din punctul de vedere al concepției marketingului progresist, instituția de învățământ superior ca subiect al pieței serviciilor de instruire trebuie să tindă spre atingerea echilibrului dintre interesele proprii, pe de o parte, și interesele contractanților ei, pe de altă parte. În calitate de asemenea contraagenți externi sunt considerați, în primul rând, consumatorii serviciilor de instruire (atât individuali, cât și colectivi); în al doilea rând, partenerii și alți subiecți ai pieței, cu care instituția de învățământ superior poate într-un fel sau altul să interacționeze, și, în al treilea rând, societatea. Concomitent, interesele contractanților externi (în special, ale consumatorilor și societății) trebuie să prevaleze asupra propriilor interese ale instituției de învățământ.

Astfel, obiectivele de piață ale instituției de învățământ superior trebuie să fie orientate, prioritar, spre respectarea intereselor contractanților externi (satisfacerea necesităților, corespunderea cerințelor, realizarea drepturilor), iar apoi, spre soluționarea propriilor probleme legate de prezența pe piață și funcționarea organizației.

Bibliografie:

1. Ph. Kotler, Karen Fox – *Strategic Marketing for Educational Institutions* – Englewood Cliffs N.J. Prentice – Hall 1985;
2. P. Duponey – *Marketing de l'education et de la formation* – les Editions d'Organisation, Paris, 1990

Recenzent: prof. univ. dr. hab. A. Cotelnic

STRATEGIA, DOMENIU FUNDAMENTAL ÎN MANAGEMENTUL INOVAȚIONAL

*Prof. univ. dr. Ion PETRESCU,
Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România*

A major type of professional managerial activity, the innovative management relies on the strategy whose content aims at organizing and managing the products renovation process, the material assets and the services in the enterprises from various branches of the national economy. In the article hereby, in the first part, we refer to the concept, the levels, the typology and the role, and in the second one, we debate the strategy contribution and introduction process in the innovative management.

În managementul inovațional strategiile ocupă un loc aparte. Prin ele se urmărește și se asigură realizarea problemelor fundamentale din domeniul inovațiilor. Vasta problematică referitoare la inovații este circumscrisă în principii directe ferme, care prefigurează orice acțiune întreprinsă, respectiv strategii adoptate, mijloace și instrumente preconizate. În cele ce urmează, ne propunem să subliniem amploarea necesității și implicațiile exercitării strategiilor asupra funcționalității și rezultatelor aplicării managementului inovațional.

1. Aspecte majore referitoare la concept, niveluri, tipologie și rol

1.1. Viziunea strategică, concept-cheie în fundamentarea strategiei inovaționale

În managementul inovațional viziunea strategică ocupă un loc aparte. Prin ea se urmărește și se asigură competitivitatea firmelor și a instituțiilor, indiferent de natura și mărimea lor. Amploarea necesității și a implicațiilor manageriale ale exercitării viziunii strategice asupra funcționalității și rezultatelor din managementul inovațional trebuie să fie conștientizată de către inovatori.

Viziunea strategică inovațională discernе și definește scopurile și obiectivele pe termen lung ale întreprinderii sau instituției și mijloacele de pus în operă în vederea atingerii lor, precum și alocările de resurse necesare. Rezultă că managerului i se cere să definească scopurile și obiectivele întreprinderii sau instituției. De reținut că, în timp ce scopurile au un sens mai mult calitativ, de pildă, de a crea un climat de lucru favorabil dezvoltării personalului în vederea creșterii eficacității întregii întreprinderi sau instituții, obiectivele sunt mult mai cuantificabile. Mai trebuie adăugat că viziunea strategică managerială se aplică la planurile și programele de dezvoltare internă ale întreprinderii sau instituției, în funcție de forțele externe care-i afectează reușita pe termen lung.

Descoperirea unei idei legate de creșterea volumului de activitate, porțiunea de piață câștigată, de profitul net sau de continuitatea unei acțiuni eficiente constituie un act creator. În acest proces inovatorul se poate confrunta cu o schimbare strategică sau cu necesitatea de a asigura orientarea eforturilor pentru descoperirea de oportunități. Aceste procese presupun un timp și costuri considerabile, iar șeful de laborator înainte de a le aloca are obligația să se convingă de eficiența ideii sau acțiunii preconizate în cadrul procesului inovațional.

Trebuie înțeles că procesul de elaborare a strategiei inovaționale este un proces interactiv, dinamic, cu adaptare din mers la realitățile socioeconomice ale momentului, cu evaluări periodice ale eficienței acțiunilor proiectate și realizate.

Viziunea strategică inovațională se referă la:

- sfera de produse sau servicii și de piețe în care este angajată organizația, ceea ce îi oferă managerului avantajul de a se concentra asupra unor domenii complet conturate atât pe planul aprovizionării, cât și al desfacerii produselor sau oferirii serviciilor;
- vectorul de creștere, care indică direcția în care se dezvoltă organizația, orientarea concretă a schimbării strategice;
- avantajul competitiv, pus în evidență de proprietățile specifice ale piețelor și produselor sau serviciilor, care vor asigura organizației o poziție competitivă solidă;
- sinergia, care concretizează și măsoară capacitatea organizației de a face eficiente intrările de produse sau servicii pe piețe, îndeosebi în domeniul noi de creștere.

Cele de mai sus ne permit să punem în evidență *trăsăturile esențiale ale viziunii strategice:*

- prin concepție, urmărește realizarea unor scopuri clar și concret precizate și redată sub formă de misiune și obiective care, prin combinații de resurse și acțiuni, pot fi atinse;
- se referă la perioade viitoare din viața organizației, proces ce implică risc și incertitudine;

- în planul cuprinderii vizează organizația în întregul ei sau, în anumite situații, părți semnificative ale acesteia și îmbracă forma unui plan;
- sub aspectul conținutului vizează evoluții deosebite ale organizației, mutații (și nu întotdeauna schimbări) capabile să asigure supraviețuirea sau dezvoltarea unității;
- urmărește realizarea interferenței între organizație și mediul ei;
- operaționalizarea viziunii strategice prin preocupare pentru combinarea rațională și satisfacerea corespunzătoare a intereselor managerilor, acționarilor, personalului organizației, clienților și furnizorilor;
- asigurarea caracterului performant al viziunii strategice se asigură printr-un comportament competitiv, care reflectă cultura organizațională și managerială privind capacitatea evolutivă a grupului de a concura pe piață și de a acționa eficient;
- rațiunea elaborării viziunii strategice constă în obținerea avantajului competitiv.

Viziunea strategică are în vedere întregul proces, respectiv întreg managementul general și în acest cadru și managementul inovațional, fundamentat pe strategie.

1.2. Câteva probleme conceptuale referitoare la managementul strategic și strategia managerială

Definit în raport cu strategia, *managementul strategic* (figura 1) este *procesul managerial de formulare și implementare a unei strategii*. În același timp, managementul strategic reprezintă o îmbogățire a conceptului de *planificare strategică*. Dacă planificarea strategică implică doar mediul înconjurător al organizației, în cazul managementului strategic se are în vedere, în plus, și mediul intern al organizației (cu accent asupra culturii și climatului organizațional). Totodată, managementul strategic se concentrează asupra *schimbărilor* din mediul organizațional intern și extern, asupra răspunsurilor adecvate la ritmul și direcția schimbărilor și asupra tuturor persoanelor și structurilor organizaționale în măsură să implementeze strategiile organizației. Saltul calitativ de la planificarea strategică la managementul strategic este consecința directă a creșterii gradului de incertitudine și complexitate în care operează organizațiile, atât organizațiile economice (firmele), cât și celelalte organizații, inclusiv instituțiile administrativ-publice. *Managementul strategic* reprezintă (Glueck, Kaufman și Wallek, 1980) treapta superioară a abordării relației organizație – mediu. Organizația creează viitorul, prin dirijarea tuturor resurselor pentru obținerea unui avantaj competițional și pentru realizarea unei flexibilități a structurilor și procedurilor de planificare. Elementul de instabilitate a organizației este constituit dintr-un sistem de valori favorabil abordării creative.

În concluzie, conceptul de management strategic are, în esență, avantajul de a permite adaptarea organizației la modificările rapide ale mediului, de a anticipa și chiar de a genera aceste schimbări, constituind, astfel, suportul pentru direcționarea pe termen lung a activității organizației.

Termenul *management strategic* este folosit pentru a explica ce anume trebuie să facă firmele pentru a realiza competitivitatea strategică, precum și veniturile peste medie¹. Prin intermediul acestor explicații se poate vedea de ce unele firme, în mod constant, obțin succese în planul concurenței, iar altele nu.

În cadrul procesului de management strategic, *concurența globală* se constituie ca o componentă esențială. În acest sens, sunt de analizat, interpretat și utilizat:

- *provocarea managementului strategic*, care demonstrează că acțiunile strategice întreprinse pentru obținerea, apoi pentru menținerea competitivității strategice necesită manageri de cea mai bună calitate, iar modul de organizare trebuie să aibă la bază continuitatea și fundamentarea științifică;
- *noul peisaj concurențial* creat, în primul rând, prin apariția unei economii globale și prin schimbările tehnologice rapide. Noul peisaj concurențial definește oportunitățile de context și arată care dintre procesele de management strategic utilizate de firme tinde să întrunească cerințele concurențiale impuse de standardele globale necesare.

În ultimă instanță, managementul strategic este nivelul cel mai înalt și cel mai complex al proceselor manageriale. În esență, importanța metodologică a managementului strategic rezidă în:

- *fixarea unei altitudini optime de abordare managerială* - organizația în întregul său și ansamblul conexiunilor dintre mediul intern și mediul extern ale organizației;
- *precizarea unor priorități în abordarea managerială* - schimbarea organizațională și strategia răspunsului adecvat la provocările (presiunile) schimbării.

În primă instanță, strategia managerială a oricărei organizații se sprijină pe sensurile de bază, generale, ale strategiei: fixarea unui "plan", articularea unui "model de comportament organizațional", conturarea unei "poziții" în raport cu mediul extern și a unei "perspective". În termeni funcționali judecând, *strategia managerială cuprinde filozofia* (concepția fundamentală) și *instrumentarul de bază* (tehnologiile manageriale specifice) pentru realizarea cu eficacitate a scopurilor (obiectivelor) unei organizații.

Strategiile manageriale pot fi diferite, asupra lor punându-și amprenta natura diferită a organizațiilor

¹ Cf. Puwak, H., *Firma și integrarea pe piața unică europeană – Mediul competițional și managementul strategic*, Ed. Niculescu, București, 2004, p. 175-193

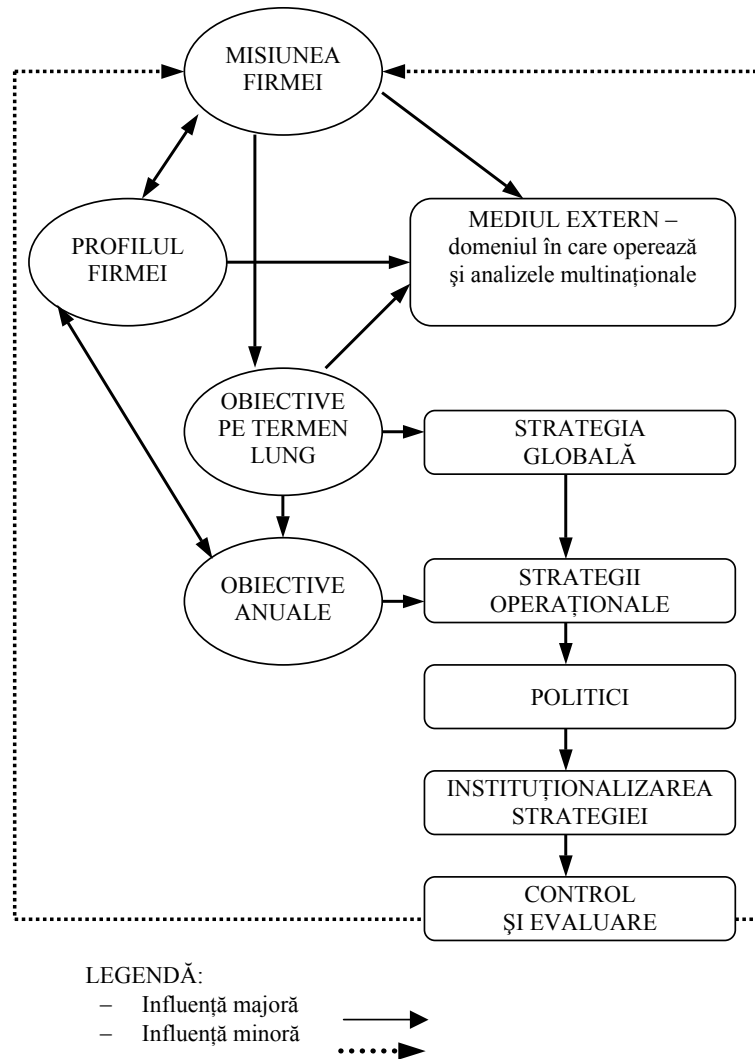


Figura 1. Modelul managementului strategic

și a conexiunilor dintre organizații și mediu. Nu în ultimul rând, strategiile manageriale sunt influențate de opțiunile managerilor, ale echipei manageriale.

Astfel, pot exista:

- *strategii manageriale pasive*, de "altitudine joasă", în condițiile în care echipa managerială reacționează discontinuu, prudent și tardiv la presiunile interne și externe asupra organizației;
- *strategii manageriale active*, de "altitudine ridicată", nucleul strategiei fiind alcătuit din reacția ofensivă și creativă la presiunile schimbării.

După cum este lesne de observat, *strategiile manageriale active se încorporează în sfera managementului strategic.*

În concluzie:

- managementul strategic constituie, în esență, o *perspectivă managerială* (complexă și, potențial, extrem de fertilă);
- strategia managerială cuprinde, în esență, o

opțiune metodologică, o opțiune privind căile abordării manageriale a structurilor și proceselor unei organizații.

În chip foarte probabil, o *strategie managerială optimă*, în condițiile dinamismului extrem de pronunțat al întregului univers organizațional, se va alcătui dintr-o opțiune metodologică realizată din perspectiva managementului strategic. Aceasta va fi cu siguranță și situația întreprinderilor românești.

Altfel spus, strategia managerială se va structura în sensul proiectării schimbărilor în organizații.

1.3. Strategia managerială în managementul inovațional

Sunt mai multe considerente care au impus elaborarea unor strategii inovaționale. *Dintre acestea redăm:*

- înlocuirea sistemului de acțiuni întâmplătoare, ocazionale, cu acțiuni inovaționale programatice și coerente;
- eliminarea unor contradicții interne, care in-

dicau necesitatea luării unor măsuri de pro-
tejare a inovațiilor sau reducerea eficiență a
acestor măsuri;

- elaborarea, implementarea și evaluarea politi-
cilor inovative pe etape, astfel încât să fie
posibilă reevaluarea acestora;
- adaptarea planurilor de acțiune și de
implementare la scară de timp (pe termene
scurte, medii și lungi);
- alegerea și formarea unui personal adecvat,
în funcție de etapă și acțiune;
- controlul aplicării riguroase a măsurilor sta-

bilite conform acordurilor, autorizațiilor, nor-
melor sau altor cerințe legale.

În general, *strategia managerială constituie știința și arta de a utiliza activ și optim toate resursele instituției, pentru realizarea cu eficacitate și eficiență a misiunilor și obiectivelor asumate.*

Strategia managerială este "știință", în sensul includerii sale în știința managementului. Asemenea genului proxim (managementul inovativ), strategia managerială are drept constituenți principii și metodologii specifice, riguroase și raționale, ordonate într-un mecanism strategic (figura 2).

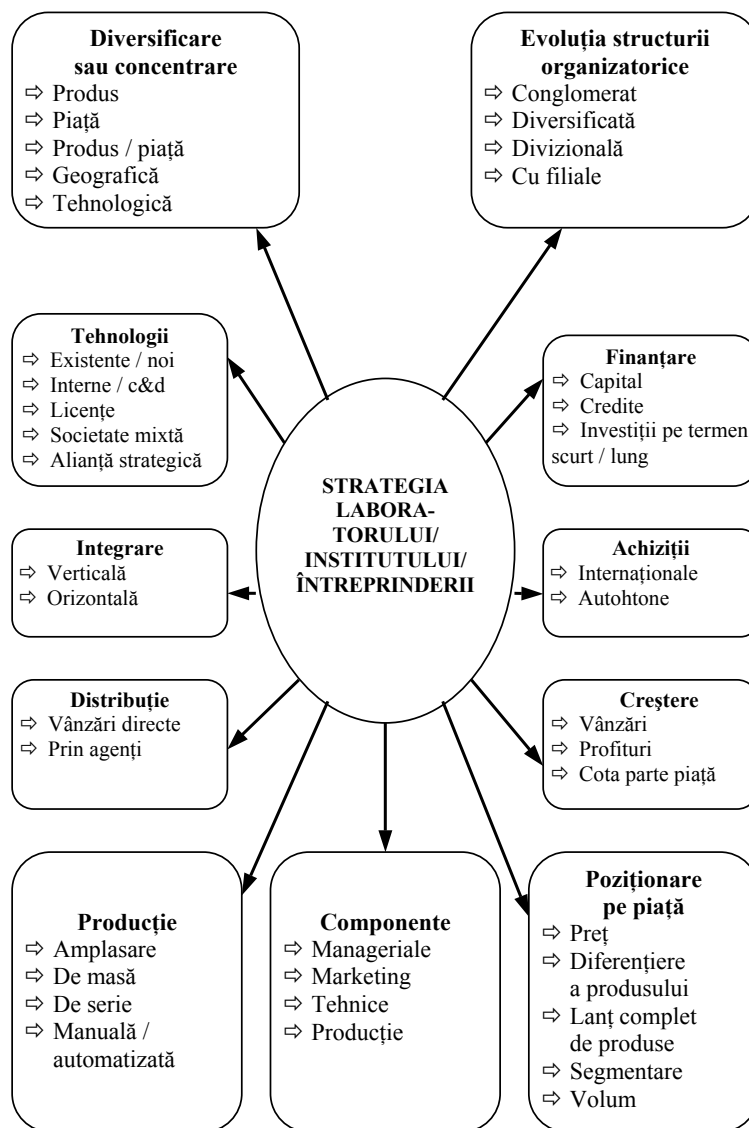


Figura 2. Mecanismul strategic

24

Într-o mai mare măsură decât managementul inovativ în ansamblu, strategia managerială este și "artă", în spațiul său de referință incluzându-se și "intuiția managerială" (ca sinteză între experiență și simțul noului), precum și "voința managerială de schimbare" (ca disponibilitate psihică și perspicacitate mentală de detectare și asumare a sensurilor optime

și a direcțiilor dezirabile ale schimbării în educație, în câmpul dezvoltării durabile).

În cadrul strategiei inovației se detașează două orientări caracteristice:

- *strategia cu caracter anticipativ se realizează, în mod progresiv, prin aplicarea a diferite metode. Aceste metode includ: prognoze pri-*

vind creșterea economică și progresul tehnic în anumite sectoare care pot influența calitatea inovațiilor, precum și evoluția consumului de resurse naturale și a nivelului producției, *extinderea utilizării principiului de evaluare a prețurilor resurselor*, întrebuițarea pe scară mai largă a *studiilor de impact inovațional* în cadrul concepției și planificării proiectelor, *controlul mai pu-ternic al producției*;

- *strategia de integrare* este adesea strâns legată de strategia cu caracter anticipativ, acestea completându-se reciproc. În acest context, integrarea se poate manifesta sub două forme:
 - în domeniul *formulării obiectivelor* politicilor inovaționale;
 - în domeniul *perfecționării mijloacelor* pentru atingerea obiectivelor inovaționale.

Resursele spațiului de interese și activitate sunt alcătuite din:

- *“resurse-nucleu”*, care nu pot fi altele decât *resursele umane*;
- *“resurse-suport”*, cu rolul de a susține actele de management complementare ale actorilor acestui câmp; aici se includ:
 - resurse structural-organizaționale, prin care sunt definite și activate structurile organizației;
 - resurse financiar-economice, prin care scopurile organizației sunt proiectate în termeni de analiză a costurilor directe și sunt asigurate, în măsură totală sau insuficientă, pentru realizarea lor;
 - resurse manageriale, care au rolul de a potența și activa ansamblul resurselor organizației, de a face din resursele-nucleu și resursele-suport un “optim funcțional”.

În *perimetrul strategiei manageriale eficacitatea vizează*:

- articularea proiectului strategic (formularea strategiei, definirea scopurilor organizației);
- implementarea strategiei (realizarea acțiunilor a scopului strategic);
- realizarea “feed-back-ului inițial”, prin compararea scopului cu rezultatele acțiunilor dobândindu-se certitudinea atingerii scopului asumat.

Sprîjinindu-se pe certitudinea eficacității, *eficiența în strategia managerială implică o analiză de profunzime*, prin care sunt avute în vedere:

- evaluarea modului de utilizare a resurselor organizației, cu specificarea distinctă a *costurilor directe* (cu referire, de regulă, la resursele financiar-economice) și a *costurilor indirecte și de lungă durată* (cu trimitere, în principal, la resursele umane ale organizației);
- analiza de eficiență presupune un feed-back

repetat și integral, în care analiza costurilor se împletește cu analiza prospectivă.

În acest context, este important să se observe că în organizație *eficiența are un “statut” și un “regim de lucru”* cu totul aparte. Și aceasta pentru că - așa cum vom constata ulterior - investiția în capitalul uman este investiție pe termen lung. Dacă este făcută în temeiul unei strategii manageriale consistente și coerente, investiția în organizație este cea mai productivă, cea mai eficientă investiție socială. Această ultimă exigență aduce pe prim-plan scopurile și ansamblul componentelor strategiei manageriale a managementului inovațional.

1.4. Impactul inovativ al eforturilor de cercetare la nivel european asupra strategiilor întreprinderilor românești

Cadrul general al locului întreprinderilor românești în strategiile inovării la nivel european² se prezintă după cum urmează:

- efortul începe în 2000, prin adoptarea unor documente de importanță strategică privind impulsivitatea eficienței și a impactului inovativ; prin contabilizarea și corelarea strategiilor de firmă cu cele ale sistemului cercetării, axate pe crearea și dimensionarea eficienței a tehnologiilor bazate pe inovare;
- scopurile fundamentale regăsite în strategiile inovării la nivel european sunt:
 - obținerea unui beneficiu maxim de pe urma efortului de cercetare;
 - crearea unui mediu favorabil pentru inițierea și dezvoltarea unor afaceri inovatoare;
- cerința esențială: toate întreprinderile, indiferent de dimensiune, formă juridică, sectorul de activitate, să-și evalueze potențialul de inovare, în vederea contribuției la realizarea acestui obiectiv european;
- cinci obiective prioritare pentru acțiuni publice în scopul încurajării unui sistem inovativ eficient:
 - coerența strategiilor inovării;
 - adoptarea unui cadru de reglementări juridice care să stimuleze inovarea;
 - încurajarea creării și dezvoltării întreprinderilor inovatoare;
 - îmbunătățirea interfețelor-cheie ale sistemului de inovare;
 - constituirea unei societăți deschise spre inovare;
- crearea „Consiliilor pentru inovare” și extinderea rolului consiliilor tradiționale ale științei cu atribuții privind inovarea;
- îmbunătățirea substanțială a condițiilor de finanțare a inovării în țările Uniunii Europene;

² O prezentare amplă în Sandu, S., *Întreprinderi mici și mijlocii în România – inovare și competitivitate în context european*. Ed. Expert, 2005, p.7-34

- gradul de dezvoltare a activității de cercetare-dezvoltare la nivel de firmă reprezintă un indicator important al capacității naționale de inovare;
- trecerea de la susținerea unei singure companii la un grup de companii (rețea).

2. Dezbateri despre elaborarea și implementarea strategiei în managementul inovațional

În general, un sistem de management inovațional constituie și exprimă o “complexitate organizată” aflată într-o “continuu procesualitate”. În această dublă perspectivă, acțiunea proiectantului strategiei de management inovațional (a managerului de sistem) vizează atât registrul *structural* al sistemului (unitățile structurale și disponerea acestora în arhitectura macrostructurii sistemului), cât și cel *procesual* (norme, în virtutea cărora devine cu puțință proiectarea și asumarea finalităților sistemului); *resursele sistemului* – intra și extra – sistemice (umane, economice, organizaționale, informaționale, motivaționale etc.).

2.1. Explicații privitoare la procesele și etapele de proiectare a strategiei

Strategia în managementul inovațional cuprinde două procese strâns interdependente:

- *diagnoza sistemului* (organizației), cu rolul natural de a detecta caracteristicile “de stare” ale structurilor și proceselor manageriale;
- *construcția prospectivă a stărilor evolutive* ale organizației, prin conturarea “soluțiilor alternative” și a “stărilor dezirabile”.

În același timp, în condițiile în care proiectarea managementului inovațional se sprijină și decurge dintr-o diagnoză riguroasă a stării existente, *etapele* comune oricărui demers de proiectare sunt:

- *proiectarea normelor strategice ale sistemului*; aceasta este “cheia de boltă” a proiectării, demersul fiind orientat în raport cu și exprimând tendințele de bază intra și extrasistemice. Centrarea managementului inovațional pe *norme* se realizează în cel mai clar mod prin articularea profilului “produsului sau prestației” al fiecărei trepte de management inovațional. Norma devine temeiul proiectării, practic simultane, a “substanței intrinseci” a organizației;
- *proiectarea sistemului de management inovațional*, a “nivelurilor de concepție” și a “unităților de realizare”, etapă ce nu poate lăsa în afară *proiectarea managementului inovațional* (a “actelor” și “documentelor” de conducere).

Sensul general al proiectării, etapele generice ale proiectării în managementul inovațional sunt pe deplin aplicabile în organizații și instituții pe competențe. *Competența este o normă strategică a mana-*

gementului inovațional. Valoarea normativă a competenței este multiplu confirmată.

Înainte de orice, ea este confirmată din perspectiva fundamentelor proiectării managementului inovațional. Astfel, norma competenței are un potențial praxiologic remarcabil, instituirea sa drept “axiomă de management inovațional” determinând un întreg “lanț” de alegeri obligate în proiectarea și organizarea conținuturilor managementului inovațional, a strategiilor sale, a logisticii și conducerii organizației. Altfel spus, devenind finalitate a managementului inovațional, competența determină modelarea (remodelarea) întregului sistem. Valențele axiologice ale competenței sunt, totodată, vizibile, acestea deschizând posibilitatea valorizării omului prin esențialitatea ființării sale, prin ceea ce omul “este”, în baza a ceea ce “face” și în temeiul a ceea ce “știe”. Nu în ultimul rând, este de reținut impactul psihosocial al competenței. Împotrivindu-se explicit inerției și rutinei (sociale și profesionale), norma competenței se impune drept imperativ pentru orice societate, pentru orice grup și orice individ care admite oportunitatea menținerii în tendințe evolutive ale sistemului ce-i înglobează.

2.2. Concepția dinamică privitoare la rolul analizei-diagnostic în proiectarea strategiei inovaționale

Pentru manager și echipa sa managerială, analiza-diagnostic este esențială. În lipsa acesteia, construcția prospectivă devine imposibilă atât în situațiile de reformă a evoluției organizației, cât și, cu atât mai mult, în contextul reformei de restructurare.

În temeiul analizei-diagnostic poate fi realizată *analiza blocajelor organizaționale ale instituției/ întreprinderii* și pot fi proiectate soluțiile (strategiile) de restructurare organizațională.

Etapa de *maturitate a modelelor organizaționale* este vizibilă în deceniile de după cel de-al doilea război mondial, prin apariția și expansiunea “teoriilor integraliste”, prin perspectiva sistemică asupra organizațiilor. Demersul sistemic a fost și este extrem de fertil atât în plan explicativ, cât și prin valențele sale instrumental-operaționale.

Modelul de diagnostic organizațional (figura 3) are *două finalități*: face posibilă diagnosticarea organizației și, totodată, permite un mod sistematic de intervenție asupra comportamentului organizației. Întemeindu-se pe premise care vizează caracterul dinamic și deschis al organizației, identificarea comportamentului organizațional la nivel de individ, grup și sistem organizațional, caracterul restrictiv al mediului exterior organizației pune în evidență și analizează “intrările”, procesele interne și “ieșirile” organizației.

Gruparea componentelor organizației și schema generală a acesteia (“intrări”, “proces de transformare”, “ieșiri”) face cu puțință elaborarea unui *model de diagnostic organizațional*, în interiorul căruia toate cele patru componente ale organizației se află în relații reciproce.

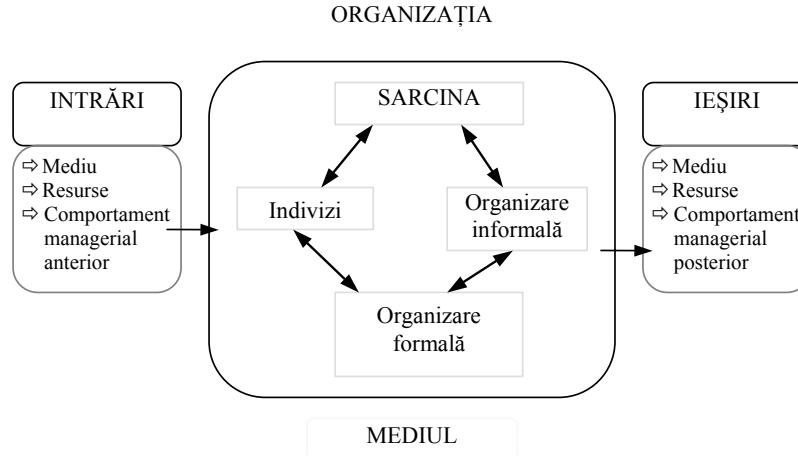


Figura 3. Componentele principale ale modelului de diagnostic organizațional

Între componentele întreprinderii, considerate două câte două, se realizează în proporții variabile relații de compatibilitate, de corespondență mai mult sau mai puțin consistentă. Mai precis, *compatibilitatea dintre două componente* este definită drept măsura în care nevoile, cerințele, scopurile și structurile unei componente sunt compatibile cu nevoile, cerințele, scopurile și structurile unei alte componente.

În acest fel, "*corespondența*" este o măsură a consistenței mutuale între perechi de componente. Dato-

rită faptului că, în cadrul organizației, componentele acestea cuprind o arie variabilă și diferite tipuri de fenomene, corespondența poate fi mai clar definită numai prin referire la perechi specifice de componente.

În orice caz, rezultatele cercetării pot fi folosite drept *ghid* pentru a ști dacă două componente sunt într-o situație de potrivire puternică sau nepotrivire puternică. Realizarea acestor corespondențe este hotărâtoare, deoarece nepotrivirile puternice determină comportamentul disfuncțional al organizației.

PREMISELE MANAGEMENTULUI PUBLIC

Prof. univ. dr. hab. Ion PALADI, ASEM

Public management is a perspective on government and non-profit administration which contends that public and private-sector management are alike in most important ways. As such, there are management tools to be taught to bureaucrats--whether public or private--and those are applied to maximizing [government] efficiency and effectiveness.

Tendința Republicii Moldova spre integrare în Uniunea Europeană determină profunde mutații în toate domeniile vieții sociale, evident și în sectorul public. Prin conținutul său, managementul public reprezintă suportul teoretic și practic necesar implementării schimbărilor în instituțiile publice.

Procesul de restructurare a sectorului public, în general, și a sistemului administrativ, în special, necesită înalt profesionalism, respectiv funcționari publici cu o pregătire corespunzătoare de specialitate și în domeniul managementului public. Se conturează din ce în ce mai mult tendința de profesionalizare a funcționarilor publici permanenți. Evident, această mutație semnificativă determină o foarte bună cunoaștere a conținutului managementului public.

Din păcate, în Republica Moldova procesul tranziției și restructurarea sistemului administrativ

s-a prelungit, în principal datorită practicării unui management primar, empiric, nefundamentat din punct de vedere științific. Efectele negative ale unei astfel de abordări s-au amplificat în timp, conducând la apariția unei crize manageriale de sistem, care a cuprins și sectorul public. Prin urmare, managementul public contribuie la formarea și perfecționarea pregătirii funcționarilor publici permanenți și aleși, care își desfășoară activitatea în instituțiile publice. Un management public performant presupune personal cu o foarte bună pregătire generală și o nouă viziune asupra rolului instituțiilor publice în societatea moldovenească. Calitatea procesului de management și de execuție din instituțiile publice este influențată în mod direct de nivelul de pregătire generală și managerială a funcționarilor publici, iar managementul public contribuie decisiv la aceasta.

În condițiile accentuării caracterului democratic al societății noastre, există o serie de argumente care explică necesitatea cunoașterii managementului public (vezi figura 1).

Cunoașterea managementului public oferă posibilitatea înțelegerii particularităților care apar în acest domeniu distinct al științei. Elementele specifice influențează procesele de management, de execuție și urmărirea a deciziilor administrative.

Cunoașterea managementului public permite, de asemenea, identificarea și analiza structurilor

din instituțiile publice, a relațiilor care există între componentele acestora, a rolului fiecărei unități în cadrul sistemului, a sarcinilor, competențelor și responsabilităților care revin managerilor publici. Managementul public, prin conținutul său, definește principiile și regulile de organizare a sistemului informațional în instituțiile publice, particularitățile procesului de culegere, înregistrare, stocare, transmitere și prelucrare a informațiilor care circulă în cadrul sistemului de management al instituțiilor administrative.

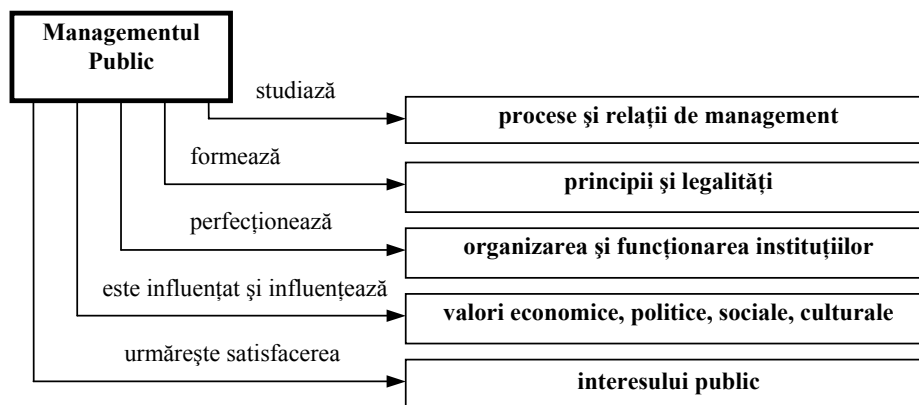


Figura 1

De asemenea, managementul public oferă posibilitatea cunoașterii principalelor metode și tehnici de management folosite pe parcursul derulării activității în instituțiile publice. Prin urmare, managementul public oferă concepte, principii, metode și tehnici pentru înțelegerea și perfecționarea continuă a proceselor de management și de execuție din instituțiile publice și a stilului de management al funcționarilor publici permanenți și/sau aleși din sectorul public. Realitatea a demonstrat că formarea funcționarilor publici bine pregătiți reprezintă o condiție esențială pentru democratizarea vieții publice, iar dezvoltarea managementului public – o necesitate pentru societatea moldovenească.

Definirea managementului public și principalele caracteristici

Abordarea problematicii managementului public determină de la început clarificarea unor concepte care să permită o tratare unitară a acestei ramuri distincte a științei managementului.

Într-o societate modernă, democratică, activitatea statală este complexă și diversificată. Printre domeniile importante menționăm: administrativ, juridic, cultural, ocrotirea sănătății, învățământ, sport etc. Toate acestea reprezintă părți ale managementului public, care au ca obiectiv fundamental satisfacerea intereselor sociale, generale. În diferite surse științifice întâlnim noțiuni, ca: administrație, administrație de stat, activitate administrativă, autoritate executivă, autoritate administrativă și, mai puțin, management public.

Astfel, unii autori precizează că termenul „administrație” desemnează o activitate a unei persoane, care

ajută la realizarea unui obiectiv și derivă din cuvântul din limba latină „magister”, semnificând stăpânul cărui i se subordonează servitorul. Alții consideră că administrația locală, în baza principiului autonomiei locale, este, în esență, administrație publică și nu administrație de stat. Faptul că unele autorități administrative, prin care se realizează autonomia locală, au și atribuții de administrație de stat nu înseamnă că toată activitatea lor este statală. Astfel, instituirea autonomiei locale ar fi o pură funcțiune.

Utilizând noțiunea de „administrație de stat”, alți autori susțin că prin aceasta se înțelege un sistem de instituții ale statului sau „o anumită formă fundamentală de activitate administrativă”, iar noțiunile de „activitate administrativă”, „instituții administrative” pot fi explicate și prin termeni, ca „activitate executivă”, respectiv „instituții executive”, deși termenii „administrativ” și „executiv” sunt folosiți alternativ, uneori chiar cu sens identic. Există și grupuri de specialiști care fac o distincție netă între „administrație de stat” și „activitate executivă”. Ei definesc administrația de stat ca fiind „activitatea care se desfășoară pentru îndeplinirea în mod practic și concret a funcțiilor statului și a sarcinilor organismelor administrației de stat”, iar activitatea executivă ca o parte a sistemului administrativ. Autoritatea administrativă, susțin specialiștii francezi, este reprezentată de o persoană sau de un grup de persoane, funcționari publici care au competențe precizate de lege pentru a acționa în sensul aplicării conținutului legilor publice.

În cadrul managementului public, sistemul administrativ este adoptat din punct de vedere juridic. Principalele componente ale acestuia sunt următoarele autorități publice: Parlamentul, Președintele Republicii Moldova, Guvernul, ministerele și alte instituții subordonate direct guvernului, organele centrale de specialitate autonome, instituțiile subordonate ministerelor, instituțiile locale de specialitate subordonate ministerelor, instituțiile autonome locale, consiliul municipal, consiliul raional, consiliul local, primarul, președintele raionului și instituțiile acestora. Unii specialiști consideră că aceasta este o abordare formal organică, doar că există și o a doua accepțiune, în sens material funcțional. Astfel, administrația publică evocă acte juridice și operațiuni materiale prin care se execută legea, fie prin emiterea normelor subsecvente, fie prin organizarea sau, după caz, prestarea directă a serviciilor publice.

Etimologic, conceptul de management public are o semantică deosebit de complexă.

În primul rând, managementul reprezintă o știință, respectiv un ansamblu organizat și coerent de cunoștințe, concepte, principii, metode și tehnici prin care se explică în mod sistematic fenomenele și procesele ce se produc în cadrul sistemelor socio-economice.

În al doilea rând, managementul constituie o artă, care exprimă latura sa pragmatică și constă în măiestria managerului de a aplica cunoștințele științifice la realitățile diferitelor situații, în condiții de eficiență și eficacitate.

În al treilea rând, managementul este o stare de spirit specifică, reflectată de un anumit fel de a vedea, a dori, a căuta și a accepta progresul.

Noțiunea de management public, considerată ca fiind o concepție modernă, introdusă în instituțiile publice, apare pe fondul unor evoluții de tipul:

- a) creșterea intervențiilor publice, prin diversificarea activităților și implicarea autorităților publice în activități economice;
- b) critici aduse metodelor tradiționale de conducere și, în special, aspectelor paralizante;
- c) evoluțiile sociologice care au condus la o anumită „diluare” a noțiunilor de bunuri publice și de serviciu public, fenomen strict legat de dezvoltarea intervențiilor publice.

Acestea au condus la reorientarea instituțiilor publice către sectorul privat. Acest fapt s-a realizat prin introducerea modurilor de organizare și funcționare inspirate din sectorul privat în administrarea instituțiilor publice, câteodată chiar în contradicție cu dreptul instituțiilor respective. În aceste momente, managementul structurat din întreprinderile private cunoștea importante evoluții, prin schimbarea tehnicilor de administrare, noile funcții ale întreprinderii, integrarea noțiunii de descentralizare etc.

Instituțiile publice promovează o nouă cultură a instituției, având ca exemplu o importantă evoluție a

sectorului care i-a servit drept model – sectorul privat. În același timp, au fost păstrate exigențele sectorului public și ale dreptului care îi sunt aplicate.

Dezvoltarea a impus noi exigențe:

- Căutarea eficacității a determinat organizațiile publice să construiască în jurul noțiunii de eficacitate o nouă concepție, concepție generată din întreprinderile private, redusă la rezultatul exploatării, care nu poate fi transferată majorității sistemelor publice.
- Recunoașterea responsabilităților individuale apare atât la nivelul exercitării misiunii, cât și la administrarea carierei.
- Descentralizarea responsabilităților, coerență cu evoluțiile instituționale, se lovea de concepția centralizării.
- Procedurile de contractualizare, pentru descentralizarea responsabilităților și existența recunoașterii acestor responsabilități individuale.
- Introducerea tehnicilor moderne de management, cum ar fi managementul participativ, tehnicile calității, administrarea crizei sau marketingul public.

Conducerea prin obiective a fost utilizată în administrația publică acum patru decenii. Definierea precisă a obiectivelor pentru sectorul public este foarte dificilă. Atât timp cât „definirea obiectivelor este vagă, urmărind doar obținerea unui consens suficient între cei administrați”, elaborarea obiectivelor și a programelor administrației implică doar pe conducători.

În anii 80 asistăm la un nou fenomen în cadrul sectorului public. În această perioadă de profunde mutații (descentralizarea, refaceri etc.) și de noi provocări (criza de legitimitate, micșorarea bugetelor), modelul întreprinderii serviciului, capabil să combată disfuncționalitățile birocratice, apare și promovează sectorul public.

Concomitent cu utilizarea expresiei „management public” (inițial, utilizată în anii 70 pentru a ilustra managementul politicilor publice), au fost puse în aplicare programele de formare în management. Dinamica „reînnoirii” serviciului public și definirea noii culturi a întreprinderii serviciului public obligă la trecerea de la logica mijloacelor considerate ca date inepuizabile la logica rezultatelor.

Introducerea noilor metode de management în organizațiile publice prezintă atât avantaje, cât și dezavantaje. *În ceea ce privește avantajele, putem identifica reevaluarea creatoare a unor stereotipuri:*

- Introducerea preocupării pentru performanța finală reușește reechilibrarea conformității apriori față de reguli;
- Dezvoltarea unor numeroase dezbateri asupra interesului și limitelor managementului;
- Deschiderea sectorului public față de alte medii;
- Efectul pozitiv al rezultatelor activităților.

În ceea ce privește dezavantajele, se observă că nu în rare cazuri transpunerea metodelor de management al organizațiilor private s-a făcut fără a se ține cont de specificitatea de acțiune a administrației publice.

Într-o recentă colecție de eseuri, Hyde și Shafritz încearcă să ofere o definiție a managementului public. Ei consideră că *managementul public studiază o largă problematică integrată în domeniul administrației publice*. În plus, este partea din administrația publică care cercetează, dincolo de artă, știința aplicării metodologiei pentru realizarea programului de administrație publică, prin organizare-restructurare, pentru schimbarea în politică și planificare, alocarea resurselor, managementul financiar, al resurselor umane și în programul de evaluare și control.

Autorii acestor opinii abordează managementul public ca domeniu, iar funcționarul public, ca practicant. Totodată, managementul public vizează și metodele, tehnicile manageriale, abilitatea și priceperea cu care acestea sunt folosite pentru a transpune ideile și politica în programe de acțiune. Evoluția conceptuală a managementului public trebuie analizată din perspectiva înțelegerii concepției tradiționale a managementului în sectorul public, a teoriilor dezvoltării organizațiilor și a specificității administrației publice.

Overman susține, în 1984, că managementul public se diferențiază de administrația publică, întrucât:

- tratează problematica exercitării funcțiilor managementului adaptate la specificul sectorului public;
- urmărește orientarea activității desfășurate în sectorul public pe criterii de eficiență;
- abordează, cu precădere, nivelul de mijloc al structurii sistemului administrativ;
- are tendința de a generaliza problematica amplă a managementului în sectorul public;
- se află în legătură strânsă cu managementul tradițional ca știință și cu alte domenii distincte: știința politică, sociologia.

Prin urmare, managementul public nu numai că abordează aspecte, ca: sistemul de management în instituțiile publice, resursele umane, eficiența etc., pe care administrația publică le menționează ca părți ale aceluiși întreg, dar analizează modul de exercitare a funcțiilor de management într-un context bine definit de administrația publică.

Din perspectiva filosofiei științei, teoriile de management public dau explicații existențialiste prin identificarea unui domeniu separat și distinct al cercetării științifice, al originii disciplinei, al studiilor și praxiologiei acestuia. Deja ideea că domeniul managementului public este un domeniu tânăr, cu o identitate conturată la sfârșitul secolului XX, este susținută de faptul că oferă informații sub forma unor generalizări empirice și principii esențiale.

Managementul public reprezintă ansamblul proceselor și relațiilor de management bine deter-

minate, existente între componente ale sistemului administrativ, prin care, în regim de putere publică, se aduc la îndeplinirea legilor și/sau se planifică, organizează și coordonează, gestionează și controlează activitățile implicate în realizarea serviciilor care satisfac interesul public.

Din definiție desprindem următoarele caracteristici:

- managementul public reunește un ansamblu de procese și relații de management, care apar între componentele sistemului administrativ;
- obiectul managementului public este satisfacerea interesului public prin crearea unui cadru instituțional corespunzător, care să permită aplicarea actelor normative, ceea ce înseamnă și adoptarea acestora cu forță juridică inferioară, legi sau, după caz, decrete, hotărâri, regulamente de organizare sau realizare efectivă a serviciilor publice;
- procesele desfășurate în sectorul public sunt atât procese de management, cât și de execuție;
- relațiile de management din instituțiile publice reprezintă raporturile care apar în sistemul administrativ.

În administrația de stat acestea se realizează în regim de putere publică, adică prin intermediul prerogativelor acordate de Constituție și actele normative, care fac să prevaleze interesul public general atunci când acesta este în conflict cu interesul particular.

Managementul public nu se poate limita la studiul managementului doar la nivel executiv, pentru simplu motiv că „fenomenul executiv” a devenit altul. În prezent, ținându-se cont de noile realități constituționale, această noțiune se folosește pentru a defini activitatea publică, care nu este nici de legiferare, nici de justiție și este realizată de autorități cu caracter constituțional, care impulsionează administrația publică, formând conducerea acesteia. Administrația publică nu mai este o formă de realizare a puterii de stat sau o formă fundamentală de activitate a statului, pentru că în sistemul democratic al Constituției RM, ca, de astfel, și în sistemul tuturor constituțiilor democratice, atât statul, cât și organizațiile administrativ-teritoriale sunt persoane morale de drept public, conduse după principiile generale ale managementului public.

Prin urmare, managementul public este o disciplină specializată, care are ca obiect cunoașterea proceselor și relațiilor de management din administrația publică în toată complexitatea lor în vederea formulării de principii și legități pentru perfecționarea permanentă a organizării și funcționării structurilor administrative, în funcție de valorile puterii politice, de necesitățile economico-sociale, de gradul de dotare tehnică, de nivelul general de cultură și civilizație etc., în scopul realizării unor servicii publice eficiente, corespunzătoare nevoii sociale și satisfacerii interesului public.

ADAPTAREA FIRMELOR LA MEDIUL CONCURENȚIAL ȘI REZISTENȚA OPUSĂ DE ANGAJAȚI

Prof. univ. dr. hab. Ala COTELNIC, ASEM

L'ouverture des frontières du pays et la mondialisation de l'économie imposent un niveau de compétitivité aux entreprises moldave. Les entreprises doivent donc améliorer leurs performances pour rester compétitives, survivre et se développer. Or, pour rester compétitives, les entreprises se doivent d'être dans un processus de progrès permanent à tous les niveaux de l'organisation. Les entreprises sont obligées de changer pour survivre.

Una dintre caracteristicile definitorii ale societății contemporane este **schimbarea** în sens general, manifestată pe toate planurile activității umane; ea afectează în mod direct desfășurarea activităților organizațiilor economice obligate să se reorganizeze frecvent, să se adapteze continuu pentru a face față schimbărilor produse în interiorul lor și în mediul lor de acțiune și determinate, în principal, de progresul științific și tehnic actual, de competiția acută manifestată la nivel național și mondial, de modificarea nevoilor și gusturilor oamenilor.

Articolul de față își propune o analiză sistematică și câteva orientări pragmatice în abordarea analizei mediului concurențial în care operează firma. Activitatea unei firme este influențată de o manieră complexă și într-o măsură tot mai mare de mediul înconjurător și factorii determinanți ai acestuia. Mediul ambiant este deosebit de dinamic, ca urmare a schimbărilor ce intervin în cadrul lui, mai ales sub impactul revoluției tehnico-științifice. Firma poate să desfășoare o activitate normală și eficientă numai în măsura în care cunoaște factorii mediului ambiant, modificările care intervin, adaptându-se continuu la cerințele acestuia.

În ultimele decenii, mediul firmelor a cunoscut o serie de mutații profunde, caracteristicile sale esențiale devenind complexitatea și discontinuitatea schimbărilor. În ultimii ani se observă o tendință de globalizare a piețelor, internaționalizarea și mondializarea crescândă a economiilor, accentuarea schimbărilor tehnologice, explozia informațională, persistența inflației și stagflației, intensificarea concurenței internaționale. Se observă deplasarea accentului de pe factorul preț spre nivelul tehnic și calitatea produselor, diversificarea și rafinarea cererii, caracterul „personalizat” al consumului, caracterul limitat al resurselor, exigențele ecologiste, costul și mobilitatea crescândă a capitalurilor. Aceste evoluții reprezintă amenințări pentru firmele conservatoare și oportunități pentru firmele creative și adaptive.

În acest context nou de mediu, raționalizarea poziției strategice a firmei, bazate pe existența unor strategii de dezvoltare realiste, coerente și explicite, dobândește o importanță capitală pentru fiecare fir-

mă. Capacitatea de a stăpâni și valorifica schimbarea prin mobilizarea și adaptarea potențialului intern la cerințele mediului extern devine o problemă majoră pentru firme, de această capacitate depinzând reușita și performanțele acestora, poziția în mediul concurențial.

În ultimele decenii s-au produs *modificări substanțiale ale mediului ambiant, care se reduc la (1, pag. 24):*

- deplasarea raportului de putere de la producător la consumator;
- existența aproape în toate cazurile a unei oferte mai mari decât cererea;
- existența unui mediu ambiant caracterizat prin risc și incertitudine și foarte puțin prin certitudine;
- modificarea rapidă a caracteristicilor mediului;
- creșterea concurenței între producători, dar și apariția unor noi relații între concurenți sub forma unor alianțe concurențiale pentru satisfacerea anumitor segmente de piață.

Unii specialiști (5, pag. 38) consideră că mediul ambiant contemporan se caracterizează prin intensificarea concurenței, ceea ce are ca efecte creșterea exigenței pieței și diversificarea clienților, majorarea costurilor de cercetare-dezvoltare și necesitatea dezvoltării unor moduri de producție caracterizate printr-o productivitate și flexibilitate ridicate.

În condițiile actuale, mediul ambiant se caracterizează printr-un dinamism accentuat, printr-o creștere spectaculoasă a frecvenței schimbărilor.

Mediul ambiant este de trei feluri:

- mediu stabil, unde schimbările sunt rare, de mică amploare și ușor vizibile;
- mediu flexibil, unde schimbările sunt frecvente, de o amploare variată, dar în general previzibile;
- mediu turbulent, unde schimbările sunt foarte frecvente, de amploare mare, cu incidente profunde asupra activității întreprinderii și greu de anticipat.

Analiza mediului extern vizează studiul acelor variabile majore prin care mediul imediat sau cel extins

influențează întreprinderea, furnizând diagnosticului informații asupra situației strategice complementare în raport cu cele oferite de analiza internă. Analizele realizate la acest nivel au scopul de a sesiza *oportunitățile și amenințările* care există, dar și de a identifica *factorii-cheie de succes* ai sectorului de activitate, variabilele strategice externe pe care toate întreprinderile trebuie să le cunoască și să le stăpânească pentru a supraviețui.

O **oportunitate** reprezintă o evoluție a mediului extern apreciată ca având un efect pozitiv asupra întreprinderii. De exemplu, apariția unor noi piețe sau a unor noi tehnologii reprezintă cele mai clasice oportunități pentru o firmă. O oportunitate este cu atât mai notabilă, cu cât probabilitatea de succes și atracția ei sunt mai ridicate și cu cât este mai rapid sesizată decât concurenții.

O **amenințare** reprezintă o evoluție a mediului extern cu efect previzibil negativ pentru întreprindere. O scădere continuă a puterii de cumpărare a populației în condițiile economice actuale reprezintă practic o amenințare majoră pentru toate întreprinderile. O amenințare este cu atât mai gravă, cu cât are șanse mai mari de a se produce și cu cât afectează mai profund competitivitatea întreprinderii în cazul în care ea devine realitate.

Deci, firmele există și funcționează într-un mediu care le furnizează anumite oportunități, dar care poate și să le amenințe existența. O firmă este similară unui organism viu care reacționează la schimbări și caută să obțină un avantaj asupra concurenților săi.

Printre factorii care obligă firmele să se schimbe se pot menționa: dezvoltarea cunoștințelor, progresul tehnic, evoluția sistemelor de valori și mondializarea economiilor. Combinarea acestor factori creează un mediu din ce în ce mai concurențial și mai dinamic în jurul firmei, obligând-o la eforturi de inovare din ce în ce mai intense.

Printre noile valori, menționate mai sus, de obicei, se numără: egalitatea socială, protecția consumatorilor, protecția mediului etc. Totodată, firmele se află permanent în căutarea unui echilibru între adaptabilitatea lor la mediul dinamic și eficiența lor organizațională. Această eficiență depinde de gradul de stabilitate a firmei, care se bazează pe structuri bine formalizate, pe reguli și proceduri bine definite. Dacă mediul nu s-ar schimba, această stabilitate ar contribui la eficiența firmei. Dar dacă mediul se schimbă rapid, firmele prea puternic structurate dau dovadă de lipsă de flexibilitate, ceea ce le poate condamna la dispariție. De aceea, cum am menționat mai sus, firmele trebuie să găsească un echilibru care să le permită să fie simultan eficiente, dar și suficient de adaptabile pentru a face față multiplelor forțe ale schimbării.

În abordarea mediului extern al organizației se disting următoarele caracteristici ale acestuia:

- mediul general și mediul specific;

- mediul simplu și mediul complex;
- mediul static și mediul dinamic;
- mediul real și cel perceput.

Mediul general cuprinde toate condițiile economice, politice, sociale, juridice, ecologice și culturale care pot avea impact asupra organizației.

Mediul specific este acea parte a mediului extern care are relevanță directă pentru atingerea scopurilor organizației. Acest mediu este foarte particular pentru fiecare organizație. Chiar dacă întreprinderile funcționează în același mediu general și se adaptează la aceleași tendințe generale, ele se confruntă cu forțe specifice domeniului lor de activitate ca, de pildă, tipul pieței de desfacere, piața de forță de muncă etc.

Mediul simplu și mediul complex. Corelația "simplu-complex" este operațională în analiza calitativă a mediului extern al organizației. Mediul simplu este considerat cel în care organizația se confruntă cu un număr relativ redus și omogen de factori. Mediul complex – factorii se prezintă sub o mare diversitate. Organizațiile care se "mișcă" în asemenea mediu, produc bunuri economice complexe, au numeroși furnizori, cu multe unități componente, folosesc tehnologii complexe și variate etc. (exemplu: industria aeronavelor).

Mediul static și mediul dinamic. Mediul unei firme poate fi relativ stabil și, deci, previzibil în practica managerială și în elaborarea strategiei organizației. Cel aflat în continuă schimbare necesită adaptări repetate și o atitudine inovativă din partea managerilor.

Totodată, în anumite situații sunt supuse schimbării doar anumite componente ale mediului, în timp ce altele rămân relativ stabile. De exemplu, componenta culturală a mediului are caracter stabil, pe când cea concurențială și politică au o dinamică accentuată. Particularizând, valorile fundamentale corelate cu munca și tehnologia se transmit de la o generație de lucrători la alta, pe când normele legale sau administrative ce privesc sectorul respectiv de activitate se pot modifica destul de des.

Mediul real și mediul perceput. Percepția oamenilor a unui anumit lucru sau fenomen este în funcție de poziția pe care o ocupă față de acel lucru (vezi „în funcție de locul în care șezi”).

Mediul organizației nu are linii clare de demarcație. Același mediu poate fi perceput de către o organizație ca imprevizibil și complex, iar de către alta, ca static și ușor de înțeles. Astfel, pe diferite trepte ale structurii ierarhice se observă forțe diferite ale mediului și, deci, medii specifice diferite. Acestea conduc la impresia că organizația "își construiește sau inventează mediul" în funcție de percepția managerilor lumii înconjurătoare.

În procesul decizional ceea ce contează este mediul perceput, deoarece managerii se bazează pe percepția lor a gradului de incertitudine a mediului respectiv.

În cele din urmă, instabilitatea mediului nu trebuie considerată ca o frână în calea eficienței. Impactul

ei asupra adaptabilității organizației la noua configurație a mediului depinde, mai ales, de abilitatea managerilor de a intuit și prezice instabilitatea și direcțiile schimbării.

Trebuie, totuși, subliniat că managerul nu poate impune în mod ferm schimbarea. De regulă, este necesar ca schimbarea să se negocieze, chiar uneori de pe o poziție de forță. Pentru a fi efectivă și eficientă, schimbarea trebuie să fie susținută de un acord de compromis. Este foarte important ca în procesul de schimbare să se țină seama și de nevoile, chiar subiective, ale angajaților.

Uneori, se impune ca în procesul de schimbare să se adopte manipularea și cooptarea (4). Astfel, managerul poate apela la interesele specifice ale unor angajați sau grupuri, la sensibilitățile personale ale angajaților importanți pentru a asigura succesul

schimbării. Cooptarea acestora înseamnă a le permite accesul la decizii sau chiar oferirea unor funcții importante celor care au influență pozitivă în procesul de schimbare. Celor care nu acceptă schimbarea, managerul este nevoit să le prezinte consecințele – concedierea, penalizarea, pierderea unor oportunități etc.

Cu cât mai profunde și mai radicale sunt schimbările preconizate, cu atât mai mare este probabilitatea unei rezistențe puternice, deoarece în fiecare organizație sunt prezenți factori ce stimulează schimbarea și cei ce o frânează. Este important a clasifica angajații firmei în funcție de atitudinea lor față de schimbare. Evidențierea forțelor ce vor opune rezistență permite determinarea acelor angajați care pentru implementare nu vor opune rezistență, adică care sunt neutri, precum și a celor care activ vor lupta pentru implementarea schimbărilor (tab. 1).

Tabelul 1

Rezistența angajaților schimbărilor

Cauzele rezistenței	Factorii rezistenței
Raționale	<ul style="list-style-type: none"> Lipsa de timp pentru adaptare; Prognostizarea unor consecințe nefavorabile, de ex. reducerea personalului, micșorarea salariului etc.; Majorarea costurilor ca rezultat al schimbărilor; Îndoielile referitoare la oportunitatea tehnică a schimbărilor.
Social-psihologice (emoționale)	<ul style="list-style-type: none"> Teama de necunoscut; necesitatea siguranței; Teama de schimbări, incapacitatea și nedorința de a se adapta; Antipatia față de manageri sau alți agenți ai schimbării; Dorința de a păstra relații amicale.
Sociologice (interese de grup)	<ul style="list-style-type: none"> Coalițiile politice interne și externe; Susținerea valorilor de grup; Interesele locale.

Pe plan individual, orice schimbare este percepută ca o amenințare, mai mult sau mai puțin conștientizată și clară, iar rezistența la schimbare este considerată chiar un fenomen normal și inerent, care demonstrează vitalitatea sistemului social. Este, deci, necesar să fie identificate și analizate rezistențele la schimbare în scopul evaluării gradului de deschidere a sistemului social către schimbare.

În opinia autorului, condițiile în care schimbările vor întâlni rezistență serioasă pot fi considerate următoarele:

1. Costurile înalte ce țin de lichidarea „vechiului”. Firma existentă se caracterizează prin anumite cheltuieli de timp, financiare, de muncă pentru crearea ei. Deci, avantajul de la funcționarea firmei noi trebuie să recupereze cheltuielile ce țin de trecerea de la organizația veche la cea nouă. Cu cât este mai „bătrână” organizația, cu atât este mai birocratică și schimbările vor întâlni o rezistență mai profundă.
2. Cu cât mai multe schimbări se efectuează în structura organizatorică, cu atât mai mare este rezistența opusă. Se explică aceasta prin

faptul că schimbările organizaționale esențiale, de obicei, duc la schimbări în fișele de post, reduc posibilitatea creșterii ulterioare.

3. După cum am menționat mai sus, o firmă stabilă, bazată pe structuri formale bine integrate, asigură o activitate curentă foarte eficientă, însă va opune rezistență apreciabilă schimbărilor care intenționează modificarea sau chiar nimicirea ei.
4. Cu cât mai multe schimbări se așteaptă în comportamentul angajatului, cu atât mai mare va fi rezistența acestuia. O organizație stabilă contribuie la menținerea ordinii, normelor și valorilor organizaționale. Schimbările, care influențează asupra comportamentului angajatului, duc spre incertitudine.

Prin rezistență la schimbare înțelegem orice acțiuni ale angajatului, care se opun schimbărilor în organizație, duc la discreditarea lor. Principalele motive care stau la baza rezistenței personalului unei firme la managementul performant al schimbărilor pot constitui amenințări la satisfacerea nevoilor în siguranță, reconsiderarea propriilor competențe și a relațiilor sociale prestabilite etc. Diferite motive îm-

bracă și diferite forme de manifestare a rezistenței. Nu întotdeauna purtători de rezistență sunt persoanele care au frică de schimbări, unii angajați se tem să fie schimbați. Ei se străduie să împiedice schimbarea, pentru că sunt conservativi, nu doresc să se includă într-o structură nouă, neînțeleasă sau puțin înțeleasă de ei, în care multe lucruri vor trebui efectuate altfel decât au obișnuit să le facă.

În realitate, personalul firmei opune rezistență nu atât schimbărilor tehnice, cât celor sociale – schimbărilor în relațiile stabilite cu colegii, care, de obicei, le însoțesc pe cele tehnice.

Organizațiile își definesc și își clădesc mediul în mod activ, implicându-se dinamic nu numai în adaptarea la mediu prin schimbare, dar și participând activ în recrearea mediului. Atitudinile contradictorii privitoare la schimbare nu sunt slăbiciuni sau eșecuri, ci

reacții firești, adecvate tipului de mediu. În acest context, organizația trebuie să dezvolte metode creative și deschise de lucru, cu varietatea percepțiilor și caracteristicilor asociate schimbării, deoarece procesul schimbării presupune deschidere, instruire, creativitate și un management interpersonal. Schimbarea poate fi uneori singura șansă de supraviețuire într-un mediu dificil, critic sau poate oferi oportunități de a câștiga avantaje într-un mediu puternic concurențial, în dezvoltare. În procesul schimbării, rolul decisiv îl are managerul care îndeplinește rolul de „agent al schimbării”. Având în vedere că în economie schimbarea este o stare permanentă, ca necesitate de adaptare la incertitudinea mediului extern, modul de conducere a acestei schimbări este necesar să țină seama atât de resursele proprii existente ale agenților economici, cât și de posibilitățile managementului acestora.

Bibliografie:

1. Carstea Gh., *Analiza strategică a mediului ambiant*, Editura Economică, București, 2002
2. Doval E., *Abordări în strategia managerială a schimbării*, *Economia* nr.2, 2003
3. Hinescu A. ș.a., *Rezistența la schimbare*, *Tribuna economică*, nr.39, 2005, pag. 18-19
4. Pașa F., Pașa L. *Promovarea managementului strategic*, *Tribuna economică*, nr.39, 2005, pag.20-21
5. Sanchez R., Heene A, *The New Strategic Management Organization*, *Competition and Competence*, 2004, pag. 38)

ABORDĂRI ALE OBIECTULUI CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE ÎN MANAGEMENT. FORME ALE CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE MANAGERIALE

*Conf. univ. dr. Camelia DRAGOMIR ȘTEFĂNESCU,
Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România*

For the last two decades the managerial science has developed incessantly, extending the object of research activities over the complex investigation of the components of the managerial process. Each object of the managerial investigation is theoretically subjected to an undetermined number of influences. This study brings into discussion the factors that characterize the influence of environment over the systemic object of the scientific research.

1. Specificul obiectului în cercetarea științifică managerială

Pornind de la etimologia latină a cuvântului (*objectum* – ceea ce se oferă cunoașterii), obiectul în cercetarea științifică reprezintă un material tematic asupra căruia cercetătorul intervine prin intermediul unei metodologii în scopul de a descoperi, înțelege și demonstra legitățile care îl definesc și îi explică semnificația.

În ultimele decenii, știința managerială s-a dezvoltat în ritm susținut, extinzând obiectul activităților de cercetare asupra investigării complexe a componentelor procesului managerial în scopul de a contribui la perfecționarea metodelor de comunicare și motivație managerială, de elaborare a deciziilor, de planificare a strategiilor și politicilor de dezvoltare a

firmei, de organizare, conducere și control în vederea optimizării activității manageriale.

Coordonatele dominante ale obiectului investigației manageriale trebuie tratate într-un context multi-dimensional, cu luarea în considerare a componentelor organizaționale, informaționale și motivaționale. Obiectul cercetării științifice manageriale constă în investigarea, cunoașterea și explicarea fenomenelor manageriale, utilizând metode și tehnici specifice de cercetare. Obiectul cercetat nu poate fi cunoscut fără acțiunea acestor tehnici și metode de cercetare, care acționează asupra sa ca o cauză care produce efectele așteptate (rezultatele cercetării). Definirea corectă a obiectului investigației, în concordanță cu scopurile cercetării, condiționează rezultatele cercetării mana-

geriale. Pentru a se ajunge la rezultate, este nevoie ca obiectele cercetării să fie defalcate pe clase cu ajutorul introducerii relației de echivalență. În cercetarea științifică managerială, un exemplu de defalcare a obiectelor cercetării îl reprezintă clasificarea proceselor, fenomenelor și acțiunilor manageriale.

2. Influența factorilor de mediu asupra obiectului sistemic al cercetării științifice manageriale

Fiecare obiect al investigației manageriale se regăsește în realitatea managerială. Detașarea obiectului de mediul său îl schimbă. Această modificare este determinată de interrelația obiectelor și fenomenelor vieții manageriale, fiecare obiect fiind supus în mod teoretic unui număr nedeterminat de influențe. Este evident că aceste influențe nu pot fi luate în studiu în totalitatea lor. Cu toate acestea, cu cât cunoașterea științifică vizează un număr cât mai mare de aceste influențe, cu atât devine mai precis rezultatul cercetării manageriale. Identificarea corectă a influențelor dominante are o semnificație deosebită asupra gradului de veridicitate a rezultatelor cercetării. În acest proces, un rol important este deținut de elementele de mediu care acționează asupra obiectului investigat. Factorii care caracterizează influența mediului asupra obiectului sistemic al cercetării științifice se numesc parametri de intrare, iar reacția obiectului la această influență reprezintă parametri de ieșire. Particularitatea obiectului supus cercetării manageriale constă în numărul mare al influențelor de intrare ale factorilor de mediu, în timp ce multitudinea parametrilor de ieșire se bazează pe indicatorii calitativi de funcționare a sistemului managerial. În plan tipologic, parametrii cu ajutorul cărora este descrisă starea obiectului investigației științifice sunt dispuși astfel:

- *parametri de intrare*, reprezentați de factorii care caracterizează influența mediului extern asupra obiectului investigației;
- *parametri structurali* (intermediari), caracterizează în marea lor majoritate proprietățile obiectului investigat;
- *parametri de ieșire* – caracterizează reacția obiectului la influențele externe.

Studiul acestor parametri, aflați în legătură directă (reacția obiectului cercetat la influențele externe depinde în mod funcțional de factorii care caracterizează influența mediului extern asupra aceluiasi obiect), oferă posibilitatea de a stabili corect vectorii care acționează asupra obiectului managerial investigat.

3. Formele cercetării științifice manageriale

Abordarea formelor de cercetare științifică este o cerință esențială, fiecărei forme de cercetare corespunzându-i procedee metodologice specifice. Complexitatea tipologiei cercetării științifice manageriale este determinată de caracterul complex al vieții economice și cuprinde, în esență, următoarele tipuri: cer-

cetarea științifică fundamentală și cercetarea științifică aplicativă.

Cercetarea științifică fundamentală, activitate cu caracter teoretic, vizează identificarea și studierea unor noi teorii, lărgind astfel sfera cunoașterii științifice manageriale.

Rezultatul cercetării fundamentale presupune elaborarea unui sistem finalizat de cunoștințe științifice destinate înțelegerii aspectelor fundamentale, de ordin foarte general, ale fenomenelor manageriale, fără a se urmări o aplicație specifică a acestora. Aceste investigații pot fi libere în plan teoretic sau orientate spre un anumit scop. Deși nu se stabilesc anterior scopuri, investigațiile libere vizează obținerea unor cunoștințe noi, cercetătorul alegându-și singur direcția de investigat. De cealaltă parte, investigațiile orientate spre un anumit scop presupun limitarea domeniului științific cercetat și a obiectului investigat. În această situație, cercetătorul științific dispune de o formulare prealabilă a problemei teoretice.

Caracterizate printr-un grad mai mare de nedefinire, cu rezultate mai puțin vizibile pe termen lung, cercetările fundamentale se bazează, din punctul de vedere al organizării și desfășurării, pe logica proprie a dezvoltării științei. În aceste condiții, alegerea corectă a obiectului investigației este esențială în contracararea efectelor negative ale construcției științifice asupra rezultatelor investigației.

Urmărind același obiectiv principal, de sporire a volumului de cunoștințe, **cercetarea științifică aplicativă** se diferențiază de cea fundamentală prin faptul că activitatea de investigare este orientată către o aplicație practică cu caracter specific, urmărind să aibă aplicabilitate imediată în realitatea practică.

Definind noi noțiuni manageriale, *investigația științifică managerial-aplicativă* este dirijată spre identificarea unor tehnici și metode concrete de organizare, coordonare și control al procesului managerial. Nivelul perfecționării și eficientizării investigațiilor aplicative este determinat de posibilitatea utilizării rezultatelor obținute în urma acestor investigații în realitatea vieții manageriale. Potrivit acestui criteriu, investigațiile aplicative se divid în următoarele grupe:

- de căutare;
- de cercetare științifică;
- de elaborare a noi metode și instrumente manageriale.

Fără a încerca o ierarhizare a importanței și utilității formelor de cercetare științifică managerială, este evident că în condițiile ritmului dinamic de dezvoltare a societății contemporane, a revoluției susținute din știință și tehnică, introducerea și utilizarea rezultatelor cercetării științifice fundamentale și aplicative în managementul organizației devin esențiale.

◆ — *MANAGEMENT*

Bibliografie:

1. Constantinescu, N. N., *Probleme ale metodologiei de cercetare în știința economică*, Editura Economică, București, 1998
2. Enăchescu, C., *Tratat de teoria cercetării științifice*, Editura Polirom, Iași, 2005
3. Petrescu, I., Dragomir, C., *Metodologia cercetării științifice și elaborării lucrării de licență în management*, ediția a II-a revăzută și adăugită, Editura Lux Libris, Brașov, 1999
4. Răboacă, Ghe., Ciucur D., *Metodologia cercetării științifice economice*, Editura Fundației România de Măine, București, 2004

Recenzent: prof. univ. dr. V. Cojocaru

MANAGEMENTUL RISCULUI ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

*Conf. univ. dr. Tiberius Dănuț EPURE,
Universitatea „Ovidius”, Constanța, România*

As the risks are unavoidable and they appear in all aspects of the business management, the Middle and Small Enterprises must permanently use and bring up-to-date can primarily base on the Successful Critical Factors and then it can be extended into account the risks associated to these factors.

In the present work we propose to find a method to identify the risk factors and a strategy to decrease them or even to eliminate them. In this way the Successful Critical Factors are primarily identified and the analysis of these factors and the behaviour of the business depending on the Successful Critical Factors comes after that. Finally we calculate the probability of the risks appearance and their impact on our business.

Riscul în activitatea unei întreprinderi se referă la probabilitatea de a nu se respecta obiectivele stabilite în termeni de **performanță** (nerealizarea standardelor de calitate), **program** (nerespectarea termenului de execuție) și **cost** (depășirea bugetului).

Element de risc este orice element care are o probabilitate măsurabilă de a devia de la plan. Aceasta presupune, desigur, existența unui plan. Strategiile, planurile și programele firmei constituie elemente care permit prefigurarea realității și apoi confruntarea realizărilor efective cu rezultatele așteptate. Pentru realizarea obiectivelor firmei este necesară derularea unor seturi de activități. O activitate, notată (a), poate fi considerată element de risc, dacă sunt îndeplinite simultan următoarele două condiții:

$$0 < P(a) < 1 \quad (1)$$

$$L(a) = 0, \quad (2)$$

unde: $P(a)$ = probabilitatea ca un eveniment (a) să se producă;

$E(a)$ = efectul evenimentului (a) asupra obiectivelor;

$L(a)$ = evaluarea monetară a lui $E(a)$.

Managementul riscului este un proces ciclic, cu mai multe **faze** distincte: **identificarea riscului, analiza riscului și reacția la risc.**

În **faza de identificare a riscului** se evaluează pericolele potențiale, efectele și probabilitățile de

apariție a acestora pentru a decide care dintre riscuri trebuie prevenite. Practic, în această fază se identifică toate elementele care satisfac condițiile (1) și (2).

Totodată, se elimină riscurile neconcordante, adică acele elemente de risc cu probabilități reduse de apariție sau cu un efect nesemnificativ. Aceasta înseamnă că pot fi neglijate acele elemente pentru care $P(a)$ sau $L(a)$ tind către zero.

Identificarea riscurilor trebuie realizată în mod regulat. Aceasta trebuie să ia în considerare atât riscurile interne, cât și pe cele externe. Riscurile interne sunt riscuri pe care echipa managerială le poate controla sau influența, în timp ce riscurile externe nu se află sub controlul acesteia.

Riscul poate fi identificat, folosind diferite metode:

- întocmirea unor liste de control care cuprind surse potențiale de risc, cum ar fi: condițiile de mediu, rezultatele scontate, personalul, modificările obiectivelor, erorile și omisiunile de proiectare și execuție, estimările costurilor și ale termenelor de execuție etc.;
- analiza documentelor disponibile în arhiva firmei pentru identificarea problemelor care au apărut în situații similare celor curente;
- utilizarea experienței personalului direct productiv (șefi de secții și de echipe) prin invitarea acestora la o ședință formală de iden-

tificare a riscurilor. De multe ori oamenii de pe teren sunt conștienți de riscuri și probleme pe care cei din birouri nu le sesizează. O comunicare eficientă teren – birouri este una dintre cele mai bune surse de identificare și diminuare a riscurilor;

- identificarea riscurilor impuse din exterior (prin legislație, schimbări în economie, tehnologie, relații cu sindicatele) prin desemnarea unei persoane care să participe la întrunirile asociațiilor profesionale, la conferințe etc. și care să parcurgă publicațiile de specialitate.

Faza de analiză a riscului ia în considerare riscurile identificate în prima fază și realizează o cuantificare aprofundată a acestora. Pentru analiza riscului se folosește un instrumentar matematic divers, mergând de la analiza probabilistică la analiza Monte Carlo.

Cea mai simplă metodă de cuantificare a riscurilor este aceea a **valorii așteptate** (VA), care se calculează ca produs între probabilitățile de apariție a anumitor evenimente și efectele acestora:

$$VA(a) = P(a) \times E(a), \quad (3)$$

unde: VA(a) = valoarea așteptată a evenimentului (a);

P(a) = probabilitatea de apariție a evenimentului (a);

E(a) = efectul apariției fenomenului (a).

Simulările constituie o metodă avansată de cuantificare a riscurilor. Simularea utilizează un model al unui sistem pentru a analiza performanțele sau comportamentul sistemului. Pentru proiectele de construcții cel mai frecvent se folosește simularea Monte Carlo a programului de execuție și a costurilor asociate activităților. Această tehnică simulează realizarea obiectivelor de un număr mare de ori, furnizând o distribuție statistică a rezultatelor.

Arborii decizionali sunt instrumente care descriu interacțiunile-cheie dintre decizii și evenimentele aleatoare, așa cum sunt percepute de către decidenți. Ramurile arborelui reprezintă fie decizii (reprezentate ca pătrate), fie rezultate aleatoare sau incerte (reprezentate sub forma unor cercuri).

Eliminarea riscurilor are scopul de a îndepărta riscurile. Echipa managerială sau întreprinzătorul poate: să nu inițieze o anumită tranzacție sau afacere; să stabilească un preț foarte mare care să acopere riscurile; să condiționeze oferta etc.

Cele mai multe dintre opțiunile care elimină riscul tind să scoată organizația din afaceri. O organizație cu aversiune prea mare față de risc nu va supraviețui mult timp și ar trebui să-și investească capitalul în altă parte.

Diminuarea riscurilor se poate realiza printr-o serie de instrumente, cum sunt:

- *programarea*. Dacă riscurile sunt legate de termenul de execuție, programarea științifică a activităților cu ajutorul graficelor-rețea poate diminua riscurile în limite rezonabile;

- *instruirea*. Multe riscuri sunt legate de securitatea muncii. Aceasta influențează productivitatea și calitatea lucrărilor. Prin programe de instruire și conștientizare în domeniul securității muncii se poate reduce probabilitatea producerii accidentelor și efectul acestora.

- *reproiectarea*. Riscurile pot fi de multe ori diminuate printr-o reproiectare judicioasă a echipelor de muncă, fluxurilor de materiale, folosirii echipamentelor și a forței de muncă.

Repartizarea riscurilor este, de asemenea, un instrument performant de management al riscului. Aceasta se referă la părțile care vor accepta o parte sau întreaga responsabilitate pentru consecințele riscului. Repartizarea riscului trebuie să se facă ținându-se seama de comportamentul față de risc al diferitelor organizații implicate. În acest sens, regula generală de alocare a riscului este să se alocă riscul părții care poate să-l suporte și să-l controleze cel mai bine.

Deoarece riscurile sunt inevitabile și apar în toate aspectele managementului unei afaceri, IMM-urile trebuie să utilizeze în permanență și să-și actualizeze Managementul Riscului Afacerii. Această actualizare se poate baza inițial pe Factorii Critici de Succes (FCS) și poate fi extinsă ulterior prin luarea în considerare și a riscurilor asociate acestor FCS.

FCS includ în mod obișnuit problemele sau activitățile-cheie, interne sau externe, care influențează performanța afacerii și trebuie să combine atât factorii de risc comuni pentru afacerile din sectorul industrial sau de servicii în care se activează, cât și pe cei specifici numai unei afaceri concrete.

Exemple de Factori Critici de Succes (FCS) pot fi:

1. Păstrarea unei cote minime de piață / dezvoltare cu cei mai buni clienți
2. Capacitatea de a menține nivelul stocurilor astfel, încât să se asigure livrarea "în timp real"
3. Îndeplinirea standardelor internaționale de calitate pentru produse
4. Flexibilitatea procesului de producție astfel, încât produsele să poată fi adaptate la comenzile speciale ale clienților
5. Programul de dezvoltare & introducere a unui produs nou
6. Generarea fluxului de numerar din ciclul de fabricație
7. Extinderea/ mărirea perioadei de plată a furnizorilor
8. Oferirea condițiilor de creditare pentru clienți
9. Crearea mărcii produselor
10. Menținerea competitivității prețului
11. Asistența tehnică oferită clienților
12. Personalul competent și bine motivat.

Folosind analiza FCS, este mai ușor să ne axăm pe ceea ce trebuie pentru a îndeplini cerințele referitoare la capacitatea afacerii și pentru a le adapta la piața pe care acționăm și la activitățile concurenților. Abordarea bazată pe FCS poate, de asemenea, să ne

indice unde trebuie să ne concentrăm timpul alocat managementului, eforturile, precum și resursele afacerii. În particular, ar trebui să ne ajute să evităm luarea deciziilor ce se bazează doar pe date comparative financiare și generale, pentru că analiza FCS ar trebui să reflecte cunoștințele și experiența noastră referitoare la cum funcționează firmele în industria/sectorul nostru de activitate.

Importantă este realizarea unei descrieri a celor mai importanți (să zicem, aproximativ 10) FCS și punctarea, în funcție de importanța comparativă pe care o au pentru îndeplinirea obiectivelor afacerii propuse, folosind o metodologie de punctare după modelul din tabelul 1.

Următorul pas este observarea și notarea comportamentului afacerii față de acești FCS. În cele din urmă, ar trebui evaluat comportamentul principalilor concurenți față de fiecare FCS. Deși aceste analize pot fi subiective, ar trebui să luăm în considerare cât de multe date/informații obiective am reușit să strângem, acționând în mediul propriu de afaceri. Pentru detalierea acțiunilor manageriale ce se impun este necesară folosirea unor diferențe semnificative între diferite sisteme de notare.

Deci, trebuie să putem arăta că am înțeles foarte clar ce Riscuri semnificative sunt asociate cu FCS. Acești Factori critici de succes și de risc (FCSR) vor avea o importanță majoră pentru gestionarea cu succes a viitoarei afaceri a IMM. Primul pas este să facem o listă cu Factorii noștri critici de succes (din tabelul 1), în ordinea importanței lor (vezi tabelul 2). Pentru fiecare FCS trebuie să descriem Riscurile semnificative care ar putea apărea și care le-ar împiedica realizarea. De asemenea, pentru fiecare Risc menționat trebuie să luăm în considerare potențialii Factori cauzali și Acțiunile justificative pe care le-am putea iniția sau verificările pe care le-am putea pune în aplicare.

În sfârșit, pentru a finaliza FCSR, trebuie să calculăm Probabilitatea de apariție a Riscului și Impactul său potențial după Acțiunile noastre. *Pentru determinarea probabilității de apariție a riscului, se recomandă folosirea următorului sistem de punctare:*

- Foarte improbabil (1)
- Posibil, dar încă improbabil (2)
- Posibil, dar dificil de prevăzut (când sau cum) (3)
- Probabilitate mai mare de apariție (4)
- Foarte probabil (5)

Pentru Valoarea de impact, se recomandă aplicarea următorului sistem:

- Impact neglijabil asupra afacerii și situației financiare (1)
- Pagube limitate asupra afacerii / situației financiare (2)
- Deteriorare pe termen scurt a afacerii și a situației financiare (3)
- Deteriorare mai serioasă și de o mai lungă durată a afacerii și a situației financiare (4)
- Foarte dăunătoare (poate amenința viabilitatea afacerii sau a suportului financiar disponibil) (5).

Pe baza produsului dintre punctajele Valorii probabilității și Valorii de impact, ar trebui să putem evalua (ridicat, mediu, scăzut) efectul riscului asupra afacerii noastre (Risc ridicat ar fi o valoare a produsului mai mare de 12; Risc mediu ar însemna de la 5-11; Risc scăzut ar fi sub 4).

În PAF-ul (Plan de Afaceri și Financiar) întreprinderii noastre sau în orice altă planificare sau raportare ulterioară ar trebui să revenim asupra FCSR și să explicăm cum vom gestiona riscurile și cum vom atenua impactul financiar potențial, plecând de la resursele disponibile.

Tabelul 1

Factor critic de succes	Importanță (scăzută – ridicată)	Punctarea propriei performanțe versus FCS	Punctarea performanței concurentului versus FCS	Acțiuni-cheie

Tabelul 2

Factori critici de succes	Riscuri semnificative	Factori de contribuție potențiali	Acțiuni justificative / controale	Probabilitatea apariției riscului	Valoarea de impact a apariției riscului	Efectul afacerii/financiar (ridicat, mediu sau scăzut)	Plan de acțiune
1. Cota de piață / creșterea cu cei mai buni clienți							
2. Inventar pentru livrare „just in time”							
3. Produse de calitate conformă cu standardele internaționale							

4. Flexibilitatea procesului de producție							
5. Dezvoltarea de noi produse							
6. Generarea fluxului obișnuit de numerar							
7. Extinderea condițiilor furnizorilor							
8. Oferirea de condiții de creditare clienților							
9. Recunoașterea mărcii produselor							
10. Menținerea competitivității prețului							
11. Consultanța tehnică oferită clienților							
12. Forța de muncă pregătită și motivată							

Bibliografie:

1. *Ghid pentru IMM*, Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, București, 25 februarie 2005
2. Horobet A. *Managementul riscului*, Editura All Beck, București 2005
3. Harrington, H. J., Harrington, J.S. *Management total în firma secolului XXI*, Ed. Teora, București, 2000
4. Iliescu C. *Managementul riscului*, Editura Dacia, Cluj, 2000
5. Kotler, Ph. *Managementul marketingului*, Ed. Teora, București, 1997

CARACTERISTICI ALE MANAGEMENTULUI SCHIMBĂRILOR DIN CADRUL ÎNTREPRINDERILOR INDUSTRIEI CONSTRUCTOARE DE MAȘINI DIN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Ludmila NEGRUȚĂ, ASEM

Dans cet article nous allons montrer que le changement est un processus et que ce changement peut être assimilé à une évolution permanente. Nous allons voir quels sont les enjeux du changement. Nous allons montrer que les entreprises sont obligées de changer pour survivre et se développer et que ce changement a évidemment un prix. L'évolution considérable du marché et de la concurrence ne cessent d'évoluer d'une façon considérable: de national le marché est devenu régional pour s'étendre au niveau international.

În ultimele decenii, tot mai multe companii s-au văzut nevoite să execute procese de schimbare, mai mult sau mai puțin intense, pentru a face față concurenței. Schimbarea ca fenomen a apărut atât de des, încât cu greu o mai putem cataloga ca fiind un caz excepțional în viața companiilor. Din această cauză nu miră faptul că atât în practică, cât și în domeniul literaturii de specialitate lumea economică se confruntă cu diferitele tipuri de management al schimbărilor.

Pentru studierea și analiza unor caracteristici ale managementului schimbării, autorul și-a propus drept scop elaborarea unui chestionar și aplicarea acestuia în cadrul întreprinderilor producătoare de

mașini agricole din Republica Moldova și, în particular, în compania „**Agromecanica-Holding**” SA.

Pentru atingerea obiectivelor stabilite a fost întocmit un chestionar, pornind de la variabilele ce ne interesează. Chestionarul a fost perfectat în cadrul SA „Tracom”, care, după numărul de angajați ai organizației „Agromecanica-Holding” SA, constituie 48,16%, efectuându-se modificările necesare conform neconcordanțelor rezultate pe parcursul anchetei. Chestionarul final a fost completat de către angajații întreprinderilor ce intră în cadrul organizației menționate. Consultând literatura de specialitate referitoare la organizarea cercetărilor sociologice, am constatat că

pentru asigurarea reprezentativității sunt suficiente 10% din colectivitatea generală selectivă.

Pentru respectarea reprezentativității au fost chestionați angajații, respectând proporția cu numărul de salariați din întreprinderea respectivă. Rata de răspuns a fost de 88,68%, reprezentând un număr de 141 persoane din cadrul a 11 întreprinderi afiliate companiei „Agromecanica-Holding” SA.

Cercetarea managementului schimbării a fost realizată pe baza unui chestionar, realizat de către autorul acestei lucrări. Completarea se făcea de către persoana intervievată. În constituirea chestionarului am plecat de la definirea personală a schimbării conform căreia aceasta reprezintă o stare permanentă, o transformare de natură tehnică, economică sau managerială care are loc în cadrul întreprinderii.

Prin managementul schimbării am definit elaborarea, administrarea și evaluarea sistematică a schimbărilor într-o întreprindere. Am considerat schimbarea și managementul schimbării drept procese complexe, formate din mai multe elemente, care sunt în stare să influențeze deciziile și acțiunile atât ale personalului din firmă, cât și ale celor din exterior care vin în contact cu acestea.

La baza conceperii chestionarului s-a aflat și ipoteza conform căreia capacitatea angajaților de a sesiza schimbările, de a opune rezistență sau de a le favoriza în procesele de muncă este vitală pentru viabilitatea și performanțele firmei.

Construcția chestionarului își are punctul de plecare și în lucrările unor autori care au abordat problema managementului schimbării, autori dintre care putem menționa A. Androniceanu, Gh. Negoescu ș.a.

Pentru prelucrarea informației obținute în urma sondajului a fost folosit Pachetul de Programe Aplica-

tive SPSS, care permite culegerea datelor, memorarea lor, prezentarea procedurilor de prelucrare și analiză a acestora. Ca urmare a analizelor efectuate, sistemul creează rezultate sub formă de tabele sau grafice.

Prima parte a chestionarului vizează datele de identificare pentru respondenții înscriși în eșantionul cercetării. Informațiile solicitate cu privire la respondenți cuprind vârsta, sexul, studiile, vechimea totală în muncă, vechimea în muncă în cadrul întreprinderii date, starea familială, apartenența la personalul de conducere a firmei.

De asemenea, am interogat respondenții referitor la atitudinea acestora față de schimbare, fiindu-le prezentată o scală de răspuns. Alte întrebări au fost destinate evidențierii atât a aspectelor pozitive și negative ale schimbării pe care le percep angajații, cât și a forțelor ce determină o rezistență mai mare la schimbare în cadrul organizației în care activează fiecare. Întrebarea a 12-a a cuprins o serie din 13 afirmații cu privire la cultura și climatul organizațional ca elemente ce influențează schimbarea. Întrebarea a 13-a a propus să se evidențieze măsura în care respondenții sunt satisfăcuți de activitatea în cadrul organizației respective.

Unele rezultate ale acestei investigații sunt prezentate în continuare:

Structura pe vârstă a eșantionului arată următoarea repartizare: ponderea cea mai mare în eșantionul utilizat revine respondenților în vârstă de la 40 la 49 de ani și de la 50 la 59 de ani. Prima categorie ca aspect poate fi considerată normală, deoarece este o vârstă la care persoanele beneficiază de cunoștințe și experiență de natură să-i ajute în derularea activităților practicate, în special a celor de conducere. În medie, acestei categorii îi revin 44 de persoane sau 31% din cei chestionați (figura 1).

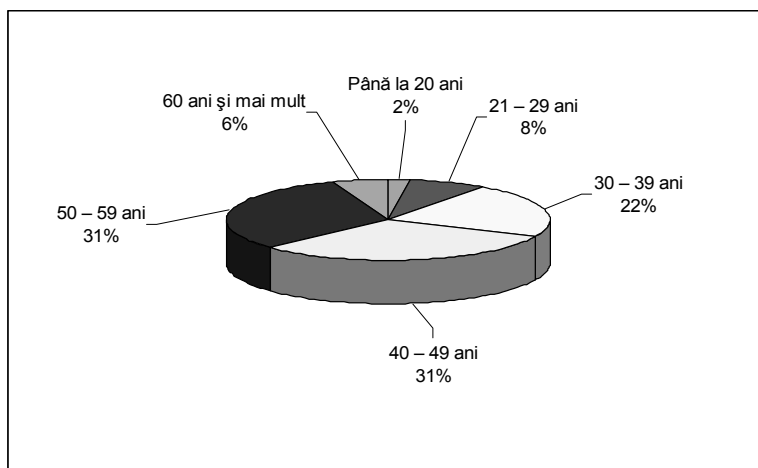


Figura 1. Structura eșantionului în funcție de vârstă

De fapt, structura eșantionului după vârstă, în mare măsură, confirmă tendința generală din cadrul întreprinderii. Majoritatea sunt persoane având vârsta după 50 de ani -37%. Explicația unei ponderi mari a acestora vine de la salariul pe care îl obțin angajații

(1507,7 lei/lună, conform rezultatelor pentru primele 6 luni ale anului 2006), nedorința tinerilor de a activa având o astfel de remunerare, pe de o parte, și teama de a rămâne fără serviciu și de a modifica ceva în activitatea sa a celor care au atins vârsta menționată, pe

de altă parte. În plus, se mai adaugă și instabilitatea activității întreprinderilor.

Studiile celor care au binevoit să răspundă la întrebările propuse sunt în mare măsură superioare și superioare incomplete (cca 65%). Acest fapt se explică prin aceea că în perioada efectuării sondajului (ianuarie-martie 2006) întreprinderile investigate nu activau la plina capacitate, astfel încât a fost posibil a investiga, îndeosebi, persoanele care fac parte din rândul specialiștilor și al personalului administrativ și de conducere.

Practic, mediul de afaceri este atât de complex, încât este nevoie de persoane cu solide cunoștințe economice, care să poată să ia în considerare multitudinea de variabile economice, tehnice, juridice, culturale, educaționale etc. ce influențează semnificativ evoluția unei firme. Specificul întreprinderilor investigate necesită persoane cu studii superioare tehnice pentru a putea face față cerințelor economiei de piață. Spre regret, starea mijloacelor tehnice ale întreprinderilor este sub nivelul dorit și acceptă muncitori fără studii speciale.

Cercetarea desfășurată pe bază de chestionar a beneficiat de răspunsurile atât ale unor persoane cu funcții de conducere din cadrul firmelor investigate (46%), cât și ale celor fără funcții de conducere (54%). Astfel, managementului de nivel superior revin 8% din cei intervievați, 67% dintre subiecți aparțin managementului de nivel mediu, iar 25% au funcții de conducere în eșantionul inferior al ierarhiei manageriale. Astfel, cei chestionați au reprezentat întregul personal ce activează în cadrul firmelor.

Marea majoritate a celor chestionați simte necesitatea efectuării schimbărilor și, respectiv, o doresc intens, mai ales la locul de muncă. Media ponderată pentru acest răspuns este de 6,19, punctajul maxim fiind 7. Majoritatea (70,2%) consideră că schimbările sunt nu numai necesare, dar, în majoritatea cazurilor, sunt în avantajul organizației. Media ponderată la acest răspuns fiind de 5,06, am putea concluziona că respondenții consideră că nu toate schimbările care au intervenit în organizație au fost binevenite pentru aceasta, de aici și neîncrederea unora față de acest proces. Probabil că aceștia și opun rezistență la noile idei (media 2,89), care intervin în organizație, neavând încredere că până la urmă ele vor fi benefice pentru întreprinderea în care activează. De obicei, ei consideră că schimbările îmbunătățesc nesemnificativ munca și că cele mai multe sunt nefolositoare, simțindu-se mai puțin sigur în urma acestora.

O mare parte de respondenți însă susțin activ ideea schimbării și sugerează frecvent noi modalități de soluționare a problemelor (media ponderată – 4,59). O altă parte, având o atitudine mai pasivă față de schimbare, adică acceptând-o ca fenomen, dar fără a se implica în acest proces, totuși își folosesc toată puterea pentru a rezista la schimbare.

Este important să cunoaștem atitudinile și comportamentele salariaților înainte de a efectua schim-

bări majore, de a percepe și înțelege corect modul în care cunoștințele și experiența, acumulată de-a lungul timpului de membrii organizației, este reflectată de tradițiile, valorile și simbolurile acesteia.

După cum am menționat, schimbarea este un fenomen complex, care intervine în toate laturile vieții organizației și care nu poate avea numai efecte pozitive. Dintre efectele negative mai des atribuite procesului schimbării, respondenții au menționat nesiguranța. Conflictul este inevitabil în orice proces de schimbare (consideră 66 respondenți). Unde există conflict și nesiguranță, este mare probabilitatea apariției și a stresului (33 persoane), care afectează negativ întreg colectivul, duce la scăderea productivității muncii, la diminuarea performanțelor organizației. Nesiguranța, necorespunderea efectelor dorite celor realizate, teama de necunoscut fac ca persoanele să opună rezistență schimbărilor.

Rezistența la schimbări poate fi privită atât sub aspect negativ, cât și pozitiv, fiind o reacție firească. 38 de persoane dintre cele chestionate au considerat că acesta este un aspect negativ important al schimbării. După cum am menționat deja, ea nu este atât de nerezonabilă, cum consideră mulți manageri. Rezistența la schimbare este inevitabilă și chiar poate și utilizată într-o anumită măsură ca stimulent al schimbării. În general, schimbarea creează învingători și învinși, iar indivizii din cea de-a doua categorie pot avea mult de pierdut în ceea ce privește siguranța, statutul sau puterea. Chiar au fost și respondenți care consideră drept efecte negative ale schimbării manevrele politice.

Ne-am propus să analizăm care sunt factorii de care depinde reacția oamenilor la schimbare: este influențată mai mult de vârstă, studii sau alți factori? Pentru aceasta am studiat unele corelații privind parametrii schimbării organizaționale.

Aspectele schimbării sunt diverse și înțelese în mod diferit de oameni. Astfel, vârsta nu prea a diferențiat răspunsurile la această întrebare. Atât cei tineri, cât și cei mai în vârstă au considerat cunoștințele noi drept principalul aspect pozitiv al schimbării. În schimb, entuziasmul a fost cu preponderență menționat de respondenții care au depășit vârsta de 60 de ani.

Vechimea în muncă la întreprinderea dată, luată în corelare cu factorii menționați, arată că nesiguranța în legătură cu eventualele schimbări o simt, îndeosebi, cei care au lucrat la întreprinderea dată până la 5 ani și cei cu o vechime de peste 30 de ani. Primii se consideră vulnerabili din punctul de vedere al disponibilizării în contextul potențialelor schimbări, fiind proaspeți veniți în întreprinderea dată, pe când ultimii, fiind, probabil, de vârstă pensionară. Sunt siguri că duc la conflicte schimbările 63,6% din cei care activează în cadrul întreprinderii de la 5 la 10 ani și 45,65% din cei cu o vechime de până la 30 de ani. Având o experiență bogată de activitate în cadrul firmei respective, se poate concluziona că schimbările

anterior, implementate au fost însoțite de conflicte de difere tipuri. Încercarea de identificare a forțelor principale în cadrul organizațiilor investigate, ce determină o rezistență mai mare la schimbare, ne-a condus la următoarele *constatări*:

Doar înțelegând procesul schimbării, ne dăm seama că cei mai mulți dintre noi își petrec majoritatea timpului, încercând să reziste transformării. Rezistența noastră e legată de presupunerea îngrijorătoare că ne vom confrunta cu una sau mai multe dintre problemele enumerate mai sus. Răspunsurile respondenților confirmă cele expuse. Astfel, cea mai mare parte menționează drept forță ce determină rezistența la schimbare motivele economice (94 răspunsuri). Pe de o parte, majoritatea salariaților manifestă nemulțumire față de salariul pe care îl obțin în cadrul organizației în care lucrează, pe de altă parte – schimbările îi sperie fie prin disponibilizări, fie prin posibilitatea obținerii unor salarii și mai mici. Teama de necunoscut, având o experiență negativă în acest sens, odată cu trecerea de la economia centralizată spre cea de piață, reprezintă un factor important ce

opune rezistență schimbărilor din partea indivizilor. Puțini oameni sunt pregătiți să renunțe la ideile dragi în favoarea unor riscuri evidente. Motivele rezistenței sunt determinate de atașamentul angajaților față de vechile metode de lucru și de dificultatea de a renunța la ceea ce era cunoscut și familiar.

Printre factorii ce determină o rezistență mai mare a organizației la schimbare rolul de bază îi revine structurii organizatorice. Al doilea după intensitate răspuns este cel referitor la resursele umane. Receptivitatea la schimbare nu poate fi creată peste noapte. Dacă angajații au avut anterior experiențe negative, legate de modul în care a fost abordată schimbarea în cadrul organizației, va fi imposibil de găsit o soluție rapidă. Crearea unei culturi favorabile schimbării presupune promovarea schimbării pe piața internă, precum și antrenarea angajaților în problemele pieței externe și ale mediului.

Schimbarea este continuă, iar intensitatea acesteia este influențată, fără îndoială, de o multitudine de elemente, printre care cultura organizațională și climatul organizațional, stilul de conducere și motivația.

Bibliografie:

1. Androniceanu A. *Managementul schimbării: valorificarea potențialului creativ al resurselor umane*, Editura All Educațional, București, 1998;
2. Burduș E. Androniceanu A. *Managementul schimbării*. Editura Economică, București, 2000;
3. Negoescu Gh., Opaț G. *Managementul schimbării*, Editura PRO JUVENTUTE, Galați, 1999;
4. Negoescu Gh ș.a. *Management: conflicte, schimbare, personal, salarii*. Editura Algoritm, Galați, 1999.

ASPECTE MANAGERIALE ÎN DOMENIUL TRANSPORTULUI NAVAL

Drd. Florinel COȘERIN, AAPP

In article the basic directions of management are submitted in the field of a sailing charter. Specificity of the organization of management in a sailing charter is revealed.

Managementul tehnic în momentul de față face parte din activitatea legată de exploatarea obiectelor cu capacitate tehnică – a mașinilor, utilajului, clădirilor și diverse instalații tehnice. De aceea acestui termen, în funcție de context, îi corespund mai multe sensuri. În așa cazuri se ia în considerație componența resurselor umane la întreprindere, la fel și totalitatea departamentelor, posturilor și specialităților, deținătorii funcțiilor de conducere în limitele competențelor de exploatare a obiectelor date: deservirea tehnică și reparația, aprovizionarea pieselor de schimb și a materialelor, resurselor umane și financiare. Bineînțeles că aceste probleme, rezolvate de acești manageri, sunt numite management tehnic. În alte cazuri, se are în vedere derularea procesului de antreprenoriat la în-

treprindere, în care este reflectată structura de cadre mai sus-menționată.

Atât în primul sens, cât și în al doilea termenul de „management tehnic” își are sursele de proveniență de la companiile transportului naval, unde principalul obiect de exploatare este nava. Din punctul de vedere al activităților companiilor transportului naval prin management tehnic, după părerea noastră, se înțelege următoarea totalitate a funcției:

- deservirea navelor – deservirea tehnică, asigurarea cu piese de schimb, materiale tehnice, uleiuri necesare pentru deservirea tehnică și reparație;
- pregătirea navelor pentru reparație – întocmirea borderourilor, petrecerea trendurilor

pentru uzinele de reparație a navelor și pentru furnizorii pieselor de schimb;

- organizarea procesului de reparație și controlul derulării lui;
- inspectarea stării tehnice a navei, investigarea accidentelor legate de exploatarea lor;
- planificarea, evidența și analiza cheltuielilor pentru bugetele tehnice ale navelor.

Managementul tehnic trebuie să fie eficient. La aceasta s-a ajuns în urma procesului de globalizare, care, în companiile transportului naval, s-a început cu mult mai înainte decât în alte ramuri: chiar și în URSS, în timpul economiei planificate, această ramură funcționa în condițiile pieței globale. *Problemele:*

- a) prima ce atrage mai multă atenție – nivelul redus al rentabilității în companiile transportului naval (deseori, el nu depășește 6-9%). Aceasta este motivat de mai multe cauze, având deseori un caracter nepreconizat. Una dintre principalele cauze este concurența agresivă, mai ales în transportarea maritimă, unde este o permanentă luptă pentru bazele de depozit la care iau parte chiar și companiile navale cele mai prestigioase ce oferă niște propuneri destul de avantajoase.
- b) o altă cauză constă în mărirea „vârstei” navei, mai ales după 15 ani de exploatare, șansele și mizele scad cu aproape 10%. Însă cheltuielile pentru asigurarea cu piese de schimb, materiale tehnice, uleiuri cresc: pentru navele vechi (peste 20 de ani) sunt de două ori mai mari, în comparație cu cele noi (până la 10 ani).
- c) trecerea prin canale influențează costul transportărilor, necompletarea marfară a navelor în perioada micșorării nivelului râurilor și rezervelor de ape a cauzat și cauzează condiții de transportare destul de dure pentru derularea activității și pun companiile transportului naval în rândul celor mai riscante sfere de activitate. Posibilitatea de minimizare a influenței acestor factori este destul de limitată. În același timp, companiile transportului naval pot să influențeze asupra cheltuielilor de exploatare (pentru carburanți și managementul tehnic), precum și asupra rentabilității întreprinderii.

În această situație, managementul tehnic este o resursă pentru susținerea și majorarea rentabilității. Printre altele, potențialul acestei resurse este destul de înalt – în structura cheltuielilor de exploatare pentru asigurarea cu piese de schimb, materiale tehnice, uleiuri deține 20 – 30%. Iată de ce managementul tehnic eficient are o importanță vitală pentru multe companii ale transportului naval.

Pe parcurs au apărut și metode speciale de gestiune, legate de termenul *Technical Management*, obținând, astfel, al treilea sens. Practic, în același timp, în a doua jumătate a anilor 90 ai secolului trecut, a

fost propus unul dintre cele mai apropiate sensuri – *Entreprise Asset Management (EAM)*, reflectând metodologia de gestiune cu fondurile principale de producere a firmei. S-a format și o clasă corespunzătoare a sistemelor corporative, destinate pentru susținerea informațională și realizarea practică a acestor metode de gestiune – sistemele tehnice ale managementului sau sistemele EAM.

Scopurile formării unor astfel de sisteme în companiile transportului naval sunt destul de tradiționale:

- optimizarea cheltuielilor pentru deservirea tehnică și reparația navelor;
- reducerea reținerilor neproductive;
- micșorarea situației de pericol, maximizarea siguranței în exploatare;
- majorarea eficienței activității personalului;
- trecerea la gestiune, îndreptată spre procesul de producție.

Pentru atingerea acestor scopuri, este necesară soluționarea unui complex întreg de probleme:

1. *Planificarea lucrărilor.* Activitatea companiilor transportului naval se orientează dur spre standardele naționale și internaționale (convențiilor) în domeniul siguranței și prevenirii poluării mediului ambiant, având tendința spre o ameliorare continuă.
2. Un important document al managementului tehnic al companiilor transportului naval este *borderoul de reparație a navei*. Reparația navei este caracterizată printr-o diversitate de lucrări (zeci de mii de operații de producere), care se deosebesc esențial între ele – aceasta se datorează specializării flotei, deosebirii navelor după destinație, tip, dimensiune, utilitare, nivelul de uzură. Totalitatea informației, necesară pentru calcularea costului lucrărilor, în practică se obține pe calea mai multor acorduri și recalculări. Consecințele formalizării insuficiente a acestui proces devin cheltuielile supranormate și reținerea navelor din cauza reparațiilor.
3. *Asigurarea cu resurse.* De o importanță majoră este problema planificării și organizării aprovizionării material-tehnice – asigurarea navelor cu piese de schimb, materiale prin deservirea tehnică, reparația și exploatarea.
4. *Îndeplinirea calitativă a lucrărilor.* Paralel cu clasificarea asociațiilor navelor companiei, administrația porturilor le controlează pentru corespunderea acestora cu convențiile internaționale, ținând cont de așa parametri, ca starea tehnică (deservirea tehnică și reparația), documentația, calificarea echipajului ș.a. Necorespunderile ce par mici, rezultate din efectuarea necalitativă (nu la timp) a lucrărilor, duc la reținerea navelor în porturi. 24 de ore de astfel de rețineri duc la cheltuieli semnificative pentru proprietarul navei.

5. *Analiza dării de seamă.* Pentru analiza asigurării cu piese de schimb, materiale tehnice, uleiuri de către specialiștii de diferite niveluri sunt necesare informații rezultative certe și posibilitatea accesului operativ la ele. Există limite logice în ceea ce privește timpul obținerii rezultatelor din departamente îndepărtate – practic, este necesar a-l minimiza de la câteva zile la o oră. Este important de a asigura primirea în timp de 1-3 min. a rezultatelor la nivelul navei, sectorului și secției de către conducător.
6. *Evidența cheltuielilor suportate.* Cea mai importantă problemă a companiilor transportului naval este determinarea scopului economic din exploatarea navelor vechi. De aceea, este important să se acumuleze cu ajutorul sistemului de gestiune toate cheltuielile suportate cu referire la nava concretă.

Pornind de la unele studii în domeniu și coroborându-le cu unele observații personale efectuate la unele nave reprezentative din cadrul *companiilor de navigație românești, am identificat și formulat următoarele particularități:*

1. Existența la bordul navelor a unor tipuri de activități, atribuții, sarcini, operații deosebit de complexe care generează o serie de solicitări extrem de variate, numeroase și de mare intensitate.
2. La bordul navelor maritime, relațiile funcționale sunt deosebit de complexe și rezultă din sistemul „om – solicitări”. Procesele de muncă desfășurate de personalul navigant sunt circumscrise în mod deosebit obiectivelor supravegherii funcționării tehnicii și conducerii proceselor de muncă, în condițiile în care personalul are o anumită calificare și este investit cu competențe și responsabilități în scopul realizării obiectivelor postului de muncă respectiv. Aceste procese de muncă se desfășoară în condițiile în care asupra personalului îmbarcat acționează agresiv o serie de factori solicitanți.

Principalele tipuri de relații funcționale pe care le-am identificat sunt, în opinia noastră, următoarele:

- a) *Relația utilizator-tehnică*, care presupune realizarea următoarelor procese de muncă: primirea informațiilor de la un nivel ierarhic superior sau culegerea lor prin observare; exploatarea tehnicii în conformitate cu descripțiile tehnice; observarea rezultatelor.
- b) *Relația utilizator-utilizator* în cadrul aceleiași compartiment (serviciu) sau în cadrul unor compartimente diferite determină o serie

de aspecte formale și informale care, în condițiile unor marșuri lungi, de repetabilitate a proceselor de muncă (activități, atribuții, sarcini, operații), precum și a acțiunii factorilor solicitanți, determină o serie de fenomene fiziologice și psihosociale la care ne vom referi pe parcursul lucrării.

- c) *Relațiile intercompartimentale* dintre diferitele elemente ale structurii organizatorice ale navei sunt deosebit de importante într-o analiză ergonomică în domeniu. Comandanții navelor se vor confrunta, după o anumită perioadă de marș, cu tendințe centrifuge ale unor grupuri informale de a „sparge” coeziunea echipajului. În acest context, studiile de selecție a personalului pe baza elementelor de personalitate (mai ales a temperamentului ca latură dinamico-energetică a personalității), precum și a chestionarelor nominalizate de apreciere a coeziunii capătă o importanță deosebită. Comandantul navei, care este investit de compania de navigație cu autoritate supremă pe timpul navigației, trebuie să aplice un stil de management adecvat care să conducă la realizarea sinergiei grupurilor (compartimentelor) de muncă.
- d) *Relațiile șef-subordonat* oscilează în limitele impuse de situațiile concrete: mai relaxate în situațiile din afara orelor de cart și bazate pe autoritate formală în timpul desfășurării acestora.

Cele patru tipuri de relații se realizează într-un spațiu limitat (nava) și în condiții hidrometeorologice speciale, ceea ce determină o serie de consecințe. În cadrul sistemului „om-solicitări” se manifestă o serie de corelații cu intensitate ridicată, care ne permit să apreciem că orice imperfecțiune la un anumit nivel (compartiment, loc de muncă) se face resimțită la nivelul ansamblului (navei). Aceasta ne sugerează posibilitatea luării unor măsuri care vizează optimizarea funcțională a relațiilor sus-menționate; *din această perspectivă, în opinia noastră, se impune:*

- realizarea unei mai bune adaptări a utilizatorului, echipei la tehnica existentă prin: selecție și orientare profesională; instruire adecvată; proiectarea unui loc de muncă în conformitate cu cerințele ergonomiei;
 - dublarea relațiilor funcționale dintre utilizatori cu relații interpersonale de tip pozitiv;
 - creșterea coeziunii la toate nivelurile organizatorice și realizarea sinergiei de grup.
3. Echipajul unei nave este un colectiv cu o structură stabilă și închisă care desfășoară procese de muncă diferite de cele de pe uscat, în condiții de relativă autonomie funcțională. Observațiile efectuate asupra unor echipaje atestă faptul că la acestea, fiind grupuri închise și limitate din punctul de vedere

al numărului de persoane care le compun și cu care fiecare navigator vine în contact, viața se desfășoară într-o relativă identitate de condiții, determinând o comunicare îndelungată, strânsă a tuturor categoriilor de personal care compun echipajele respective. Aceste situații generează o serie de efecte contradictorii din punctul de vedere al comunicării și pot fi studiate în diferite etape ale marșului cu ajutorul unor chestionare ce au în vedere comunicarea formală și informală, folosind o serie de indicatori care permit determinarea frecvenței și stabilității comunicării interpersonale.

4. Nava este un mediu limitat de muncă în care se desfășoară procese de muncă complexe. Această realitate obiectivă conduce la limitarea mobilității personalului imbarcat. Unele studii efectuate în domeniu scot în evidență faptul că, dacă pe uscat doza normală de mișcare a omului este de câțiva kilometri pe zi, la nava aflată în marș aceasta se reduce la cel mult 800 metri pe zi. Absența măsurilor necompensatorii conduce la instalarea hipochineziei (hipodinamismului), care se manifestă prin: scăderea atenției și a timpului de reacție; creșterea numărului de erori; creșterea irascibilității; scăderea forței fizice cu circa 15-20% și a rezistenței cu circa 25-55%.

Se impune, așadar, instalarea aparatelor sportive pe nave și, în același timp, elaborarea programelor de pregătire fizică, menite să atenueze aceste disfuncționalități. Concomitent, studiul efectelor generate de această caracteristică a vieții și proceselor de muncă la bordul navelor ne permite surprinderea unei importante relații între consumul alimentar și efortul fizic respectiv, dintre consumul alimentar și macro-, respectiv

microclimatul de la bordul navelor. Conceperea unei metodologii de determinare a necesarului de principii nutritive și a valorii calorice a alimentelor în funcție de specificul proceselor de muncă la bordul navelor permite realizarea confortului alimentar cu efecte benefice asupra creșterii eficienței muncii.

5. Marea este un mediu specific de desfășurare a unor procese de muncă complexe și conferă acestui domeniu de studiu o serie de particularități care diferențiază net viața și procesele de muncă de la bordul navelor de cele de pe uscat. *Din această perspectivă, am identificat și delimitat următoarele aspecte critice:*

- balansul (oscilațiile) navei cunoscute în limbajul de specialitate sub numele de tangaj (în planul longitudinal al navei) și ruliu (în planul transversal al navei); observațiile efectuate asupra studenților Academiei Navale ieșiți pentru prima oară pe mare arată că ponderea celor care au rău de mare este de circa 30%, diminuându-se considerabil pe măsura petrecerii unei lungi perioade pe mare în condiții de „mare rea”;
- schimbarea condițiilor hidrometeorologice poate conduce la schimbarea „tonusului psihic” cu toate manifestările emoționale acestei situații: exaltare, anxietate, lipsă de vigoare;
- oboseala, monotonia, izolarea de familie, factori care determină reducerea eficienței muncii.

Cele arătate anterior scot în evidență faptul că măsurile de mobilizare a capacității de muncă latente devin imperioase și, în același timp, realizabile prin intermediul unei proiectări ergonomice a locurilor de muncă.

Bibliografie:

1. Liviu Brescan, *Integrarea socioprofesională la bordul navelor*, lucrare prezentată la sesiunea de comunicări de la Institutul de Marină „Mircea cel Bătrân”, mai 1978 Documentația Cod I.S.M.
2. Convenția Internațională privind Standardele de Instruire, Brevetare și Serviciu de Cart pentru Navigatori, 1978 - S.T.C.W.).
3. Filaret și Jenica Sântion. *Procese psihosociale la echipajele navale pe timpul marșurilor de lungă durată*. „Revista transporturilor”, nr. 11, 1983, p.147-151.
4. Pompiliu Golea, *Contribuții la îmbunătățirea proceselor de management de la bordul navelor maritime în spiritul cerințelor ergonomiei*. Sesiunea de comunicări de la Academia Aviației și Apărării Antiaeriene, volumul 7, 1996, p.128-137.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. N. Burlacu

DIFUZAREA INOVAȚIILOR DE CERCETARE-DEZVOLTARE DE PROFIL AGRICOL: ASPECT METODOLOGIC

*Comp. Petru BARGAN,
Institutul de Fitotehnie „Porumbeni”*

In then article analyzed some innovations used in Crop Science Institute “Porumbeni”; observed some scientific and methodological tendencies. That mathematical model can use for growing both traditional and new crops.

Problema difuzării realizărilor științifice de către Institutul de Fitotehnie „Porumbeni” are o actualitate deosebită. În condițiile în care țara are posibilități foarte restrânse de dezvoltare a tot felul de industrii, actualmente, e real să se pună accentul pe industria bazată pe procesarea materiei prime agricole. În acest context, culturile agricole servesc drept bază pentru obținerea unor produse finale după procesarea industrială. Actualmente, Institutul de Fitotehnie „Porumbeni” (în continuare, IFP), prin crearea unor hibrizi, tehnologii, soiuri de culturi agricole noi, contribuie la ameliorarea economiei Republicii Moldova în ansamblu.

Pe parcursul anilor 2000-2005 de către IFP au fost create și omologate 96 de soiuri și hibrizi ale culturilor legumicole, porumb, sorg, plante medicinale, păstrate în Registrele de Stat a 9 țări. În ultimii 5 ani, în testările de stat se află 44-120 de soiuri și hibrizi.

Pe parcursul acestei perioade au fost transmise spre implementare 151 de elaborări științifice. În scopul promovării hibrizilor și a soiurilor selecției Institutului de Fitotehnie „Porumbeni”, au fost organizate și amplasate 760 loturi demonstrative ale culturilor de profil în Ucraina, Rusia, Moldova, Belarus, Kazahstan, Kârgâzstan și Uzbekistan. Au fost produse semințe ale 50-55 de componente ale hibrizilor de porumb, soiuri de legume, plante medicinale. Producerea semințelor de porumb asigură necesitățile interne și exportul [4, p. 36-37]. În anii 2000-2005, în Republica Belarus hibrizii de porumb de la IFP au fost implementați până la 67-82% din toată suprafața cultivată; în Republica Moldova, hibrizii autohtoni au ocupat 98,0%. Activitatea Institutului (IFP) în această direcție se extinde și în țările din Asia Mijlocie și Lituania [5, p. 132].

Succesul oricărei activități economice, inclusiv a rezultatelor (elaborărilor) științifice de la IF „Porumbeni”, este determinat de **cererea** la produsele create. Din aceste considerente, Institutul alocă 5-20% din structura cheltuielilor pentru implementarea elaborărilor numite în continuare difuzia inovațiilor științifice agricole.

Prin inovație vom înțelege nu numai soiuri, hibrizi noi, ci și tehnologii noi de cultivare. Procesul realizării unor noutăți la IFP este de lungă durată și presupune pregătiri și competență profesională fundamentală, multă toleranță, insistență și nu puține insuccese.

De la inițierea lucrărilor până la apariția **rezultatului** performant se suportă cheltuieli de timp, materiale, finanțe etc. [6, p.199].

Scopul suprem al IFP nu este obținerea profitului maxim de la comercializarea produselor finale obținute în urma cercetărilor. Profitul pentru IFP constituie doar o condiție necesară, dar nu și suficientă. Scopul este acela de a asigura producătorii de materii prime agricole cu culturi de performanță, eficiente, care corespund cerințelor economiei de piață și tradițiilor din Republica Moldova. Difuzia culturilor agricole cu calități noi de un potențial sporit sau cu o proprietate deosebită după alte calități, sau rezistente la diferite condiții climatice (temperaturi joase, înalte etc.) se începe cu câțiva consumatori de idei (producători) și se finalizează când situația devine saturată, adică majoritatea consumatorilor potențiali au devenit consumatori reali, au implementat soiuri, hibrizi, tehnologii noi. **Inovația**, de la început, din lipsa de informație, firesc, nu are priză la consumatorii potențiali. Difuzia, răspândirea acesteia, de regulă, după o creștere lentă este urmată de o creștere considerabilă, iar ultima – de cea lentă. În limbajul formal, această afirmație poate fi exprimată prin proprietățile a 3 tipuri de funcții: $F_1(t)$, $F_2(t)$, $F_3(t)$, pentru care $F_1'(t) > 0$; $F_1''(t) < 0$; $F_2'(t) > 0$; $F_2''(t) > 0$; $F_3'(t) > 0$, $F_3''(t) < 0$, [1, p. 7], [2, p. 23], [3, p. 113].

Un astfel de comportament al funcției de difuzii a **noutății** are explicații: pentru început nu toți consumatorii potențiali sunt informați: printre cei informați sunt și sceptici; **inovația** necesită și niște investiții suplimentare (procurarea semințelor, a tehnicii, respectarea tehnologiilor noi etc.); culturile agricole, tehnologiile relativ vechi, fiind de multe ori și în diferite situații climatice testate, nu cedează ușor unor „promisiuni”, în viziunea practicienilor, pentru început doar teoretice. Inovația cere și o pregătire profesionistă suplimentară la cea tradițională, poate și crearea unor dispozitive tehnice noi, suplimente la tehnica agricolă tradițională; necesită inițierea în domeniu a numeroșilor agricultori, care devine posibilă doar după o anumită perioadă; există o anumită incertitudine în „comportamentul” inovației în diferite situații climatice chiar și din partea inovatorilor acestora. Inovația științei agricole are și specificul său, ea nu se poate manifesta într-o lună, două, ci are nevoie de mai mulți ani. Prin acești factori se poate jus-

tifica comportamentul „pesimist” al consumatorului de idei. Difuzia inovației, cu mare aproximație, poate fi descrisă cu ajutorul funcției logistice.

Difuzarea soiurilor, hibridilor, tehnologiilor agricole, elaborate de IFP, este o funcție cu multe variabile. Admitem doar o singură variabilă – timpul (t) care le întrușipează pe toate (axa absciselor). Fiecare soi, hibrid, tehnologie are consumatorii săi posibili pe care îi numim consumatori potențiali (cu

condiția că n-au acceptat, n-au procurat soiul, hibridul etc.), respectiv și consumatori, adică acei producători care deja au implementat tehnologia, cultivă hibridii, soiurile etc. Notăm numărul consumatorilor potențiali prin N, a consumatorilor în momentul t – prin X(t). În momentul t=0, numărul consumatorilor potențiali X(0)=N; în momentul t numărul consumatorilor potențiali va constitui N-X(t); numărul consumatorilor – X(t) (figura 1):

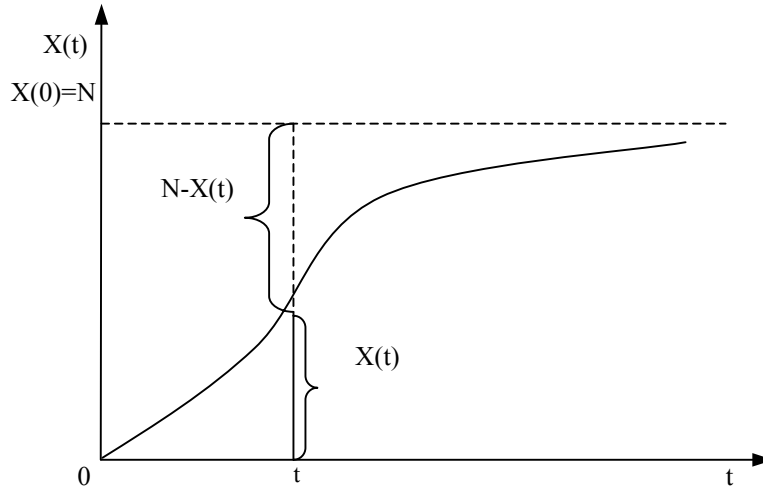


Figura 1. Graficul difuzării inovațiilor

Să examinăm difuzarea soiurilor, hibridilor etc., în intervalul de timp (t,t+Δt). În momentul t numărul consumatorilor este X(t), în momentul (t+Δt) – X(t+Δt). O astfel de situație poate fi interpretată grafic (figura 2).

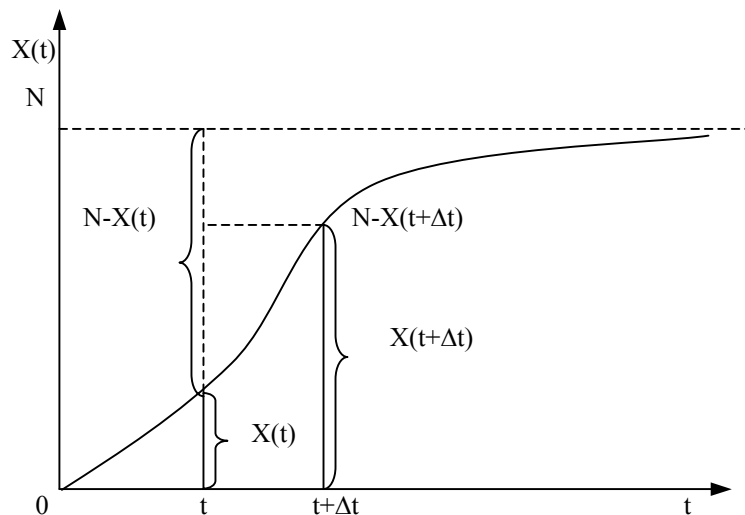


Figura 2. Graficul vitezei difuzării inovațiilor

În intervalul (t,t+Δt) numărul consumatorilor a crescut cu

$$\frac{X(t + \Delta t) - X(t)}{N - X(t)} \cdot 100\%$$

- procente din numărul consumatorilor potențiali. Numărul consumatorilor potențiali, exprimat în procente, constituie:

$$100\% \cdot \left(\frac{X(t + \Delta t) - X(t)}{N - X(t)} \right) = \frac{N - X(t + \Delta t)}{N - X(t)} \cdot 100\%$$

În timpul Δt numărul consumatorilor a crescut cu X(t+Δt)-X(t), iar într-o unitate de timp creșterea va constitui

$$\frac{X(t + \Delta t) - X(t)}{\Delta t} \text{ sau } \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{X(t + \Delta t) - X(t)}{\Delta t} = \frac{dX(t)}{dt},$$

ce constituie viteza difuzării hibridilor, soiurilor, tehnologiilor agricole.

Suma consumatorilor și a consumatorilor potențiali este egală cu N (figura 3).

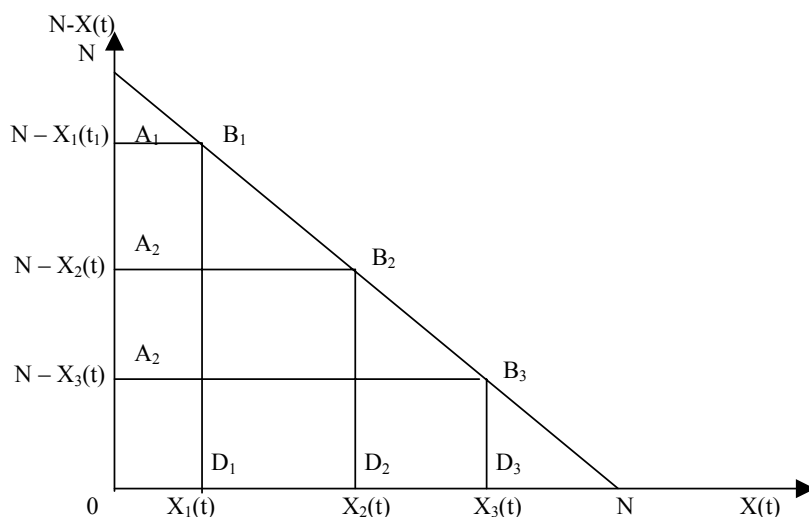


Figura 3. Difuzarea inovațiilor în dependență de numărul de consumatori

Difuzarea soiurilor, hibridilor, tehnologiilor etc. este în dependență directă de numărul consumatorilor $X(t)$ și de numărul consumatorilor potențiali $(N-X(t))$. O astfel de dependență are următoarea explicație: hibridul nou intră în atenția consumatorilor potențiali nu numai prin efortul serviciilor IFP, care se ocupă cu managementul (inovațional) implementărilor în practică, dar și prin experiența acelor practicieni, care deja au devenit consumatori $(X(t))$. Creșterea numărului $X(t)$ contribuie la descreșterea numărului consumatorilor potențiali $(N-X(t))$. La rândul său, descreșterea numărului consumatorilor potențiali reduce difuzarea, răs-

pândirea soiurilor, hibridilor, tehnologiilor noi (din lipsa clientelei). Difuzia este în dependență de $X(t)$ până la o anumită mărime. O dependență similară difuzării o are și cu $(N-X(t))$, deci depinde de produsul $X(t)(N-X(t))$, adică de suprafețele: $OA_1B_1D_1$; $OA_2B_2D_2$; $OA_3B_3D_3$ (figura 3) sau în limbajul ecuațiilor diferențiale:

$$\frac{dX(t)}{dt} = kX(t)(N - X(t))$$

Soluționăm această ecuație:

$$\int \frac{dX(t)}{X(t)(N - X(t))} = \int k dx \quad (1)$$

$$\frac{1}{N} \int \frac{dX(t)}{X(t)} + \frac{1}{N} \int \frac{dX(t)}{N - X(t)} = \frac{1}{N} \ln(X(t)) - \frac{1}{N} \ln(N - X(t)) + \frac{1}{N} \ln C_1 = \frac{1}{N} \ln \left| \frac{C_1 X(t)}{N - X(t)} \right| \quad (2)$$

Relația (2) o substituim în ecuația (1) și obținem:

$$\frac{1}{N} \ln \left| \frac{C_1 X(t)}{N - X(t)} \right| = kt + C_2 \Rightarrow \frac{C_1 X(t)}{N - X(t)} = e^{N(kt + C_2)}; C_1 X(t) = Ne^{N(kt + C_2)} - X(t)e^{N(kt + C_2)}$$

$$X(t) = \frac{Ne^{N(kt + C_2)}}{C_1 + e^{N(kt + C_2)}} = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{N(kt + C_2)}}} \quad (3)$$

Pentru momentul $t=0$ al apariției soiului, hibridului nou, numărul consumatorilor potențiali constituie:

$$X(0) = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{N(k \cdot 0 + C_2)}}} = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{NC_2}}}$$

Acest rezultat poate fi interpretat grafic (figura 4).

Difuzarea soiurilor, hibridilor etc. noi va fi maximă când:

$$\frac{ds}{dx} = 0 \text{ unde } s = X(N - X),$$

$$\frac{ds}{dx} = N - 2X = 0 \text{ și } X = \frac{N}{2};$$

deci difuzarea este maximală când unul din dreptun-

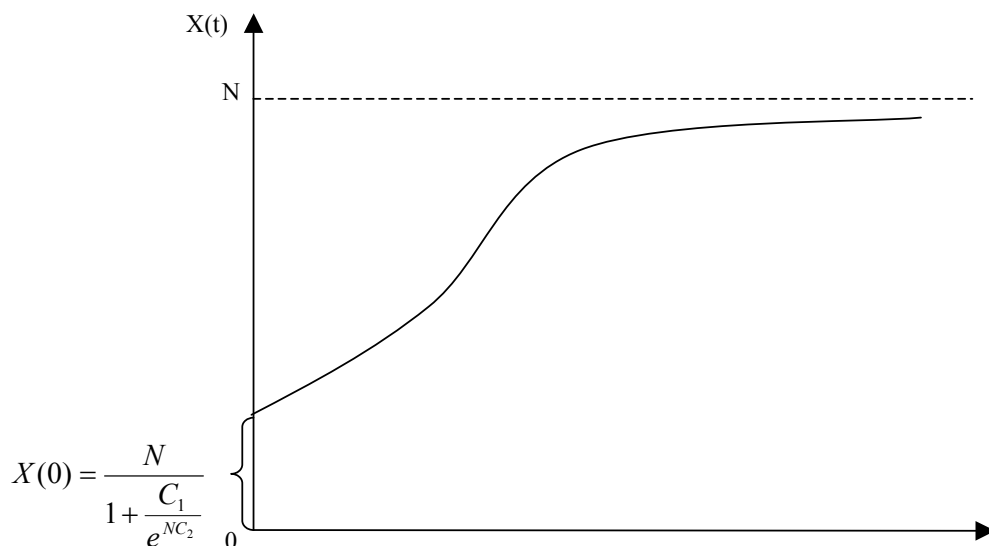


Figura 4. Difuzarea maximă a inovațiilor

ghiurile OABD din figura 3 devine pătrat cu latura, $\frac{N}{2}$

adică numărul consumatorilor potențiali va coincide cu numărul consumatorilor reali. Să determinăm valoarea și sensul economic al constanței C_1 . În acest scop, în funcția logistică

$$X(t) = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{N(kt+C_2)}}$$

numărul consumatorilor de inovări (ale hibridilor, soiurilor etc.),

$$X(t) = \frac{N}{2}, \text{ adică}$$

$$\frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{N(kt+C_2)}}} = \frac{N}{2}$$

De aici rezultă că $C_1 = e^{N(kt+C_2)}$.

La elaborarea soiurilor, hibridilor, tehnologiilor noi la IFP sunt încadrați n colaboratori. Dacă admitem că pentru $t=0$ numărul consumatorilor nu este zero, dar $X(0)=n$, în expresia

$$X(t) = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{N(kt+C_2)}}} = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{NC_2}}} = \frac{Ne^{NC_2}}{e^{NC_2} + C_1} = n$$

$$Ne^{NC_2} = ne^{NC_2} + nC_1$$

$$e^{NC_2} = \frac{nC_1}{N-n} \quad C_2 = \frac{1}{N} \ln \frac{nC_1}{N-n}$$

$$X(t) = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{N(kt + \frac{1}{N} \ln \frac{nC_1}{N-n})}}} = \frac{N}{1 + \frac{C_1}{e^{Nkt} \cdot \frac{nC_1}{N-n}}} = \frac{N}{1 + \frac{N-n}{ne^{Nkt}}} \quad (4)$$

Pentru $t=0$ din relația (4)

$$X(0) = \frac{N}{1 + \frac{N-n}{ne^0}} = \frac{n \cdot N}{n + N - n} = n$$

Pentru $t \rightarrow \infty$

$$X(\infty) = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{N}{1 + \frac{N-n}{ne^{Nkt}}} = N$$

(Vezi figura 5):

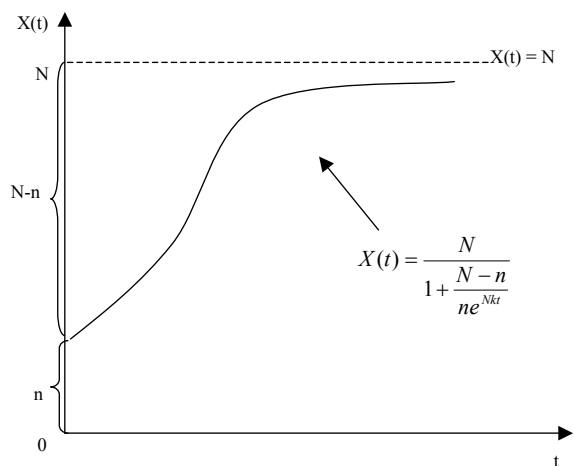


Figura 5. Difuzarea inovațiilor caz general

Problema determinării funcției logistice de difuzarea a soiurilor, hibridilor, tehnologiilor etc. se complică doar din lipsa datelor statistice. În astfel de situații curba respectivă poate fi construită empiric, în baza expertizelor, a experienței.

Concluzii. Cheltuielile legate de difuzarea inovațiilor culturilor agricole sunt considerabile; difuzarea maximă este realizată atunci când numărul consumatorilor reali coincide cu numărul consumatorilor potențiali;

difuzarea este în descreștere când numărul consumatorilor potențiali este sub numărul consumatorilor reali și, deci, cheltuielile specifice (la o unitate) vor crește: efortul depus pentru difuzarea în continuare trebuie redus.

Bibliografie:

1. Mansfield E. *Determinants of the Speed of Application of New Technology*. Science and Technology in Economic Growth N. Y., 1993.
2. Warner K. *The Need for Some Innovative Concepts of Innovation; An Examination of Research on the Diffusion of Innovations* Policy Sciences, 1994, v. 6, № 1.
3. Мансфилд Е. Экономика научно-технического прогресса, Москва, Прогресс, 1970.
4. Micu V. *Activitatea instituțiilor de cercetare-dezvoltare de profil agrar în condițiile economiei de piață*. Conferința internațională „Transferul de tehnologii în agricultură și industria alimentară”, 10-11 iunie 2005, p.27.
5. Barga P. *Tendențele dezvoltării managementului inovațional în contextul integrării economice*. Simpozionul internațional „Integrarea europeană și competitivitatea economică”, 23-24 septembrie 2004, p.131.
6. Сырбу И., Кротенко И. Менеджмент. Еврика. – Кишинэу, 2006.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. I. Sîrbu

CONCEPTUL FORMĂRII ȘI FUNCȚIONĂRII COMPLEXULUI INDUSTRIEI ALIMENTARE ÎN UTILIZAREA RESURSELOR UMANE

**Prof. univ. dr. hab. Ion SÎRBU;
Comp. Galina CRAINIC, ASEM**

The relations of market economy require the using of human potential with a systematic rationing resulting from biological, technological, social and psychological particularities.

Simultaneously with the technical and technological changes which are present in food industry and in its tangible sectors, the changes are present and in the human potential.

As the diminishing of staff number of employers through the reducing the production volume and capacity, it is observed that employers are actively at the taking new decisions, they are more flexible at the happened changes. They possess a lot of information which represents the objectives, the contents and the result of factory's strategies.

Pornind de la faptul că industria de prelucrare a materiei prime agricole, împreună cu sectorul agrar, contribuie cu circa 32% la crearea PIB-ului și aproape cu circa 65% la volumul total al exporturilor, iar în industria alimentară și agricultură sunt ocupați respectiv 6,9 și 40,5 la sută din populația ocupată a țării, putem conchide că dezvoltarea accelerată a complexului industriei alimentare, care este compus din diverse ramuri cu anumite funcționalități atât de producție, comercializare, cât și de utilizare a resurselor umane din ramurile industriei alimentare, este o problemă de ordin strategic și vital al economiei țării.

O problemă majoră aflată în atenția economiștilor, atât sub aspect teoretic, cât și practic, a fost și cea a definirii conceptului formării complexului industriei alimentare ca sistem integrat. Aplicarea teoriei generale a sistemelor în cercetarea și explicarea proceselor sociale rămâne un mijloc util în cercetarea sistemelor resurselor umane, care au capacitatea de autoreproducere, autoreglare și autodezvoltare prin care își asigură stabilitatea cu alte sisteme. Prin sistem se înțelege un ansamblu de elemente interdependente care formează un modul organizat cu un scop orientat spre dezvoltarea întreprinderilor cu însușiri integrative și calități noi, direcționând un concept nou de gândire adecvat cerințelor economiei de piață.

Relațiile economiei de piață impun utilizarea potențialului uman din ramurile industriei alimentare cu o raționalitate sistemică, reprezentând o necesitate determinată de caracterul acestor ramuri. Pornind de la ideea că sistemul este definit prin relațiile dintre părți, se ajunge la concluzia că unele părți pot fi schimbate, ceea ce reprezintă o cale de implementare a noului, un minimum de elemente bazat pe principii de cooperare.

Bazele metodologiei sistemice a complexului industriei alimentare sunt reprezentate printr-un ansamblu de ramuri ale industriei alimentare, care se mișcă și se transformă în funcție de întreg. Menționăm că există, deci, relații de interacționare de la particular la întreg și de la întreg la particular, bazate pe

particularități biologice, tehnologice, umane, sociale, organizaționale, tehnice, virtuale etc.

Așadar, din punct de vedere teoretico-metodologic, în viziunea noastră, complexul industriei alimentare cuprinde *cinci sfere principale de producție, unde sunt utilizate resursele umane. Și anume:*

1. Producția mijloacelor de producție pentru industria alimentară și sectorul agrar;
2. Agricultură, economia vânatului și silvicultura;
3. Industria alimentară și de băuturi;
4. Realizarea producției industriei alimentare, comercializarea;
5. Infrastructura industriei alimentare (de producție, economică și socială).

Astfel, formarea și funcționarea complexului industriei alimentare necesită îmbinarea tuturor ramurilor din cele cinci sfere, ca unele părți componente ale întregului organism, unde agricultura, ca furnizor de materie primă, joacă un rol primordial în activitatea acestui complex, continuând cu prelucrarea materiei prime din agricultură la uzine, fabrici, întreprinderi de prelucrare, realizarea producției industriale, comercializarea, diversificarea și distribuția produsului finit. Toate aceste procese sunt însoțite și deservite de infrastructura de producere, economică și socială a pieței. Astfel, transformarea intrărilor în ieșiri este asigurată nu numai de proces, dar și de resursele umane care constituie partea activă a sistemului din complexul industriei alimentare. Prin urmare, în acest lanț potențialul uman din toate sferile de activitate are diverse complexități, care interacționează și între care există interdependențe. Totodată, omul, fiind atât subiectul, cât și obiectul acțiunii naturii și societății, întrunește în sine rezultatele activității, acționând ca un produs superior al acesteia și fiind, în același timp, componenta principală a activității ramurilor din complexul industriei alimentare. Structura și trăsăturile resurselor umane din complexul industriei alimentare sunt determinate de puterea și nivelul dezvoltării forțelor de producție și de caracterul relațiilor economiei de piață.

Funcționarea complexului industriei alimentare este însoțită de schimbări structurale, de apariția noilor forme de organizare și conducere a unităților economice, ceea ce a influențat în mod pozitiv „mentalitatea” resurselor umane, adaptându-se la cerințele economiei de piață și procesul globalizării. O performanță deosebită se înregistrează în cadrul creativității tehnice a muncitorilor și inginerilor din sfera de producție a mijloacelor de producție pentru industria alimentară și agricultură. Este știut faptul că performanțele unei întreprinderi atât industriale, cât și agrare rezultă din însumarea performanțelor individuale ale salariaților din sferele de producție.

Conceptul de dezvoltare a complexului industriei alimentare prevede formarea unui sector economic cu tehnologii performante, crearea unei infrastructuri

eficiente, implementarea tehnologiilor informaționale și de comunicații în perfecționarea potențialului resurselor umane și creșterea utilizării acestuia.

Studiile efectuate ne demonstrează că, în 1995, ponderea muncii manuale în cheltuielile de muncă la o unitate de produs finit din complexul industriei alimentare a constituit 78%, iar în 2005 acest indicator s-a redus până la 60%. Prin urmare, în complexul industriei alimentare au loc performanțe de ordin tehnic, tehnologic și intelectual.

Analiza datelor statistice (tab. 1) referitoare la numărul scriptic al salariaților în perioada 1995-2005 în sferele activității complexului industriei alimentare ne demonstrează că ponderea principală în structura totală atât numerică, cât și procentuală aparține agriculturii, economiei vânatului și silviculturii

Tabelul 1

Dinamica numărului scriptic al salariaților și structura pe principalele tipuri de activitate din complexul industriei alimentare a Republicii Moldova*

Sferele activității complexului industriei alimentare	U..m.	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Producerea mijloacelor de producere pentru industria alimentară	persoane	43913	18968	16455	13125	10505	9832	9073	8444	7726	6985
Ponderea în total	%	6,5	3,3	3,3	3,6	3,8	3,8	3,6	3,5	3,3	3,3
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	persoane	527948	444907	389093	268378	190942	174139	163273	147782	130039	119163
Ponderea în total	%	78,6	78,2	77,3	73,5	69,2	65,7	64,7	62,0	55,6	55,0
Industria alimentară și a băuturilor	Persoane	46119	57893	52912	46089	40359	43381	43573	44209	46201	45720
Ponderea în total	%	7,0	10,2	10,5	12,6	14,7	16,4	17,3	18,6	19,8	21,1
Realizarea și comercializarea producției alimentare	persoane	49352	43154	41218	34044	30801	34642	32893	33947	46001	40751
Ponderea în total	%	7,3	7,6	8,2	9,3	11,2	13,0	13,0	14,4	19,6	18,8
Infrastructura complexului industriei alimentare	persoane	3942	3667	3681	3245	3219	3146	3461	3709	3994	3837
Ponderea în total	%	0,6	0,7	0,7	1,0	1,1	1,1	1,4	1,5	1,7	1,8
Total complexul industriei alimentare	persoane	671274	568589	503359	364881	276006	265140	252273	238091	233941	216456
Ponderea în total	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Calculat de autor în baza datelor statistice ale Arhivei curente a Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Acest indicator, în 1995, a constituit 78,6%, ca apoi în 2005 să se egaleze cu 55,0%, adică se observă o tendință de reducere a salariaților în sfera agrară, totodată, în sferele industriei alimentare și a băuturilor se evidențiază o tendință a creșterii ponderii salariaților: de la 7% în 1995 până la 21,1% în 2005, păstrând aproape același contingent de salariați; aceeași tendință s-a stabilit în sfera realizării și comercializării producției alimentare, evident că au loc unele schimbări și mutații structurale.

Paralel cu cele expuse, prezintă interes analiza numărului scriptic al salariaților și structura pe tipurile de activitate a ramurilor din industria alimentară și a băuturilor (tab.2). Studiul comparativ al utilizării

resurselor umane ne demonstrează că în industria alimentară și a băuturilor, conform cercetărilor, în 1995 au activat 46119 persoane, dar în 2005 – 45720 salariați, cu o scădere de 399 persoane. În procesul cercetărilor s-a evidențiat faptul că în această perioadă de activitate numai în ramura producției prelucrării și a conservării cărnii și produselor din carne au avut loc schimbări în structura angajaților; din 3671 lucrători în 1995 și-au păstrat locurile de muncă 2139 salariați, deci constatăm o scădere de 532 persoane.

Menționăm că o astfel de ramură avantajoasă ca prelucrarea și conservarea fructelor a suferit o scădere cardinală; din 12432 angajați în 1995 până la 5653 persoane în 2005, ceea ce constituie o reducere de

circa 2,2 ori. În schimb, o înviore numerică a obținut ramura fabricării vinului, pornind de la 10325 angajați în 1995, până la 14958 salariați în 2005, ceea ce constituie o creștere cu 4633 persoane sau 45%. Relațiile economice de piață au deschis o rază largă de activitate a populației, care s-a eliberat din diverse ramuri (uzinele de conserve, fabricarea zahărului) și din alte ramuri de activitate ale industriei alimentare, care, în 2005, au constituit 9911 persoane, ceea ce este de 2,3 ori mai mult comparativ cu 1995. Ponderea salariaților industriei alimentare și a băuturilor în total în Republica Moldova crește de la 3,6% în 1995 până la 6,9% în 2005 (tab.2).

Apreciind în ansamblu activitatea resurselor umane în industria alimentară în condițiile economiei de piață, trebuie să accentuăm că angajații dispun de mai multe informații ce țin de obiective, conținut, strategii, tehnologii etc. Ei sunt mai activi în luarea deciziilor, mai adaptabili și mai flexibili la schimbările în economia concurențială.

Schimbările numărului scriptic al salariaților din ramurile industriei alimentare are loc sub influența reducerii volumului și a capacităților de producție a întreprinderilor industriale. Este important de studiat corelația evoluției structurii producției și mișcarea numărului de salariați în sferile activității complexului industriei alimentare, unde se evidențiază tendința reducerii volumului producției și a numărului salariaților din sfera agriculturii, economiei vânatului și silviculturii în expresie procentuală, astfel dacă media anuală a anilor 1996-2000 a constituit 50,5%, apoi în 2001-2005 – 42,6%.

Aceeași tendință este constatată la numărul scriptic al salariaților din sectorul agrar, care s-a redus de la 74,2% în perioada 1996-2000 până la 60,9%, media anuală din 2001-2005. În total, în sfera industria alimentară și a băuturilor au loc schimbări în mărirea numărului de salariați în perioada concomitentă cu 6,4 puncte (tab.3)

O analiză primară a sferei realizarea producției industriei alimentare și comercializarea ei demonstrează schimbări consecvente în sporirea volumului producției, a datelor absolute și a structurii procentuale în media anuală a anilor 1995-2005. Ritmuri sporite se atestă și în sfera realizării producției industriale și comercializarea ei, care, în media anuală 2001-2005, a obținut 22,5%, comparativ cu 15,6% în structura anilor 1995-2000.

Concomitent, prezintă interes dinamica volumului producției complexului industriei alimentare în perioada 1995-2005, unde se observă schimbări radicale în structura sferelor complexului industriei alimentare. Deci, tendința generală este că volu-

mul total al producției s-a mărit în toate sferele, dar trebuie să menționăm că, în 1998, au survenit schimbări care au influențat scăderea volumului de producție aproape în toate sferele industriei alimentare, ceea ce s-a răsfrânt asupra ritmurilor de creștere. Anul 1998 reprezintă o cotitură, iar, începând cu 1999, volumul producției are o creștere lentă în toate sferele complexului industriei alimentare (tab. 4).

Așadar, în structura volumului de producție a complexului industriei alimentare, ponderea principală revine agriculturii, economiei vânatului și silviculturii – 41,2%, industriei alimentare și a băuturilor – 30,8%, realizării producției industriei alimentare, comercializării – 24,1% (2005).

Pentru o întreprindere contemporană din ramura de activitate a industriei alimentare, folosirea preponderentă a performanțelor pozitive constă în găsirea modalităților prin care să se asigure realizarea obiectivelor la un nivel maxim. Realizarea performanțelor apărute reprezintă principala preocupare a membrilor săi, indiferent de profilul de activitate în complexul industriei alimentare. Premisa obligatorie a acestui proces este participarea efectivă a fiecărui membru la relațiile economiei de piață. În plan practic, aceasta înseamnă că fiecare salariat din complexul industriei alimentare trebuie să-și realizeze obiectivul particular, sau partea sa din obligațiunile generale ce îi revin în anumite condiții de desfășurare și la anumit nivel de realizare.

În etapa actuală de adaptare a complexului industriei alimentare la relațiile economiei de piață obiectul central de cercetare și analiză devine personalitatea salariaților ca subiect al comunicării, al activității reciproce în procesul de cooperare și asociere a ramurilor din sferile complexului industriei alimentare, fără de care procesul contemporan de producție nu poate fi îndeplinit. Menționăm faptul că timp îndelungat activitatea individuală a resurselor umane din complexul industriei alimentare în anii 1996-2000 a fost descurajată, ceea ce a condus la formarea unor grupuri numeroase de oameni care nu sunt suficient pregătiți din punct de vedere psihologic pentru un sistem comportamental în condițiile economiei concurențiale.

Analizând datele economice esențiale ale evoluției utilizării resurselor umane în ramurile industriei alimentare în perioada 1996-2005, după numărul salariaților la o întreprindere, este evident că numărul maximal se înregistrează la întreprinderile de fabricare a zahărului, de prelucrare și conservare a fructelor și legumelor, ceea ce constituie un indice mai mare ca

Tabelul 2

Numărul scriptic mediu al salariilor și structura pe tipurile de activitate din industria alimentară a Republicii Moldova*

Ramurile industriei alimentare	1995		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%	Pers.	%
Industria alimentară și a băuturilor	46119	100	57893	100	52912	100	46089	100	40539	100	43381	100	43573	100	44209	100	46201	100	45720	100
Din care:																				
Prelucrarea și conservarea cărnii și produselor din carne	3671	7,9	5169	9,0	4474	8,4	3095	6,7	2913	7,2	2201	5,1	2487	5,7	2402	5,4	2366	5,1	2139	4,7
Prelucrarea și conservarea fructelor și a legumelor	12432	26,9	12417	21,4	10756	20,3	9513	20,6	7571	18,7	7761	17,9	6718	15,4	5830	13,2	5874	12,7	5653	12,4
Fabricarea uleiurilor și grăsimilor vegetale și animale	980	2,2	1402	2,4	1352	2,5	1226	2,7	1202	2,9	1000	2,3	1092	2,5	1149	2,6	1282	2,7	1251	2,7
Fabricarea produselor lactate	2848	6,2	2521	4,3	1989	3,7	1980	4,3	1982	4,9	2880	6,6	3095	7,1	3652	8,3	3938	8,5	3603	7,9
Fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete	5254	11,4	7867	13,6	6753	12,8	5853	12,7	5151	12,7	5041	11,6	5468	12,5	5135	11,6	5119	11,1	5316	11,6
Fabricarea zahărului	6235	13,5	5788	10,0	5477	10,3	4450	11,1	5232	12,1	3923	9,0	3982	9,0	3982	9,0	3401	7,4	2889	6,3
Fabricarea vinului	10325	22,4	11207	19,4	12045	22,8	11044	23,9	9480	23,4	10368	23,9	11522	26,4	12298	27,8	14207	30,7	14958	32,7
Alte ramuri ale industriei alimentare	4374	9,5	11522	19,9	10066	19,2	86,12	18,8	7560	19,1	8898	20,5	9268	21,4	9761	22,1	10014	19,1	9911	21,7
Ponderele industriei alimentare în % față de total pe Republica Moldova	3,6		5,0		5,2		5,4		5,7		6,1		6,3		6,5		6,9		6,9	
Complexul industriei alimentare în % față de total pe Republica Moldova	51,9		49,8		48,7		43,1		38,8		37,6		36,5		35,1		35,0		32,6	

*Calculat de autor în baza datelor statistice ale Arhivei curente a Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Tabelul 3

Evoluția volumului producției și mișcarea numărului de salarii în sferele activității complexului industriei alimentare a Republicii Moldova*

Sferele pe tipuri de activități ale industriei alimentare	Volumul producției, media anuală				Numărul scriptic al salariilor, media anuală						
	În prețuri curente, mil. lei		Structura %		Persoane		Structura %				
	1995	1996-2000	2001-2005	1995	1996-2000	2001-2005	1995	1996-2000	2001-2005		
Producția mijloacelor de producere pentru industria alimentară	213,9	447,4	5003	2,6	3,9	2,1	43913	13361	8412	6,5	3,5
Agricultura, economia vânătorii și silvicultura	4243,0	5835,6	10446	51,9	50,5	42,6	527948	282804	146879	78,60	74,2
Industria alimentară și a băuturilor	2252	2953,0	7455,9	27,6	25,5	30,4	46119	46513	44617	7,0	12,1
Realizarea producției industriei alimentare, comercializarea	1273,7	2087,1	5508,1	15,6	18,0	22,5	49352	35354	37687	7,3	9,3
Infrastructura industriei alimentare	193,8	238,9	603,7	2,3	2,1	2,4	3972	3382	3585	0,6	0,9
Total, complexul industriei alimentare	8176,4	11562,0	24514,8	100	100	100	671274	381414	241180	100	100

*Calculat de autor în baza datelor statistice ale Arhivei curente a Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Tabelul 4

Dinamica volumului producției complexului industriei alimentare a Republicii Moldova*

	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %	Mil. lei în prețuri curente	Struc-tura, %
Sferele complexului industriei alimentare	2213,9	2,6	280,9	3,0	450,5	4,1	755,5	7,3	298,6	2,5	451,6	2,9	556,8	3,1	687,8	3,2	428,4	1,7	460,5	1,7	368,0	1,3
Producerea mijloacelor de producere pentru industria alimentară																						
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	4243	51,9	4639,1	49,9	5100,0	47,0	4775,0	45,9	6396	54,5	8268,0	53,1	8646,0	48,2	9474	43,8	10354	40,4	11819	41,6	11937	41,2
Industria alimentară și a băuturilor	2252	27,6	2543,6	27,4	2972,9	27,4	2650,6	25,5	2800,1	23,9	3798,2	24,4	4968,5	27,7	6355,8	29,4	8269,8	32,3	8752,1	30,8	8933,5	30,8
Realizarea producției industriei alimentare, comercializarea	1273,7	15,6	1653,3	17,8	2105,7	19,4	1991,3	19,1	1943,4	16,6	2741,5	17,6	3419,3	19,0	4604,5	21,3	5885,6	23,0	6632	23,3	7003,1	24,1
Infrastructura industriei alimentare	193,8	2,3	175,5	1,9	208,1	2,1	225,5	2,2	286,5	2,5	300,1	2,0	357,8	2,0	502,1	2,3	654,7	2,6	753,7	2,6	750,4	2,6
Total complexul industriei alimentare	8176,4	100	9292,4	100	10837,2	100	10397,9	100	11724,6	100	15559,4	100	17948,4	100	21624,2	100	25592,5	100	28417,3	100	28992	100

* Modelat de autori conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Utilizarea integrală a resurselor umane în ramurile industriei alimentare constituie laturi importante de folosire eficientă a forței de muncă. Prin urmare, fabricarea și realizarea unui volum de producție cât mai mare sunt nemijlocit legate de folosirea completă a fondului de timp de muncă. Generalizând datele numărului zilelor lucrate anual de un salariat, se poate constata că, în perioada 2001-2005, se observă o creștere considerabilă în comparație cu anul 1996 în toate ramurile industriale. În acest context, se evidențiază pe prim

plan fabricarea uleiurilor și a grăsimilor vegetale și animale, unde indicatorul maximal atinge 226 de zile în media anuală a perioadei date, apoi fabricarea produselor lactate – 215 zile, fabricarea vinului – 203 zile, fabricarea pâinii, a berii – 202 zile. Aceasta vorbește despre o producție constantă, unde salariații lucrează permanent, anul întreg. Totodată, la prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor, fabricarea zahărului se înregistrează lucrări sezoniere, unde zilele lucrate anual de un salariat (anii 2001-2005) sunt 154-151 (tab.5).

Tabelul 5

**Eficiența utilizării resurselor umane în ramurile industriei alimentare
a Republicii Moldova***

Denumirea ramurilor industriei alimentare și a băuturilor	Media anuală	Numărul salariaților la întreprindere, persoane	Numărul întreprinderilor, unități	Numărul zilelor lucrate anual de un salariat	Efectiv lucrate de un salariat anual, ore-om	Volumul producției la un salariat, prețuri curente, lei
Industria alimentară și a băuturilor	1996-2000	228	217	179	1432	63488
	2001-2005	148	303	192	1535	167109
<i>Din care:</i> Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne	1996-2000	279	14	173	1378	78132
	2001-2005	142	16	186	1488	218801
Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor	1996-2000	398	25	140	1121	38156
	2001-2005	224	28	154	1235	87228
Fabricarea uleiurilor și grăsimilor vegetale și animale	1996-2000	272	5	172	1369	49307
	2001-2005	275	4	226	1810	379806
Prelucrarea laptelui și fabricarea produselor lactate	1996-2000	123	17	168	1343	137394
	2001-2005	183	19	215	1723	163793
Fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete	1996-2000	161	40	184	1473	60275
	2001-2005	122	43	202	1617	106829
Fabricarea zahărului	1996-2000	604	9	169	1352	43365
	2001-2005	555	7	151	1205	124281
Fabricarea vinului	1996-2000	170	64	175	1399	102796
	2001-2005	115	110	203	1622	235443
Alte tipuri ale industriei alimentare	1996-2000	179	53	179	1436	61440
	2001-2005	125	77	202	1617	127790

*Calculat de autor în baza datelor statistice ale Arhivei curente a Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Cercetările științifice efectuate ne demonstrează că obținerea economisirii timpului de muncă în cursul procesului de producție se poate realiza pe cale extensivă, prin reducerea pierderilor de timp în zile sau ore/om efectiv, lucrate de un salariat anual. Și pe cale intensivă, prin creșterea productivității muncii. Așadar, volumul producției la un salariat, în prețuri curente, marchează o mărime mai mare decât media anuală în industria alimentară la fabricarea produselor lactate, vinului, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne.

Menționăm că numărul întreprinderilor industriale în media anuală a crescut de la 217 în 1996-2000 până la 303 în anii 2001-2005. Cele mai numeroase întreprinderi sunt prezente în sfera de prelucrare a vi-

nului – 110 unități, alte tipuri de întreprinderi – 77 de unități, fabricarea pâinii și a produselor de patiserie – 43 de unități, prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor – 28 de unități (media anuală a perioadei 2001-2005).

Abordarea sistemică în această manieră a permis dezvoltarea resurselor umane pe baza elaborării concepției dezvoltării complexe a industriei alimentare, conform căreia cea mai eficientă modalitate în situația dată se determină pe baza unor factori concreți, atât interni, cât și externi, care caracterizează și influențează utilizarea resurselor umane din ramurile complexului industriei alimentare. Procesul evaluării resurselor umane este condiționat de un grup de factori, care includ probleme de ordin global, vizând

materia primă, energia, echilibrul ecologic, sursele și factorii dezvoltării potențialului uman.

Concluzii. Conceptul sistemic și cel situațional accentuează faptul că complexul industriei alimentare prezintă un lanț, care este compus din activitățile primare de creare a valorii, cum ar fi producția și prelucrarea materiei prime, realizarea produsului finit, activitățile de susținere a acesteia, reglementările statale etc.

Totodată, structura economiei complexului industriei alimentare evoluează în timp, ca rezultat al progreselor tehnice înregistrate în evoluția sistemelor acestui complex condiționate de modificarea mediului de activitate, de dezvoltarea agriculturii, tehnicii și a tehnologiilor progresive, de infrastructura de producere economico-socială virtuală și de piață. Relansarea rolului complexului industriei alimentare în economia națională, redresarea întreprinderilor alimentare, restructurarea și re tehnologizarea lor în conformitate cu cerințele consumatorilor și asortimentelor adecvate necesităților producției, în condițiile economiei concurențiale devine un imperativ al timpului.

Una dintre problemele de bază ale industriei alimentare este comercializarea producției, deoarece

capacitatea de consum a pieței interne este mică, în comparație cu cea de producție a unor țări din Uniunea Europeană. Astfel, rețeaua de distribuție și piața exporturilor produselor din complexul industriei alimentare este în curs de formare. Totodată, trebuie să se țină cont de potențialul economic al concurenților, de prognoza dinamicii cererii la produsele respective, referindu-ne la optimizarea cheltuielilor totale, inclusiv a resurselor umane.

Perfecționarea mecanismului de gospodărire în condițiile de dezvoltare a economiei de piață și adaptarea resurselor umane din cadrul întreprinderilor complexului industriei alimentare la aceste condiții este însoțită de o gândire nouă, precum că ele sunt o componentă de bază a personalului angajat în statele întreprinderilor.

Pornind de la faptul că procesul de producție din complexul industriei alimentare determină caracterul activității resurselor umane, acestea se caracterizează mai mult prin numărul de persoane, apreciat în funcție de caracterul, parametrii, dificultățile din procesul de producție, nivelul de mecanizare și computerizare a locului de lucru.

Bibliografie:

1. Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada 2006-2015. Hotărârea guvernului nr.1199, adoptată la 17.10.2006, Monitorul Oficial nr.170-173, p.23-39, Chișinău, 2006
2. Bârcă A. *Managementul resurselor umane*. ASEM, Chișinău, 2005
3. Radu I., Ursăsescu M. și a. *Informatică și Management. O cale spre performanță*. Ed. Universitară, București, 2006
4. Rucu C. *Managementul schimbării*. CETEX, Iași, 2003
5. Sârbu I. Georgescu N. *Managementul întreprinderii*. Alma-Mater, Sibiu, 2003

PROBLEMATICA INTEGRĂRII PE PIAȚA MUNCII A PERSOANELOR ELIBERATE DIN DETENȚIE

Conf. univ. dr. Alic BÎRCĂ, ASEM

This article is about the doubtful of integration in labour market of persons who was released of imprisonment. The past prisoners integrate with difficulty, both in society and in the labour market. There are a lot of problems which stumbled the integration of these persons in labour market.

În condițiile economiei concurențiale nu toate persoanele sunt asigurate cu locuri de muncă. Există anumite categorii de persoane care se află în inferioritate sau se consideră discriminate în vederea ocupării unui anumit post vacant. Concurența tot mai mare pe piața muncii face ca persoanele, considerate ca defavorizate pe piața muncii, să se afle o perioadă îndelungată de timp în afara oricărei ocupații.

Persoanele eliberate din detenție fac parte din persoanele defavorizate pe piața muncii. Această categorie de persoane întâlnește dificultăți destul de

mari în procesul de integrare în societate, în general, și de integrare pe piața muncii, în special. Deși numărul persoanelor eliberate anual din detenție nu reprezintă un număr substanțial, este necesar de întreprins anumite măsuri, în special de incluziune socială și de integrare pe piața muncii, cu scopul de a-i împiedica spre comiterea unor noi infracțiuni care i-ar readuce în instituțiile penitenciare. La data de 01 aprilie 2006, în instituțiile penitenciare ale Republicii Moldova se aflau 6599 de persoane. Având în vedere faptul că numărul populației economic active, în 2005, a fost de

57

1422 mii de persoane, prin extrapolare putem spune că la 01 aprilie 2006 ponderea persoanelor aflate în detenție era de 0,5% (numărul persoanelor aflate în

detenție raportat la populația economic activă). În tabelul 1 este prezentat numărul persoanelor aflate în detenție în funcție de vârstă.

Tabelul 1

Caracteristica după vârstă a persoanelor aflate în detenție la 01. 04 2006

Anii	Persoane aflate în detenție la 01 aprilie 2006	
	număr	în procente
Până la 15 ani	12	0,4
16 ani	37	0,6
17 ani	52	0,8
18 ani	15	0,2
19-21 ani	521	7,9
22-30 ani	2913	44,1
31-40 ani	1757	26,6
41-50 ani	840	12,7
51-55 ani	306	4,6%
55-60 ani	89	1,4
mai mult de 60 ani	57	0,9
Total	6599	100

Potrivit tabelului 1, persoanele cu vârsta de 22-30 ani reprezintă categoria de persoane cu ponderea cea mai mare care se află în detenție, acestea constituind 44,1%, după care urmează persoanele cu vârsta de 31-40 ani cu o pondere de 26,6% și persoanele cu vârsta de 41-50 ani care constituie 12,7%.

Din numărul total al persoanelor aflate în instituțiile penitenciare la 1 aprilie 2006, 3193 de persoane au fost condamnate la pedeapsa cu închisoarea în 2005, ceea ce constituie 48,4% din numărul total al condamnaților la închisoare.

Conform informației oferite de Institutul de Reformă Penală, din numărul total de persoane aflate în detenție la 01 aprilie 2006, 2341 sau 35,5% se aflau pentru prima dată, 2182 sau 33,1% – pentru a doua oară, 1116 sau 16,9% – pentru a treia oară și 960 sau 14,5% – pentru a patra oară și mai mult. Așadar, aproape 2/3 din numărul persoanelor condamnate

se află pentru a doua oară și mai mult în instituțiile penitenciare. Aceasta demonstrează încă o dată în plus că după eliberarea din instituțiile penitenciare persoanele în cauză foarte greu se adaptează la noul mediu, de cele mai multe ori nefiind ajutate de instituțiile abilitate. Lipsa ajutorului din partea acestora în vederea resocializării persoanelor eliberate din detenție, imposibilitatea de integrare pe piața muncii ca rezultat al lipsei unei meserii sau calificări, îi determină pe aceștia la comiterea altor infracțiuni cu scopul reînțoarcerii în instituțiile penitenciare. Revenirea în instituțiile penitenciare reprezintă o soluție pentru ei de a fi asigurați cu un adăpost sau cu hrana necesară, chiar dacă sunt privați de dreptul la libertate.

O altă caracteristică cu referire la persoanele aflate în detenție se referă la statusul social al acestora. În tabelul 2 este prezentată caracteristica după starea socială a persoanelor aflate în detenție.

Tabelul 2

Caracteristica după statusul social al persoanelor aflate în detenție la 01 aprilie 2006

Statusul social	Persoane aflate în detenție la 01 aprilie 2006	
	număr	în procente
Muncitori	1324	20,1
Funcționari	118	1,8
Țărani	1648	25,0
Militari	23	0,3
Elevi	50	0,8
Șomeri	3155	47,8
Pensionari	77	1,1
Alte categorii	204	3,1
Total	6599	100

Potrivit tabelului 2, din numărul total al persoanelor aflate în detenție aproape 48% îl constituie șomerii. Pierderea locului de muncă, perioada îndelungată de aflare în șomaj, lipsa unui venit care le-ar asigura un minimum de existență determină persoanele în cauză să comită anumite infracțiuni fără a sensibiliza riscul la care se supun.

Din numărul total al persoanelor aflate în detenție 6506 de persoane sau 98,6% sunt persoane apte de muncă.

De cele mai multe ori în instituțiile penitenciare ajung persoanele cu un nivel redus de educație și cultură. În tabelul 3 este prezentată caracteristica după studii a persoanelor aflate în detenție.

Tabelul 3

Caracteristica după studii a persoanelor aflate în detenție la 01. 04 2006

Starea socială	Persoane aflate în detenție la 01 aprilie 2006	
	număr	în procente
Fără studii	52	0,8%
Studii primare	399	6,1
Studii gimnaziale	2859	43,3
Studii medii generale	2712	41,1
Studii medii speciale	448	6,8
Studii superioare incomplete	34	0,5
Studii superioare	95	1,4
Total	6599	100

Din datele tabelului 3 observăm că persoanele cu studii gimnaziale și cele cu studii medii generale reprezintă categoriile cele mai mari de deținuți. La 01 aprilie 2006, 43,3% din numărul total de deținuți erau cu studii gimnaziale și 41,1% din deținuți – cu studii medii generale. În total, aceste două categorii de deținuți constituie 84,4%. Persoanele cu un nivel de studii redus sunt mai mult predispuse la comiterea unor infracțiuni și, totodată, sunt cele care întâmpină mari dificultăți privind angajarea în câmpul muncii datorită limitării competențelor

profesionale. De aceea este necesar un suport din partea instituțiilor guvernamentale în ce privește facilitarea angajării acestora în câmpul muncii. De cele mai multe ori, persoanele eliberate din detenție nu cunosc instituțiile administrației publice centrale și locale la care ar putea să se adreseze pentru a obține un sprijin sau au puțină încrederea în acestea că le-ar putea fi de ajutor. În tabelul 4 este prezentată dinamica persoanelor eliberate din detenție care s-au adresat după ajutor la Agențiilor Naționale de Ocupare a Forței de Muncă (ANOFM).

Tabelul 4

Persoanele eliberate din detenție care s-au adresat la ANOFM în perioada 2000-2005

Anii	Numărul persoanelor eliberate din detenție ce s-au adresat la ANOFM	Numărul persoanelor plasate în câmpul muncii prin intermediul ANOFM	
		unități	în procente
2000	37	8	21,6
2001	303	16	5,3
2002	461	37	8,0
2003	503	36	7,2
2004	1008	63	6,25
2005	1485	114	7,7

Potrivit tabelului 4, în perioada 2000-2005, se observă o creștere semnificativă a persoanelor eliberate din detenție care s-au adresat agențiilor teritoriale pentru ocuparea forței de muncă: de la 37 de persoane în 2000 până la 1485 de persoane în 2005. Deși numărul foștilor deținuți care s-au adresat agențiilor teritoriale pentru ocuparea forței de muncă a fost într-o permanentă creștere, posibilitățile de angajare în câmpul muncii au fost destul de limitate. Aceasta se observă și din tabelul de mai sus, în care, cu excepția anului 2000, persoanele eliberate din detenție și angajate în câmpul muncii prin intermediul agențiilor teritoriale pentru ocuparea forței de muncă nu a depășit 8,0%, în cel mai bun caz. *Dificultatea plasării în câmpul muncii a persoanelor eliberate din detenție de către ANOFM este determinată de mai mulți factori:*

- sănătatea precară a persoanelor eliberate din detenție;
- lipsa unei meserii sau a unei calificări;
- reticența din partea agenților economici privind angajarea persoanelor deținute;
- lipsa abilităților în muncă la persoanele în cauză etc.

Prin urmare, cauzele pentru care foștii deținuți întâmpină dificultăți de angajare pe piața muncii sunt multiple. În primul rând, persoanele eliberate din detenție sunt considerate de către agenții economici ca persoane-problemă, care ar putea influența comportamentele altor persoane din cadrul organizației. În al doilea rând, perioada de inactivitate a acestora pe durata privațiunii de libertate conduce la devalorizarea cunoștințelor și a abilităților profesionale și, deci, ei se

află în inferioritate față de alte persoane aflate în căutarea unui loc de muncă. În al treilea rând, marea parte a persoanelor eliberate din detenție sunt cu un nivel de educație destul de redus. Majoritatea dintre ei au doar studii medii generale sau studii gimnaziale care sunt insuficiente pe piața muncii pentru a desfășura o activitate concretă. Pe perioada privațiunii de libertate deținuții nu beneficiază de programe de alfabetizare, educație primară și formare profesională care ar facilita reintegrarea acestora pe piața muncii după executarea pedepsei. În al patrulea rând, persoanele eliberate din detenție se simt într-un fel izolate de societate și foarte dificil se adaptează la noul mediu din care au lipsit o bună parte de timp. În al cincilea rând, majoritatea persoanelor eliberate din detenție sunt bolnave de tuberculoză, care constituie un obstacol în plus la angajarea în câmpul muncii, deoarece acestea ar putea infecta

și celelalte persoane din colectiv și, prin urmare, cheltuielile angajatorului cu întreținerea personalului vor fi în creștere. De aceea, în perioada imediat următoare după eliberarea din detenție se impune tratarea acestora, după care angajarea în câmpul muncii.

Așadar, persoanele eliberate din detenție reprezintă o categorie a persoanelor defavorizate pe piața muncii care au nevoie de un suport moral și material în ceea ce privește posibilitățile de integrare a acestora pe piața muncii. În acest sens, se impune o implicare mai mare atât din partea autorităților publice centrale, prin elaborarea unor politici clare care ar facilita integrarea pe piața muncii a persoanelor în cauză, cât și a autorităților publice locale, prin utilizarea unor pârghii și instrumente adecvate ce ar permite angajarea în câmpul muncii a persoanelor eliberate din detenție.

Recenzent: conf. univ. dr. L. Cojocaru

UNELE PROBLEME CE ȚIN DE INVESTIREA ÎN ECONOMIA AUTOHTONĂ ȘI CĂILE DE SOLUȚIONARE A ACESTORA

*Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU;
Conf. univ. dr. Ala SUHOVICI, ASEM*

In the given paper there are analyzed the problems of the investment process in the economy of the Republic of Moldova and there are proposed ways of solving them, between which very important are the proposals regarding the alternatives of attracting financial resources for investment objectives.

Moldova s-a apropiat de acea limită când dezvoltarea sa ulterioară direct depinde de eficiența tuturor componentelor sferei investiționale. Aceasta presupune studierea, în primul rând, a problemelor investiției drept bază a modificărilor calitative în politicile de dezvoltare economică și socială.

În orice economie, **grupele principale, care se influențează reciproc** în procesul de formare și utilizare a resurselor investiționale prin intermediul instituțiilor, instrumentelor și mecanismelor pieței investiționale, sunt *populația, agenții economici din diferite ramuri ale economiei și statul*.

Analizele demonstrează că în sfera investițiilor din Republica Moldova, alături de tendințele pozitive, au loc fenomene negative, precum și contradicții în relațiile reciproce dintre grupele sus-numite, contradicții ce vizează formarea, mobilizarea și utilizarea resurselor investiționale, atât la *nivel macro*, cât și *micro*. Pe de o parte, este vorba de lipsa cronică a finanțării depline a necesităților investiționale ale întreprinde-

rilor din ramurile de bază și alte ramuri ale economiei, iar, pe de altă parte, de existența unor resurse investiționale considerabile, neatrase în procesul investițional, în primul rând, din cauza insuficienței **instrumentelor și mecanismelor adecvate ale pieței investiționale**, mai întâi de toate, de mecanismele de **transformare a economiilor populației în investiții reale**. Astfel, conform datelor oficiale, în țară sunt introduse anual de către concetățenii noștri care lucrează peste hotare circa 1,2 mlrd dolari SUA, echivalentul a circa 16 mlrd lei. Suma acestor transferuri corespunde volumului investițiilor străine directe, efectuate în Moldova în ultimii 11 ani, și are tendința de a crește în continuare. În același timp, **ponderea mijloacelor populației în sursele de finanțare a capitalului fix** este neesențială și are tendința spre micșorare. Astfel, dacă în 2004 ponderea acestora în finanțarea capitalului fix reprezenta 4% din volumul total al resurselor atrase, apoi în 2005 s-a diminuat până la 2,3% (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Structura investițiilor în capitalul fix, pe surse de finanțare

Perioada	Total	din care, finanțate din contul:				
		mijloacelor bugetare	mijloacelor proprii ale agenților economici	mijloacelor populației	mijloacelor investitorilor străini	altor surse
2001	100,0	8,5	57,0	4,0	19,5	11,0
2002	100,0	6,3	71,3	3,7	11,9	6,8
2003	100,0	5,5	70,2	3,6	14,8	5,9
2004	100,0	8,6	61,3	2,4	20,6	7,1
2005	100,0	10,0	61,7	2,3	19,7	6,3

Sursa: adaptare de autori în baza sursei: www.statistica.md

Din punctul nostru de vedere, acest fenomen prezintă consecința lipsei unui **sistem multifilier de mobilizare a mijloacelor bănești** de la populație și de transformare a acestora în investiții. Prima încercare de a orienta atenția populației spre piața valorilor mobiliare (PVM) a fost întreprinsă în perioada privatizării în masă care, de fapt, a eșuat. Dar și în prezent, această piață se caracterizează printr-o structură instituțională slab dezvoltată, printr-un acut **deficit al instrumentelor financiare oferite** (precum și **inaplicabilitatea unor instrumente**, legislativ prevăzute,

cum ar fi cazul **recipiselor de depozit**). Drept consecință, din lipsa instrumentelor financiare pe termen lung, investitorii, atât instituționali, cât și cei privați, orientează resursele disponibile spre **alte segmente ale pieței** (cum ar fi, piața imobilului, procurarea valutei străine etc.).

Printre instituțiile de bază din cadrul pieței financiare autohtone, care mobilizează o bună parte a mijloacelor disponibile ale populației (vezi tabelul 2), posibile a le utiliza în scopuri investiționale, rămân a fi în continuare doar băncile co-

merciale. De aici și ponderea crescândă în totalul depozitelor atrase a mijloacelor de la persoanele fizice, fapt confirmat și de datele din tabelul 7:

dacă în 2001 ponderea acestora reprezenta 56%, atunci în 2005 ea reprezenta 62% din totalul depozitelor atrase.

Tabelul 2

Dinamica depozitelor persoanelor fizice în suma totală a depozitelor atrase de sistemul bancar autohton

Indicatori	2001	2002	2003	2004	2005
Depozite atrase de sistemul bancar, mln lei	2952	4222	57676	81019	11255
în %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
inclusiv depozite atrase de la persoane fizice	2387	2287	3129	4812	7000
în %	56	57	54	60	62

Sursa: calculat de autori în baza datelor din Buletinele trimestriale ale BNM (2001-2005)

Datele respective, precum și cele menționate anterior, atenționează asupra unei **contradicții**, care se proeminează în sfera investițiilor: pe fundalul creșterii depozitelor atrase de bănci de la persoane fizice,

ponderea acestora în finanțarea investițiilor rămâne nesemnificativă (cel puțin, diminuarea în 2005 a ponderii în finanțarea capitalului fix până la 2,5% este o dovadă elocventă a unei stări îngrijorătoare).

Tabelul 3

Dinamica creditelor, acordate economiei naționale, față de PIB

Nr.	Indicatori	2003	2004	2005
1	Volumul PIB, mln lei	27699	32032	36755
2	Volumul creditelor acordate, mln lei	9472	10481	14293
3	Ponderea creditelor în PIB, %	34	33	39

Sursa: calculat de autori în baza datelor din Buletinele trimestriale ale BNM (2003-2005)

În ce privește transformarea economiilor în investiții, un rol important li se atribuie operațiunilor de creditare bancară. Însă sistemul bancar autohton îndeplinește într-o măsură insuficientă acest obiectiv. *Respectivul fapt este dovedit de:*

- ponderea neînsemnată (doar 34-39%) în PIB a creditelor acordate economiei naționale (vezi tabelul 3);
- ponderea semnificativă a creditelor în scopuri investiționale în totalul creditelor acordate;

- ponderea redusă a creditelor acordate pe termen lung (vezi tabelul 4) etc.

Dacă în Japonia ponderea creditelor în PIB reprezintă 309%, în Germania – 145%, în China – 133% ș.a.m.d., atunci în Moldova, conform datelor prezentate, acest indicator reprezintă doar 39%; ponderea creditelor în **scopuri investiționale** reprezintă doar 2,7% (anul 2005), fiind în descreștere continuă (spre ex., în 2004 ponderea acestora era de 4,7%); ponderea **creditelor acordate pe termen lung** reprezintă mai puțin de 1% din suma totală a creditelor acordate economiei (vezi tabelul 4).

Tabelul 4

Credite acordate de băncile comerciale, mln lei

	2001	2002	2003	2004
Credite, total	5072,2	6273,9	9771,9	10480,9
inclusiv				
Pe termen scurt	3947,1	4463,2	6600,3	7156,0
în %	77,8	71,1	67,5	68,3
Pe termen mediu	1106,3	1762,2	3122,1	3281,9
în %	21,8	28,1	31,9	31,3
Pe termen lung	18,8	48,5	49,5	43,0
în %	0,4	0,7	0,5	0,4

Sursa: calculat de autori în baza datelor din Buletinele trimestriale ale BNM (2001-2004)

Explicația situației descrise rezidă în existența variatelor bariere în **transformarea economiilor în investiții**, existente atât în cadrul sistemului bancar, cât și în cadrul altor instituții financiare.

Drept **impedimente esențiale** pot fi menționate următoarele:

- neîncrederea investitorilor potențiali în **sistemul bancar**. Astfel, din cele 29 de bănci

- comerciale, create în perioada stăruirii Republicii Moldova, doar 15 își continuă actualmente activitatea. Deși indicatorii activității băncilor comerciale existente au tendința de îmbunătățire, persistă influența factorului psihologic al falimentului posibil;
- neîncrederea unor investitori potențiali față de *moneda națională*. Această concluzie este generată de analiza raportului dintre ponderea depozitelor bancare în valută străină și a celor în monedă națională, raportul dat fiind de aproximativ 50 la 50 (vezi tabelul 5). În plus, pe fundalul insuficienței resurselor valutare necesare acoperirii importului (de utilaje, tehnologii etc.), partea esențială a valutei străine continuă să rămână neatrasă,

iar procurarea instrumentelor financiare nu a devenit încă o alternativă a plasării economiilor în dolari sau euro;

- lipsa pe piața financiară a unor *instituții de alternativă băncilor* (unica alternativă, în cadrul economiei autohtone, în prezent o reprezentată Fondurile de investiții, or acestea sunt, în mare parte, în proces de lichidare sau reorganizare);
- *suprareglementarea* sferei financiare (implicând costuri importante atât financiare, cât și de timp), ceea ce împiedică dezvoltarea pieței financiare, inclusiv a Pieței Valorilor Mobiliare (spre ex., din cele peste 3 mii SA, doar 12 au atras resurse prin emiterea obligațiunilor).

Tabelul 5

Structura depozitelor atrase de băncile comerciale din sistemul bancar autohton de la populație în perioada 2001-2005

Indicatori	2001	2002	2003	2004	2005
Depozitele populației, total	1654	2387	3129	4812	7000
inclusiv					
a) în monedă națională, mln lei	883	1100	1217	2298	3596
în %	53	47	39	48	51
b) în valută străină, mln lei	770	1277	1912	2514	3404
în %	47	53	61	52	49

Sursa: calculat de autori în baza datelor din Buletinele trimestriale ale BNM (2001-2005)

Un subiect deosebit de important privind factorii de natură strategică, ce compun riscul unei țări în context investițional, se referă la facilitățile acordate nou-veniților. Acesta este unul dintre cele mai răspândite procedee în rândul țărilor aflate în cursa pentru investiții străine directe și poate îmbrăca diferite forme. Majoritatea acestor **facilități** sunt **fiscale**, iar eficacitatea lor poate fi ridicată în funcție de obiectivul de realizare a investiției. Țările, în care reforma fiscală s-a soldat cu succes, au obținut **creșteri majore ale investițiilor străine directe** și au primit denumiri sugestive, precum „Irlanda – Tigru celtic” sau „Slovenia – Taiwan-ul Europei”. Procesul de **relaxare fiscală** a prins deja contururi și în Republica Moldova, iar aflulul de resurse investiționale nu a urmat. Problema rezidă, deci, în alți factori de atractivitate investițională. *Nivelul corupției, deschiderea politică, capacitatea legislativă, calitatea instituțiilor statului, eficacitatea, transparența guvernamentală și stabilitatea politică* tind să recepționeze o cotă în creștere printre criteriile de selecție a localizării investițiilor.

Nu în ultimul rând, sunt evaluate **politicele de promovare a investițiilor** inițiate de guvernele țărilor-gazdă prin **agențiile și instituțiile specifice** (greu de numit cu fermitate respectivele pentru cazul R.Moldova), primul contact al investitorilor cu mediul local fiind cel cu instituțiile implicate în **înregistrarea și autorizarea firmei nou-create**.

*Efectul măsurilor de politică monetară asupra deciziei de investiții este, în general, privit ca un element-cheie al mecanismului de transmisie monetară. Politica monetară influențează deciziile investiționale prin intermediul costului capitalului – un mecanism numit **canalul ratei dobânzii**. În plus, în cazul piețelor de capital imperfecte, modificarea situației financiare a unei companii poate afecta nevoia sa de capital fix, intrând astfel în joc **canalul poziției de balanță**. Investițiile corporative reprezintă o componentă extrem de volatilă a cererii agregate, considerate un factor important atât al creșterii economice, cât și al ocupării depline a forței de muncă, ultima rămânând încă o problemă pentru economia autohtonă.*

Luând în considerare că *dinamica stocului intern de capital* este un factor decisiv în sustenabilitatea creșterii economice, este nevoie să se acorde și în continuare o atenție deosebită punerii în stare de normalitate a corelației **„consum – economii – investiții”**, ceea ce înseamnă o creștere a ponderii economiilor în venituri. Stimularea investițiilor a devenit deja o realitate, accentul fiind pus pe sectorul privat, totodată, se are în vedere și *redresarea continuă a investițiilor publice* (vezi tabelul 1), acestea oscilând în perioada de analiză între 5,6 și 10,0 la sută din totalul investițiilor în capitalul fix.

Se consideră că interesul slab al populației pentru a investi ar trebui suplinit, cel puțin parțial, printr-o **politică investițională de stat**, necesară atât pentru

lucrări care, în mod firesc, intră în sfera sa de preocupări (infrastructura, serviciile sociale, securitatea națională etc.), cât și pentru susținerea procesului de ajustare structurală a economiei. Se estimează că evoluția formării brute a capitalului fix va crea baza

pentru o relansare de durată. Pe această bază, s-ar putea preconiza o îmbunătățire a economisirii și, implicit, a **ratei investițiilor**. Or astăzi în economia autohtonă un **optim necesar** încă nu a fost asigurat (vezi tabelul 6).

Tabelul 6

**Principalii indicatori macroeconomici în Republica Moldova,
mln lei (prețuri curente)**

Indicatori	2001	2002	2003	2004
Produsul intern brut	19052	22556	27619	31992
Consumul final	19263	23289	30451	33832
Formarea brută de capital	4436	4886	6401	8097

Sursa: adaptare de autori în baza sursei: www.statistica.md

Este ușor să concluzionăm, în baza datelor tabelului 6, că consumul final depășește cu mult formarea brută de capital, dar și crearea PIB. (Câteva dintre problemele enunțate nu încheie lista celor existente și ar putea fi subiectul unor discuții de durată).

În spațiul de care dispunem, ne propunem să enunțăm și câteva propuneri vizând ameliorarea situației existente pe piața investițională autohtonă, pe care le identificăm cu crearea, în primul rând, a **alternativelor de atragere a mijloacelor în scopuri investiționale**. Propunerile respective se înscriu în contextul celor prevăzute de **Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015**, elaborată de Ministerul Economiei și Comerțului al Republicii Moldova.

Printre acestea:

1. Funcționarea unor **Fonduri de pensii private** (apelând la practicile existente în numeroase state dezvoltate și în curs de dezvoltare) ar soluționa, parțial, problemele existente (mai ales că fiecare al 6-lea cetățean al țării este pensionar);
2. Stimularea apariției unor **Fonduri de investiții specializate** (de exemplu, a fondurilor de investiții imobiliare). Având în vedere existența problemei acute a disponibilităților locative, crearea unor **Fonduri de investiții de tip ipotecar** ar permite, pe de o parte, mo-

bilizarea resurselor disponibile ale menajelor (mobilizarea resurselor disponibile se poate efectua prin intermediul emiterii **instrumentelor financiare ipotecare** de tipul „**obligățiunilor ipotecare**”, „**certificatelor locative**” etc.), iar pe de alta – soluționarea problemelor spațiului locativ. Crearea acestor fonduri ar permite atingerea scopurilor investiționale ale majorității populației: menținerea lichidității înalte și a profitabilității resurselor investite, protejarea beneficiilor de efectele negative ale proceselor inflaționiste etc.;

3. Stimularea investițiilor în valori mobiliare prin intermediul **mecanismelor fiscale** și creării unor **Fonduri de garantare a investițiilor**;
4. Dereglementarea pieței valorilor mobiliare, încât să fie posibilă emiterea instrumentelor financiare adaptabile la necesitățile investitorilor;
5. Analiza și implementarea practicilor internaționale vizând funcționarea băncilor investiționale etc.

Ținând cont de interesul sporit al staffului managerial de nivel central în crearea unui climat atractiv pentru investiții, considerăm că implementarea elementelor sus-menționate ar contribui la soluționarea numeroaselor probleme care frânează evoluția dezvoltării economiei naționale.

Bibliografie:

1. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015.
2. Buletinele trimestriale ale BNM (2001-2005).
3. Belostecnic Gr., *Investițiile străine directe și competitivitatea națională*. Revista „Economica”. – Chișinău, 2005. – Nr.3 (51), – pag. 6-23.
4. Hîncu R., Gogîrnoiu Gh., *Atragerea investițiilor străine și politica fiscală ca factor esențial în stabilirea riscului de țară: cazul Republicii Moldova și României*. Analele ASEM, 2006. – ASEM, Chișinău, 2006, – pag. 330-336.
5. Suhovici A., *Проблемы банковской системы РМ в свете реализации плана действий ЕС-Республика Молдова*. – Conferința științifică internațională „Politici economice de integrare europeană”, 23-24 septembrie 2005. ASEM. – Chișinău, 2005.
6. www.statistica.md
7. www.bnm.org

PARTICULARITĂȚILE STRATEGIEI ATRAGERII INVESTIȚIILOR STRĂINE

*Prof. univ. dr. hab. Gheorghe RUSU,
Veaceslav ȘEVCIUC, USM*

The article analyses the particularities of the process concerning participation of the national economy in international economic integration through free movement of the capital. The authors shows that this process is an opportunity both for developed and developing countries to attract investment in their weak sector of economy. On the other hand, it is emphasized that the integration process must be properly regulated in order to avoid serious decline of the domestic businesses. In this connection, the article provides a strategy for this process.

Procesul de integrare economică internațională în ultimii 10 ani a luat o amploare fără precedent, manifestându-se sub toate aspectele specifice libertăților economice fundamentale: libertatea mișcării mărfurilor, serviciilor, persoanelor, a capitalului și alți factori de producere.

Orice economie națională, la un moment dat, este pusă în fața opțiunii de integrare cu sistemele economice ale altor țări. Distribuția teritorială neuniformă a resurselor și a factorilor de producere face, practic, imposibilă existența economiei de tip autarhic. Este doar o chestiune de timp și de voință politică ca statul respectiv să decidă în ce măsură urmărește a se integra în economia internațională.

Plasarea capitalurilor în țări străine reprezintă cea mai răspândită formă de integrare. Această formă de integrare este una dintre cele mai eficiente (în special, investițiile străine directe) și constă în faptul că contribuie direct la mărirea volumului mărfurilor și serviciilor produse, crearea locurilor de muncă, implementarea unor tehnologii noi pe care le însușesc mediile de afaceri locale, sporirea concurenței, ceea ce rezultă în mărfuri și servicii mai calitative și mai accesibile.

Insuficiența investițiilor locale creează o cerere pentru investițiile străine. În cazul țărilor în curs de dezvoltare această cerere este imensă, astfel creându-se o situație de concurență pentru atragerea investițiilor străine. În această luptă pentru investitorii potențiali, țările concurează oferind condiții cât mai atractive.

Acceptarea investițiilor străine în țara-gazdă depinde de gradul de dezvoltare economică a țării respective: țările în curs de dezvoltare, care au un deficit de investiții interne, urmăresc atragerea investițiilor străine, în timp ce țările dezvoltate, care au un nivel suficient de investiții interne, dimpotrivă, limitează investițiile străine. Această atitudine se explică prin faptul că investiția semnifică deținerea controlului asupra unui segment de piață, exercitat de companiile străine, care scot din țară o parte din supravaloarea creată de investiție, ceea ce nu este în interesul economic al țării-gazdă. Privite prin asemenea prismă, investițiile străine reprezintă un „rău”

necesar atât pentru țările în curs de dezvoltare, cât și pentru țările dezvoltate.

Dezvoltarea economică a țării-gazdă se manifestă și prin domeniile deschise pentru investiții. De regulă, țările dezvoltate acceptă investiții în sectoarele defavorizate ale economiei, unde s-au înregistrat pierderi permanente și esențiale și pentru care companiile locale nu prezintă interes. Aceasta este o accepțiune corectă a concepției investițiilor străine. Cu toate acestea, în țările cu dezvoltare economică slabă situația se prezintă invers: investițiile străine, de obicei, se realizează în sectoarele cele mai dezvoltate ale economiei naționale, care aduc dividende semnificative. Asemenea investiții, în majoritatea cazurilor, se fac prin vânzarea proprietății de stat care deține monopolul în sectorul economic respectiv. Prin urmare, cu cât mai puține domenii strategice pot fi identificate, necesitând protecție, cu atât mai mare este deschiderea pentru investiții străine.

Pornind de la aceste realități economice, țările care deschid accesul investițiilor străine, pentru a-și păstra identitatea națională, urmează să stabilească o strategie, care să asigure atragerea investițiilor străine în sectoarele economiei naționale insuficient dezvoltate.

În acest sens, urmează a fi selectate sectoarele economiei naționale care necesită investiții străine. În această categorie intră fie sectoarele care sunt slab dezvoltate, întrucât necesită capitaluri masive, fie sectoarele care au devenit problematice din cauza fraudelor, în majoritate legate de corupere și delapidare (de regulă, sectorul energetic, drumurile, transportul, livrarea apei). Consecința acestei selecții este că țara-gazdă va înscrie în legile interne și în tratatele internaționale lista domeniilor (care nu necesită investiții) ce nu cad sub incidența tratatelor respective. Nerespectarea acestei cerințe duce la situația în care refuzul țării-gazdă de a trata investițiile străine în mod favorabil în sectoarele dezvoltate, pe picior de egalitate cu companiile locale, va fi considerată drept discriminare.

O latură importantă a strategiei o constituie acceptarea cu prioritate a investițiilor străine directe.

Această cerință imprimă sens existenței facilităților fiscale și vamale, care devin aplicabile după atingerea de către investitor a unui nivel de investiție. Însă investiția este o noțiune foarte largă, ceea ce permite investitorilor, fără a realiza o investiție veritabilă, să beneficieze de scutiri fiscale și vamale (spre exemplu, importul utilajului uzat, declarat la vamă la preț foarte mare), situând companiile locale în poziție inegală. Investițiile străine directe, de regulă, se realizează pe termen lung, în comparație cu investițiile de portofoliu, care, de obicei, sunt pe termen scurt. Conceptual, numai investițiile pe termen lung pot beneficia de facilități, care se acordă pentru consolidarea sectoarelor economiei naționale slab dezvoltate, în scopul ca investiția să „lucreze” în perioada post-facilitară în regim obișnuit.

În privința sectoarelor selectate pentru accesul investițiilor străine, urmează a fi asigurate aplicarea metodelor transparente de vânzare sau concesionare a proprietății, care să diminueze riscurile de vânzare la prețuri „negociate”. Aici, dintre vânzare și concesionare, este preferabil a opta pentru a doua variantă, care nu presupune pierderea proprietății, pe de o parte, și intenția serioasă a investitorului de a lucra în domeniul selectat, dar nu simpla revânzare a întreprinderii prin descompletarea acesteia, pe de altă parte.

Dacă aceste principii nu sunt respectate, țara respectivă, după integrare, se pomenește cu o serie de probleme grave: dispariția companiilor locale care nu fac față concurenței din partea companiilor străine, descompletarea întreprinderilor autohtone, cumpărate de concurenții străini doar în scopul ruinei sectorului local al economiei, întreprinderi monopoliste străine care dictează prețurile de piață în sectoarele strategice ale economiei naționale. Toate acestea duc la scumpirea generală a tuturor factorilor de producere, ceea ce face imposibilă activitatea întreprinderilor mici și mijlocii autohtone, în care este antrenată în lucru majoritatea populației. În final, se produce un exod masiv al forței de muncă.

Odată ce este conturat domeniul investițiilor străine, se stabilește regimul lor, care cuprinde norme privind stimulentele fiscale, vamale, garanții și drepturi specifice acordate investitorilor străini în vederea atragerii acestora. În cadrul acestor condiții, țările concurează pentru investitorii potențiali, oferind condiții mai favorabile. Decizia de a realiza o investiție este opțiunea exclusivă a întreprinzătorului, care ia în considerare următoarele elemente: (1) situația macroeconomică din țară-gazdă; (2) situația normativă. Situația macroeconomică are o importanță deosebită pentru atragerea investițiilor străine. Orice investitor va proceda la analiza unor factori selectați ai situației macroeconomice, cu care fac cunoștință direct la guvern (*investment guide*), fie din date statistice oferite de organizații specializate, fie din studii proprii.

Printre factorii determinanți se ia în vedere structura pieței interne, întrucât investiția, în primul rând, se orientează la cererea de pe piața internă. Aceasta poate asigura în mod primordial asimilarea mărfurilor sau serviciilor produse local. Astfel, se examinează categoriile de mărfuri pentru care există cerere stabilă. Un alt factor determinant este puterea de cumpărare, care analizează datele statistice privind veniturile cetățenilor și ale companiilor locale, pentru a aprecia gradul de asimilare a mărfurilor. Cu cât veniturile sunt mai mari și de aceste venituri beneficiază o parte considerabilă a cetățenilor și companiilor locale, cu atât mai susținută va fi cererea pentru bunuri și servicii.

Unul dintre factorii determinanți este situația concurenței pe piața locală, în care investitorul va examina care agenți economici operează pe piața care prezintă interes și dacă există situații de monopol. O latură indispensabilă a analizei constituie costul factorilor de producere, prin care investitorul va evalua nivelul prețurilor de cumpărare a factorilor de producere, în care se evidențiază: accesul la materia primă, resurse energetice și nivelul de remunerare a muncii. Numai după analiza acestor elemente investitorul va considera posibilitatea exportării mărfurilor sau serviciilor pe piețe externe. În acest caz, vor fi luate în vedere: plasamentul geografic al țării, infrastructura și modalitățile de transportare a resurselor și mărfurilor.

Stabilitatea macroeconomică a țării apare drept un factor decisiv în adoptarea hotărârii de a efectua o investiție, întrucât scopul oricărei investiții este acela de a realiza dividende stabile, de a plasa capitalul cât mai profitabil. Instabilitatea macroeconomică – inflația, deficitul bugetar, balanța negativă de plăți externe, șomajul etc. este de natură să facă țara-gazdă mai puțin atractivă pentru investiții. Însă nu mai puțin importantă este situația normativă (regulatorie), care ține de legislația statului-gazdă. **Din punct de vedere economic, situația normativă apare ca un complex de impedimente, distorsiuni economice**, de intervenție a statului în economie, care limitează într-o anumită măsură realizarea libertăților economice. În această situație, pentru investitorul străin, țara cea mai atractivă este aceea care are o situație normativă mai permisibilă și care garantează drepturile economice.

Aici este cazul să ne ghidăm de practica stabilită în tratatele bilaterale și multilaterale, în care investitorii cer a fi garantați de excesul de realizare a puterii de stat prin schimbarea situației normative, care adesea se face după plasarea investițiilor. Aceste cerințe se referă, în primul rând, la tratamentul investițiilor, în special a dreptului de proprietate a investitorului asupra obiectului investiției. Investitorii cer ca dreptul de proprietate să aibă o protecție deosebită și să fie garantat contra exproprierii (atât a proprietății imobiliare, cât și a valorilor mobiliare). De asemenea, se cere ca investitorul să fie tratat nu mai puțin favorabil

decât oricare întreprinzător local și străin. În fine, investitorul cere ca disputele în legătură cu investiția să poată fi examinate, ca o opțiune a investitorului, de arbitri internaționali, hotărârea cărora să fie definitivă și obligatorie pentru executare pe teritoriul țării.

Pentru cheltuielile „tehnice”, inerente oricărei forme de investiții, prezintă importanță costul inițierii afacerii, care cuprinde totalitatea normelor impuse de stat pentru stabilirea companiei și pătrunderea inițială pe o anumită piață. Pentru consolidarea companiei au importanță relevantă: termenul de examinare a cererilor și costul înregistrării companiei, capitalul minim, coordonările birocratice prealabile. În această privință este necesară stabilirea normelor și costurilor minime.

Problema pătrunderii inițiale pe o anumită piață apare atunci când statul impune un regim de licențiere a anumitor genuri de activitate și de contingentare a mișcării mărfurilor și serviciilor. În această situație, investitorul optează pentru țara care oferă cele mai sigure garanții, înregistrează rapid întreprinderile și care nu limitează investițiile prin licențe sau contingente.

Unul dintre cei mai importanți factori privind atragerea investițiilor străine îl constituie regimul fiscal. Investitorul va calcula toate impozitele și taxele aplicabile obiectului investiției, după deducerea posibilităților facilități. Investitorul va opta pentru țara în care există cel mai favorabil regim fiscal, care se caracterizează prin: transparența administrării fiscale, numărul controalelor și organelor de control, cotele taxelor și impozitelor, scutițiile și deducerile fiscale. Cea mai atractivă formă de impunere fiscală este zona offsho-

re, în care companiile, practic, sunt scutite de taxe și impozite. Mai mult, pentru atragerea capitalurilor și creării unor bănci puternice în aceste zone uneori se ajunge până la soluția de a se lipsi de banca centrală, care, într-o anumită măsură, exercită controlul asupra băncilor comerciale prin licențiere și instrucțiuni.

Un alt factor determinant este regimul vamal al investițiilor străine, care se caracterizează prin (1) modalitatea de impunere a importului resurselor primare folosite în desfășurarea investiției; (2) impunerea exportului și (3) existența unor forme de integrare economică a țării-gazdă (preferințe comerciale, zone de comerț liber, uniuni vamale, participarea la piața comună). Aceste forme de integrare pot permite mișcarea liberă a mărfurilor pe teritoriul integrat și astfel încurajează investițiile străine.

Pe lângă factorii economici și normativi, care, în esență, determină previziunea riscului comercial, un factor important îl constituie și voința politică a țării-gazdă. Acești factori exprimă nivelul riscului investiției. Corespunzător acestor factori se clasifică și riscurile privind investiția. Există companii specializate care analizează, conform metodologiei bazată pe factorii sus-indicați, nivelul riscului investițional de țară (Moody's, Standard & Poor's, DuCroire-Delcrede Country Risks), la serviciile cărora se adresează nu doar companiile private, dar și guvernele.

Adoptarea deciziei de a plasa o investiție într-o țară va depinde de examinarea tuturor factorilor expuși în privința tuturor țărilor candidate. Investitorii întotdeauna vor transfera capitalurile în țările care prezintă cea mai stabilă situație economică și cele mai mici riscuri.

Bibliografie:

1. „The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies”, Alan A. Bevan and Saul Estrin, William Davidson Institute Working Paper, 2000, p.26;
2. Ibrahim F.I. *Shihata*, *Recent Trends Relating to Entry of Foreign Direct Investment*, ICSID Review, volume 7;
3. Rusu, M. – *Investițiile străine directe*, Editura Paidela, 2000;
4. OECD „Moldova – Enterprise Policy Performance Assessment”, p. 23-26, 2003;
5. M.E. Schaffer și G. Turley (2001). *Statutul efectiv al impozitelor: măsurarea consecințelor politicii administrative de impozitare în economiile aflate în perioada de tranziție*. EBRD Working Paper nr. 62;
6. UNCTAD, World Investment Report 2006.

Recenzent: prof. univ. dr. V. Cojocar

CU PRIVIRE LA ELABORAREA MODELULUI INVESTIȚIONAL AL REPUBLICII MOLDOVA

*Conf. univ. dr. Ivan LUCHIAN;
Asist. univ. drd. Liliana CINIC, ASEM*

Investment model is a complex of measures undertaken by national central authorities to influence the investment activities. The need to improve the investment activity in our country determines the necessity of investment model elaboration. In this article is presented the approach of this subject.

Modelul investițional al țării cuprinde totalitatea de elemente ale cadrului instituțional, care contribuie la promovarea politicii investiționale a statului.

Complexul de instrumente ale reglementării de stat a procesului investițional este relativ limitat. Fiecare dintre ele se manifestă ca cel mai eficient într-o anumită situație concretă. Și fiecare dintre ele nu întotdeauna conduce la rezultatul scontat. De aceea, trebuie cunoscute acele elemente ale cadrului instituțional, care, în anumite situații concrete, vor funcționa și se vor manifesta ca ineficiente. În acest context, ar fi valoroasă studiarea istorică a promovării politicii investiționale a statului, care indică existența modelelor ce cuprind câteva instrumente.

Unele surse bibliografice evidențiază trei modele ale politicii investiționale, care au ales drept principiu de bază unul sau alt aspect al stimulării investițiilor [1]. În primul model, accentul se pune în mare parte pe stimulentele fiscale pentru investițiile private. În a doua variantă, accentul se face pe finanțarea de către stat a proiectelor din sectorul privat. În al treilea model, baza se pune pe depășirea neajunsurilor de coordonare și crearea mecanismelor pentru coordonarea deciziilor investitorilor privați; statul doar creează infrastructura necesară și încurajează investițiile în capitalul uman. Desigur, toate modelele menționate includ un complex mai larg de instrumente, însă ele sunt clasificate după măsura stimulatoare, în jurul căreia se grupează celelalte.

Primul model convențional poate fi numit „american”, al doilea – „japonez” și al treilea – „taiwanez”. Această clasificare reprezintă încercarea de a sistematiza experiența țărilor cu economie de piață. Este important faptul că aceste modele s-au manifestat ca purtătoare de succes, de aceea examinarea condițiilor realizării lor este necesară pentru elaborarea strategiei investiționale adecvate în țările cu economiile în tranziție.

În cadrul **modelului american** (caracteristic pentru multe țări și nu numai pentru SUA), rolul cel mai important revine instrumentelor fiscale. În plus, este promovată o politică macroeconomică liberală orientată spre stabilizare cu ajutorul instrumentelor de piață, de prețuri și rate ale dobânzilor. În acest sis-

tem băncilor le revine un rol subordonat. Mecanismul de bază al controlului asupra distribuirii resurselor investiționale este constituit de către bursa de valori. Anume piața dezvoltată a valorilor mobiliare constituie o condiție necesară pentru implementarea cu succes a modelului dat.

Statul contribuie la rezolvarea problemei de coordonare prin colectarea, analiza și distribuirea informației economice cu privire la starea și prognoza dezvoltării economiei. Statul, de asemenea, efectuează și investiții în infrastructură în măsura necesității, însă aceste investiții devin elemente ale strategiei economice generale doar în cazuri excepționale. În cazul existenței premiselor necesare, modelul asigură distribuirea eficientă a resurselor investiționale. Drept neajuns al modelului poate fi considerată absența stimulentele speciale de economisire și imposibilitatea mării rapide a volumului economiilor.

Modelul japonez se constituie în baza parteneriatului activ dintre stat și investitorii privați. Statul utilizează controlul asupra sectorului bancar și mobilizează de sine stătător economiile populației, acordând aceste mijloace în condiții avantajoase corporațiilor în schimbul colaborării și îndeplinirii stricte a angajamentelor asumate.

Investițiile în infrastructură sunt coordonate direct cu necesitățile firmelor private concrete. Rolul de coordonator este îndeplinit de către consiliile de consultare organizate de către stat. Condiția obligatorie de realizare a modelului este existența unui sector privat puternic și a unui stat puternic cu un aparat eficient.

Avantajul modelului constă în posibilitatea mobilizării mijloacelor importante pentru investiții eficiente. Drept neajuns poate fi considerată politizarea procesului de planificare a investițiilor și modificarea nedorită a parametrilor monetari-creditari, precum și corupția cercurilor politice.

Modelul taiwanez îmbină un șir de instrumente ale modelelor american și japonez. Însă momentul principal constă în crearea de către stat a mecanismelor private de coordonare a deciziilor investiționale.

Modelul se bazează pe faptul că firmele private, care activează pentru export, cunosc cel mai

bine piața și potențialul proiectelor investiționale. În jurul acestor firme este formată o rețea de furnizori, care în mod firesc își coordonează planurile cu compania „leader”.

Sarcina statului constă în susținerea activă a acestor grupuri, iar prin intermediul finanțării birourilor de proiectare și construcție, al agențiilor de deservire tehnică și al laboratoarelor științifice se asigură accesul egal tuturor participanților rețelelor la cele mai noi tehnologii și participarea, în bază de egalitate, la elaborarea planurilor investiționale.

Veriga de bază și cheia succesului, astfel, o constituie testul de export. Trecerea lui cu succes deschide accesul la creditele avantajoase. Cu toate acestea, acest tip al politicii investiționale devine tot mai vulnerabil în lumina noilor cerințe ale Organizației Mondiale de Comerț.

Este important să remarcăm că încercările de a împrumuta modelele fără asigurarea unei baze instituționale adecvate conduc la prăbușirea lor completă. Drept exemplu poate fi prezentat cazul Filipinelor, care, la sfârșitul anului 1970, au aprobat scopurile și metodele politicii investiționale în mare parte împrumutate din modelul japonez. După cum se știe, Filipinele așa și nu au devenit un „dragon” asiatic.

Pe de altă parte, experiența Germaniei de Est, unde autoritățile au realizat varianta unor stimulente investiționale prin intermediul unor facilități fiscale nemaipomenite, a arătat că crearea a înseși premiselor pentru investire nu întotdeauna conduc la succes.

Astfel, baza pentru constituirea unor modele eficiente ale politicii investiționale a constituit crearea unui șir de elemente ale cadrului instituțional, necesare pentru formarea unui climat investițional favorabil. În același timp, trebuie să remarcăm că orice model viabil se bazează pe fundamentul economiei de piață și utilizează pe deplin părțile forte ale economiei naționale.

În momentul de față, atingerea scopului amplificării activității investiționale în Republica Moldova este pe deplin posibilă în cazul în care autoritățile centrale ale țării vor întreprinde unele măsuri stringente. În primul rând, este vorba de elaborarea și implementarea modelului investițional al țării, pe care se va baza politica investițională a R.Moldova, care ar conține orientarea potențialului productiv al țării spre exportul mărfurilor și serviciilor.

Principalele prevederi ale acestuia pot fi:

1. Efectuarea continuă a studiilor de marketing în vederea depistării insuficienței de produse pe piața internațională și determinării ramurilor prioritare ale economiei;
2. Finanțarea efortului științific de elaborare a noilor produse și a noilor tehnologii de producție pentru vânzarea propriu-zisă, precum și implementarea în cadrul întreprinderilor

autohtone în vederea obținerii avantajelor concurențiale pe piața externă;

3. Acordarea diferitelor avantaje și stimulente economice doar întreprinderilor orientate spre export și înlocuirea importului prin producția locală;
4. Stimularea posibilă a diviziunii muncii între diferiți participanți ai pieței: unii fiind specializați doar în producție, alții – în activitatea de export (și atunci eforturile de marketing menționate vor trebui să fie întreprinse de către exportatori);
5. Susținerea informațională necesară permanentă a investitorilor, acordându-se asistență respectivă atât în etapele preinvestițională și investițională ale procesului investițional, cât și în cea postinvestițională.

În al doilea rând, trebuie menționată necesitatea întreprinderii eforturilor în vederea perfecționării mecanismului funcționării pieței financiare și, în special, a pieței valorilor mobiliare.

Acestea pot fi:

- 1) participarea statului la procesul investițional ca investitor (alături de celelalte categorii de investitori);
- 2) examinarea posibilității participării capitalului de stat la noile fonduri de investiții, create pentru finanțarea businessului mare de la nivelul nul;
- 3) Destinarea fondurilor de investiții menționate mobilizării mijloacelor bănești libere de pe piață și, mai ales, a populației prin emiterea de acțiuni, iar apoi – de obligațiuni pe termen mediu și lung;
- 4) stimularea apariției unor fonduri de investiții specializate (de exemplu, a fondurilor de investiții imobiliare);
- 5) dereglementarea pieței valorilor mobiliare, încât să fie posibilă emiterea instrumentelor financiare (în special, a celor de împrumut) adaptabile la necesitățile investitorilor.

În al treilea rând, este necesară precizarea rolului sistemului bancar în amplificarea procesului investițional din țara noastră. Este evident faptul că, în momentul de față, băncile comerciale din Moldova îndeplinesc relativ eficient funcția de mobilizare a economiilor populației. De aceea, eforturile de perfecționare a funcționării pieței financiare trebuie orientate în următoarele direcții:

1. Băncile comerciale, care toate sunt de tip universal, trebuie să fie încurajate să acorde credite investiționale, spre exemplu, făcând uz în mai mare măsură de stimulente fiscale;
2. Devine necesară încurajarea creării băncilor investiționale pe teritoriul Republicii Moldova.

Bibliografie:

1. И. М. Албегова, Р. Г. Емцов, А. В. Холопов, „Государственная экономическая политика”, Дело и Сервис, Москва, 1998 г.;
2. Caraganciu, O. Domentii, S. Ciobu, „Bazele activității investiționale”, Editura ASEM, Chișinău, 2004;
3. „Инвестиционная политика”, под ред. Ю.Н.Лапыгина, Москва, Кнорус, 2005.

Recenzent: conf. univ. dr. T. Iovv

REFLECȚII PRIVIND PROBLEMELE ATRAGERII INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

Lector univ. dr. Mariana BUNU, ASEM

Investment attractiveness is a top agenda for almost emerging economies and Republic of Moldova is one of them. For the last period there were registered successes regarding the improvement of our country's investment climate fact that is reflected by the increasing volume of attracted FD. There also remain a lot of issues which are important to be analyzed in order to increase the investment performance in our economy.

Analiza dinamicii investițiilor străine directe în ultimii 7 ani indică asupra faptului că în Republica Moldova investițiile străine au dat semne de relansare după un lung declin. Situația se prezintă în figura 1.

Din figura prezentată se observă că în Moldova au intrat investiții străine directe în valoare de 117,12 mln US \$ în 2002; 91,75 mln US \$ în 2003; 240,0 mln US \$ în 2004 (+172%) și 287,2 mln US \$ în 2005 (+16,4%).

În anul 2004, în economia R.Moldova a fost atras cel mai mare volum de investiții străine directe (ISD) din ultimii 15 ani, respectiv 240 mln USD, ceea ce constituia aproape 9% din PIB. Calculele arată că fluxul total cumulativ de investiții străine directe plasate în economia Moldovei pe parcursul anilor de relansare economică, adică începând cu 1994, se estimează la peste 1,1 mlrd USD.

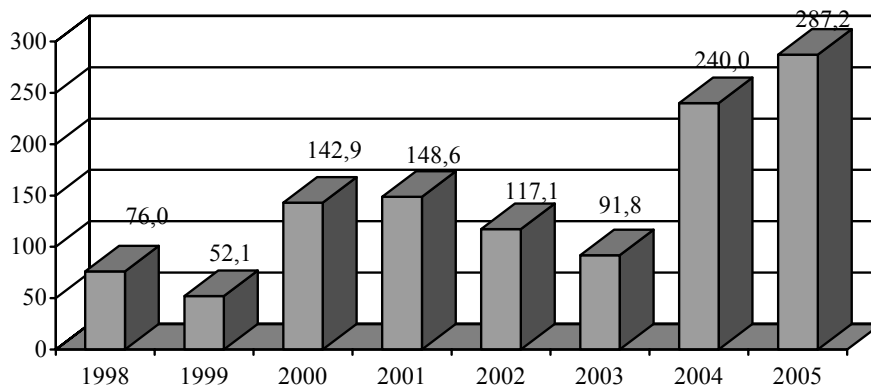


Figura 1. Dinamica investițiilor străine directe pentru anii 1998-2005

Sursa: MEPO, Ghidul investitorului

După cum demonstrează cifrele din figura 2, putem constata că, în aceeași perioadă, situația economică, odată cu înviiorarea activității investiționale, a intrat într-un proces de relansare. Astfel, pentru anul 2005 creșterea PIB a păstrat tendința de majorare constituind 7,1% față de perioada precedentă. În acest context, creșterea reală a investițiilor în capital fix a înregistrat un nivel de 9 la sută, având în 2005 o pondere de 17,81% în PIB.

În contextul celor expuse mai sus, putem afirma că în pofida faptului că Republica Moldova înregi-

strează unele succese pe plan macroeconomic, precum și în ameliorarea climatului investițional, intrările de capital în țară sunt relativ mici în comparație cu statele din Europa Centrală și de Est (ponderea investițiilor în PIB rămânând a fi destul de redusă – 17,81% din PIB în 2005). Surse ale Ministerului Economiei și Comerțului susțin că izvorul principal al mijloacelor investite reprezintă resursele proprii ale agenților economici și ale populației. Se constată că din 2001 până în septembrie 2005 ponderea acestora în volumul total al investițiilor a sporit de la 61% până la

68,9%. În acest context, necesită a fi menționat faptul că în 2004 volumul investițiilor străine directe a fost de 2,6 ori mai mic decât volumul transferurilor bănești ale remitențelor.

La începutul anului 2006, volumul total al investițiilor străine directe, calculat pe cap de locuitor, a constituit circa 333 dolari SUA, în timp ce aflusul anual al investițiilor în țările Europei de Sud-Est este mult mai

semnificativ. Drept exemplu se menționează că în Polonia acest indicator a constituit 1502 dolari SUA, în Ungaria – 3693, România – 747 dolari SUA, Estonia – 2995 dolari SUA, Lituania – 1217 dolari SUA și Letonia – 1686 dolari SUA per locuitor. Cifrele arată că Moldova, după nivelul atragerii capitalului străin, rămâne în urma țărilor din regiune, îndeosebi a celor care avansează rapid pe calea integrării în Uniunea Europeană.

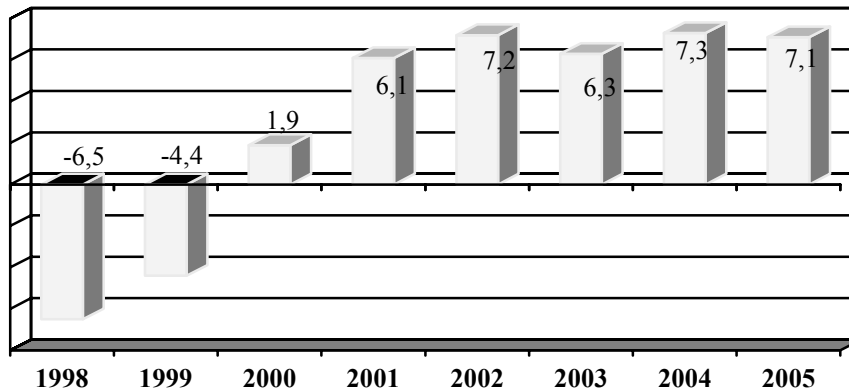


Figura 2. Creșterea PIB în anii 1998-2005, %

Sursa: MEPO, Ghidul investitorului

Este cunoscut faptul că asigurarea creșterii economice durabile nu poate fi realizată fără atragerea volumelor semnificative de investiții în economia țării. În condițiile economice actuale, atragerea investițiilor în Republica Moldova urmează a fi realizată într-un mediu macroeconomic relativ stabil, ce poate fi caracterizat printr-o rată stabilă a creșterii economice, rată de schimb stabilă a valutei naționale, creșterea salariului mediu etc., fapt ce reprezintă un mediu necesar pentru a încuraja investițiile, dar, totodată, dificil a fi menținut.

Actualmente, se impune o atenție deosebită problemelor existente la capitolul atragerii investițiilor. Sunt apreciable unele măsuri consecvente întreprinse în vederea înlăturării unor obstacole din calea investitorilor și ameliorării climatului de afaceri, precum și în conturarea unor planuri strategice în crearea unui mediu investițional atractiv pentru potențialii investitori. Printre măsurile importante deja întreprinse pot fi menționate: punerea în funcțiune a noii legi ce reglementează activitatea investițională – legea R.Moldova „Cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător”, adoptată în aprilie 2004; adoptarea legii „Ghilotinei” în februarie 2005, în scopul îmbunătățirii mediului legislativ prin înlăturarea barierelor pentru efectuarea afacerilor, optimizarea proceselor administrative; punerea în aplicare a programului de facilitare a investițiilor „ProInvest” pentru anii 2005-2006; precum și adoptarea recentă a Strategiei cu privire la atragerea investițiilor și promovarea exportului pentru anii 2006-2015 și altele.

Totodată, pe agenda politicilor economice ale statului rămâne problema creării unui climat investi-

țional atractiv pentru investitorii autohtoni și străini și dinamizării activității investiționale.

În momentul de față, printre cele mai importante probleme la capitolul atragerii investițiilor în economia națională rămân a fi următoarele:

1. Costuri înalte și procedură anevoioasă de înregistrare a afacerii. După estimările Băncii Mondiale, pentru a înregistra o afacere în Republica Moldova este necesar de a trece prin 10 etape, în timp ce în statele cu economie dezvoltată procesul respectiv se reduce la 6 etape. Acest fapt pune în evidență nivelul înalt al birocrăției și al corupției;
2. Acces limitat la resurse financiare. Aici se are în vedere costul mare al resurselor financiare obținute prin contractarea creditelor, rata dobânzii (18%) fiind destul de înaltă pentru posibilitățile reale ale agenților economici. Pe de altă parte, incapacitatea funcționării pieței hârtiilor de valoare ca un adevărat mecanism investițional, fapt ce oferă posibilități minime de a face rost de bani prin intermediul instrumentelor pieței de capital;
3. Infrastructură slab dezvoltată. La acest capitol se menționează lipsa drumurilor de nivel european, neajunsurile în organizarea transportului feroviar și, nu în ultimul rând, lipsa sau insuficiența infrastructurii în regiunile țării, acolo unde investitorul nu găsește condiții minime necesare de inițiere a unei afaceri. Aici ne referim la asigurarea regiunilor cu apă potabilă, gaze naturale, sisteme de canalizare, căi de comunicare, servicii de ambulanță, pompieri etc.

4. Utilajele și tehnologiile utilizate nu corespund cerințelor europene, iar ameliorarea acestui domeniu este limitat din cauza posibilității reduse de susținere a activităților inovatoare, cu atât mai mult a implementării rezultatelor cercetărilor științifice;
5. Funcționarea dificilă a facilităților fiscale stabilite de lege pentru investitori din cauza unor numeroase condiții și restricții impuse investitorilor, fapt ce a fost demonstrat prin numărul nesemnificativ al beneficiarilor de aceste facilități;
6. Climat politic instabil;
7. Chiar dacă piața de desfacere există (accesul pe piață prin rețeaua de Acorduri de Comerț Liber cu statele CSI, amplasarea în vecinătatea UE prin Sistemul Generalizat de Preferințe cu UE, Elveția, Japonia etc.), punerea la îndoială a calității producției autohtone și necorespunderea standardelor europene generează unele îndoieli investitorilor cu privire la oportunitățile de afaceri.

În contextul celor expuse mai sus, în scopul promovării investițiilor și majorării volumului de investiții atrase, *obiectivele prioritare în acest domeniu s-ar dori a fi orientate spre:*

1. Perfecționarea cadrului juridic și de reglementare, adică înlăturarea deficiențelor, suprapunerilor și lacunelor legislative existente la capitolul activității agenților economici, mai ales a celor disponibili să investească. Aici ne referim și la simplificarea procedurilor birocratice legate de înregistrarea unei afaceri, deschiderea conturilor bancare pentru agenții economici și înlăturarea barierelor administrative de intrare pe piața Republicii Moldova. Acest fapt este necesar, deoarece stabilitatea, transparența și neutralitatea cadrului legislativ reprezintă un pilon de bază în potențialul de atragere a investițiilor.

2. Formarea unui cadru instituțional concret în sarcina căruia s-ar încadra activități ce țin de:

- *generarea ideilor novatoare de afaceri și inițierea unor proiecte investiționale*, la nivel național și regional, al căror obiectiv reprezintă ideea majorării fluxului potențial de investiții străine directe. Aceste activități se axează pe identificarea și stabilirea contactului direct cu investitori potențiali care manifestă interes pentru inițierea unor afaceri în anumite sectoare ale economiei sau pentru participarea la unele proiecte comune. Oportunitățile de contactare a investitorilor, apărute prin intermediul seminarelor și forumurilor de specialitate, prezentărilor și expozițiilor de peste hotare, trebuie să rezulte în posibilități de negociere și colaborare cu potențialii investitori în scopul obținerii angajamentului de investire;

- **prestarea serviciilor investiționale**, adică acordarea asistenței noilor investitori sau celor deja existenți în soluționarea unor aspecte cu care se confruntă, pe parcursul desfășurării activității și menținerea contactului cu aceștia în continuare, pentru a contribui la asigurarea perspectivei elaborării unor planuri de extindere. Deci, asistența pentru investitori poate fi realizată atât în faza preinvestițională, prin acordarea serviciilor de informare a investitorilor, stabilirea unor contacte cu agenții economici locali etc., cât și în etapa postinvestițională. Asistența profesionistă acordată investitorilor poate contribui la sporirea succesului activităților economice inițiate, precum și la generarea altor investiții;
- **crearea și promovarea imaginii țării**. Activitățile de creare a imaginii țării trebuie să contribuie la formarea unei opinii pozitive în comunitatea economică internațională despre R.Moldova ca destinație de amplasare a investițiilor. Aceste activități țin de elaborarea și răspândirea prin diferite mijloace de informare a buletinelor informative, ghidurilor investiționale, literaturii de promoție etc. care să conțină informații relevante despre țară și oportunitățile de investiții existente. Formarea unei imagini pozitive a țării și promovarea brand-ului național prin participarea la târguri și expoziții internaționale reprezintă măsuri promoționale importante în vederea atragerii de investiții.

În acest context, este necesar să menționăm că, în Moldova, la moment, nu funcționează o instituție care ar avea ca domeniu exclusiv de activitate generarea proiectelor de investiții, identificarea potențialilor investitori, acordarea asistenței, precum și formarea și promovarea imaginii țării, aceste sarcini fiind în competența mai multor instituții de stat.

3. În sensul eficientizării investițiilor devin importante inițiativele strategice de promovare a inovării în sistemul economic. Deci, în acest sens, semnificativă pentru asigurarea condițiilor dezvoltării de ansamblu a economiei, devine direcționarea investițiilor spre acele sectoare, considerate prioritare, care prezintă perspective sporite de dezvoltare. Este salutată promovarea investițiilor în domeniul inovării tehnologice, dezvoltării rețelelor și tehnologiilor informaționale și a difuziei cunoștințelor științifice. Deciziile cu privire la alocarea investițiilor în inovații în ramurile prioritare ale economiei naționale necesită a fi puse la baza selectării proiectelor inovaționale cu perspective sporite de eficiență economică, bazate pe asemenea aspecte, ca: realizarea comercială a inovației, orientarea spre dezvoltarea sau înnoirea tehnologiilor de producere și obținerea unei valori adăugate maxime, fapt care ar putea genera profituri

suplimentare și, astfel, crea premise pentru creșterea economică.

Acestea considerăm a fi doar câteva momente importante în crearea unei baze de atragere a

investitorilor străini ca o parte componentă importantă în programul de dezvoltare economică și pregătire a condițiilor de integrare în Uniunea Europeană.

Bibliografie:

1. Investors' Guide "*Republic of Moldova*", МЕРО, 2005.
2. Инвесторам нужны гарантии а не стратегия// „*Экономическое обозрение*”. – 2006. – 15. 09. – P. 8-9.
3. Moldova: Boosting FDI // www.moldova.org

Recenzent: prof. univ. dr. hab. R. Hîncu

PROBLEMELE ANALIZEI GESTIUNII FINANCIARE ÎN CONDIȚIILE CONTEMPORANE

Conf. univ. dr. Tatiana CHIOSEA, ASEM

Financial accountancy information has great importance to both enterprise and external users. Thus, it is necessary to achieve it's authenticity and objectivity. This will help to provide investment appeal of enterprise, solvency and market mechanisms' utilization of financial funds' attraction. So, this is the urgency of the research theme.

Dărilor de seamă financiare reprezintă un sistem reglementat de indicatori financiari generali ce caracterizează situația patrimonială și financiară a întreprinderii și rezultatele activității ei economice într-o anumită perioadă de timp. Dărilor de seamă se întocmesc pe calea calculării, grupării și prelucrării speciale a datelor evidenței contabile curente și constituie stadiul final al acesteia.

Analiza gestiunii financiare este un proces cu ajutorul căruia se evaluează trecutul și prezentul stării financiare și rezultatele activității unei întreprinderi. Scopul principal al analizei financiare îl constituie depistarea și lichidarea la timp a neajunsurilor activității financiare și găsirea rezervelor pentru ameliorarea situației financiare și a solvabilității întreprinderii.

Informația financiară este necesară tuturor utilizatorilor, adică persoanelor fizice și juridice cointeresate în primirea unei informații veridice despre întreprindere pentru adoptarea unor decizii economice cu privire la aceasta.

În funcție de gradul și caracterul interesului financiar, utilizatorii dărilor de seamă se împart în două grupe:

- 1) interni (proprietarii, managerii, acționarii, personalul), care conduc întreprinderea la toate nivelurile și utilizează informația de evidență în planificare, control, evaluarea unor operații economice aparte și a activității în întregime;
- 2) externi (investitorii, creditorii, furnizorii, cumpărătorii, organele fiscale și de statistică, instituțiile științifice, bursele de fonduri și mărfuri etc.),

care se află în afara întreprinderii și au nevoie de informație pentru adoptarea unor decizii investiționale și a altor hotărâri economice.

Pentru fiecare categorie de utilizatori efectuarea unei analize detaliate a gestiunii financiare are o anumită valoare, de exemplu:

- investitorilor le permite formarea unei opinii despre rezultatele operațiilor de producție și starea financiară a societății pe acțiuni;
- creditorilor le permite determinarea solvabilității întreprinderii (adică prezența resurselor pentru achitarea creditelor și plata procentelor) și, astfel, diminuarea riscului la acordarea creditului;
- furnizorilor le permite stabilirea existenței resurselor pentru plata livrărilor;
- cumpărătorilor – determinarea viabilității întreprinderii etc.

Efectuarea analizei economice este, de asemenea, utilă pentru proprietarii și managerii de întreprinderi, fiindcă:

1. În primul rând, se studiază amănunțit rezultatele activității financiar-economice a întreprinderii;
2. În al doilea rând, se examinează cei mai importanți indicatori financiari, se determină influența factorilor asupra evidențierii abaterilor;
3. În al treilea rând, se alcătuiesc pronosticuri privind creșterea viitoare a veniturilor întreprinderii date:

4. În al patrulea rând, cu ajutorul diferitelor metode aplicate în analiza financiară, se poate determina atracția investițională a întreprinderii investigate după indicii economici.

Deciziile economice adoptate de utilizatorii gestiunii financiare necesită evaluarea capacității companiei de a forma mijloace bănești și a echivalentelor respective, precum și oportunitatea și stabilitatea în crearea lor. Această capacitate, la rândul său, se exprimă, de exemplu, în capacitatea companiei de a plăti personalului, furnizorilor; de a asigura plata procentelor, a stinge împrumuturile și a realiza distribuirea între proprietarii săi. Utilizatorii pot estima mai bine această calitate a companiei de a crea mijloace bănești și echivalentele lor, dacă ei dispun de informație focalizată pe situația financiară, rezultatele activității și schimbările în starea financiară a companiei.

Situația financiară a companiei depinde de resursele ei economice, structura financiară, lichiditate și solvabilitate, precum și de capacitatea de a se adapta la schimbările mediului ambiant. Informația despre resursele economice ale companiei și capacitatea de a transforma aceste resurse în trecut este utilă pentru pronosticarea capacității de a le reproduce și în viitor. Informația privind structura financiară, de asemenea, este necesară pentru pronosticarea nevoilor ulterioare în mijloace de împrumut și a faptului cum viitoarele venituri și fluxuri bănești vor fi repartizate între proprietarii companiei. Această informație, de asemenea, este folosită pentru evaluarea gradului de prosperitate a companiei în scopul de a obține finanțare în perspectivă. Informația despre lichiditate și solvabilitate este necesară pentru pronosticarea posibilității companiei de a îndeplini la timp obligațiile ei financiare.

Informația despre rezultatele activității companiei, în particular despre veniturile ei, este necesară pentru evaluarea potențialelor schimbări în resursele economice pe care, posibil, le va controla în viitor. În acest context, o mare importanță o au datele cu privire la flexibilitatea rezultatelor. Informația privind rezultatele activității companiei este utilă pentru pronosticarea capacității de generare a fluxurilor financiare din contul bazei de resurse existente, precum și din eficiența atragerii resurselor suplimentare.

Informația despre schimbările în starea financiară a companiei servește la evaluarea activității investiționale, financiare și operaționale pe parcursul perioadei de dare de seamă. Astfel de date asigură utilizatorilor baza pentru estimarea capacității companiei de a genera venituri din capitalul alocat.

Dar obținerea nemijlocită a datelor din gestiunea financiară se confruntă cu un șir întreg de probleme (restricții de caracter obiectiv și subiectiv), care îngreuiază esențial evaluarea adecvată a situației și adoptarea, în acest temei, a unor decizii de conducere eficiente.

Pot fi evidențiați mai mulți factori de bază care determină denaturarea situației financiare reale la studierea nemijlocită a gestiunii contabile:

1. Evaluarea absolută a indicatorilor

Toți indicii gestiunii contabile în mod natural sunt exprimați în unități absolute ale valutei naționale, ceea ce principial caracterizează volumul, dar nu eficiența activității întreprinderii. Prezentarea absolută a datelor îngreuiază esențial efectuarea comparabilităților ramurale și internaționale, precum și compararea indicilor în diferite intervale de timp. Cercetarea structurii activelor și a obligațiunilor, a raporturilor lor, a eficienței utilizării activelor, a optimalității structurii capitalului de asemenea este dificilă fără folosirea, cel puțin, a celor mai simple transformări aritmetice.

2. Factorul de inflație

Orice economie de piață, într-o măsură oarecare, este supusă proceselor inflaționiste. Evident că cercetarea comparativă a indicatorilor de gestiune ce se referă la diferite perioade și, deci, se exprimă în unități ale unei capacități de cumpărare diferită va duce la niște concluzii nu prea adecvate. Deosebit de actual este aceasta pentru economia R.Moldova, deoarece evaluările inflaționiste de 10-15% anual denaturează esențial tabloul dinamicii financiare. Trebuie să menționăm că există încercări de a nivela influența proceselor inflaționiste asupra gestiunii pe calea introducerii unor mecanisme artificiale de corectare anuală; în particular, asemenea mecanisme sunt înscrise în documentele de reglementare națională și în Standardele naționale de gestiune financiară, dar în etapa dată de dezvoltare efectul de la implementarea lor este neînsemnat.¹

3. Evaluarea momentană a indicatorilor

Indicatorii gestiunii financiare ce caracterizează prezența mijloacelor și obligațiunile întreprinderii constituie evaluări de moment, deoarece reflectă situația la o oarecare dată a dării de seamă. Concomitent, indicatorii cercetați pot avea un dinamism esențial în datele dării de seamă și nivelul indicatorului în gestiune poate să se deosebească mult chiar de nivelul mediu în perioada dată. În plus, asupra gestiunii influențează și unii factori psihologici, de exemplu, sindromul contabil al „anului de gestiune” – când la data respectivă se străduie, cel puțin documental, să se finalizeze comenzile curente și să se treacă la pierderi fondurile uzate, să se achite conform conturilor și să se repartizeze mijloacele bănești libere etc. Astfel, evaluarea momentană a indicatorilor poate denatura esențial în gestiune situația reală.

4. Evaluarea contabilă a indicatorilor

Într-o anumită măsură, denaturarea gestiunii financiare este inclusă deja în însuși sistemul evidenței contabile adoptate. Oricum s-ar declara în standardele de evidență principiile evaluării de piață a indicatorilor, totuși practica arată că abaterile evaluărilor

¹ SNC 29 „Gestiunea financiară în condițiile unei economii hiperinflaționiste”

contabile de cele reale sunt destul de esențiale. *Asemenea devieri sunt condiționate de următorii factori dominanți:*

- evaluarea activelor poartă un caracter istoric, ceea ce, în condițiile prețurilor dinamic flexibile, uzurii morale rapide (în special, aceasta se referă la utilajul de performanță înaltă), ale schimbării generale a mediului de business, poate avea o influență substanțială;
- prețul de vânzare al activelor (mai ales al celor uzate parțial) depinde mult de termenele-limită de vânzare a lor, fiindcă savanții europeni evaluează valoarea de realizare a stocurilor, în cazul unei vânzări urgente la circa 40% din evaluarea contabilă;
- evaluarea de piață a obligațiunilor contraagenților și a alocărilor financiare într-o măsură însemnată este determinată de riscul lor, posibilitatea nerambursării sau a amânării realizării; diferența evaluărilor contabile și de piață aici destul de viu se manifestă în adresarea la schemele cesiunii financiare, inclusiv la factoring;
- un mare rol îl au metodele de recunoaștere a veniturilor și cheltuielilor incluse în politica de evidență; în cazul unor condiții anumite aplicarea metodei de calcul poate denatura tabloul prezenței și obținerii reale a mijloacelor bănești de către întreprindere.

5. Reputația de afaceri, puterea de monopol, brevetele

În sistemul existent al evidenței contabile, practic, nu-și găsesc reflectare evaluările financiare ale factorilor calitativi, care, de altfel, pot apărea chiar în calitate de determinative ale formării prețurilor la vânzarea întreprinderii în întregime sau parțial. Reputația de afaceri căpătată de companie, popularitatea mărcilor ei comerciale, nivelul de promovare a mărfurilor, situația întreprinderii în ramură, posedarea unor elaborări și tehnologii unice etc. sunt niște factori care, desigur, pot fi evaluați în expresie bănească, însă ignorarea lor poate duce la erori importante chiar de caracter strategic.

6. Camuflarea gestiunii

Atât în întreprinderile din țară, cât și în companiile din statele economic dezvoltate datele dărilor de seamă pot fi supuse unor denaturări subiective de diferite tipuri. *Denaturările gestiunii financiare sub influența factorului uman pot fi clasificate astfel:*

- după gradul de influență asupra veridicității (esențiale și neesențiale);
- după caracterul apariției (neanticipate și anticipate);
- după obiectul de atenție (bănești și materiale);
- după modul de reflectare în evidența contabilă (evidența incompletă a factorilor vieții economice, neargumentarea înscrierilor de

calcul, greșeli în periodizare, în evaluare, reflectarea eronată sau incompletă a informației în formele de evidență) etc.

7. Tendința spre „fărămițarea” structurilor organizatoriale

Această tendință este în special caracteristică pentru economia de tranziție cu înclinație spre sectorul tenebru. Multe întreprinderi, mai ales complexele industriale mari, după privatizare au suferit divizări în mai multe persoane juridice, formal de sine stătătoare, cu un sistem complicat de legături economice. Asemenea sisteme asociative, de obicei, se caracterizează printr-o structură autonomă irațională de proprietate, precum și prin fluxuri financiare fluctuante, mișcarea cărora în condiții normale nu este argumentată economic și poartă mai degrabă caracterul unor calcule corporative „interne”. Cercetarea gestiunii neconsolidate a membrilor unor astfel de asociații fără date și metode speciale este destul de dificilă.

8. Complexitatea evaluării particularităților ramurale

La evaluarea nemijlocită a gestiunii contabile fără metode speciale e destul de dificil de evidențiat, în șirul indicatorilor financiari, cotele determinate de specificul de ramură și schimbările reale ale situației financiare. Totodată, situația financiară normală în cadrul unei ramuri poate fi privită drept critic anormală în alta, de exemplu, pentru întreprinderea de comerț ce lucrează după schemele „pentru realizare” e destul de obișnuită situația în care activele curente sunt aproape după mărime de pasivele curente; pentru întreprinderea industrială însă, acest indiciu poate fi examinat deja ca simptom al unui inevitabil faliment.

9. Complexitatea interpretării directe a gestiunii

Chiar în cazul prezenței unei gestiuni complete și veridice, interpretarea ei prin categoriile „favorabil-nefavorabil”, „dezvoltare-diminuare”, determinarea „locurilor înguste” și a măsurilor concrete pentru ameliorarea situației necesită un ansamblu de criterii și metodici formaliste fără de care realizarea acesteia, practic, este imposibilă.

10. Factorul de pronosticare

Una dintre sarcinile de bază ale studierii gestiunii, alături de interpretare, o constituie pronosticarea situației financiare, care, de asemenea, necesită aplicarea unor metode și proceduri speciale.

Imperfecțiunea abordărilor existente în procesul formării gestiunii financiare se menționează direct în *p.9 al Bazelor conceptuale de pregătire și prezentare a dărilor de seamă financiare*: „Gestiunea financiară nu asigură toată informația care poate fi necesară utilizatorilor pentru adoptarea deciziilor economice, deoarece ea, în principal, reflectă rezultatele financiare ale evenimentelor trecute și nu neapărat conține informație nefinanciară”. Astfel, studierea nemijlocită și analiza gestiunii financiare prezintă o procedură euristică destul de complicată și pentru o corecție efi-

cientă a informației de evidență și luarea hotărârilor de conducere adecvate este necesară aplicarea unor metode financiar-analitice speciale.

De aceea, pentru majorarea exactității și veridicității gestiunii financiare și a rezultatelor analizei ei, sunt necesare:

- 1) utilizarea metodelor transformatoriale care se aplică în etapa proanalitică a analizei gestiunii în scopul formulării unei baze adecvate a datelor și pregătirii acestora pentru procedurile de evaluare ulterioare. În această etapă se evaluează veridicitatea gestiunii prezentate, calitatea evidenței contabile; se studiază gradul de corespundere a evaluării bănești a activelor și obligațiilor la mărimile lor de piață reale, de pe poziții calitative se evaluează sfera nematerială a întreprinderii: reputația de afaceri, relațiile economice stabilite, nivelul de pregătire și organizare a managementului, fluctuația și profesionalismul cadrelor, perspectivele de dezvoltare a ramurii și a piețelor-țintă ale întreprinderii, stadiile ciclului de viață al mărfurilor principale ale întreprinderii etc. Asemenea proceduri pot fi efectuate odată cu utilizarea metodelor analizei SWOT, construirea matricei priorităților comparative concurențiale ale întreprinderii și a domeniilor problematice locale;
- 2) realizarea corecției gestiunii financiare, alcătuirea evaluării administrative a indicatorilor (de exemplu, balanța administrativă și darea de seamă despre rezultatele financiare) concomitent cu apropierea indicilor financiari de evaluarea reală de piață;
- 3) nivelarea influenței proceselor inflaționiste asupra compatibilității gestiunii diferitelor perioade și regiuni. În acest scop pot fi utilizați astfel de indicatori ai dinamicii macroeconomice, calculați de Ministerul Economiei și Comerțului și Biroul Național de Statistică ale RM, precum „deflatorul PIB”, „indicele prețurilor de consum”, „indicele prețurilor producției industriale” etc.;
- 4) pentru evaluarea eficienței comparative a activității partenerilor de peste hotare gestiunea financiară poate fi calculată în unități de cost ale valutei străine. Cele mai răspândite valute pentru o asemenea evaluare le constituie dolarul SUA și euro;

- 5) analiza gestiunii financiare se complică din cauza lipsei unei baze normative adecvate și a indicatorilor medii de ramură accesibili, adică în condițiile autohtone baza documentelor normative privind evaluarea situației financiare este încă insuficient dezvoltată, accesul la normativele ramurale medii pentru întreprinderi separate deseori este limitat. De aceea, este necesară utilizarea experienței țărilor de peste hotare, unde se formează agenții de rating ce publică astfel de indicatori (de exemplu, agențiile de rating de tipul „Dan end Brendstrit”) care, la rândul său, poate contribui la transparența indicilor gestiunii financiare.

De asemenea, trebuie să menționăm că Republica Moldova este interesată în creșterea atenției din partea investitorilor și antreprenorilor străini, de aceea e necesară tendința spre transparență, complexitatea și veridicitatea gestiunii, precum și spre operativitatea de prezentare a ei, ceea ce influențează asupra gradului de încredere a clienților. În etapa contemporană aceasta poate fi atins, de exemplu, prin utilizarea Internetului. Obținerea informației financiare prin intermediul Internetului, după cum arată experiența de peste hotare, beneficiază de cerere din partea investitorilor, creditorilor și a altor utilizatori. Vorba e că ei pot folosi în scopurile lor concrete secțiuni separate ale gestiunii, care îi interesează doar pe dâșii, sub aspectul unei informații concentrate și să efectueze analiza dărilor de seamă corporative electronice pe o bază mai eficientă și actuală, precum și să obțină informația pe care o preferă. În plus, făcând informația accesibilă pe web-siturile corporative, investitorii care percep gestiunea pot permanent, în regimul unui timp real, obține informația dorită. Adică, dacă în Moldova informația financiară a fiecărei întreprinderi va fi publicată pe site-urile acestor întreprinderi, aceasta va face sistemul evidenței deschis și comod și va contribui, la rândul său, la atragerea investitorilor, creditorilor și altor utilizatori străini.

În baza celor expuse mai sus, trebuie să menționăm că informația financiară a gestiunii are o importanță foarte mare atât pentru întreprinderea însăși, cât și pentru utilizatorii externi care urmăresc interese specifice. Deci, atunci e necesar să obținem ca ea să fie veridică și obiectivă. Aceasta, la rândul său, va contribui la asigurarea atractivității investiționale a întreprinderii, a capacității de creditare și a utilizării de către întreprindere a mecanismelor de piață pentru atragerea mijloacelor financiare.

Recenzent: conf. univ. dr. C. Tiuricov

INCERTITUDINEA ÎN ECONOMIA CONTEMPORANĂ DE PIAȚĂ ȘI PRINCIPALELE EI MANIFESTĂRI

Lect. sup. dr. Stela DONOS, ASEM

La situation du monde contemporain est caractérisée par la complexité, l'incertitude et le changement rapide. Les niveaux de l'incertitude se réduisent lorsque les risques sont acceptables dans la société. Le problème consiste dans le fait d'apprendre comment faire face aux risques et, respectivement de vivre mieux.

Pe parcursul întregii istorii economice a revoluției industriale, riscul și incertitudinea au fost ignorate de către învățați. Primul studiu sistematic care a acordat o atenție timidă, deși serioasă, riscului și incertitudinii a fost acela elaborat de către Frank Knight în cursul anilor '20. Ipotezele cu privire la incertitudine sunt variate, de la ocolirea acesteia, la admiterea cu drepturi depline în problematica economiei de piață.

Teoria economică s-a dezvoltat timp de peste un secol în baza cadrului noțiunii „statice” de timp/spațiu, care merge mână în mână cu prezumția certitudinii ce mai domină și astăzi gândirea.

Noțiunea de incertitudine, însă, a început să facă unele incursiuni importante în gândirea economică. O schimbare majoră va surveni odată cu adaptarea teoriei economice la noțiunile de dimensiuni reale de timp/spațiu, care implică luarea în considerare a duratei reale.

Incetitudinea din modelul clasic, din care își va trage rădăcinile incertitudinea eterodoxă, măsoară riscurile de a ajunge la rezultatul scontat în raport cu cheltuiala inițială. Aceste riscuri sunt mai mici, deoarece corectarea rezultatelor și recentrarea gravitațională a acțiunii ușurează intrarea în starea de echilibru. „Mâna invizibilă” realocă resursele, dar acest lucru se face după expirarea perioadei de producție și obținerea veniturilor.

Progresul real în planul teoriei economice și al aplicării sale practice după anii '30 se datorează teoriei keynesiste. Keynes și-a fundamentat bine cunoscuta teorie economică pe managementul cererii. Aceasta din urmă era chemată să stimuleze cea mai propice utilizare a tuturor resurselor și avea, în special, ca obiectiv eliminarea șomajului.

Cererea poate fi sporită prin intervenția statului, prin investirea de bani în noi activități și, astfel, prin distribuirea salariilor și a puterii de cumpărare atâta timp cât economia nu se află într-o stare inflaționistă. John M. Keynes are meritul de a fi definit această situație alături de măsurile de intervenție de natură să compenseze cantitatea de bani care era scoasă din circuitul economic pentru achiziționarea bunurilor disponibile.

În timp ce Adam Smith a explicat faptul că economisirea banilor este o virtute, John M. Keynes a adăugat o nouă dimensiune acestei virtuți: aceea de a cheltui, în unele cazuri, chiar mai mult decât s-a

economisit, ceea ce ar putea avea efectul benefic de a absorbi șomajul și de a evita deflația cu condiția, desigur, să existe o elasticitate suficientă a ofertei.

Teoriile economice neoclasiche curente bazate pe cerere o consideră pe aceasta ca dând indicații economiei cum să acționeze și acționând astfel oferă dovada măsurii în care o filosofie eminentă deterministă este de natură să pătrundă în științele sociale, în general, și în știința economică, în particular. În contrast, chiar dacă un proces de selecție poate oferi unele indicii și informații cu privire la operarea sa în viitor, asemenea indicii vor rămâne în practică întotdeauna o ipoteză care poate fi verificată sub aspect empiric doar mai târziu, prin fapte. Dar, în același timp, o zonă de incertitudine va persista întotdeauna din cauza imposibilității fundamentale de a prognoza un mediu ambiant pe deplin previzibil atunci când timpul real, evoluția și dinamica sunt acceptate ca atribute ale vieții reale.

Trebuie subliniat din nou faptul că, în prezent, ne aflăm într-o situație dinamică, în care teoria economică a echilibrului static nu ne poate ajuta în soluționarea problemelor majore cu care ne confruntăm. Ipoteza noastră vizează o situație în care teoriile echilibrului economic sunt mult prea incomplete pentru a fi în mod real eficiente; ca atare, ele ar trebui ajustate pentru a încorpora mai multe probleme și mai puține ipoteze incomplete. Aceasta exclude posibilitatea unei simple întoarceri la gândirea economică mai veche, care pune accentul pe importanța ofertei. Dimensiunile de timp conferă funcției producției o semnificație mult mai largă decât i-a conferit teoria economică clasică, subliniind rolul complementar esențial al cererii. Teoria „dezechilibrului” presupune o înțelegere în profunzime, corespunzătoare deopotrivă cererii și ofertei, și la diferite niveluri.

O altă formă de **incertitudine**, cea **eterodoxă**, consfințește îndoiala agenților economici cu privire la șansele încasării unui venit la nivelul așteptărilor, cel puțin egal cu cheltuiala inițială. Autorii postkeynesiști utilizează noțiunea de **incertitudine radicală** pentru a caracteriza o economie de piață în care sunt prezente separarea decizională a agenților economici și decalajul dintre adaptarea individuală a deciziilor și validarea lor socială.

Situația din lumea contemporană este caracterizată prin complexitate, incertitudine și schimbare

rapidă. Politicile, structurile instituționale și gândirea tradițională reușesc să facă față cu tot mai mare dificultate acestei situații. Este important ca liderii societății, fie la nivelul guvernării, al economiei, industriei sau învățământului, să ajungă să înțeleagă mai profund conceptul de incertitudine și, în cadrul acestuia, acela de risc.

Viața însăși este bazată pe incertitudine. Riscul și incertitudinea caracterizează viața nu în virtutea întâmplării, ci ca o condiție chiar și numai în virtutea faptului că viața este timp real, iar riscul și incertitudinea sunt atributele sale.

Riscul reprezintă posibilitatea de obținere a rezultatelor favorabile sau nefavorabile într-o acțiune viitoare exprimată în termeni probabilistici. Potrivit altor opinii, riscul constituie „... un eveniment viitor și probabil, a cărui producere ar putea provoca anumite pierderi”: uneori factorii care ar conduce la pierderi pot fi prevăzuți cu anticipație, alteleori riscul este imprevizibil, fiind determinat de situații fortuite.

Incertitudinea, însă, este situația în care probabilitatea producerii unui eveniment nu este deloc cunoscută.

Postkeynesiștii subliniază diferența dintre **incertitudine** și **risc** și se ocupă de așteptările decidenților economici într-o lume unde există ceea ce Shackle a numit „experimente cruciale”, adică într-o lume care nu se află într-o stare de control statistic, deci una unde legile probabilității matematice nu sunt aplicabile. Într-o astfel de lume decidenții recunosc că greșelile și dezamăgirile sunt părți componente ale condiției umane.

În întreaga lume, cărți provenind din diferite orizonturi încep să transmită același mesaj: acceptarea noțiunii de incertitudine, de dezechilibru, de timp real considerat în durata sa, și nu ca imperfecțiuni ale cunoașterii noastre științifice, indiferent de domeniu, dar ca trăsături fundamentale ale dinamicii vieții și ale evoluției.

În viziunea economistului nord-american Galbraith, incertitudinea se manifestă sub forma unor dezechilibre economice, cum ar fi recesiunea, inflația, șomajul etc., cea mai importantă fiind însă inflația. „*Mi-am petrecut cei mai importanți ani din viață ocupându-mă de inflație*”¹. Astfel, dacă acceptăm existența dezechilibrului și faptul că fiecare judecată este în cel mai bun caz expresia unei probabilități, atunci acceptarea și managementul incertitudinii devin problema-cheie.

Orio Giarini, însă, descrie incertitudinea ca „*suma tuturor pericolelor potențiale din jurul nostru, percepute sau nu*”. Oamenii reacționează față de pericolele pe care le percep și față de care se pot raporta. Dar incertitudinea rezultă și din riscuri nepercepute, iar în acest caz lucrurile se complică. Fiecare acțiune întreprinsă de cineva conține riscuri necunoscute și astfel nepercepute de majoritatea celorlalți oameni până în momentul în care se produce neașteptatul.

Nivelurile incertitudinii se reduc atunci când riscurile sunt „acceptabile” în societate. Prea multă incertitudine, însă, conduce la incapacitate și tocmai de aceea, ori de câte ori este posibil, originea sa trebuie înțeleasă. Dar, în final, problema constă în cum să trăim mai bine, respectiv, în a învăța cum să facem față mai bine riscurilor.

Bibliografie:

1. Stephen Dunn „*The Origins of the Galbraithian System: J.K.Galbraith in Conversation with Stephen Dunn*”, Staffordshire University, Leeds University Business School and the Department of Health, Whitehall; June 22, 2001
2. Orio Giarini, Walter R.Stanhel „*Limitele certitudinii*”, EDIMPRESS-CAMRO, București, 1996
3. Douglas Greenwald „*Encyclopedia of Economics*”, McGraw-Hill Book Company, 1982
4. „*The MIT Dictionary of Modern Economics*”, Fourth Edition, Edited by David W. Pearce, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1992

Recenzent: prof. univ. dr. hab. R. Hîncu

¹ Cit. după St. Dunn „*The Origins of the Galbraithian System: J.K.Galbraith in Conversation with Stephen Dunn*”, Staffordshire University, Leeds University Business School and the Department of Health, Whitehall; June 22, 2001, pag. 19

CERCETAREA RELAȚIEI DINTRE INFLAȚIE ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Radu CUHAL, USM

At the moment, it's wide spreaded the concept of negative influence of inflation on long term economic growth. In this context, it is crucial to understand the relationship between inflation and economic growth in the Moldova Republic for determining its "turning point", i.e. the threshold level on which this relationship changes its polarity.

Fluctuațiile puternice de prețuri înregistrate la nivel mondial în ultima perioadă au demonstrat faptul că este necesară o reorientare a politicii autorităților economice îndreptată spre asigurarea stabilității prețurilor în scopul restabilirii echilibrului economic general și asigurării unui anumit nivel al creșterii economice. În acest sens, A. Marshall și R. Swanson (1974) afirmă că „stabilitatea nivelului prețurilor reprezintă un obiectiv principal al politicii de stabilizare economică, deoarece instabilitatea nivelului prețurilor, manifestată, în principal, sub forma inflației, poate avea efecte întinse și adverse în economie. Latura nefavorabilă a efectelor, pornind de la creșterea inflației, include o reducere a eficienței economice, o distorsiune inechitabilă și capricioasă în ceea ce privește repartitia veniturilor și o înrăutățire a poziției balanței internaționale de plăți”. [1]

În prezent, este, în general, acceptată ideea că inflația exercită o influență negativă asupra creșterii economice pe termen mediu și lung, deoarece ea împiedică alocarea eficientă a resurselor prin ascunderea rolului semnalizator al modificării relative a prețurilor, care este un criteriu important în procesul de luare a deciziilor economice eficiente. Este unanim acceptat faptul că o inflație ridicată este însoțită în permanență de o ofertă excedentară de monedă, care să acopere creșterea susținută a nivelului general al prețurilor. În lucrarea „Teorii ale inflației” H. Frisch afirmă că „Friedman a făcut cunoscută definiția cauzală de tip monetarist: „Inflația este pretutindeni și întotdeauna un fenomen monetar ... și poate fi determinată de o creștere mai rapidă a unei cantități de bani decât a producției”. A fost pe larg argumentat faptul că ceea ce influențează procesul de alocare eficientă a resurselor nu este atât nivelul inflației, cât variația ei. Totuși, în măsura în care variația inflației este corelată cu nivelul ei, acesta din urmă afectează, deci, alocarea resurselor. În pofida faptului că teoria sugerează faptul că variația inflației trebuie să afecteze creșterea economică mai mult decât nivelul inflației, studiile empirice arată un rezultat invers. Legătura dintre inflația joasă și creșterea economică înaltă a fost pe larg analizată de I. Fischer în cercetările sale pentru țările cu economie în tranziție.

Dacă se afirmă că inflația este un fenomen ce dăunează creșterii economice, atunci rezultă că autoritățile monetare trebuie să tindă spre un nivel

scăzut al inflației. Dar cât de scăzut trebuie să fie acest nivel: 10.0 la sută, 5.0 la sută sau chiar 0.0 la sută? Vorbind mai general, apare întrebarea: *la ce nivel al inflației relația dintre inflație și creștere economică devine negativă?*

Aceste întrebări au fost pe larg examinate în cadrul unor cercetări empirice recente, care s-au concentrat în mod special asupra ideii că relația dintre inflație și creștere economică pe termen lung nu este lineară, adică la un nivel scăzut al inflației relația poate fi pozitivă sau imposibilă, dar la un nivel înalt relația devine negativă. Dacă o atare relație nelineară există, atunci, în principiu, va fi posibil de calculat punctul de inflexiune, adică pragul la care semnul relației dintre aceste două variabile se va schimba.

Posibilitatea existenței acestei relații nelineare dintre inflație și creștere economică a fost pentru prima dată identificată de I. Fischer în 1993 [3], care, în urma studiilor efectuate, a determinat existența unei relații pozitive, la un nivel scăzut al inflației, și negative odată cu creșterea inflației (această legătură devine tot mai slabă odată cu creșterea nivelului inflației).

Sarel (1996) a examinat existența unei rupturi structurale în relația dintre inflație și creșterea economică și a găsit dovezi semnificative ale existenței acesteia la un nivel anual al inflației de 8.0 la sută. Sub acest nivel, inflația nu exercită o influență semnificativă asupra creșterii economice sau chiar poate manifesta un efect puțin pozitiv. Pentru rata inflației mai mare de 8.0 la sută, efectul este negativ, iar din punct de vedere statistic este important. Ignorând existența acestui prag, anulăm efectul inflației. Economistii Ghosh și Philips (1998) au determinat un prag de influență cu mult mai mic (2.5 la sută) de creștere a ratei inflației. Ei, de asemenea, au determinat că inflația este cel mai important indicator statistic al creșterii economice.

Christoffersen și Dozle (1998) au estimat nivelul pragului inflației de 13.0 la sută pentru economiile în tranziție. Potrivit cercetărilor lui R. Barro [4, 5], o rată anuală a inflației de 10.0 la sută reduce rata reală de creștere a PIB pe locuitor cu 0.2-0.3 la sută pe an și diminuează cu 0.4 până la 0.6 la sută ponderea investițiilor în PIB. Pe termen mediu (5-10 ani), aceasta înseamnă o reducere cu 2.0 la sută până la 3.0 la sută a PIB, iar pe un interval de 30 de ani, reducerea PIB pe locuitor atinge nivelul de 4.0 la sută până la 7.0

la sută. Bruno și Easterly (1998) au dovedit existența unei corelații mai slabe între aceste două fenomene. Ei susțineau că relația negativă dintre inflație și creștere este, de obicei, prezentă în regresii de pretutindeni și există numai acolo unde datele sunt de înaltă frecvență și cu observații extreme ale inflației. Ei au determinat inexistența corelației încrucișate între mediile ratei creșterii economice pe termen lung și a inflației, dar de asemenea au descoperit efectul negativ pe care inflația îl exercită asupra creșterii economice pentru rate ce depășesc 40.0 la sută.

La examinarea caracterului relației dintre inflație și creșterea economică atenția analiștilor se concentrează asupra găsirii răspunsului la următoarele întrebări:

- Există, oare, din punct de vedere statistic un prag semnificativ al nivelului inflației peste care inflația afectează creșterea în mod diferit decât la rate scăzute?
- Este, oare, efectul pragului similar atât în țările în curs de dezvoltare, cât și cele industriale?
- Cât de adecvată este afirmația că relația negativă dintre inflație și creșterea economică există doar în cazul unei rate înalte a inflației și pentru date cu frecvențe înalte?

Întrebările respective sunt examinate folosind noi metode econometrice destinate estimării pragului inflației. Există două posibilități econometrice specifice legate de estimarea și deducția modelelor prin efectul pragului de inflație.

Nici Sarel [6], nici Ghosh și Philips [7] totuși n-au găsit dovezi pentru efectul pragului. De fapt, dincolo de „nodul” scăzut al inflației, relația negativă este mai mult nesigură și convexă, dar ușor simplificată printr-o funcție logaritmică, astfel încât cea mai mare pierdere marginală în nivelul creșterii are loc în timpul ratelor scăzute ale inflației. Modelul linear, în care un punct procentual de creștere a ratei inflației are același efect, indiferent dacă rata inițială a inflației este de 10.0 la sută sau 100 la sută, pare a fi incredibil. Modelul logaritmic, dimpotrivă [8], susține că dublarea ratei inițiale a inflației are același efect. Rezultatele sugerează că relația inflație – creștere economică seamănă mai puțin cu căderea în prăpastie și mai mult cu mersul pe un teren lunecos.

În cazul unei inflații inițiale scăzute creșterea produsului intern brut se mărește până ajunge la punctul „nod”, însă odată cu creșterea inflației majorarea PIB-ului scade rapid, astfel multe țări, în special cele cu economie în dezvoltare, alunecă într-o inflație înaltă și o creștere economică redusă, situație din care este dificil de ieșit. Ca rezultat al studiilor și cercetărilor efectuate s-a constatat că pentru fiecare dublare a ratei inflației sub „nod” se poate asigura aproximativ o doime de punct procentual al creșterii economice pe cap de locuitor.

Referindu-ne la Republica Moldova, analiza privind existența unei relații între dinamica produsului

intern brut real și rata inflației pentru perioada 1991-2005 (tab.I) a scos la iveală următoarele concluzii:

Tabelul 1
Evoluția PIB real (în %) și IPC pentru anii 1991-2005

	PIB	IPC
1991	82.5	2.514
1992	71.0	28.06
1993	98.8	17.70
1994	69.1	2.046
1995	98.6	1.236
1996	94.1	1.151
1997	101.6	1.111
1998	93.5	1.182
1999	96.6	1.438
2000	102.1	1.185
2001	106.1	1.064
2002	107.8	1.044
2003	106.6	1.158
2004	107.3	1.125
2005	107.2	1.100

Sursa: Buletin statistic de prețuri. BNS. Ianuarie 1994-decembrie 2005

1. Legătura statistică dintre inflație și PIB real este instabilă în timp. Analiza intensității legăturii inflației cu un lag temporar (de două, trei trimestre și un an) asupra PIB real nu atestă existența acestora.
2. Corelația (intensitatea legăturii statistice) dintre inflație și PIB real pentru anii 1991-2005 poate fi divizată în două perioade, și anume: a) perioada 1991-1999 - perioadă în care nu se atestă existența unei corelații dintre acești indicatori (corelația încadrându-se în limitele 30.1-56.4 la sută); b) perioada 2000-2005 – când legătura dintre acești doi indicatori este foarte puternică (corelația pentru această perioadă constituind 91.7 la sută).
3. Pe parcursul perioadei 2000-2005 legătura dintre acești indicatori este invers proporțională, adică odată cu diminuarea ritmului de creștere a inflației – ritmul creșterii produsului intern brut crește și viceversa (v. figura 1), atunci când ritmul creșterii inflației sporește – ritmul creșterii produsului intern brut scade.
4. Inexistența corelației dintre acești indicatori pe parcursul anilor 1991-1999, precum și apariția ei în perioada 2000-2005, ne permite

să lansăm ipoteza că relația statistică dintre inflație și creșterea economică depinde, în mare măsură, de o multitudine de factori, cum ar fi: activitatea fiscală, secetele, diminuarea populației, erodarea capitalului fizic și uman etc. În general, obținerea unui nivel scăzut al inflației este o parte din reforme și

majoritatea cercetărilor recente și curente pe această temă încearcă să fixeze mai precis localizarea „nodului scăzut” al inflației și dacă efectele estimate ale inflației depind de creșterea, *inter alia*, de stadiul dezvoltării economice, gradul mobilității capitalului, structura economiei sau regimul ratei de schimb.

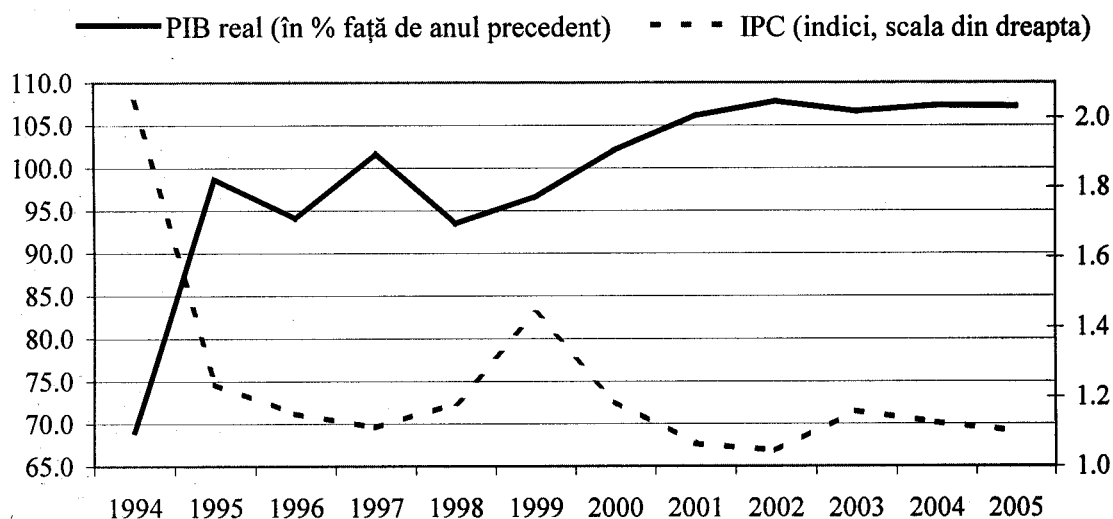


Figura 1. Dinamica PIB real și IPC pentru perioada 1994-2005

Sursa: Elaborată de către autor

5. Modelarea econometrică a legăturii dintre inflație și creșterea economică nu a depistat o dependență lineară sau nelinară a acestora.
6. Cercetările efectuate prin metode econometrice privind legătura de cauzalitate dintre inflație și creșterea economică, uti-

lizând diferite ecuații simple, precum și sisteme de ecuații, în special ecuații și modele lineare, nelineare, vectoriale, cu lag distribuit, simultane, precum și stohastice de tip ARMA, ARIMA, ARCH etc. nu au atestat existența punctului de inflexiune pentru Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Marshall R., Swanson R., 1974, *The monetary process: Essentials of money and banking*. Houghton Mifflin Company Boston, p. 417.
2. Frisch H., 1997, *Teorii ale inflației*, Central European University Press, 1997, traducere, Editura Sedona, Timișoara.
3. Fischer I., 1993, *The Role of Macroeconomic Factors in Growth*. Journal of Monetary Economics, December, 1993, p.485-512.
4. Barro R., 1991, *Inflation and Economic Growth*, Bank Quarterly Bulletin, Volume 35, number 2, May 1991.
5. Barro R., Xavier Sala-i-Martin, 1995, *Economic Growth*, New York McGraw-Hill, 46-57 pp.
6. Sarel D., 1991, *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge MA, MIT Press, 172-174 pp.
7. Ghosh A., Philips P., 1979, *Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth*, Bell Journal of Economics, Volume 10, number 1, 92-116 pp.
8. Aghion P., Howitt P., 1992, *A Model of Growth through Creative Destruction*, Econometrică, Volume 60, number 2 (March), 323-351 pp.

Recenzent: prof. univ. dr. M. Patraș

CONSIDERAȚII PRIVIND ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII MANAGERIALE ÎN FIRMELE DIN ROMÂNIA ÎN CONFORMITATE CU DIRECTIVELE COMUNITĂȚII ECONOMICE EUROPENE

*Prof. univ. dr. Mariana MAN;
Prep. univ. ec. Ana STANCIU,
Universitatea din Petroșani, România*

L'ouvrage présente le mode d'organisation et de conduite de la comptabilité managériale dans les entreprises de Roumanie par l'intermédiaire de la nouvelle réforme comptable inspirée et soutenue d'une série de coordonnées essentielles des systèmes nationaux de comptabilités opérationnels dans les économies de marché développés.

1. Introducere

Tranziția României spre economia de piață a impus o *reformă contabilă* inspirată și susținută de o serie de coordonate esențiale ale sistemelor naționale de contabilitate operante în economiile de piață dezvoltate, *axată pe următoarele „valori” contabile:*

- a) Recursul la principii și convenții contabile general admise, cum ar fi: continuitatea activității; permanența metodelor; prudența; independența exercițiului; evaluarea separată a elementelor de activ și pasiv; intangibilitatea bilanțului de deschidere etc.;
- b) Recursul la informația contabilă relevantă și pertinentă cu privire la poziția financiară, performanțele și modificările în poziția financiară a întreprinderii prezentată în situațiile financiare ale acesteia;
- c) Recursul la dualismul contabil tranșant între contabilitatea financiară și contabilitatea managerială.

Prioritatea dualismului contabil în raport cu monismul contabil constă, în esență, în faptul că, în condițiile economiei de piață, cel puțin o parte din informațiile contabile, în special cele legate de: situația patrimonială, rezultatele economico-financiare și relațiile firmei cu terții trebuie făcute publice prin intermediul situațiilor financiare anuale (bilanț, contul de profit și pierdere etc.) întocmite după norme și reguli unitare emenate cel mai adesea de la organisme naționale cu atribuții în domeniul normării și normalizării contabilității.

Rămân confidențiale informațiile contabile referitoare la gestiunea internă a firmei, respectiv cele cu privire la nivelul și structura costurilor, execuția bugetelor de venituri și cheltuieli, calculul randamentelor și performanțelor interne la nivelul sectorului de activitate, funcție sau produs.

Separarea celor două categorii de informații contabile generează în practică *dualismul contabil*, caracterizat prin faptul că informațiile publice destinate terților, dar utilizate și de managerii firmei, sunt produsul *contabilității financiare* (denumită și

contabilitate generală), iar informațiile confidențiale utilizate numai de conducerea firmei sunt produsul *contabilității manageriale* (denumită și contabilitate de gestiune).

Dualismul contabil se manifestă într-o formă tranșantă în țările Europei comunitare și într-o formă mai temperată în sistemele contabile anglo-saxone. Contabilitatea financiară este obligatorie, fiind puternic influențată de legislația economică și fiscală, în timp ce contabilitatea managerială nu este supusă unei normări stricte, dar este un instrument absolut necesar conducerii firmelor, în special cele mari și foarte mari.

2. Aspecte privind prevederile legale cu referire la contabilitatea managerială

Legea Contabilității din România (nr. 82/1991), modificată și republicată ulterior, prin conținutul său are în vedere întregul sistem contabil al firmelor, și nu numai o componentă sau alta a acesteia. În acest context, legea precizează că societățile comerciale, companiile naționale, regiile autonome, institutele naționale de cercetare-dezvoltare, societățile cooperatiste și celelalte persoane juridice cu scop lucrativ au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea proprie, respectiv contabilitatea financiară și contabilitatea managerială adaptată la specificul activității. De asemenea, potrivit prevederilor aceleiași legi, răspunderea pentru organizarea și conducerea contabilității manageriale adaptate la specificul activității revine administratorului sau altei persoane care are obligația gestionării firmei respective.

În funcție de specificul activității desfășurate, contabilitatea managerială asigură, în principal:

- înregistrarea operațiilor privind colectarea și repartizarea cheltuielilor pe destinații, respectiv pe activități, secții, faze de fabricație, centre de costuri, centre de profit, după caz;
- calculul costului de achiziție, de producție, de prelucrare a bunurilor intrate, obținute, lucrărilor executate, serviciilor prestate, producției în curs de execuție, imobilizărilor în curs etc., din unitățile de producție, comer-

ciale, prestatoare de servicii, financiare și alte domenii de activitate.

Prin contabilitatea managerială, firmele pot obține informații care să asigure o gestionare eficientă a patrimoniului, respectiv:

- informații legate de costul bunurilor, lucrărilor, serviciilor, pentru firmele care desfășoară activități de producție, prestări de servicii, precum și de costul bunurilor vândute pentru firmele care desfășoară activitate de comerț;
- care stau la baza bugetării și controlului activității de exploatare;
- necesare analizelor financiare în vederea fundamentării deciziilor manageriale privind conducerea activității interne;
- alte informații impuse de realizarea unui management performant.

Organizarea contabilității manageriale în România nu este facultativă; în spiritul Legii Contabilității din țara noastră, contabilitatea managerială este obligatorie, dar, spre deosebire de contabilitatea financiară, prezintă o anumită elasticitate în utilizarea regulilor și metodelor care răspund cel mai bine managementului firmei.

Contabilitatea managerială se organizează de către administratorul firmei fie utilizând conturi specifice, fie prin dezvoltarea conturilor din contabilitatea financiară, fie cu ajutorul evidenței tehnico-operative.

Folosirea conturilor contabile, precum și simbolizarea acestora se efectuează astfel, încât sistemul de stocare și de accesare a informațiilor obținute să fie flexibil și să permită o gamă largă de opțiuni. *Lista conturilor specifice contabilității manageriale este adaptată, în funcție de scopurile urmărite, respectiv:*

- evidențierea fluxului costurilor;
- determinarea costurilor aferente stocurilor;
- determinarea veniturilor și a rezultatelor în funcție de activitatea care le generează;
- efectuarea de previziuni etc.

Contabilitatea managerială furnizează informații necesare elaborării de rapoarte și analize interne utilizate de managementul firmei în luarea deciziilor. Cerințele de prezentare și analiză nu sunt limitative.

3. Aspecte privind organizarea și conducerea contabilității manageriale

Organizarea contabilității manageriale presupune un ansamblu de activități desfășurate de o firmă în vederea realizării unui sistem informațional eficient privind: calculul costului; analiza eficienței activității desfășurate; elaborarea, urmărirea și controlul bugetelor de cheltuieli. *De asemenea, organizarea contabilității manageriale presupune rezolvarea unor probleme, printre care:*

- precizarea departamentelor/compartimentelor cărora li se încredințează executarea lucrărilor specifice contabilității manageriale;

- alegerea metodei celei mai corespunzătoare de organizare a evidenței cheltuielilor, calculul costului și elaborării bugetelor;
- precizarea perioadelor de executare a lucrărilor contabilității manageriale;
- precizarea mijloacelor necesare executării lucrărilor specifice contabilității manageriale.

Privită prin prisma conturilor, contabilitatea managerială se poate organiza în una din următoarele variante: *organizarea disociată* cu și fără utilizarea conturilor sau *organizarea integrată* cu utilizarea unor conturi analitice distincte în cadrul contabilității financiare.

Organizarea disociată cu utilizarea conturilor

Organizarea disociată este proprie României și altor țări europene. În general, anglo-saxonii utilizează sistemul integrat.

Organizarea disociată cu utilizarea conturilor presupune, pe de o parte, existența contabilității financiare, iar pe de altă parte, a contabilității manageriale prin intermediul conturilor specifice acesteia denumite *conturi de gestiune*.

Baza de date este comună, cheltuielile din contabilitatea financiară fiind clasificate în contabilitatea managerială pe funcții. Fiecare sistem contabil are costuri specifice prin care își asigură obținerea informațiilor necesare scopului propus.

Conturile de gestiune permit contabilizarea următoarelor operații:

- preluarea din contabilitatea financiară a cheltuielilor încorporate, scop în care este necesar să se elaboreze „tabloul de corelație”, pentru a se asigura controlul asupra operațiilor înregistrate. Acest tablou este cu atât mai necesar, cu cât în unele conturi apar înregistrate cheltuieli care sunt neîncorporabile;
- decuparea din „tabloul de corelație” a cheltuielilor încorporabile (aferente producției) și regrouparea acestora în cheltuieli directe (pe purtători de costuri) și cheltuieli indirecte (pe locuri de cheltuieli; iar în cadrul acestora, după natura cheltuielilor);
- înregistrarea, urmărirea și controlul producției fabricate în cursul perioadei de gestiune, evaluată la prețul de înregistrare;
- înregistrarea, urmărirea și controlul producției aflate în curs de execuție la finele perioadei de gestiune, evaluată la costul efectiv al acesteia;
- înregistrarea, urmărirea și controlul abaterilor dintre costurile efective și prețurile de înregistrare aferente producției fabricate;
- transferarea către contabilitatea financiară a producției obținute la costul efectiv al acesteia și a diferențelor de preț aferente.

Conturile contabilității manageriale se caracterizează prin faptul că funcționează numai între ele și prin urmare, la sfârșitul lunii, nu prezintă sold final, motiv pentru care nu apar în bilanț.

În prezent, conturile contabilității manageriale sunt cuprinse în Planul de Conturi General aprobat prin Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1752/2005, aplicabil pentru firmele care aplică reglementările contabile armonizate atât cu Directiva a IV-a a Comunității Economice Europene, cât și cu Directiva a VII-a a Comunității Economice Europene și cu Standardele Internaționale de Contabilitate. *Aceste conturi sunt sistematizate în trei grupe:*

- Grupa 90 „Decontări interne”;
- Grupa 92 „Conturi de calculație”;
- Grupa 93 „Costul producției”.

Grupa 90 „Decontări interne” cuprinde conturi de reflectare care asigură, pe de o parte, independența contabilității manageriale în raport cu contabilitatea financiară, iar pe de altă parte, interdependența dintre cele două laturi ale sistemului contabil circumscrise la nivelul ciclului de exploatare.

Din cadrul acestei grupe fac parte conturile următoare:

- 901 „Decontări interne privind cheltuielile”;
- 902 „Decontări interne privind producția obținută”;
- 903 „Decontări interne privind diferențele de preț”.
- Contul 901 „Decontări interne privind cheltuielile” – cu ajutorul lui se ține evidența decontărilor interne privind cheltuielile activităților de bază și auxiliare, cheltuielile indirecte de producție, cheltuielile generale de administrație, precum și cheltuielile de desfacere și se stabilește diferența dintre prețurile de înregistrare (standard sau prestabilite) și costul efectiv al produselor finite, semifabricatelor din producție destinate vânzării, lucrărilor executate și serviciilor prestate care formează producția destinată vânzării.
- Contul 902 „Decontări interne privind producția obținută” – cu ajutorul acestui cont se ține evidența producției obținute în cursul lunii, la preț de înregistrare, și, totodată, se asigură interfața cost-producție.
- Contul 903 „Decontări interne privind diferențele de preț” – are rolul de a ține evidența diferențelor de preț calculate la sfârșitul lunii

între costul efectiv al producției obținute și prețul de înregistrare al acestora. Diferențele stabilite pot fi favorabile și se înregistrează cu sume înscrise în roșu (atunci când costul efectiv este mai mic decât prețul de înregistrare) sau nefavorabile și se înregistrează cu sume înscrise în negru (în situația inversă).

Grupa 92 „Conturi de calculație”. În cadrul acestei grupe se cuprind următoarele conturi:

- 921 „Cheltuielile activității de bază”;
- 922 „Cheltuielile activității auxiliare”;
- 923 „Cheltuieli indirecte de producție”;
- 924 „Cheltuieli generale de administrație”;
- 925 „Cheltuieli de desfacere”.

Deși sunt denumite conturi de calculație, cu ajutorul acestor conturi se ține evidența cheltuielilor colectate, în raport cu modul de identificare a lor, privind activitatea desfășurată la acel nivel, adică: cheltuieli aferente realizării de produse finite, semifabricate, executări de lucrări sau prestări de servicii, cheltuieli generate de activitățile auxiliare care au ca obiect servirea activității de bază (livrarea de energie electrică, apă, efectuarea de întrețineri și reparații, cheltuieli cu întreținerea și funcționarea utilajelor din cadrul secțiilor de producție, precum și cheltuieli de interes general și administrativ-gospodăresc), cheltuieli ocazionate de administrarea și conducerea firmei, cheltuieli de stocare și distribuție a producției fabricate destinate vânzării.

Grupa 93 „Costul producției”. Această grupă a fost creată pentru a suplini lipsa conturilor de stocuri pentru evidența producției obținute. Din cadrul acestei grupe fac parte conturile:

- 931 „Costul producției obținute”;
- 933 „Costul producției în curs de execuție”.
- Contul 931 „Costul producției obținute” – este un cont destinat evidenței producției finite obținute (produse finite sau semifabricate destinate vânzării, lucrări executate și servicii prestate pentru terți etc.).
- Contul 933 „Costul producției în curs de execuție” – are rolul de a ține evidența costului efectiv al producției în curs de execuție.

Modelul contabil de înregistrare a calculului costului se prezintă în tabelul următor:

Operații	Înregistrări contabile	
Producția în curs la începutul perioadei	D* 921 sau D 933 și D 921	C* 921 C 901 C 933
Consum de materiale:		
• directe	D 921	C 901
• indirecte	D 922, 923, 924, 925	C 901
Salarii:		
• directe	D 921	C 901

• indirecte	D 922, 923, 924, 925	C 901
Alte cheltuieli directe	D 921	C 901
Alte cheltuieli indirecte	D 922, 923, 924, 925	C 901
Repartizarea cheltuielilor secțiilor auxiliare	D 922, 923, 924, 925	C 922
Absorbția cheltuielilor indirecte în costul produselor	D 921	C 923
Înregistrarea costului perioadei	D 901	C 924, 925
Obținerea produselor finite la cost standard	D 931	C 902
Decontarea costului efectiv al produselor finite obținute	D 902	C 921
Înregistrarea producției în curs la sfârșitul perioadei	D 933	C 921
Înregistrarea diferenței între costul efectiv și costul standard	D 903 (negru/roșu)	C 902 (negru/roșu)
Justificarea costurilor	D 901	C 931, 903, 933

* D = debit; C = credit.

Autonomia contabilității manageriale față de contabilitatea financiară impune o reconciliere a rezultatelor celor două contabilități. Fiecare contabilitate calculează propriile rezultate globale fie direct, fie din rezultate analitice. În principiu, cele două rezultate ar trebui să fie egale, dar în realitate nu sunt.

Diferențele sunt datorate următoarelor cauze: existența cheltuielilor și veniturilor neîncorporabile; posibila apariție a cheltuielilor suplative (adăugate); metode de calcul diferite aplicate în cele două contabilități pentru comensurarea unor cheltuieli.

Bibliografie:

1. Călin Oprea, Mariana Man – *Contabilitate managerială și calculația costurilor*, Editura Tribuna Economică, București, 2005;
2. Mariana Man, Ioan C. Dima – *Managementul activității industriale*, Editura Academiei Române, București, 1999;
3. Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1826/2003 pentru aprobarea "Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității manageriale";
4. Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1752/2005 pentru aprobarea "Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene".

APRECIERI COMPARATIVE PRIVIND COMPONENTA ȘI CLASIFICAREA VENITURILOR ÎN CONTABILITATE

Prof. univ. dr. Alexandru NEDERIȚA, ASEM

Dans l'articles, on a examiné les problèmes concernant la classification et les composants des revenus des entreprises dans la République de Moldavie ainsi que dans d'autres pays. On a formulé des recommandations d'harmonisation des composants des revenus et les critères de classification de ceux-ci conformément aux exigences des Directives Européennes et des Standards Internationaux de la Comptabilité.

Veniturile constituie unul dintre elementele contabile principale ale oricărei întreprinderi care desfășoară activitate de antreprenoriat. Informațiile privind veniturile sunt furnizate de contabilitate care este influențată de doi factori principali:

- **identificarea elementelor care corespund definiției veniturilor ce pot fi incluse în componența acestora;**
- **clasificarea veniturilor după diferite criterii în scopul obținerii informațiilor necesare**

pentru întocmirea rapoartelor financiare și luarea deciziilor economice.

Componența și modul general de clasificare a veniturilor întreprinderilor din Republica Moldova sunt reglementate de prevederile **Bazelor conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare** (în continuare, **Bazele conceptuale**), **Standardului Național de Contabilitate (SNC) 18 „Venitul”** și **Planului de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor** (în continuare, **Planul de conturi**).

85

Conform paragrafului 66 din **Bazele conceptuale**, veniturile reprezintă „creșteri ale avantajelor economice în decursul perioadei de gestiune sub formă de aflus sau fie majorarea activelor, fie diminuarea sau micșorarea datoriilor care conduc la creșterea capitalului, cu excepția majorărilor din contul contribuțiilor proprietarilor întreprinderii” [1, p. 149–150]. În mod similar veniturile sunt definite și în paragraful 6 din **SNC 18** [1, p. 117].

Definiția sus-menționată a veniturilor a fost formulată în etapa inițială a reformei contabilității în Republica Moldova. Aceasta are un caracter general și necesită unele precizări și completări în conformitate cu cerințele acceptate în practica internațională și modificările operate în legislația în vigoare.

În scopul reformulării definiției veniturilor, vom examina definițiile similare, utilizate în reglementările contabile internaționale și naționale din alte țări. Conform **Cadrului general pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare**, aprobat de Comitetul pentru Standardele Internaționale de Contabilitate (în continuare, **Cadrul general IASC**), veniturile reprezintă „creșteri ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de intrări sau creșteri ale activelor sau descreșteri ale datoriilor, care se concretizează în creșteri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din contribuțiile acționarilor” [4, p.48].

În **Regulamentul privind conceptele contabilității financiare** nr. 6 din Statele Unite ale Americii veniturile sunt definite „fie intrări sau alte creșteri de active ale unei entități, fie reglementarea unor datorii (sau o combinație a celor două), rezultate din livrare sau producere de bunuri, prestare de servicii sau alte activități care constituie operațiunile curente preponderente sau principale ale unității” [5, p.78].

Potrivit **Ordinului Ministerului Finanțelor Publice din România, pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene** nr. 1.752/2005, în categoria veniturilor se includ „atât sumele sau valorile încasate sau de încasat în nume propriu din activități curente, cât și câștigurile din orice alte surse” [3, p. 33].

Regulamentul contabil 9/99 „Veniturile organizației” din Federația Rusă definește veniturile ca „creșteri ale avantajelor economice în urma intrărilor de active (mijloacelor bănești, altor bunuri) și/sau stingere a datoriilor, care conduc la majorarea capitalului acestei organizații, cu excepția aporturilor participanților (proprietarilor bunurilor)” [6, p. 1].

Conform **Regulamentului (Standardului) de Contabilitate 15 „Venituri”** din Ucraina, veniturile constituie „majorări de avantaje economice sub formă de intrări de active sau diminuări de datorii în urma cărora se măjorează capitalul propriu al întreprinderii, cu excepția capitalului din contul contribuțiilor proprietarilor” [7, p. 708].

Generalizând definițiile noțiunii de venituri prezentate mai sus, concluzionăm că în majoritatea cazurilor elementele de venituri sunt corelate cu creșterile capitalului propriu al întreprinderii. După părerea noastră, această corelație nu este suficient argumentată din următoarele considerente. În primul rând, nu toate creșterile capitalului propriu pot fi considerate ca venituri. Conform prevederilor Standardelor Naționale de Contabilitate, anumite elemente contabile se înregistrează direct în componența capitalului propriu fără reflectarea prealabilă a acestora în conturile de venituri. *Exemple de astfel de elemente sunt:*

- profitul perioadelor precedente constat în anul de gestiune curent;
- diferențele de curs valutar aferente capitalului nevărsat;
- ecartul de reevaluare a activelor pe termen lung înregistrate în bilanțul întreprinderii;
- subvențiile primite și contabilizate în baza metodei capitalului etc.

În al doilea rând, în cazul în care întreprinderea suportă pierderi, adică cheltuielile depășesc veniturile, are loc nu creșterea, ci diminuarea capitalului propriu. În această situație întreprinderea, totuși, obține venituri care trebuie să fie înregistrate în contabilitate.

În baza celor expuse mai sus, considerăm necesar ca veniturile întreprinderii să fie corelate nu cu capitalul propriu în ansamblu al întreprinderii, ci doar cu o componentă a acestuia – rezultatul financiar (profitul/pierderea) net al anului de gestiune curent. În acest context, propunem concretizarea noțiunii de venituri prin următoarea definiție: **veniturile reprezintă creșteri ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de intrări sau creșteri ale activelor, sau descreșteri ale datoriilor, care influențează rezultatul (profitul/pierderea) net al anului de gestiune curent.**

La stabilirea componenței veniturilor este necesar a lua în considerare faptul că acestea cuprind numai „fluxurile globale de avantaje economice încasate sau care urmează a fi încasate în conturile întreprinderii” [1 p. 117]. *Veniturile nu trebuie să includă sumele colectate în numele unor terțe părți, cum ar fi:*

- taxa pe valoarea adăugată, accizele, taxele de export și alte plăți obligatorii similare care urmează să fie vărsate la buget;
- încasările brute (cu excepția comisioanelor) rezultate din comercializarea bunurilor, în baza procurii, contractelor de mandat și/sau de comision care trebuie să fie restituite proprietarilor bunurilor;
- avansurile primite de la cumpărători în contul livrării (prestării) bunurilor (serviciilor) care la momentul încasării se înregistrează ca datorii;
- mijloacele bănești primite în contul achitării împrumuturilor acordate, plățile salariilor și alte majorări de active sau diminuări de da-

torii care nu reprezintă avantaje economice ale întreprinderii și nu influențează mărimea rezultatului financiar net al acesteia.

Clasificarea veniturilor constă în atribuirea acestora la diferite categorii și tipuri de activități ale întreprinderii pentru reflectarea în conturile contabile și în rapoartele financiare.

Actualmente, veniturile întreprinderilor autohtone se clasifică pe tipuri de activități ale acestora în două grupe:

- 1) **venituri din activitatea operațională** care includ veniturile din vânzări și alte venituri operaționale;
- 2) **venituri din activitatea neoperațională** care cuprind veniturile din activitatea de investiții, veniturile din activitatea financiară și veniturile excepționale.

Este de remarcat faptul că clasificarea veniturilor aplicată la întreprinderile autohtone poartă un caracter convențional și are un șir de neajunsuri. Actele normative contabile în vigoare nu conțin criterii clare de divizare a veniturilor pe tipuri de activități, ceea ce creează dificultăți considerabile pentru întreprinderile din anumite sectoare și ramuri ale economiei naționale. Aceste dificultăți sunt condiționate de faptul că veniturile rezultate din una și aceeași operațiune pot fi recunoscute la o întreprindere ca venituri din activitatea operațională, iar la alta – ca venituri din activitatea neoperațională. De exemplu, dobânzile primite sau care urmează a fi primite de către bănci sau ratele de leasing încasate sau care urmează a fi încasate de către companiile de leasing trebuie să fie calificate drept venituri din vânzări. Totodată, la majoritatea întreprinderilor aceste venituri au un caracter secundar și se includ în componența veniturilor din activitatea neoperațională.

Pentru a justifica necesitatea modificării modului de clasificare a veniturilor, vom examina clasificările de venituri prevăzute în reglementările contabile internaționale și naționale din alte țări.

Astfel, conform **Cadrului general al IASC**, veniturile se divizează în două grupe: venituri din activități curente și câștiguri [4, p. 49].

La întreprinderile din România veniturile se clasifică în trei grupe: venituri din exploatare, venituri financiare și venituri extraordinare [3, p. 34].

Veniturile întreprinderilor din Federația Rusă se divizează în două grupe: venituri din activități ordinare și alte venituri [6, p.1].

Pentru întreprinderile din Ucraina sunt prevăzute șase grupe de venituri – venituri din vânzări, alte venituri operaționale, venituri din participații la capitaluri, alte venituri financiare, alte venituri și venituri extraordinare [7, p. 708–710].

În literatura de specialitate din Republica Moldova veniturile sunt clasificate în modul prevăzut de actele normative contabile în vigoare. În literatura străină se conțin și alte clasificări ale veniturilor. Astfel,

savanții din România Pântea I. și Deaconu A. propun următoarea clasificare a veniturilor:

- venituri provenite din investițiile interne ale întreprinderii (din exercitarea obiectului său de activitate sau din activitatea de exploatare), care cuprind veniturile din vânzarea bunurilor și din prestarea serviciilor;
- venituri provenite din remunerarea investițiilor externe ale întreprinderii (achiziția instrumentelor financiare, cedarea dreptului de folosință a bunurilor), care îmbracă forma de venituri din dobânzi, redevențe și dividende.

Această clasificare, în general, corespunde cerințelor acceptate în practica internațională, este propusă în contextul explicării prevederilor **Standardului Internațional de Contabilitate 18 „Venituri din activități curente”** [2, p. 24–25] și poate fi aplicată în cazul clasificării veniturilor din activitățile curente ale întreprinderii.

Economistii-contabili din Federația Rusă Nikolaeva S.A. [8, p. 64–65]; Novodvorski V.D., Sabanin R.L. [9, p. 23–25] propun clasificarea veniturilor ca minimum după două criterii:

- 1) apartenența la perioada de gestiune, potrivit căruia veniturile se clasifică în venituri ale perioadei curente și venituri anticipate (amânate). Considerăm că această clasificare nu este argumentată și nu poate fi aplicată în practică, deoarece afectează veniturile anticipate care reprezintă datorii și nu pot fi înregistrate în componența veniturilor;
- 2) regularitatea (repetabilitatea) obținerii veniturilor, conform căruia acestea se împart în venituri sistematice (regulate) și nesistematice (intâmplătoare). Această clasificare poate fi aplicată în practica contabilă în cazul identificării elementelor care urmează a fi incluse în componența veniturilor din activitățile de bază și din alte activități.

Pentru armonizarea clasificării veniturilor cu cerințele acceptate în practica internațională și facilitarea calculării indicatorilor din rapoartele financiare, propunem următoarea clasificare a veniturilor:

- 1) **venituri din activități ordinare**, care sunt generate de activitățile ordinare (curente, obișnuite) ale întreprinderii;
- 2) **venituri extraordinare**, care rezultă din accidente, incendii, calamități, exproprieri, modificări ale legislației și alte evenimente extraordinare.

Veniturile din activități ordinare urmează a fi subdivizate în două subgrupe:

- venituri din activități de bază;
- venituri din alte activități.

După părerea noastră, componența veniturilor din activitățile de bază și a veniturilor din alte activități trebuie să fie stabilită de către fiecare întreprindere de sine stătător, în funcție de particularitățile acesteia, tipurile și condițiile de obținere a veniturilor.

În componența veniturilor din activitățile de bază trebuie să fie incluse încasările sistematice rezultate din activitățile statutare ale întreprinderilor, de exemplu:

- la întreprinderile de producție – veniturile din vânzarea produselor;
- la întreprinderile prestatoare de servicii – veniturile din prestarea serviciilor;
- în companiile de leasing – veniturile din activitatea de leasing;
- la întreprinderile de comerț – veniturile din vânzarea mărfurilor etc.

Veniturile din alte activități trebuie să cuprindă încasările din vânzarea activelor pe termen lung, amen-

zile, penalitățile și despăgubirile încasate sau care urmează de încasat, diferențele favorabile de curs valutar, recuperările prejudiciului material, datoriile decontate în legătură cu expirarea termenului de prescripție etc.

Clasificarea veniturilor în modul prezentat mai sus, în general, corespunde cerințelor standardelor internaționale de contabilitate și constituie o bază pentru obținerea informațiilor necesare tuturor categoriilor de utilizatori ai rapoartelor financiare. Totodată, implementarea acestei clasificări a veniturilor va condiționa necesitatea operării unor modificări în **Planul de conturi** și în Standardele Naționale de Contabilitate.

Bibliografie:

1. Acte normative cu privire la reforma contabilității. Vol. I. – Chișinău, Moldpres, 1998.
2. Ghid pentru înțelegerea și aplicarea IAS 18 „Venituri din activități curente”. – București, Editura CECCAR, 2004.
3. Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1.752/2005 pentru reglementările contabile conforme cu directivele europene. – Monitorul Oficial al României nr. 1080 din 30 noiembrie 2005.
4. Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IFRS™), inclusiv Standarde Internaționale de Contabilitate (IAS™) și Interpretări la 1 ianuarie 2005. – București, Editura CECCAR, 2005.
5. Statement of Financial Accounting Concepts No. 6, “Elements of Financial Statements” (Stamford, Conn.: Financial Accounting Standards Board, December 1985).
6. Положение по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации», утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, с изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н. – www.minfin.ru/buh/buh_zinpa.htm.
7. Завгородний В.П. *Бухгалтерский учет в Украине с использованием национальных стандартов*. – Киев, Издательство А.С.К., 2003.
8. Николаева С.А. *Доходы и расходы организации: практика, теория, перспективы*. – Москва, Аналитика-Пресс, 2000.
9. Новодворский В.Д., Сабанин Р.Л. *Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов*. – Санкт-Петербург, Питер, 2003.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. V. Bucur

TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNAȚIONALE ȘI EMERGENȚA NEOPROTECȚIONISMULUI

Conf. univ. dr. Natalia LOBANOV, ASEM

L'article porte sur le phénomène du néoprotectionnisme et l'influence de celui-ci sur les transactions commerciales internationales. L'auteur a analysé les motifs qui ont déterminés l'émergence du néoprotectionnisme, ses instruments (restrictions "volontaires" à l'exportations, subventions, procédure antidumping etc), le pour et le contre du "patriotisme économique"

Odată cu ascensiunea globalizării în economia mondială, corelația liberschimbism-protecționism capătă noi trăsături specifice și noi forme de manifestare. În aceste condiții, deschiderea economică spre exterior și liberalizarea tranzacțiilor comerciale internaționale urmează să se realizeze la un nivel calitativ nou, și anume la cel global. Dar, în pofida argumentelor adeptilor liberalizării comerțului internațional, precum că comunitatea economică mondială avansează spre o utilizare mai rațională și eficientă a tuturor tipurilor de resurse, urmare a desfășurării acestui proces și, pe această bază, spre realizarea unui nivel mai înalt de viață al populației, în toate țările implicate în procesul dat, problema protecției piețelor naționale și a producătorilor autohtoni devine tot mai actuală.

Neoprotecționismul, ca doctrină, tinde să reintroducă, de regulă, într-un mod deghizat, o doză de protecționism în sectoarele supuse unei concurențe puternice și se manifestă printr-un șir de orientări și forme ale politicii interne și comerciale a țărilor. La fel ca și protecționismul clasic, neoprotecționismul urmărește scopul apărării pieței interne de concurenții străini. Dar, în condițiile globalizării, mijloacele utilizate pentru realizarea acestui scop devin tot mai sofisticate. Pentru a evita măsurile de repercusiune sau sancțiuni din partea organizațiilor internaționale, mijloacele protecționiste tradiționale devin mai puțin utilizate, dar accesul mărfurilor străine pe piața internă poate fi restricționat sau stopat prin alte mijloace.

Ținând cont de avantajele și provocările (printre argumentele „contra” nu putem să nu menționăm accentuarea disproporțiilor dintre țările industrial dezvoltate și „lumea a treia”) binecunoscute ale economiei globale, procesul de globalizare nu poate fi perceput univoc. Argumentele adeptilor și oponenților globalizării n-au putut să nu se reflecte în formarea opiniei publice vizând corelația liberschimbism-protecționism. Aprofundarea polarizării economice a lumii a contribuit la reaparitia cercetărilor teoretice, care pun sub semnul întrebării avantajele liberschimbismului (de ex. [1], [2]).

Sub influența mișcării antiglobaliste și a acțiunilor organizațiilor nonguvernamentale, guvernele mai multor țări manifestă precauție referitor la consolida-

rea liberalizării economice. Din contra, acțiunile de ignorare sau abatere de la principiile liberschimbismului devin tot mai evidente.

De facto, ideile neoprotecționiste persistă din anii '90 ai secolului al XX-lea în adresările anuale ale președinților SUA către națiune. Menționăm că neoprotecționismul american este orientat atât spre protecția pieței interne de concurenți, cât și spre consolidarea pozițiilor și expansiunea businessului american în străinătate. După 11 septembrie 2001, aceste accente neoprotecționiste se resimt și mai mult [3].

Pe bătrânul continent european, ideile neoprotecționismului, de asemenea, își găsesc susținători și promotori. „Există opinia că Europa are un mare avans în raport cu țările emergente, că suntem mai puternici grație tehnicii, cercetărilor etc., menționează economistul Jean-Luc Gréau, dar este tot mai puțin adevărat și nu va mai fi adevărat peste 4 sau 5 ani. Pentru a face față concurenței asiatice, pe termen trebuie să fie redusă drastic protecția socială și remunerarea. Sau există o altă soluție – neoprotecționismul, adaptarea la condițiile de concurență care n-au existat anterior. Nu este vorba să ne protejăm de întreprinderi mai eficiente ca ale noastre, de națiuni mai eficiente ca noi, ci de întreprinderi și națiuni care beneficiază de condițiile de muncă mai favorabile” [4].

„Neoprotecționismul trebuie să fie miezul propunerilor alternative pentru Uniunea Europeană, – îl susține economistul Alain Lecourieux. – Este vorba de restabilirea valorii muncii și condițiilor unei concurențe nedeformate de costul muncii. Neoprotecționismul are două avantaje: reduce pagubele ecologice enorme ale liberschimbismului și constituie o sursă de finanțare a solidarității naționale și internaționale. Acest neoprotecționism trebuie să fie însoțit de anularea progresivă a subvențiilor exporturilor, în special în domeniul agriculturii” [5].

Amploarea și conținutul măsurilor neoprotecționiste, în cea mai mare parte, sunt reglementate de prevederile naționale, ceea ce îngreuiază rezistența din partea exportatorilor. Din această grupă de măsuri fac parte participarea statului la tranzacții comerciale, formalitățile administrative, standardele și cerințele legate de protecția sănătății, securitatea muncii, restricțiile cantitative și cele legate de plăți.

În plus, putem delimita bariera electronică ca o formă de manifestare a protecționismului. Țările ce nu dispun de un nivel suficient de înalt de dezvoltare a mijloacelor moderne de comunicație se confruntă cu dificultăți în obținerea și transmiterea informațiilor necesare, inclusiv în domeniul tranzacțiilor comerciale și deci, sunt dezavantajate în raport cu țările tehnologic avansate.

De asemenea, printre cele mai semnificative măsuri ale neoprotecționismului nu putem ignora așa-numitele „măsuri ale zonei gri” (termenul „gri” adesea se utilizează în tranzacții comerciale pentru desemnarea operațiunilor care formal nu încalcă normele juridice, dar realmente se consideră inacceptabile sau nelocale). Asemenea restricții, practic, nu se fixează în legislație și doar în cazuri aparte pot îmbrăca forma unor acorduri bilaterale. Principala măsură, utilizată pentru a impune unui stat asumarea de obligațiuni privind diminuarea exportului, este amenințarea cu introducerea unor taxe înalte, prohibitive și alte măsuri care sunt în stare să limiteze accesul pe piață mai mult decât micșorarea conștientă a livrărilor în cadrul acordului realizat. Cel mai des „măsurile zonei gri” se utilizează de cei mai mari importatori – Uniunea Europeană și SUA, în special, restricțiile „voluntare” la export; acordurile bilaterale și monitoringul exportului.

Restricțiile voluntare la export au apărut în anii '80 ai secolului al XX-lea, vizând încălțăminte, produsele de piele și în special automobilele, când firmele japoneze au început să concureze cu succes pe piața SUA, consumatorii americani fiind gata să procure 7-8 mln de automobile pe an. Atunci Congresul și guvernul american le-au propus japonezilor introducerea restricțiilor „voluntare” la export – 2,3 mln de automobile, amenințând cu declanșarea unui război comercial la depășirea acestei cote. Apropo, această măsură i-a suscitată pe japonezi să investească masiv în construcția de întreprinderi producătoare de automobile pe teritoriul SUA. În spațiul european, până în 1999, asemenea restricții „voluntare” la export vizau automobilele coreene – nu mai mult de 1 mln de vehicule anual, măsură care a subminat considerabil ramura respectivă din Republica Coreea [6]. Pe parcursul ultimului deceniu, sub impactul înțetirii luptei de concurență, acordurile privind restricțiile „voluntare” la export se extind nu doar la produsele ramurilor tradiționale, ci și la ramuri noi, scientofage. De exemplu, în 1996 Rusiei i-au fost stabilite astfel de restricții la exportul de servicii comerciale și lansări ale aparatelor cosmice pe baza contractelor cu clienții internaționali. Limitările vizau tipul aparatelor, numărul lansărilor pe intervale de timp, precum și prețurile care nu puteau depăși anumite limite comparativ cu prețurile concurenților, inclusiv din SUA [7].

Acordul OMC privind măsurile de salvagardare a pus bazele pentru interdicția așa-numitelor „măsuri ale zonei gri”. Țările ce fac parte din această organizație ar trebui să renunțe la introducerea sau prolunga-

rea restricțiilor „voluntare” la export, acordurilor privind reglementarea piețelor de desfacere etc. Astfel de înțelegeri urmau să fie desființate până la sfârșitul anului 1998. Or, restricțiile „voluntare” la export rămân să fie aplicate față de țările care nu sunt membre ale OMC sau cele cu care se mențin relații „speciale”, iar arsenalul neoprotecționismului cunoaște o diversificare continuă.

După cum a fost deja menționat, scopul principal al neoprotecționismului emergent în Europa este neadmiterea concurenței. Este problematic de insistat asupra necesității creșterii eficienței economice, deoarece reducerea locurilor de muncă este ceea ce doresc cel mai puțin alegătorii. Eforturile privind formarea unui sistem unic al serviciilor financiare se lovesc de bariere protecționiste. Dar, conform calculului Comisiei Europene, realizarea măsurilor privind crearea pieței unice a serviciilor financiare va contribui la creșterea PIB-ului european cu 1,1% pe parcursul următorului deceniu și va permite micșorarea costului capitalului pentru companii cu cca 0,5%. Dacă aceste bariere reprezintă începutul renunțării la deschiderea Uniunii Europene, drept consecință vor urma reducerea productivității și încetinirea creșterii, consideră Eric Chaney, unul dintre conducătorii sectorului economiei europene în Morgan Stanley [8].

Evenimentele din ultima perioadă de timp ne demonstrează că teama pierderii controlului asupra marilor companii considerate drept avuție națională prevalează asupra dorinței guvernelor și companiilor de a asigura o creștere economică. Unul din exemple – în 2002, după falimentul companiei germane KirchMedia, pe timpuri foarte puternică, cei mai mari investitori din domeniul mass-media – NewsCorp, Mediaset (Italia), TF-1 (Franța) ș.a. manifestau un viu interes față de diviziunile Kirch, cum ar fi televiziunea (52% de acțiuni în marea companie germană ProSieben). Dar în cadrul examinării criteriilor de participare, comitetul de creditori KirchMedia, unde pozițiile dominante sunt deținute de banchierii germani, a acordat drepturile exclusive companiei naționale Heinrich Bauer Verlag. Faptul că Bauer nu avea nici o experiență în audiovizual a fost ignorat. Esențialul e că KirchMedia și ProSieben au rămas germane.

Încă o mărturie, de acum a neoprotecționismului francez – acțiunile întreprinse de guvern și orientate spre menținerea proprietății franceze asupra activelor companiei Vivendi Universal. În octombrie 2001, diviziunea editorială a grupului, estimată la \$3,7 mlrd, a fost în grabă cedată companiei franceze Groupe Lagardère, deși prin această achiziție ultima obține un monopol absolut în editarea manualelor etc. pe teritoriul Franței. În scurt timp, grupul industrial susținut de guvern a preluat controlul asupra rețelelor comunale și de apeducte ale companiei Vivendi [8].

„Dacă se continuă cu neoprotecționismul, destinul politic și economic al Uniunii Europene va fi compromis”, a declarat ministrul italian al Afacerilor produc-

tive, Claudio Scajola, după ce premierul francez Dominique de Villepin a anunțat fuziunea Gaz de France cu compania de electricitate Suez, pentru a preveni cumpărarea acesteia de către italienii de la Enel [9].

Bătălia pentru Suez este interpretată de francezi ca o dovadă a „patriotismului economic”, formulă utilizată de Villepin în 2005, când a împiedicat preluarea grupului Danone de către gigantul american PepsiCo. Totodată, patronii francezi, interogați de ziarul Le Monde, sunt ostili oricărei „linii Majino” împotriva mondializării. Ei admit ca statul să protejeze „câteva societăți strategice” cu condiția ca numărul acestora să fie „restrâns”. Dar ei cred mai ales într-un patriotism ofensiv, care ar crea condiții pentru ca întreprinderile de ancorare franceză să devină campioni pe arena internațională [11].

Odinioară, SUA se poziționau ferm ca oponent al tendințelor protecționiste ce apăreau din partea statelor europene. Dar, comparativ cu administrația democrată precedentă, administrația Bush dispune de posibilități mai restrânse în această privință. Cauza este că SUA au pierdut posibilitatea de a contribui activ la deschiderea pieței europene atunci când au decis să apere corporațiile americane producătoare de oțel și să-și protejeze fermierii, acordându-le subvenții de \$180 mlrd. În 2001, producătorii de bumbac din această țară au primit \$4 mlrd de la Departamentul de credite pentru producătorii de bunuri primare. Prăbușirea prețurilor cu peste 25%, suscitată de această susținere, a condus la faptul că regiunea Africii de Vest, unde veniturile a circa 11 mln de familii depind de cultivarea bumbacului, a pierdut cel puțin \$200 mln. În 2002, volumul total de subvenții acordate fermierilor americani a constituit \$20 mlrd, sumă comparabilă doar cu \$40,4 mlrd primiți de fermierii din Uniunea Europeană.

Un exemplu relevant de subvenționare este susținerea de stat în SUA a companiei Boeing, iar în UE – a avioanelor Airbus. Or, SUA și UE concurează în ce privește anvergura subvenționării producătorilor naționali, deopotrivă de activ folosind acest instrument al neoprotecționismului [12].

De asemenea, un instrument fin al neoprotecționismului sunt cercetările antidumping. Ele reprezintă o măsură de protecție și vizează importul care se realizează la un preț de dumping; astfel fiind prejudiciate ramurile naționale, producătoare de produse similare. Consolidarea acestor norme în actele oficiale ale OMC a devenit o premisă a unei creșteri bruște a utilizării antidumpingului ca măsură de protecție evidentă, având, concomitent, puține trăsături comune cu protecția veritabilă față de dumping.

Regulile OMC stipulează că cercetările antidumping se desfășoară de către țara păgubașă de sine stătător. De aceea este destul de ușor a crea aparența condițiilor sus-menționate. Procedura

investigației depinde de faptul dacă provine oare exportatorul dintr-o țară cu economie de piață sau nu. În primul caz este necesar de a demonstra că în condițiile costului existent de producție, cheltuielilor cu transportul și cu realizarea, prețul ar putea fi mai înalt. În al doilea caz, dacă se evaluează o economie care nu este calificată ca una „de piață”, este suficient a demonstra că prețul este mai scăzut decât costul mărfurilor similare în orice altă țară cu economie de piață. Ne dăm bine seama că cel puțin o țară, în care producția similară va costa mai scump, se va găsi neapărat. În ce privește prejudiciul adus producătorului național, mărturiile respective, de regulă, există chiar din momentul lansării cercetării antidumping și rămâne doar de documentat acest fapt într-un mod adecvat.

În perioada de față UE preconizează să restabilească taxa antidumping în mărime de 44,67% la importul televizoarelor produse de către șapte companii mari din China. UE își motivează decizia prin nerespectarea acordului semnat anterior cu companiile chineze, în conformitate cu care acestea trebuiau să introducă în UE produsele sale în volum strict delimitat și să le comercializeze la prețuri strict determinate. „Acum producătorii de televizoare n-au decât să aleagă ce le este mai convenabil – sancțiunile antidumping sau limitările „voluntare” la export și comercializarea la prețuri prestabilite”, anunțase un reprezentant al Ministerului Comerțului din China [13].

Mai menționăm încă o măsură neoprotecționistă, viabilă în cadrul OMC – existența a două niveluri în schema de liberalizare a relațiilor comerciale, prin aplicarea instrumentului denumit „acorduri de comerț regional”. Participarea țării la ACR îi permite să confere legal un regim avantajos partenerilor de bază din cadrul Acordului respectiv, concomitent țara rămânând mai închisă pentru fluxurile comerciale din alte țări. Paradoxul situației este că ACR contribuie la liberalizarea tranzacțiilor comerciale între cosemnatari, creând obstacole pentru liberalizarea comercială în ansamblu.

Așadar, constatăm că și țările ce fac parte din membrii OMC au la dispoziție și nu ezită să aplice un șir de măsuri neoprotecționiste, cu ajutorul cărora își apără producătorii naționali de concurența străină și îi sprijină în tranzacțiile pe piețele externe. De asemenea, putem conchide că așteptările unui acces facil al exportatorilor moldoveni pe piețele altor țări într-o perioadă apropiată de timp, s-au dovedit a fi supradimensionate. În acest context, este importantă cercetarea experienței țărilor privind protecția piețelor sale, a cărei generalizare va permite să evidențiem și să cunoaștem cele mai eficiente mijloace ale neoprotecționismului, ca să fim mai consecvenți în susținerea producătorilor autohtoni și mai insistenți în penetrarea pe piețele externe.



Bibliografie:

1. Jean-Luc Gréau. *L'avenir du capitalisme*, Gallimard, coll. Le débat, Paris, 2005
2. J. Sapir. *La fin du l'eurolibéralisme*. Paris, Seuil, 2006
3. Adresarea președintelui SUA George W. Bush către națiune (29.01.02 – <http://inosmi.rian.ru/translation/140034.html>; 01.02.2006 – www.finmarket.ru/z/nws/hnews.asp?id=454347)
4. De sous et des hommes. [dsedd.free.fr//transcription/Greau142.htm](http://dsedd.free.fr/transcription/Greau142.htm)
5. [www.prospectives](http://www.prospectives.info). Info 12.09.09
6. www.hse.science/yassin/seminar 05.05.2003
7. www.worldeconomy.narod.ru: WTO.doc 04.10.2003
8. Профиль №1 (319) январь 2003 (www.profile.ru/itens/?item=194)
9. Război energetic pe axa Paris-Roma. *Ziua*, 28.02.2006
10. Les patrons français se méfient du patriotisme économique. *Le Monde*, 15.03.2006.
11. www.bin.com.ua
12. www.interfax.ru 30.03.2006

IMPACTUL FACTORILOR EXTERNI ASUPRA EXPORTULUI ȚĂRILOR ÎN DEZVOLTARE

Conf. univ. dr. Constantin POSTICA, ASEM

An important element of the development strategy of the countries with a low level of incomes per capita is export increase. The practice shows us that improvement of export possibilities has a positive influence on economic development and solve the poverty problem in these countries. Nowadays there are created a number of conditions in order to realize these possibilities: the multilateral commercial system, which has an adequate juridical base and does not admit the discrimination in trade relations, the trade liberalization for a large variety of goods.

Un element important al strategiei de dezvoltare a țărilor cu un nivel scăzut de venituri pe locuitor îl reprezintă sporirea exporturilor. Practica demonstrează că ameliorarea posibilităților de export influențează pozitiv dezvoltarea economică și soluționarea problemei sărăciei în aceste țări. În prezent sunt create următoarele condiții pentru realizarea acestor posibilități: sistemul comercial multilateral care dispune de o bază juridică adecvată și nu admite discriminarea în relațiile comerciale, liberalizarea schimburilor comerciale pentru un spectru larg de mărfuri.

În etapa actuală există un șir de factori externi ce influențează activitatea de export a țărilor în dezvoltare, care vor fi examinați în continuare.

Condițiile accesului pe piețele străine după crearea Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)

Țările în dezvoltare tot mai activ cooperează între ele, însă asigurarea accesului pe piețele țărilor dezvoltate continuă să fie un factor extern principal, care determină posibilitățile de export ale țărilor în dezvoltare. Ramurile și mărfurile care reprezentau interes pentru exportatorii acestor țări (produsele agricole, textilele, îmbrăcămintea, încălțăminte) până la crearea OMC nu prea erau examinate în timpul negocierilor comerciale multilaterale. Astfel de mărfuri continuau să rămână obiecte ale măsurilor protec-

ționiste din partea țărilor dezvoltate, care afectau și exportul lor.

Printre particularitățile principale ale sistemului tarifar, stabilit de către țările dezvoltate, pot fi menționate următoarele:

- produsele agricole și mărfurile industriale care necesită un volum mare de muncă (textilele, îmbrăcămintea, încălțăminte, articolele din piele) sunt supuse unor taxe vamale mai înalte în comparație cu produsele industriale ce nu necesită un volum mare de muncă;
- în anii 1995-2006, țările dezvoltate au redus nivelul impunerii vamale în schimburile comerciale reciproce și au sporit barierele tarifare pentru țările în dezvoltare, triplându-le uneori.

Toate acestea demonstrează politica de discriminare promovată de țările dezvoltate în relațiile comerciale cu țările în dezvoltare, prin încălcarea prevederilor OMC.

Accesul pe piață în conformitate cu acordurile comerciale regionale și bilaterale

Țările în dezvoltare au anumite avantaje în cadrul acestor acorduri, unele dintre ele bazate pe nereciprocity, conform prevederilor Sistemului Generalizat de Preferințe (SGP). Țările cele mai pu-

țin avansate beneficiază de SGP, care le permite să exporte mărfuri în condiții favorabile, taxele vamale fiind reduse.

Prezintă interes reexaminarea din 2005 a SGP în cadrul Uniunii Europene, care, în prezent, include trei scheme: prima e universală și vizează un șir suplimentar de concesi tarifare; a doua – „SGP plus” este prevăzută pentru țările vulnerabile care au ratificat acordurile internaționale privind dezvoltarea durabilă; a treia este denumită „Totul în afară de armament”.

De la 1 ianuarie 2006, Republica Moldova beneficiază de „SGP plus”, care include preferințe adiționale pentru perioada 2006-2015. Sistemul extinde lista preferințelor prin includerea mai multor mărfuri sensibile în grupul celor nesensibile. Ultima schemă a SGP garantează accesul fără taxe vamale pe piața Europei Occidentale al tuturor mărfurilor din țările mai puțin avansate, cu excepția armamentului. SUA au adoptat o lege cu privire la ajutorul acordat Africii în dezvoltarea economică și socială. În SGP, pentru țările africane aflate la sud de Sahara, se prevede accesul unei game variate de mărfuri (inclusiv textilele, îmbrăcămintea) fără taxe vamale pe piața SUA.

Practica demonstrează că țările cele mai sărace nu întotdeauna pot beneficia de înlesnirile acordate, motivele fiind lipsa capacităților de producție, a ofertei și competitivității bunurilor produse. Multe mărfuri care ar fi putut fi exportate din țările în dezvoltare nu sunt aprobate de importatorii din țările dezvoltate și astfel, nu sunt incluse în listele de preferințe. De exemplu, SGP american cuprinde numai 50% din totalul mărfurilor țărilor în dezvoltare, disponibile pentru export și nu include textilele, încălțăminte, oțelul, echipamentele electronice.

Restricțiile netarifare

Atenuarea barierelor tarifare a fost însoțită, în ultimii ani, de o aplicare tot mai sporită a măsurilor netarifare și, în primul rând, a barierelor tehnice. Unele țări fac abuz de aplicarea restricțiilor netarifare, fiind motivate de protejarea producătorilor autohtoni de concurența străină. Experții UNCTAD au constatat că, în perioada 1995-2005, aplicarea măsurilor netarifare aproape s-a dublat – de la 32% până la circa 60%. Această situație este confirmată și de datele stabilite de OMC. Ponderea cea mai mare a măsurilor netarifare revine barierelor tehnice legate de normele sanitare, fitosanitare, ecologice, de securitate, ambalaj, standarde etc.

În ultimele două decenii tot mai des sunt aplicate măsurile antidumping. Până la începutul anilor '90 ai secolului trecut, măsurile antidumping erau preponderent aplicate de țările dezvoltate – peste 80% din totalul acestor măsuri. În ultimii ani, această practică este utilizată de Argentina, Brazilia, India, Mexic, Republica Coreea, Turcia, Republica Sud-Africană. Ponderea țărilor în dezvoltare care aplică măsuri antidumping constituie 50-60%.

Cererea pentru mărfurile exportate din țările în dezvoltare

Odată cu intensificarea proceselor integraționiste în economia mondială, posibilitățile de export ale țărilor în dezvoltare depind tot mai mult de creșterea economică a țărilor-partenere. În aceste condiții, desfacerea mărfurilor și serviciilor din țările în dezvoltare, în mare măsură, este determinată de dezvoltarea raporturilor cu țările dezvoltate, de nivelul de dezvoltare al economiei țărilor importatoare, de nivelul veniturilor populației și agenților economici din aceste țări.

Practica demonstrează că majoritatea țărilor în dezvoltare se bazează pe un număr limitat de țări ce importă produsele lor. Menționăm că 95% din exportul țărilor în dezvoltare sunt orientate spre 5 importatori principali. Bunăoară, peste 50% din țările în dezvoltare exportă în SUA, Japonia, Franța, China, India.

Asemenea situație e favorabilă și avantajoasă atât timp cât economia țărilor importatoare se află într-o dezvoltare dinamică. Pe de altă parte, este riscant ca exportul să depindă de un număr limitat de importatori. Aceasta a demonstrat-o criza valutar-financiară din Asia de Sud-Est, unde comerțul exterior a devenit unul dintre mecanismele de bază ale destabilizării și dezechilibrului economic în regiune. O situație similară a avut loc și în cazul Republicii Moldova, al cărei export depinde de un număr limitat de importatori. Astfel, în 1998, criza financiară din Rusia a afectat în proporții mari exportul moldovenesc.

Anul 2006 a fost unul dificil pentru economia R.Moldova, producătorilor și exportatorilor naționali fiindu-le impuse, din exterior, mai multe restricții dure. Printre acestea se evidențiază embargoul impus de Rusia importurilor din Moldova la produsele fitosanitare, “războiul” vinului etc. În aceste condiții, unii împărțeau convingerea că economia republicii va da faliment. Restricțiile, bineînțeles, au afectat realizările economiei naționale.

În prezent, exportatorii autohtoni sunt în căutarea noilor piețe de desfacere, tind să nu depindă numai de piața din Est. Se întreprind pași pentru încheierea noi acorduri comerciale cu țările Comunității Europene, China, SUA, Orientul Mijlociu, țările balcanice.

Specificul influenței dezvoltării economice a țărilor-partenere asupra posibilităților de export ale țărilor în dezvoltare depinde de un șir de factori. În primul grup sunt incluși factorii care determină în ce măsură partenerii sunt convenabili unul altuia. Aici este vorba despre apropierea teritorială a statelor-partenere, complementaritatea structurii exportului unei țări și structurii importului alteia, competitivitatea țării exportatoare în raport cu alte țări furnizoare de mărfuri similare.

În al doilea grup sunt incluși factorii care determină în ce măsură modificările în dezvoltarea economică a țării-partenere influențează posibilitățile de export ale țării-exportatoare. Gradul acestei influen-

țe depinde de volumul PIB-ului, ritmul de creștere a acestuia, corelația dintre importul și PIB-ul țării-partener. Toate acestea demonstrează în ce măsură țările-partener sunt pregătite a importa mărfuri și servicii din țările exportatoare, adică din țările în dezvoltare. În acest context, menționăm că noua orientare politică a guvernului Republicii Moldova presupune modificări și în domeniul comerțului exterior.

Un moment important îl prezintă orientarea exportului spre Uniunea Europeană. Importanța pieței vest-europene decurge din faptul că ea constă din circa 480 mln de consumatori, iar PIB-ul UE îl depășește pe cel al Rusiei de aproape 40 de ori. Tendința sporirii exportului moldovenesc în țările UE este de-

monstrată prin date statistice: dacă în 1996 exportul în UE constituia 10% din totalul exportului republicii, în 2001 – 22%, în prezent depășește 30%. Cu toate că există apropierea geografică a R.Moldova de UE, volumul exportului este deocamdată mic. Impedimentul principal în relațiile comerciale cu UE nu sunt taxele vamale ori barierele netarifare, ci, în cea mai mare măsură, competitivitatea inferioară a mărfurilor moldovenești.

În *concluzie*, trebuie menționat faptul că pentru ameliorarea exportului țărilor în dezvoltare este necesar de a analiza în ansamblu toți factorii externi care frânează activitatea de export și de a găsi căi de înlăturare a acestora.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. B. Chistruga

IMPACTUL TURISMULUI VITI-VINICOL ASUPRA DEZVOLTĂRII TURISMULUI RECEPTOR

*Conf. univ. dr. Nicolae PLATON,
Asociația Națională a Agențiilor
de Turism din Moldova*

The inbound tourism in the Republic of Moldova can be developed successfully only by establishing the motivational form of tourism that can hold on the foreign tourists. Studying this topic and examining actual opportunities of the tourists and man-made potential in Moldova, they concluded that this form of tourism may be wine growing tourism. The series of issues that must be solved in this direction are taken into consideration by the author in the following article.

Dezvoltarea turismului internațional este condiționată de scopul pe care și-l propune turistul, dorind vizitarea unei anumite țări sau a unei anumite destinații turistice. Din acest considerent, țările de destinație turistică promovează acele obiective turistice sau acele valori cultural-turistice, care sunt recunoscute pe plan mondial și reprezintă cartea de vizită a țării respective.

Republica Moldova, ca destinație turistică relativ nouă, este puțin cunoscută pe piața turismului internațional. Acest fapt influențează negativ asupra balanței schimbului de turiști și, ca urmare, turismul emițător prevalează asupra turismului receptor.

Care ar fi soluția pentru Moldova?

Moldova, încă din timpurile străvechi, era cunoscută ca țară care se ocupă de cultivarea viței-de-vie. Experiența de producere a vinului a fost preluată pe meleagurile noastre încă de la traci, urmând apoi dacii și romanii.

În prezent, țara noastră dispune de circa 142 mii de hectare cultivate cu viță-de-vie, unde, anual, la 142 întreprinderi de prelucrare a strugurilor, se produc aproximativ 12-14 milioane de decalitre de vinuri brute.

Caracterizând turismul după formele sale funcționale, cea mai oportună formă care poate fi utilizată la dezvoltarea turismului receptor este turismul viti-vinicol cu toată infrastructura întreprinderilor vinicole, participante la formarea zonelor și traseelor turistice. Aici turiștii au posibilitatea de a studia tehnologia de producere a vinurilor, a urmări îmbutelierea lui și a degusta produsul finit. Vinotecile, centrele de expoziții, sălile de degustare, cramele subterane, diversitatea producției de vinuri: spumant, divinuri, balsamuri, vinuri aromatizate reprezintă un potențial deosebit pentru promovarea turismului viti-vinicol și oferă vizitatorilor șanse de a-și alege rutele preferate. În opinia noastră, dezvoltarea acestei forme de turism va repune produsul turistic viti-vinicol al R.Moldova la justa sa valoare în circuitul turistic internațional.

Generalizând cele expuse, se poate menționa că **turismul viti-vinicol** reprezintă o formă de turism orientată spre vizitarea agențiilor economice viti-vinicoli și a regiunilor vinicole cu scopul de a îmbina plăcerea de-

gustării produselor respective cu cunoașterea stilului de viață local, a mediului rural și a activităților culturale.

Mediul turistic reprezentat de agenții economici specializați în producerea vinului, cum ar fi întreprinderile vinicole de la Cricova, Cojușna, Mileștii-Mici etc., care dispun de săli de degustare și posibilitate de organizare a excursiilor, pot condiționa un impuls sporit la dezvoltarea turismului receptor, dacă colaborarea acestora cu agențiile de turism ar fi organizată în condiții reciproc avantajoase.

Cum poate fi organizată această colaborare?

- trebuie stabilit un parteneriat între întreprinderile viti-vinicole, Asociația Națională a Agențiilor de Turism și firmele turistice;
- întreprinderile viti-vinicole să prezinte Asociației Naționale a Agențiilor de Turism informația privind caracteristicile obiectivului viti-vinicol, capacitatea sălilor de degustare, numărul minim și maxim de turiști care poate fi deservit, zilele în care se poate primi grupurile turistice, pachetele de deservire;
- e necesară stabilirea de către întreprinderile viti-vinicole a prețurilor contractuale diferențiate pentru turiști individuali și grupele de turiști organizate de firmele turistice;
- firma turistică organizatoare să aibă posibilitatea de a alege din pachetele de deservire propuse acel pachet, care îi este convenabil turistului după preț și conținut.

Numai printr-o astfel de colaborare se poate pretinde la obținerea rezultatelor așteptate atât din partea întreprinderilor viti-vinicole, cât și din partea agențiilor de turism.

Un alt tip de colaborare, după părerea noastră, ar fi participarea de comun acord a firmelor turistice și întreprinderilor viti-vinicole la târgurile și expozițiile internaționale de turism. Datorită acestui tandem se poate obține promovarea corespunzătoare la nivel internațional atât a imaginii turistice a Republicii Moldova, cât și găsirea noilor piețe de desfacere pentru producția vinicolă.

Experiența țărilor Europei de Vest, care dispun de un potențial turistic destul de variat și bogat, ne

demonstrează că, pe lângă tradiționalele pachete turistice care sunt propuse turiștilor, itinerarelor viti-vinicole le revine un rol important în atragerea turiștilor. Astfel, la capitolul promovare, așa țări, ca Franța, Germania, Italia, Spania, Grecia, Ungaria, România propun rute turistice cu specific viti-vinicol, organizând chiar și trasee turistice mixte.

Prima tentativă a R.Moldova de a participa în calitate de partener cu țările Europei de Vest la dezvoltarea turismului viti-vinicol a fost în ianuarie 1996. Prin această colaborare se încearcă posibilitatea de includere a Moldovei în programul ECOS-OUVERTURE (prin proiectul Ruraltur, care are ca scop „Integrarea Moldovei în rețeaua turismului cultural în mediul rural al regiunilor viticole din Europa”). ECOS-OUVERTURE este programul de cooperare interregională externă a Comisiei Europene. El favorizează cooperarea reciproc avantajoasă dintre regiunile și orașele Uniunii Europene și omoloagele lor din Europa Centrală, CSI și țările bazinului mediteranean.

Printre obiectivele programului se numără:

- întărirea coeziunii economice și sociale, încurajând participarea la cooperarea est-vest și nord-sud a regiunilor și orașelor ce provin din zonele cele mai puțin favorizate ale Uniunii Europene;
- susținerea în procesul tranziției economice și politice a regiunilor și orașelor din Europa Centrală și de Est, a CSI și țărilor mediteraneene;
- contribuirea la dezvoltarea regională și la modernizarea colectivităților teritoriale din ansamblul zonelor ce participă la Uniunea Europeană, în Europa Centrală, în CSI și țările mediteraneene.

Pentru Republica Moldova, proiectul avea drept scop două obiective de bază:

- 1) Stabilirea unei coordonări efective între 7 raioane viticole situate în centrul țării (în jurul Chișinăului): Ialoveni, Criuleni, Strășeni, Hîncești, Călărași, Nisporeni, Orhei în scopul de a valorifica „Ruta vinului”, care ar atrage după sine dezvoltarea turismului viticol de calitate.
- 2) Pregătirea unui vast program de dezvoltare a turismului cultural în regiunile viticole ale Moldovei, destinat pentru a servi drept bază unei cereri de finanțare comună globală.

Spre regret, acest proiect nu s-a soldat cu succes în lipsa finanțării din partea Comisiei Europene. Acest succes se datorează și faptului că la acea etapă, Moldova, prin regimul de vize întreținut cu țările Europei de Vest, stopa liberă deplasare a turiștilor în țara noastră, favorizând turiștii străini să solicite altă destinație turistică.

Din 2002, la inițiativa Ministerului Agriculturii și Alimentației Publice, a Departamentului Agroindustrial „Moldova-Vin”, a Agenției Naționale de Turism, Centrului Expozițional Internațional „Moldexpo”, în octombrie se organizează anual „Festivalul Vinului”, care are drept scop:

- stabilirea legăturii dintre sectorul turistic și sectorul viti-vinicol;
- promovarea pe plan internațional a imaginii R.Moldova ca destinație turistică viti-vinicolă;
- găsirea noilor parteneri și a noilor piețe de desfacere pentru producția vinicolă a Moldovei;
- atragerea turiștilor străini.

Grație organizării acestui festival, care a creat premise pentru dezvoltarea turismului viti-vinicol, și la inițiativa Departamentului Dezvoltarea Turismului, Guvernul Republicii Moldova, la 24 mai 2004, adoptă hotărârea nr.554 cu privire la aprobarea Programului Național în domeniul turismului „Drumul vinului în Moldova”.

Dirijarea și monitorizarea programului este încredințată unui comitet de coordonare, care include diverse ministere, inclusiv Departamentul Dezvoltarea Turismului, actualmente Ministerul Culturii și Turismului. Programul „Drumul vinului în Moldova” include 7 trasee turistice.

Pentru o mai bună colaborare între sectorul viticol și sectorul turistic, la 13 septembrie 2005, Asociația Națională a Agențiilor de Turism din Moldova a înaintat un demers în adresa Agenției Agroindustriale „Moldova-Vin”, în care solicită:

- a) negocierea prețurilor de acces în crame pentru perioada festivalului vinului;
- b) accesul liber al turiștilor în perioada demarării festivalului vinului;
- c) obținerea permisiunii din partea Serviciului Vamal privind scoaterea din țară a producției viti-vinicole procurată ca suvenir, care nu este destinată activității comerciale sau de producție, în cantități mai mari de 2 litri, fără achitarea dreptului de export.

În urma acestui demers și a negocierilor purtate cu Agenția Agroindustrială „Moldova-Vin”, s-au obținut următoarele:

1. În traseul turistic „Drumul Vinului”, pe lângă tradiționalele crame de la Cricova, Mileștii-Mici și Cojușna, au fost incluse întreprinderile SA „Aroma”, SA „Vinuri Ialoveni”, SRL „Acorex Wine Holding”, ÎM „Lion gri”.
2. Au fost stabilite zilele și orele de acces pentru grupuri de turiști organizate de agențiile de turism.
3. S-au stabilit mai multe categorii de prețuri la serviciile prestate în funcție de doleanțele turiștilor.
4. În vederea excluderii obstacolelor neînțelepte la exportul producției viti-vinicole, procurată ca suvenir și care nu este destinată activității comerciale sau de producție, șefilor birourilor vamale le-au fost dată o dispoziție specială a Serviciului Vamal, prin care se atenționa imposibilitatea aplicării taxelor la aceste produse.

Referindu-ne la categoriile de prețuri oferite agențiilor de turism de către întreprinderile viti-vinicole prin

intermediul Agenției Agroindustriale „Moldova-Vin”, putem menționa:

- costul excursiei de la 40 până la 120 lei în funcție de întreprinderea viti-vinicolă;
- costul excursiei cu degustare (7-9 probe) de la 90 lei până la 180 lei;
- costul excursiei cu degustare și prânz inclus de la 120 până la 240 lei;
- costul excursiei cu degustare, prânz și suvenir de la 140 până la 750 lei.

Analizând dezvoltarea turismului viti-vinicol în ultimii ani, rezultă încă necesitatea obiectivă a adopțării unui set minimal de măsuri care să conducă la transformarea radicală a acestei forme de turism într-un important domeniu de activitate a industriei turistice, avându-se în vedere rolul deosebit pe care îl poate avea atât în completarea bugetului țării prin intermediul turiștilor străini, cât și în satisfacerea necesităților turiștilor care ne vizitează țara.

Realizarea acestor acțiuni trebuie efectuată în contextul premiselor de dezvoltare durabilă a turismului viti-vinicol privind principalele direcții de valorificare a acestei forme, spre a se putea contura căile și mijloacele cele mai realiste pentru o astfel de valorificare. Suntem de părerea că între căile și mijloacele respective pot fi înscrise restructurarea politicii de produs turistic, adoptarea unei strategii flexibile în politica de prețuri și tarife, diversificarea canalelor de distribuție și promovarea unei politici promoționale active.

Pentru promovarea strategiei promoționale internaționale, găsim util de a sublinia o serie de necesități:

- 1) organizarea unor acțiuni promoționale pentru relansarea ofertei turistice viti-vinicole pe piața Europei de Est și Europei de Vest;
- 2) modernizarea și diversificarea mijloacelor promoționale;
- 3) actualizarea și îmbunătățirea conținutului mesajelor publicitare;
- 4) declanșarea unor acțiuni promoționale de amploare prin includerea ofertei turistice viti-vinicole în cataloagele marilor firme turoperatoare;
- 5) prezentarea ofertei turistice viti-vinicole la expozițiile internaționale de resort;
- 6) organizarea tururilor informative în Moldova pentru marii turooperatori de turism din țările Europei de Est și Europei de Vest, precum și pentru ziariști.
- 7) individualizarea produselor turistice viti-vinicole prin folosirea de însemne pe diferite articole care pot fi oferite drept suvenir promoționale;
- 8) diversificarea pliantelor turistice editate în mai multe limbi de circulație internațională și distribuirea lor în țară și străinătate;
- 9) organizarea prin intermediul ambasadelor Republicii Moldova aflate peste hotare a campaniilor de promovare a producției viti-vinicole și a serviciilor turistice complementare;
- 10) alinierea, la nivelul pieței internaționale, a facilităților oferite la cazare;
- 11) asigurarea unui sistem elastic de prețuri și tarife în funcție de sezon.

ASPECTE TEORETICE ALE CERERII ȘI MOTIVAȚIEI PENTRU TURISMUL INTERN

Drd. Ina CAVCALIUC, ASEM

Now there has been an increased interest in some specific aspects of the travel market in our republic, that has been accompanied by an increasing segmentation of the overall travel market into areas based on social and cultural factors, discretionary income, time and motivations.

Marketingul întotdeauna operează cu o piață de referință concretă, localizată sub aspect geografic, identificabilă sub aspect socio-demografic, descriptibilă sub aspect economic și monetar, inteligibilă sub aspect cultural, accesibilă sub aspect politic și juridic și determinată precis în raport cu un anumit produs. Astfel, pentru ca piața să fie complet definită, este necesar ca mai întâi să se definească fără echivoc limitele spațiale, de utilitate, temporale etc. ale pieței, definirea clară a acestora asigurând acuratețea cercetării, comparabilitatea datelor, corectitudinea elaborării strategiilor de

marketing și eficiența utilizării resurselor în vederea atingerii obiectivelor.

În context, menționăm că rigiditatea ofertei turistice și particularitatea cererii de a se forma la locul de reședință și a se realiza în cadrul bazinului ofertei turistice imprimă pieței turistice caracterul de piață „opacă”, anevoios de pătruns, de cuantificat și de influențat.

Cererea turistică se manifestă la locul de reședință al turistului, unde se conturează *aria cererii*, care se particularizează în funcție de criterii concrete, cum ar fi: caracteristicile economice, sociale, demografice ale teritoriului căruia îi aparține. Potrivit abordărilor

specialiștilor din domeniu, cererea turistică include ansamblul persoanelor care își manifestă dorința de a se deplasa periodic și temporar în afara reședinței proprii pentru alte motive decât prestarea unei activități remunerate la locul de destinație.

În acest context, deducem câteva trăsături specifice *cererii turistice*, intercorelate cu așteptările consumatorilor turistici pentru anii 1995-2010, sistematizate în tabelul 1:

Tabelul 1

Tendințele în domeniul așteptărilor consumatorilor pentru anii 1995-2010

Nr.	Caracteristica:
1.	Creșterea relevanță a ponderii cererii interne, circa 80% din cererea turistică mondială se conturează și se satisface în interiorul granițelor naționale ale țărilor de referință prin forma consumului turistic intern.
2.	Fracționarea vacanțelor, cel puțin de 2 ori pe an, ca rezultat al creșterii veniturilor la unele segmente de consumatori turistici, a timpului liber, dorinței de a participa la experiențe noi, de a îmbogăți cunoștințele proprii etc.
3.	Diversificarea comportamentului de consum, care se modifică prin creșterea experienței turistice (se solicită o gamă largă și diversificată de produse și servicii turistice).
4.	Turiștii doresc să viziteze zone noi, nepoluate și neexploatate, să practice noi forme de turism și să se familiarizeze cu cultura mai multor popoare, tendința accentuată care se înregistrează în prezent pe plan mondial .
5.	Apariția și dezvoltarea formelor specifice de turism, cum ar fi turismul ecologic, etno-cultural, rural etc., care treptat vor reduce ponderea turismului de masă.
6.	Creșterea ponderii turismului de agrement, odihnă, itinerant cu valențe culturale, în detrimentul călătoriilor de afaceri și al vizitelor rudelor și a prietenilor.
7.	Turismul de afaceri este mai frecvent în interiorul țării decât peste hotarele ei.
8.	Fragmentarea familiilor, creșterea ponderii familiilor, fie: <ul style="list-style-type: none"> • Bi-active; • Inactive; • Solo; • Familiilor reduse; • Creșterea ponderii divorțurilor.
9.	Emanciparea socio-economică a femeii, rolul decisiv al femeii în luarea deciziei de cumpărare.
10.	Îmbătrânirea populației din punct de vedere cantitativ (număr, venit, timp) și calitativ (valori, atitudini, grijă pentru sănătate).
11.	Introducerea monedei euro: eliminarea fluctuațiilor monetare în zona Euro, dispariția cheltuielilor condiționate de schimb valutar, transparența ofertei turistice.
12.	Urbanizarea societății.
13.	Fragmentarea socială și noile forme de organizare a muncii: <ul style="list-style-type: none"> • Creșterea șomajului; • Sporirea nesiguranței; • Dezvoltarea muncii independente.
14.	<ul style="list-style-type: none"> • Scăderea duratei medii de muncă; • Creșterea ponderii timpului liber.
15.	Suprapunerea timpului liber și a celui de odihnă: dezvoltarea turismului nomad.

Sursa: adaptare după Pierre Py, R.Minciu, P.Baron, N.Neacșu, Declarația de la Manila(1980), Hinch, Barucci, Becheri, Schluter, Getz, Cossons, Ashford, Jansen Verbeke, King, Cater, www.tourisme.gouv.fr.

Literatura de specialitate sugerează o serie de modalități și criterii de clasificare a factorilor care determină evoluția cererii turistice, cum ar fi factorii endogeni și exogeni, raționali și motivaționali, în funcție de durata acțiunii lor etc. Cercetarea fenomenului turistic ne oferă posibilitatea să constatăm că cererea turistică, în primul rând, se regăsește într-un consum specific, pentru realizarea căruia trebuie satisfăcute trei condiții de bază: *motivație, venit disponibil și posesia timpului liber*.

Considerăm factorii nominalizați esențiali în vederea transformării cererii turistice în consum turistic și le vom supune ulterior unei analize mai profunde.

Venitul reprezintă baza materială a oricărui act de consum, nu se exclude și practicarea turismului. Nivelul ratei de consum turistic depinde atât de totalul veniturilor, adică de produsul național net, cât și de partea dedicată indivizilor, adică venitul personal. Venitul

disponibil (personal) a cunoscut în țările dezvoltate economic o creștere valorică reală, stimulând, în anumită măsură, consumul de bunuri materiale și servicii, inclusiv cele turistice. Fluctuațiile prețurilor relative, în special pentru turismul internațional, a condiționat extinderea călătoriilor în afara locului de reședință, precum și manifestarea accentuată a cererii la noi forme de turism, la noi destinații turistice, ecologice și neexploatate. În ceea ce privește cererea turistică internă a Republicii Moldova, aceasta are trăsături caracteristice turismului de masă, fiind constituită preponderent din consumatori turistici cu venituri moderate, deciziile de cumpărare a cărora depind în cea mai mare măsură de venitul personal, care se răsfrânge asupra nivelului prețurilor ofertei turistice.

Politica de prețuri pleacă de la premisa că un produs nu poate fi vândut, dacă nu este racordat cu posibilitățile financiare ale consumatorului. Nivelul ve-

niturilor se reflectă nu numai în gradul de participare a populației țării la turism, dar și în nivelul și natura serviciilor turistice pentru care aceștia optează, deoarece **prețul poate constitui un imbold de atracție în alegerea destinației turistice.**

Disponibilitatea de timp liber. Actualmente, diminuarea zilei, săptămânii, anului, precum și a activității de muncă a dus la crearea timpului liber destinat recreerii și odihnei, creându-se condiții necesare pentru manifestarea cererii turistice potențiale mai mari. Diminuarea timpului de muncă, consideră specialiștii, se manifestă simultan în trei direcții, care pot genera *trei categorii de recreere și turism, respectiv:*

- diminuarea duratei zilei de muncă de 8 ore;
- reducerea duratei săptămânii de muncă la 5 zile favorizează creșterea cererii turistice pentru turismul de sfârșit de săptămână, cu o durată de 1-2 zile, care presupune eforturi financiare relativ reduse;
- creșterea duratei concediilor anuale legale condiționează sporirea gradului de participare a populației țării la turism, dar este evidentă tendința de scădere a duratei medii a sejurului, ceea ce condiționează creșterea cererii turistice pentru vacanțe scurte, preponderent de 2-7 zile.

Este cunoscut faptul că cererea turistică este generată de **motivația turistică**, care este subiectivă, determinată de impulsuri endogene (legate de psihologia omului) și exogene (influențate de factorii mediului înconjurător). Motivațiile consumatorului turistic sunt atât de individualizate, încât, practic, nu există doi turiști care să solicite un produs turistic similar, o asemenea individualizare a produselor turistice devine tot mai vizibilă și obiectivă, necesitând eforturi considerabile de adaptare a ofertei turistice la cererea actuală și potențială.

Individualizarea este determinată atât de motivațiile, cât și de comportamentul diferit al turiștilor față de fiecare element al produsului turistic oferit.

Motivațiile turistice posibile pot fi structurate după cum urmează:

- *cognitiv-formativă*, care presupune descoperire, învățare, creație, lărgire a orizontului de cunoaștere pe multiple planuri: afaceri, congrese științifice, istorie, cultură, tradiție și meșteșuguri populare;
- *socio-culturală*, legată de dorința de recunoaștere și afirmare socială, de realizare și afirmare liberă și independentă a sinelui;
- *fiziologică și socială*, bazată pe repaus și reconfortare – mobil esențial pentru majoritatea turiștilor;
- *afectivă și estetică*, legată de atracția umană pentru frumos, artă, creație, cultură și civilizație, pentru obiective naturale și culturale de excepție.

În acest context, turismul se confruntă cu două tipuri de probleme mari, pe de o parte, fiind tratat ca activitate economică, urmează să-și găsească formele de manifestare cele mai potrivite pentru a se conforma la legile economiei de piață, pe de altă parte, factorul uman determină și structurează cererea pentru turism, mai ales în contextul unei oferte variate în produse turistice.

Ținând cont de diversitatea nevoilor și dorințelor turiștilor, este imposibil de satisfăcut toate doleanțele turiștilor potențiali, din acest motiv **este nevoie de studiul cerințelor pieței într-o perspectivă de lungă durată.** Acest studiu se face pe baza perspectivelor evoluției demografice pe segmente concrete ale pieței turistice și ale structurii populației pe grupe de vârstă, ale creșterii timpului liber și veniturilor pe grupe de populație, ale evoluției factorilor de ordin socio-cultural, care determină cererea sporită de regenerarea potențialului fizic și psihic prin schimbarea temporară a mediului, condițiilor și ritmului de viață, satisfacerea nevoilor intelectuale și cognitive, dorința evadării și revenirii la natură.

Bibliografie:

1. Cristureanu C., *Economia și politica turismului internațional*, Ed. ABEONA, București, 1992.
2. Bran F., *Economia turismului și mediul înconjurător*, București, 1998.
3. G.Stănculescu, *Tehnica operațiunilor de turism*, Ed. All, Educational, 1998.
4. Inskeep Ed., *National and Regional Tourism Planning: Methodologies and Case Studies*, A World Tourism Organization Publication, 1999.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. A.Gribincea

ASPECTE CONCEPTUALE ALE MIGRAȚIUNII ECONOMICE

Drd. Angela BELOBROV, ASEM

The analysis of external migration phenomenon for labour at international level and theoretical works on external labour migration presents the differences characteristic for economic, social, political and geographical climate of two countries as impulse coordinators of economic migration (or external labour migration). The article proposes the implementation of a new concept – migration climate, an indicator characteristic for the whole aspect of a country.

La începutul secolului XXI, la scară mondială, fiecare a 35-a persoană este migrant, iar numărul total al migranților depășește 175 milioane sau 2,9 la sută din populația lumii. Aceasta prezintă un procent nu prea mare al forței de muncă la nivel mondial.^[5] Însă fluxurile de remitențe care le generează migrații au ajuns să se plaseze pe al doilea loc în ce privește volumul lor după fluxurile financiare de investiții străine directe și au atins nivel dublu comparativ cu fluxurile de asistență financiară externă.^[6] Remitențele oficial înregistrate au atins cifra de 100 bilioane USD în 2004^[7], din 1980 până în 2003 aceste transferuri au crescut de 5 ori și au tendință de creștere de aproximativ 7,7 la sută anual.¹

Migrațiunea reprezintă un fenomen demografic complex, cu importante implicații sociale, economice și politice și este o componentă tot mai importantă a societății contemporane. Iar creșterea proporției persoanelor care traversează frontierele naționale, asemeni fluxurilor financiare, comerciale sau de informații, se numără printre cei mai semnificativi indicatori de măsurare a intensității procesului de globalizare.

Migrațiunea cu scop de muncă sau **migrațiunea economică**, în prezent, constituie cea mai dinamică formă de circulație a populației și tinde să devină parte a unei *strategii de viață* a tot mai multor cetățeni din diferite țări ale lumii și din Republica Moldova. Aceasta se datorează în cea mai mare parte efectelor financiare majore exercitate asupra migrantului și gospodăriei lui. În condițiile în care fenomenul capătă amploare, efectele lui la nivel național devin imposibil de neglijat.

În prezent, toate țările lumii sunt antrenate în procesul migrațiunii internaționale a forței de muncă, îndeplinind în procesul migrațiunii funcția de:

- țări de origine a migranților,
- țări de destinație (gază) sau
- țări de tranzit.

Analiza particularităților fenomenului migrațiunii externe pentru muncă la nivel internațional și a lucrărilor teoretice consacrate acestui domeniu accentuează existența unor diferențe caracteristice ale mediului

economic și social al țărilor de origine și țărilor de destinație a migranților. Aceste diferențe caracteristice mediului economic și social al țărilor determină *coordonatele de impuls ale migrațiunii economice*. Într-o măsură mai redusă procesul migrațional este influențat și de particularitățile politice și geografice ale țărilor. În acest context, propunem implementarea unui nou indicator caracteristic al imaginii integrale a unei țări – climatul migrațional.

Conceptul de **climat migrațional pentru muncă** interpretează totalitatea factorilor economici, financiari, politici, socio-culturali, juridico-organizatori și geografici, caracteristici într-un anumit moment unui stat/regiuni și care fie atrag (pull factor), fie generează/resping (push factor) potențialii migranți.

Climatul migrațional pentru muncă al unei țări ar fi determinat de valorile unui șir de parametri care reflectă:

I. Imaginea economică de ansamblu a țării:

i) nivelul de dezvoltare;

ii) stabilitatea macroeconomică, prezentată în general de: situația bugetară, starea balanței de plăți externe, datoria publică, inclusiv cea externă;

iii) potențialul țării și modul de utilizare a acestuia:

- existența resurselor umane, în special a forței de muncă și a calității ei, capacitatea țării de a „importa” și „exporta” migranți; situația pieței muncii (nivelul ocupării forței de muncă) în corelație cu specificul mecanismului de funcționare a pieței muncii ș. a.;
- resursele naturale (pământ, resurse ale subsolului, condiții climaterice etc.);
- stocul de capital tehnic (mașini, echipamente, construcții, căi de transport etc.);
- tehnologia (știință, inginerie, organizare, management, antreprenoriat, inovare).

iv) nivelul și calitatea creșterii economice și măsura influenței factorilor indirecti cu acțiune imediată:

- dimensiunea cererii agregate, respectiv capacitatea de absorbție a pieței interne;
- eficiența sistemului financiar-bancar și a altor instituții financiare, privită prin prisma modului de orientare a activității economice prin intermediul creditului;
- rata economiilor și rata investițiilor;

¹ Andrés Solimano, Remittances by Emigrants, UNU-WIDER (United Nations University, The World Institute for Development Economics Research), 2003

- mediul internațional și competitivitatea produselor; înclinația marginală spre export în comparație cu cea spre import;
- migrația internațională a forței de muncă și a capitalului;
- politica bugetară și fiscală a statului etc.;
- v) factorii de evaluare redați prin prețuri: inflația, dobânda, cursul valutar;
- vi) climatul investițional;
- vii) nivelul și modul de implicare a statului în economie.

II. Caracteristica politică și socială a țării:

i) factorii situației politice interne a țării:

- cadrul instituțional;
- mecanismele de control;
- stabilitatea politică;

ii) factorii situației politice externe a țării:

- importanța geopolitică;
- instabilitatea politicii regionale;
- instabilitatea economică regională;

iii) structura socială:

- șomajul;
- nivelul calității vieții.

III. Particularitățile cadrului legislativ:

- i) calitatea cadrului legislativ;
- ii) stabilitatea legislației;
- iii) nivelul de previziune a modificărilor;
- iv) implicarea statului în procesul migrațional.

IV. *Însușirile geografice ale țării:* amplasarea în regiuni geografice bogate în resurse naturale (populație, zăcăminte, soluri etc.); caracteristicile resurselor (gradul de îmbătrânire a populației, necesitatea extragerii sau prelucrării resurselor cu utilizarea intensivă a forței de muncă); amplasarea în puncte de tranzit ș. a.

V. *Însușirile culturale ale populației țării:* relațiile etnice, religia, caracteristicile naționale etc.

VI. *Factorii distinctivi ai riscurilor aferente procesului migrațional:* economici; sociali; politici; criminali; ecologici; legislativi etc.

În ansamblul factorilor obiectivi și subiectivi, care determină climatul migrațional pentru muncă, cel mai puternic este nivelul și dinamica salariului și a veniturilor. „Barometrul” caracteristic direcțiilor migratorii servește alinierea țărilor lumii într-un rating după un index al climatului migrațional care, fiind favorabil recrutării, definește un **climat migrațional** sau nefavorabil calificat în **climat emigrațional**. Indexul se va calcula prin acordarea unor aprecieri fiecărui factor determinant al climatului migrațional, spre ex. în intervalul [-5; 5].

Climatul migrațional, în viziunea noastră, indică nivelul de atractivitate al unei țări (ramuri, zone, regiuni) pentru activitatea migranților cu scop de muncă (similară [1; 265]). Atractivitatea este determinată, în primul rând, de condițiile obiective generate de viața economică și se identifică prin următoarele determinante:

- i) nivelul și dinamica salariului și a veniturilor în general;
- ii) anticipările populației autohtone și migranților cu privire la *evoluția raporturilor dintre veniturile prezente și cele viitoare*;
- iii) cheltuielile de consum (de procurare a bunurilor de consum (hrană, îmbrăcăminte), cheltuielile de trai, servicii personale etc.);
- iv) *modificarea politicilor de imigrare, fiscale*;
- v) anticipările cu privire la evoluția raporturilor dintre prețurile prezente și cele viitoare ș. a.

Respectiv, **climatul emigrațional** ar fi caracterizat de un șir de *factori declanșatori (push factor)* ai migrațiunii externe pentru muncă, printre care putem desemna:

- i) creșterea tensiunii sociale, provocată de înrăutățirea stării materiale a majorității populației, existența unei rate înalte de sărăcie a populației;
- ii) declinul economic și creșterea nivelului sărăciei;
- iii) lipsa unei baze economico-juridice de susținere a populației, corespunzătoare practicii internaționale;
- iv) existența forței de muncă relativ calificate și relativ ieftine;
- v) promovarea politicilor propice emigrării sau carența oricăror politici în domeniu;
- vi) instinctul de ridicare a standardului de viață al oamenilor;
- vii) senzația de independență și de libertate în mișcare (inclusiv în afara hotarelor țării de origine);

Ca *factori „favorabili” climatului emigrațional* denumim:

- viii) condiții favorabile legalizării și utilizării cu eficiență maximă a veniturilor provenite din munca cetățenilor în afara hotarelor statului;
- ix) *existența unui număr mare de migranți pentru muncă* în străinătate care contribuie la continuitatea procesului (teoria rețelei sociale);
- x) programe active de reintegrare în societate a foștilor migranți ș. a.

Unii dintre indicatorii caracteristici țărilor se pot modifica în timp, sau pot apărea caracteristici noi. Astfel, o țară, caracterizată pe parcursul unei perioade de un climat emigrațional, se poate transforma într-o țară cu climat migrațional. Drept exemplu servește experiența Italiei și Portugaliei, climatul migrațional pentru muncă al cărora în anii 60 ar fi putut fi estimat ca climat emigrațional, iar în prezent se califică drept țări cu climat migrațional favorabil.

Alt exemplu ar fi România, care, actualmente, în tabloul migrațiunii internaționale se distinge ca țară de emigrație. Dar, în perspectiva integrării în Uniunea Europeană, atractivitatea ei va crește și, în timp scurt, datorită caracteristicii noi, România se va transforma într-o țară de imigrație.

Fundamentat pe coordonatele expuse, climatul migrațional al Republicii Moldova se poate specifica ca climat emigrațional. Pe termen scurt și mediu nu am putea vorbi despre posibilitatea modificărilor esențiale ale factorilor obiectivi și subiectivi ai climatului migrațional. În această situație se cuvine să subliniem

că autoritățile ar trebui să întreprindă măsuri în scopul creării condițiilor favorabile legalizării și utilizării cu eficiență maximă a veniturilor provenite din munca cetățenilor în afara hotarelor statului și să înceapă elaborarea programelor active de reintegrare în societate a foștilor migranți.

Bibliografie:

1. Caraganciu A., Domenti O., Ciobu S., *Bazele activității investiționale*, – Chișinău, Editura ASEM, 2004. – 320 p.
2. Gilbert Abraham-Frois, *Economia politică*, Editura Humanitas, – București, 1994, – 525 p.
3. Institutul European din România, *Fenomenul migraționist din perspectiva aderării României la Uniunea Europeană*, Constantin Daniela, Preda Diana, Vasile Valentina, – București, 2004. – 155 p.
4. Whitehead, Geoffrey, *Economia*, – Editura Sedona, Timișoara, 1997
5. Manolo I. Abella, *Sending Workers Abroad. A manual for low- and middle-income countries*. IOM, Geneva, 1997
6. Appendix A: *Enhancing the Developmental Effect of Workers' Remittances to Developing Countries*, *Global Development Finance*, 2004
7. Jorgen Carling, *Migrant remittances and development cooperation, Report 1/2005*, International Peace Research Institute, Oslo (PRIO), 2005

Recenzent: conf. univ. dr. I. Gorobeț

ORDONAREA LUCRĂRILOR MONOTONE ÎN PROBLEMA $M \times n$ BELLMAN-JOHNSON

Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, ASEM

Bellman-Johnson's $M \times n$ scheduling problem with monotone (no decreasing, constant or no increasing) jobs is investigated. Rules for optimal ordering of monotone jobs in the schedule, which contain no monotone jobs too, are proposed. Partial ordering of jobs permits to reduce the volume of calculus and often to improve the quasi optimal schedules. If all n jobs are monotone, particular cases are defined and rules for optimal schedules are proposed

1. Introducere

Problema $M \times n$ Bellman-Johnson de ordonare a lucrărilor în sisteme secvențiale [3], la care se reduce optimizarea diverselor procese tehnologice, nu este încă soluționată. Sunt obținute soluții doar pentru unele cazuri particulare și propuși algoritmi de soluționare cuazioptimă a problemei generale. Astfel, sunt soluționate: problema $2 \times n$ [1], patru cazuri particulare pentru problema $3 \times n$ [1, 6], un caz particular pentru problema $4 \times n$ [6] și câteva cazuri particulare pentru problema $M \times n$ [2, 4, 6]; algoritmi cuazioptimi sunt propuși, de exemplu, în [2, 3, 6, 8].

În această lucrare se cercetează unele cazuri particulare ale problemei $M \times n$, ce țin de ordonarea parțială sau totală a lucrărilor monotone (nedescrescătoare, constante sau necrescătoare).

2. Considerații preliminare

Problema $M \times n$ Bellman-Johnson constă în următoarele: Fie un sistem secvențial din M unități de prelucrare (servoare) ce execută n lucrări. Fiecare lucrare se execută, consecutiv, la unitățile $1, 2, 3, \dots, M$. În cadrul fiecăreia din servoare nu se admit întreruperi de execuție a fiecăreia din lucrări. Ordinea execuției lucrărilor este aceeași pentru toate servoarele sistemului. Fiecare servor, în orice moment de timp, poate fi ocupat cu executarea doar a unei singure lucrări și începe următoarea lucrare ce așteaptă imediat după încheierea lucrării precedente. Se cere determinarea ordinii, ce ar asigura durata minimă T de execuție a tuturor n lucrări:

$$T = T(R) = \max_{1 \leq u_1 \leq u_2 \leq \dots \leq u_{M-1} \leq n} \left(\sum_{j=1}^M \sum_{k=u_{j-1}}^{u_j} \tau_{j_k} \right) \rightarrow \min, \quad (1)$$

unde τ_{j_k} este durata execuției lucrării i_k , amplasate în ordonarea R pe locul k , de către servorul j și, de asemenea, $u_0 = 1, u_M = n$.

În unele cazuri se folosesc și alte criterii de optimizare, de exemplu [2], durata medie t_{med} de execuție a unei lucrări. Folosirea criteriului t_{med} este mai complexă comparativ cu cea a criteriului (1).

Conform rezultatelor privind ordonarea lucrărilor, se va apela îndeosebi la consecința 3 din articolul [6], care în această lucrare este descrisă ca afirmația 1, dar fără demonstrație.

Afirmația 1 [6]. Fie că pentru oarecare două lucrări α și β din cele n au loc relațiile

$$\min(\tau_{j\alpha}; \tau_{j+1,\beta}) \leq \min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\beta}), \quad j = \overline{1, M-1}. \quad (2)$$

Totodată, în cazul că pentru un oarecare $v \in [2, M]$ are loc inegalitatea

$$\tau_{va} < \tau_{v\beta} \quad (3)$$

și pentru un oarecare $k \in [2, v-1]$ are loc egalitatea

$$\tau_{k\alpha} = \tau_{k\beta}, \quad (4)$$

atunci are loc și inegalitatea

$$\tau_{k\alpha} \geq \tau_{k-1,\alpha}. \quad (5)$$

În asemenea condiții, la plasarea acestor lucrări alături în orar este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$.

Folosirea condițiilor (2)-(5) pentru ordonarea generală a lucrărilor este întemeiată doar dacă acestea sunt tranzitive. În articolul [6], această tranzitivitate este acceptată în baza extinderii tranzitivității similare privind condiția (2) pentru problema $2 \times n$ demonstrate în [1] și descrise, de asemenea, în [2, 3]. În afirmația 2, ce urmează mai jos, tranzitivitatea condițiilor (2) este demonstrată și, totodată, într-un mod diferit de cel folosit în [2, 3].

Afirmația 2. Condițiile (2) sunt tranzitive, adică dacă au loc relațiile (2) și relațiile

$$\min(\tau_{j\beta}; \tau_{j+1,\gamma}) \leq \min(\tau_{j+1,\beta}; \tau_{j\gamma}), \quad j = \overline{1, M-1}, \quad (6)$$

atunci au loc și relațiile

$$\min(\tau_{j\alpha}; \tau_{j+1,\gamma}) \leq \min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\gamma}), \quad j = \overline{1, M-1}. \quad (7)$$

Demonstrație. În baza inegalităților (2) și (6), obținem

$$\begin{aligned} & \min(\tau_{j\alpha}; \tau_{j\beta}; \tau_{j+1,\beta}; \tau_{j+1,\gamma}) \leq \\ & \leq \min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\beta}; \tau_{j+1,\beta}; \tau_{j\gamma}), \quad j = \overline{1, M-1}. \end{aligned} \quad (8)$$

Deoarece termenii $\tau_{j\beta}$ și $\tau_{j+1,\beta}$ sunt atât în partea dreaptă, cât și în cea stângă a inegalităților (8), aceștia pot fi excluși din partea dreaptă. De asemenea, în baza (2) termenul $\tau_{j\beta}$ nu poate fi mai mic decât $\tau_{j\alpha}$ și $\tau_{j+1,\beta}$, deci nu poate fi

unicul cel mai mic termen al părții stângi a inegalităților (8) și poate fi eliminat din partea stângă a relațiilor (8). În mod similar, în baza (6) termenul

$\tau_{j+1,\beta}$ nu poate fi mai mic decât $\tau_{j\beta}$ și $\tau_{j+1,\gamma}$, deci nu poate fi unicul cel mai mic termen al părții stângi a inegalităților (8) și poate fi eliminat din partea stângă a relațiilor (8). Astfel, inegalitățile (8) se reduc la relațiile (7), ceea ce și se cerea de demonstrat. Raționamentele similare sunt și mai simple în cazul în care inegalitățile (2), (6) și (7) sunt stricte.

În cele ce urmează prin $\Omega = \{1, 2, 3, \dots, n\}$ se va nota mulțimea tuturor lucrărilor ce se execută în sistem; se vor folosi, de asemenea, și definițiile privind lucrările monotone:

1. Se numesc *nedescescătoare* (de tip A) acele din n lucrări pentru care au loc relațiile

$$\tau_{ji} \leq \tau_{j+1,i}, i \in A, j = \overline{1, M-1}, \quad (9)$$

aici A este mulțimea tuturor lucrărilor nedescescătoare din cele n lucrări.

2. Se numesc *neecscătoare* (de tip E) acele din n lucrări pentru care au loc relațiile

$$\tau_{ji} \geq \tau_{j+1,i}, i \in E, j = \overline{1, M-1}, \quad (10)$$

aici E este mulțimea tuturor lucrărilor neecscătoare din cele n lucrări.

3. Se numesc *constante* (de tip C) acele din n lucrări pentru care au loc relațiile:

$$\tau_{ji} = \tau_i, i \in C, j = \overline{1, M}, \quad (11)$$

aici C este mulțimea tuturor lucrărilor constante din cele n lucrări. Din relațiile (9) – (11) se poate ușor observa că

$$C \subseteq A, C \subseteq E. \quad (12)$$

3. Ordonarea lucrărilor constante, nedescescătoare sau neecscătoare

Se cercetează cazurile în care toate sau o parte din cele n lucrări, în problema $M \times n$, aparțin mulțimilor A și E , din care pot fi evidențiate aparte, la necesitate, lucrările mulțimii C . Demonstrația afirmațiilor și consecințelor din această secțiune privind ordonarea lucrărilor plasate alături în orar este efectuată, de obicei, în baza confirmării satisfacerii condițiilor (2)-(5) ale afirmației 1. Conform descrierii, condițiile (3)-(5) se satisfac atunci când pentru domeniul de definiție conturat de relațiile (3) și (4) are loc relația (5); dacă domeniul de definiție în cauză este vid, atunci nu se cere îndeplinirea relației (5) și se consideră că condițiile (3)-(5) se satisfac.

Afirmația 3. La $\alpha \in A$, condițiile (3)-(5) se satisfac.

Demonstrație. Satisfacerea condiției (5) pentru orice $k = \overline{1, M-1}$ se confirmă de relațiile (9), caracteristice prin definiția lucrărilor ce aparțin mulțimii A și care cuprind și condiția (5). Astfel, la $\alpha \in A$, indiferent dacă domeniul de definiție conturat de relațiile (3) și (4) este vid sau nu, condițiile (3)-(5) se satisfac, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Consecința 1. La $\alpha \in A$, condițiile (2)-(5) sunt tranzitive.

Demonstrație. Tranzitivitatea condițiilor (2) nu depinde de tipul lucrărilor și este argumentată în afirmația 2. În ce privește condițiile (3)-(5), tranzitivitatea acestora la $\alpha \in A$ rezultă direct din afirmația 3, deoarece indiferent cu care tip de lucrare se compară o lucrare de tip A condițiile (3)-(5) se satisfac. Deci, dacă condițiile (3)-(5) au loc pentru perechea de lucrări $\{\alpha, \beta\}$ la $\alpha \rightarrow \beta$ și, de asemenea, pentru perechea de lucrări $\{\beta, \gamma\}$ la $\beta \rightarrow \gamma$, atunci ele au loc și pentru perechea de lucrări $\{\alpha, \gamma\}$ la $\alpha \rightarrow \gamma$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Afirmația 4. Dacă

$$\tau_{j\alpha} = \tau_{j+1,\alpha}, \tau_{j\beta} = \tau_{j+1,\beta}, j = \overline{s, u}, \quad (13)$$

atunci submulțimea condițiilor (2) pentru lucrările α și β pe fragmentul de servoare $[s; u]$ se satisface.

Demonstrație. Submulțimea condițiilor (2) pe fragmentul de servoare $[s; u]$ este

$$\min(\tau_{j\alpha}; \tau_{j+1,\beta}) \leq \min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\beta}), j = \overline{s, u}. \quad (14)$$

Totodată, în baza egalităților (13), au loc relațiile

$$\min(\tau_{j\alpha}; \tau_{j+1,\beta}) = \min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\beta}), j = \overline{s, u}, \quad (15)$$

care satisfac condițiile (14), ceea ce și se cerea de demonstrat.

Afirmația 5. Fie $L = \overline{l, l+r-1}$ și $L \subseteq C$, atunci nu contează, în sensul (1), plasarea reciprocă a lucrărilor submulțimii L în orar pe locurile $\overline{l, l+r-1}$ – aceasta poate fi arbitrară.

Demonstrație. Fie două lucrări $\alpha \in L$ și $\beta \in L$ plasate alături în orar. Deoarece $\alpha \in L \subseteq C$ și, totodată, conform (12) $C \subseteq A$, deci $\alpha \in A$ și în baza afirmației 5 condițiile (3)-(5) se satisfac. De asemenea, au loc în formă de egalități și condițiile (2), deoarece prin definiție (vezi (11)) pentru lucrările mulțimii C au loc egalitățile: $\tau_{j\alpha} = \tau_{j+1,\alpha}, j = \overline{1, M-1}$ și $\tau_{j\beta} = \tau_{j+1,\beta}, j = \overline{1, M-1}$; aceasta semnifică lipsa de preferințe, în sensul (1), între lucrările α și β la plasarea acestora alături în orar.

În același timp, la $\alpha \in A$, conform consecinței 1, condițiile (2)-(5) ale afirmației 1 sunt tranzitive; deci nu contează, în sensul (1), ordinea lucrărilor α și β la plasarea acestora oriunde în orar pe locurile $\overline{l, l+r-1}$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Consecința 2. Dacă $C = \Omega$, atunci nu contează, în sensul (1), plasarea reciprocă a tuturor lucrărilor în orar – aceasta poate fi arbitrară.

Veridicitatea consecinței 2 rezultă direct din afirmația 5 la $l = 1$ și $r = n$. Menționăm că demonstrația pentru cazul $C = \Omega$ poate fi efectuată și în baza folosirii condiției suficiente de amplasare reciprocă optimă în orar a oricăror două lucrări – inegalitățile (22) din [6].

Afirmația 6. La $C = \Omega$ durata T de execuție a

celor n lucrări se calculează ca

$$T = (M - 1) \max_{i=1, n} \tau_i + \sum_{i=1}^n \tau_i. \quad (16)$$

Demonstrație. Deoarece în baza consecinței 2 valoarea lui T nu depinde de amplasarea celor n lucrări în orar, să cercetăm orarul în care lucrările sunt plasate în ordinea creșterii duratei de execuție τ_i pentru $i = \overline{1, n}$, adică:

$$\tau_{i_l} \leq \tau_{i_{l+1}}, l = \overline{1, n-1}. \quad (17)$$

Pentru un asemenea orar, fiecare din cele n lucrări, după începerea execuției, se prelucrează fără întreruperi de așteptare a eliberării servoarelor $j = \overline{2, M}$. De aceea, încheierea execuției lucrării i_l are loc după intervalul de timp de la începerea execuției primei lucrări T_{i_l} ce se calculează ca

$$T_{i_l} = (M - 1)\tau_{i_l} + \sum_{k=1}^l \tau_{i_k}, \quad l = \overline{1, n}. \quad (18)$$

Este ușor să observăm că formula (18) la $l = n$ se transformă, luând în considerație relațiile (17), în formula (16), ceea ce și se cerea de demonstrat.

Pentru cazul $C = \Omega$ este ușor să determinăm orarul optim la folosirea ca criteriu de optimizare a duratei medii de încheiere a execuției unei lucrări. Soluția respectivă este dată de afirmația 7.

Afirmația 7. La $C = \Omega$, orarul optim, din punctul de vedere al duratei medii t_{med} de încheiere a execuției unei lucrări, se obține conform regulii: $\alpha < \beta$ (în caz de egalitate poate fi și $\beta < \alpha$), dacă

$$\tau_{i_\alpha} \leq \tau_{i_\beta}. \quad (19)$$

Demonstrație. Luând în considerație expresia (18) pentru durata de încheiere a execuției unei lucrări, valoarea t_{med} se determină ca

$$t_{med} = \frac{1}{n} \sum_{r=1}^n T_{i_r} = \frac{1}{n} \sum_{r=1}^n \left[(M - 1)\tau_{i_r} + \sum_{k=1}^r \tau_{i_k} \right] \quad (20)$$

sau

$$t_{med} = \frac{M-1}{n} \sum_{i=1}^n \tau_i + \frac{1}{n} \left[(n-\alpha+1)\tau_{i_\alpha} + (n-\beta+1)\tau_{i_\beta} + \sum_{r=1}^n \sum_{k=1, k \neq \alpha, k \neq \beta}^r \tau_{i_k} \right] =$$

$$= S + U + \frac{1}{n} \left[(n-\alpha+1)\tau_{i_\alpha} + (n-\beta+1)\tau_{i_\beta} \right], \text{ unde}$$

$$S = \frac{M-1}{n} \sum_{i=1}^n \tau_i \text{ și } U = \frac{1}{n} \sum_{r=1}^n \sum_{k=1, k \neq \alpha, k \neq \beta}^r \tau_{i_k}. \quad (21)$$

Fie $\alpha = \beta - r$, $r > 0$, $\alpha_1 = \alpha$, $\beta_1 = \beta$, $\alpha_2 = \beta$ și $\beta_2 = \alpha$. Este oportun, în sensul $\min\{t_{med}\}$, ca lucrarea i_α să precedă lucrării i_β , dacă

$$t_{med}(\alpha_1, \beta_1) \leq t_{med}(\alpha_2, \beta_2) \quad (22)$$

sau, luând în considerație (21),

$$S + U + \frac{1}{n} \left[(n-\alpha+1)\tau_{i_\alpha} + (n-\beta+1)\tau_{i_\beta} \right] \leq \quad (23)$$

$$\leq S + U + \frac{1}{n} \left[(n-\alpha_2+1)\tau_{i_\alpha} + (n-\beta_2+1)\tau_{i_\beta} \right].$$

Din (23), după reducerea termenilor S și U și înmulțirea ambelor părți cu n , obținem

$$(n-\alpha+1)\tau_{i_\alpha} + (n-\beta+1)\tau_{i_\beta} \leq \quad (24)$$

$$\leq (n-\alpha_2+1)\tau_{i_\alpha} + (n-\beta_2+1)\tau_{i_\beta}$$

sau

$$(\alpha_2 - \alpha_1)\tau_{i_\alpha} \leq (\beta_1 - \beta_2)\tau_{i_\beta}, \quad (25)$$

de unde, ținând cont că $\alpha_2 - \alpha_1 = \beta_2 - \beta_1 = r$, obținem inegalitatea evident tranzitivă (19), ceea ce și se cerea de demonstrat.

Consecința 3. La $C = \Omega$ și orar optim, în sensul $\min\{t_{med}\}$, durata T_{i_l} a încheierii execuției lucrării i_l se calculează conform expresiei (18), iar durata medie t_{med} de încheiere a execuției unei lucrări se calculează conform expresiei (20).

Afirmația 8. La plasarea lucrărilor $\alpha \in A$ și $\beta \in E$ alături în orar este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$.

Demonstrație. Deoarece $\alpha \in A$, în baza afirmației 3, condițiile (3)-(5) se satisfac. De asemenea, ținând cont de relațiile (9), au loc inegalitățile $\tau_{j\alpha} \leq \tau_{j+1, \alpha}$, $j = \overline{1, M-1}$, iar în baza relațiilor (10) au loc inegalitățile $\tau_{j+1, \beta} \leq \tau_{j\beta}$, $j = \overline{1, M-1}$; deci pentru lucrările α și β se satisfac și condițiile (2). Astfel, condițiile (2)-(5) se îndeplinesc, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Afirmația 9. Fie $L = \overline{i_l, i_{l+r-1}}$, $L \subseteq (A \cup E) \subseteq \Omega$, atunci replasarea în orar a submulțimilor de lucrări de diferite categorii din L pe locurile $l, l+r-1$ este oportună, în sensul (1), conform ordinii:

$$L \cap (A \setminus C) \rightarrow L \cap C \rightarrow L \cap (E \setminus C) \quad (26)$$

sau

$$L \cap A \rightarrow L \cap (E \setminus C) \quad (27)$$

sau

$$L \cap (A \setminus C) \rightarrow L \cap E. \quad (28)$$

Demonstrație. Fie $\alpha \in (L \cap A)$ și $\beta \in (L \cap E)$. În cadrul argumentării afirmației 8, ținând cont că $(L \cap A) \subseteq A$ și $(L \cap E) \subseteq E$, este arătat că condițiile (2)-(5) pentru asemenea perechi de lucrări α și β se satisfac. Totodată, deoarece $\alpha \in A$, în baza consecinței 1, condițiile (2)-(5) sunt tranzitive. Astfel, este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$ în cadrul intervalului de locuri $l; l+r-1$ ale orarului. De aici, luând în considerație că $(L \cap (A \setminus C)) \subseteq (L \cap A)$ și $(L \cap (E \setminus C)) \subseteq (L \cap E)$, rezultă oportunitatea ordonării submulțimilor de lucrări de categoriile $L \cap A$ și $L \cap (E \setminus C)$ în ordinea (27), adică $\alpha \rightarrow \beta$ unde $\alpha \in (L \cap A)$ și $\beta \in (L \cap (E \setminus C))$, precum și a submulțimilor de lucrări de categoriile $L \cap (A \setminus C)$ și $L \cap E$ în ordinea (28), adică $\alpha \rightarrow \beta$, unde $\alpha \in (L \cap (A \setminus C))$ și $\beta \in (L \cap E)$.

Să cercetăm cazul (26). În ce privește ordonarea submulțimilor de lucrări de categoriile $L \cap (A \setminus C)$ și $L \cap C$ în ordinea $L \cap (A \setminus C) \rightarrow L \cap C$, adică $\alpha \rightarrow \beta$ unde $\alpha \in (L \cap (A \setminus C))$ și $\beta \in (L \cap C)$,

condițiile (3)-(5) se satisfac în baza afirmației 3 și luând în considerație că $\alpha \in (L \cap (A \setminus C)) \subseteq A$. Au loc, de asemenea, și condițiile (2), deoarece în baza (9) au loc inegalitățile $\tau_{j\alpha} \leq \tau_{j+1,\alpha}, j = \overline{1, M-1}$, iar în baza (11) – egalitățile $\tau_{j+1,\beta} = \tau_{j\beta}, j = \overline{1, M-1}$. Astfel, condițiile (2)-(5) pentru ordonarea $L \cap (A \setminus C) \rightarrow L \cap C$ se îndeplinesc.

Să demonstrăm că condițiile (2)-(5) se îndeplinesc și pentru ordonarea submulțimilor de lucrări de categoriile $L \cap C$ și $L \cap (E \setminus C)$ în ordinea $L \cap C \rightarrow L \cap (E \setminus C)$. Fie $\alpha \in (L \cap C)$ și $\beta \in (L \cap (E \setminus C))$. Deoarece $\alpha \in (L \cap C) \subseteq A$, în baza afirmației 3 condițiile (3)-(5) se satisfac. Au loc, de asemenea, și condițiile (2), deoarece în baza (11) $\tau_{j\alpha} = \tau_{j+1,\alpha}, j = \overline{1, M-1}$, iar în baza (10) $\tau_{j+1,\beta} \leq \tau_{j\beta}, j = \overline{1, M-1}$. Astfel, condițiile (2)-(5) pentru ordonarea $L \cap C \rightarrow L \cap (E \setminus C)$ se îndeplinesc.

Îmbinând cazurile $L \cap (A \setminus C) \rightarrow L \cap C$ și $L \cap C \rightarrow L \cap (E \setminus C)$ și ținând cont, conform consecinței 1, de tranzitivitatea condițiilor (2)-(5) la $\alpha \in A$, veridicitatea cazului (26) este demonstrată.

Consecința 4. La $A \cup E = \Omega$ este oportună, în sensul (1), plasarea în orar a submulțimilor de lucrări de diferite categorii conform ordinii: 1) $A \setminus C \rightarrow C \rightarrow E \setminus C$ sau 2) $A \rightarrow E \setminus C$, sau 3) $A \setminus C \rightarrow E$.

Veridicitatea consecinței 4 rezultă direct din afirmația 9 la $L = (A \cup E) = \Omega$, deoarece $L \cap A = A, L \cap C = C, L \cap E = E, L \cap (A \setminus C) = A \setminus C$ și $L \cap (E \setminus C) = E \setminus C$.

Menționăm că consecința 4 este o generalizare pentru problema de ordonare $M \times n$ a algoritmilor A_2 și A_3 referitoare la problema de ordonare $2 \times n$ din articolul [5].

Afirmația 10. Dacă $\alpha \in A$ și

$$\tau_{j\alpha} \leq \tau_{j\beta}, j = \overline{1, M-1}, \quad (29)$$

atunci la plasarea lucrărilor α și β alături în orar este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$.

Demonstrație. La $\alpha \in A$, conform afirmației 4, condițiile (3)-(5) se satisfac. În ce privește condițiile (2), la $\alpha \in A$ și ținând cont de relațiile (9) și (29) acestea au loc de asemenea, deoarece: $\tau_{j+1,\alpha} \geq \tau_{j\alpha}, j = \overline{1, M-1}$ în baza

relațiilor (9) și $\tau_{j\beta} \geq \tau_{j\alpha}, j = \overline{1, M-1}$ – relațiile (29),

deci $\min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\beta}) \geq \tau_{j\alpha}, j = \overline{1, M-1}$. Astfel, condițiile (2)-(5) se îndeplinesc, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Domeniul de definiție pentru lucrările de tip β ce

satisfac condițiile (29), în cazul unei lucrări concrete α de tip A , este grafic prezentat în figura 1.

Consecința 5. Pentru ca o lucrare $\alpha \in A$ să fie preferabilă, în sensul (1), față de o oarecare lucrare β , la plasarea acestora alături în orar, este suficient ca $\beta \in E$ sau să se satisfacă condițiile (29).

Veridicitatea consecinței 5 se confirmă îmbinând afirmațiile 9 și 11.

Consecința 6. Fie $L = \overline{l_1, l_{l+r-1}}, L \subseteq A$ și pentru orice pereche de lucrări α și β din L au loc relațiile (29), atunci replasarea în orar a lucrărilor submulțimii L pe locurile $\overline{l, l+r-1}$ este oportună, în sensul (1), conform regulii: $\alpha \rightarrow \beta$, dacă au loc relațiile

$$\tau_{l\alpha} \leq \tau_{l\beta}. \quad (30)$$

Demonstrație. Este evident că, dacă se satisfac condițiile (29), atunci se satisfac și inegalitățile (30). În baza afirmației 11, dacă au loc inegalitățile (29), este oportun, în sensul (1), de plasat lucrările α și β

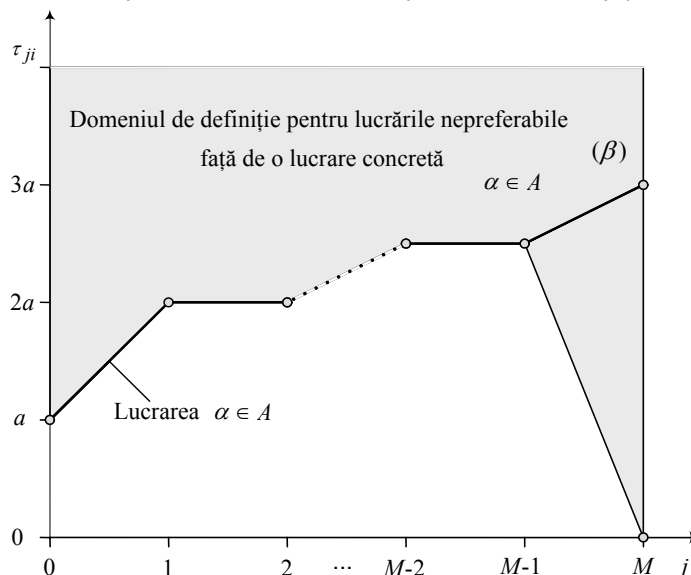


Figura 1. Domeniul de definiție pentru lucrările nepreferabile (beta) față de o lucrare concretă alpha in A, alpha -> beta

alături în orar astfel ca $\alpha \rightarrow \beta$. Totodată, este ușor de observat că condițiile (29) sunt tranzitive, deci la plasarea lucrărilor α și β oriunde în orar în cadrul intervalului $[l; l+r-1]$ este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Menționăm că regula (30) coincide cu cea propusă în [5] pentru problema $2 \times n$ la lucrările de tip A .

Afirmația 11. Dacă $\beta \in E$ și

$$\tau_{j+1,\alpha} \geq \tau_{j+1,\beta}, j = \overline{1, M-1}, \quad (31)$$

atunci la plasarea lucrărilor α și β alături în orar este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$.

Demonstrație. În baza inegalităților (31), se poate constata că domeniul de definiție conturat de relațiile (3) și (4) este vid, deci condițiile (3)-(5) se

satisfac. În ce privește condițiile (2), la $\beta \in E$ și ținând cont de relațiile (10) și (31), acestea au loc de asemenea, deoarece: $\tau_{j,\beta} \geq \tau_{j+1,\beta}, j = \overline{1, M-1}$ în baza relațiilor (10) și $\tau_{j+1,\alpha} \geq \tau_{j+1,\beta}, j = \overline{1, M-1}$ - relațiile (31), de unde:

$$\min(\tau_{j+1,\alpha}; \tau_{j\beta}) \geq \tau_{j+1,\beta}, j = \overline{1, M-1}.$$

Astfel, condițiile (2)-(5) se îndestulează, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Domeniul de definiție pentru lucrările de tip α ce satisfac condițiile (31), în cazul unei lucrări concrete β de tip E , este grafic prezentat în figura 2.

Consecința 7. Pentru ca o lucrare $\beta \in E$ să nu fie preferabilă, în sensul (1), față de o oarecare lucrare α , la plasarea acestora alături în orar, este suficient ca $\alpha \in A$ sau să se satisfacă condițiile (31).

Veridicitatea consecinței 7 se confirmă îmbinând afirmațiile 8 și 11.

Consecința 8. Fie $L = \overline{i_l, i_{l+r-1}}, L \subseteq E$ și pentru orice pereche de lucrări α și β din L au loc relațiile (31), atunci replasarea în orar a lucrărilor submulțimii L pe locurile $\overline{l, l+r-1}$ este oportună, în sensul (1), conform regulii: $\alpha \rightarrow \beta$, dacă are loc relația

$$\tau_{M\alpha} \geq \tau_{M\beta}. \quad (32)$$

Demonstrație. Este evident că, dacă se satisfac condițiile (31), atunci se satisfac și inegalitățile (32). În baza afirmației 11, dacă au loc inegalitățile (31), este oportun, în sensul (1), de plasat lucrările α și β alături în orar astfel ca $\alpha \rightarrow \beta$. Totodată, este ușor de observat că condițiile (31) sunt tranzitive, deci la plasarea lucrărilor α și β oriunde în orar în cadrul intervalului $[l; l+r-1]$ este oportun, în sensul (1), ca $\alpha \rightarrow \beta$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Menționăm că regula (32) coincide cu cea propusă în [5] pentru problema $2 \times n$ la lucrări de tip E .

Consecința 9. Fie $L = \overline{i_l, i_{l+r-1}}, L \subseteq (A \cup E) \subseteq \Omega$ și pentru orice pereche de lucrări din submulțimea $L \cup A$ se satisfac condițiile (29), iar pentru orice pereche de lucrări din submulțimea $L \cup E$ se satisfac condițiile (31), atunci este oportună, în sensul (1), replasarea în orar pe locurile $\overline{l, l+r-1}$ a submulțimilor de lucrări de categoriile $L \cap (A \setminus C)$, $L \cap C$ și $L \cap (E \setminus C)$ conform (26), iar a lucrărilor submulțimii $L \cap (A \setminus C)$ - conform (30), a lucrărilor submulțimii $L \cap C$ - în mod arbitrar, iar a lucrărilor submulțimii $L \cap (E \setminus C)$ - conform (32).

Justețea consecinței se confirmă direct din îmbinarea afirmației 5 și a consecințelor 4, 6 și 8.

Afirmația 12. Dacă $C \neq \Omega$, atunci, în caz general, plasarea reciprocă a lucrărilor constante în orar contează, în sensul (1).

Demonstrație. Fie $A = \Omega, (\alpha, \beta) \in C$ și pentru orice pereche de lucrări din A se satisfac condițiile (29) în formă de inegalități stricte. De asemenea, fie că lucrările α și β , fiind ordonate ca lucrări ale mulțimii A , sunt plasate în orarul optim în conformitate cu inegalitățile (30) pe locurile l și $l+r-1$,

$r > 0$, deci $\tau_\alpha = \tau_{i_l} < \tau_\beta = \tau_{i_{l+r-1}}$, iar orarului obținut îi corespunde valoarea criteriului (1) egală cu T_1 . La schimbarea cu locul în acest orar doar a lucrărilor α și β , condițiile de optim (30) nu se vor satisface, deoarece $\tau_\beta = \tau_{i_l} > \tau_\alpha = \tau_{i_{l+r-1}}$ și de aceea se poate întâmpla ca noului orar să-i corespundă o valoare a criteriului (1) egală cu $T_2 > T_1$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

În contextul afirmației 13, pot prezenta interes și următoarele sugestii. Fie $A \cup E = \Omega, (\alpha, \beta) \in C$ și pentru orice pereche de lucrări din A se satisfac condițiile (29), iar pentru orice pereche de lucrări din E se satisfac condițiile (31). Totodată, în baza (12), au loc relațiile: $C \subseteq A$ și $C \subseteq B$. În asemenea condiții, dacă lucrările α și β se ordonează ca lucrări ale mulțimii A , atunci se aplică regula (30), iar dacă acestea se ordonează ca lucrări ale mulțimii B , atunci se aplică regula (32), care diferă de (30) și de aceea poate conduce la o altă soluție, deși cu aceeași valoare a criteriului T .

Tabelul 1
Caracteristicile $\tau_{ji}, j = \overline{1,4}, i = \overline{1,4}$ ale lucrărilor pentru exemplul 1

Servoarele $j = \overline{1,4}$	Lucrările $i = \overline{1,4}$			
	1	2	3	4
1	2	3	4	5
2	2	3	4	5
3	2	4	4	5
4	2	4	5	5

Exemplul 1. Fie un sistem din patru servoare ce execută patru lucrări cu caracteristicile prezentate în tabelul 1. Toate cele patru lucrări sunt de tip A . Orarul optim conform (30) se obține la ordonarea lucrărilor în ordinea creșterii lui $i = \overline{1,4}$, iar $T_1 = 29$ unități. Constante (de tip C) sunt prima și a patra lucrare. Dacă în orarul optim schimbăm cu locul doar cele două lucrări constante, pentru noul orar durata sumară de execuție a lucrărilor va fi $T_2 = 31$ unități.

5. Concluzii

Pentru problema $M \times n$ Bellman-Johnson, sunt obținute reguli de ordonare a lucrărilor nedescrescătoare, constante și necrescătoare la plasarea acestora alături în orarul ce poate conține și lucrări de alte categorii. Ordonarea parțială a lucrărilor permite reducerea calculelor, iar uneori și îmbunătățirea soluțiilor la determinarea orărilor cuazioptime. Pentru sistemul cu toate lucrările monotone, sunt elucidate cazuri și propuse reguli de

ordonare optimă, în sensul minimumului duratei lucrărilor constante pentru problema Mxn , la sumare de prelucrare a tuturor lucrărilor. Este folosirea ca criteriu de optimizare a duratei medii de soluționată, de asemenea, problema ordonării încheiere a execuției unei lucrări.

Referințe:

1. S.M.Johnson. *Optimal Two- and Three-Stage Production Schedules with Setup Times Included* // Naw. Res. Log. Quart. Vol. 1. nr. 1, 1954. – pp. 61-68.
2. R.W. Conway, W.L.Maxwell, L.W.Miller. *Theory of Scheduling*. – New York: Addison-Wesley, 1967.
3. V.S.Tanaev, V.V.Shcurba. *Introducere în teoria orarelor*. – Moscova: Știința, 1975 (rus.).
4. V.I. Burdiuc. *Cu privire la problema celor m strunguri ($m \geq 2$)* // Cibernetica, nr. 3 (1969). – pp. 74-76 (rus.).
5. I.Bolun. *O modificare a algoritmului de ordonare Johnson* // Tezele comunicărilor seminarului republican „Sisteme și mijloace de prelucrare integrată a informației”, 17-18 iunie 1981. – Chișinău: 1981. – pp. 43-46 (rus.).
6. I.Bolun. *Cu privire la ordonarea lucrărilor în sisteme secvențiale* // Modele și algoritmi în sistemele informatice de gestiune. – Chișinău: Știința, 1986. – pp. 29-58 (rus.).
7. I.Bolun. *Macrosinteza rețelelor de calculatoare*. – Chișinău: Editura ASEM, 1999.
8. I.M.Artamonov. *Cu privire la un algoritm de soluționare a problemei Bellman-Johnson* // Modele și algoritmi de soluționare a problemelor de planificare și dirijare. – Chișinău: Știința, 1982 (rus.).

BAZA ALGORITMICĂ DE INTERPRETARE SINTACTICO-SEMANTICĂ A TEXTELOR CU CARACTER ECONOMIC ÎN LN

Lect. sup. univ. Sergiu CREȚU, ASEM

The formal mechanisms actually used for syntactic – semantic text interpretation (SSI) of NL may be divided in three categories: a) the mechanisms assure data extraction from texts in NL; b) the mechanisms fulfill statistical processing of texts in NL; c) the mechanisms implied semantic networks estimate the correctness and the consistency of texts. Our approach is based, mainly, upon semantic net grammars having an extraordinary interpretation potential. On the other hand for estimative needs we have applied a model on the modal logics results.

Interpretarea sintactico-semantico (ISS) a textelor în LN cu caracter economic se rezumă la atribuirea de sens construcțiilor sintactice ale LN. În acest scop sunt folosite rețelele semantice modificate complet ponderate (RSMP). Aceste rețele realizează analiză sintactică a frazei și atribuirea semanticii sub forma unui sistem de procese algoritmice cooperante [1]. Abordarea prezentă se deosebește prin aceasta de construirea tradițională a compilatoarelor și a interpretatoarelor pentru limbajele de programare, fazele de prelucrare ale cărora sunt consecutive.

1. Semantica denotativă a limbajelor. Noțiuni generale

Baza teoretică utilizată pentru elaborarea unui model informatic eficient de realizare a interpretării sintactico-semantico a textelor în LN o formează schema denotativă de interpretare sintactico-semantico a textelor [2]. Conform acestei scheme, atribuirea de sens (semantica) textelor în LN se face prin definirea unor funcții semantice, domeniul de definiție al cărora fiind construcțiile sintactice ale textelor interpretate, iar domeniul de variație – mulțimile de valori semantice. Pentru a realiza aceste aplicații ale domeniilor

amintite mai sus, este necesară elaborarea unui limbaj semantic auxiliar S, care ar fixa această atribuire de sens pentru textele în LN. Acest limbaj modelează rețeaua RSMP.

Schema este pe larg aplicată în lingvistică: un limbaj este explicat prin intermediul altui limbaj, semantica căruia este fixată. În continuare, vom prezenta un astfel de limbaj. Aducem următoarea precizare.

Precizare. Atribuirea de sens construcțiilor sintactice ale LN poate fi asemuită consultării unui vocabular lingvistic: se caută conceptul-cheie, amplasat în coloana stângă a vocabularului. Apoi se consultă fragmentul textual adiacent din coloana dreaptă. Dacă partea dreaptă reprezintă un text inteligibil, atunci procesul poate fi repetat pentru următorul concept examinat din textul interpretat. În caz contrar, fragmentul textual adiacent servește drept punct de plecare pentru o precizare ulterioară. Procesarea repetată a conceptelor poartă un caracter recursiv.

Precizarea de mai sus este în concordanță cu rețelele RSMP. Vom rezuma cele spuse mai sus sub forma unei teze.

Teză. Toate acțiunile, care pot fi inițiate prin intermediul procesului de consultare a bazei de cu-

noștințe în vederea stabilirii sensului fragmentului textual interpretat, pot fi descrise prin intermediul unei algebre multi-sort [3].

Această teză are un caracter fundamental pentru toată expunerea ulterioară. Vom concretiza pe scurt mai multe definiții, ce țin de algebrele multi-sort.

Definiția 1.1. Un sort este un element s al unei mulțimi finite S , care servește drept indice pentru o familie de mulțimi $\langle P_s \rangle$ numite mulțimi portante.

Observație. Sortul corespunde în linii generale numelor rețelelor RSMP. Familia de mulțimi $\langle P_s \rangle$ este o mulțime de arbori reprezentând sintaxa abstractă a fragmentului de text. Amintim, sintaxa abstractă în accepția Bacus-Naur este o colecție finită de producții, partea dreaptă a cărora începe cu un simbol special. Acesta identifică univoc producția (numele clasei operaționale) și este urmat de unul sau mai multe sorturi. De exemplu:

$\langle \text{predicat} \rangle ::= \text{Verb} \langle \text{verbx nume} \rangle$

Definiția 1.2. Signatura S -sortată Σ reprezintă o familie de mulțimi $\langle \Sigma_{w,s} \rangle$, unde $w \in S^*$ (șiruri finite ale elementelor mulțimii S), iar $s \in S$. Elementele sunt considerate simboluri operaționale de orientarea w și de sortul s .

Definiția 1.3. Fie Σ o signatură S -sortată, atunci Σ -algebră este o mulțime P_s de mulțimi portante cu o funcție f pentru fiecare element $\sigma \in \Sigma_{w,s}$ și $w = s_1 \dots s_n$ de forma:

$$f\sigma: P_{s_1} \times \dots \times P_{s_n} \rightarrow P_s.$$

O importanță deosebită în atribuirea de sens unui text în LN o are noțiunea de homomorfism între Σ -algebre, deoarece vocabularul, practic, reprezintă o Σ -algebră S -sortată.

Definiția 1.4. Fie date două Σ -algebre S -sortate A și B . Prin aplicație homomorfeă a algebrei A pe algebra B se subînțelege o familie de funcții de forma:

$g_s: P_s^A \rightarrow P_s^B$, unde P_s^A și P_s^B sunt mulțimile portante ale algebrilor A și B , care satisfac condiția:

$$g_s \left(f_{\sigma A} \left(p_1^A, \dots, p_n^A \right) \right) = f_{\sigma B} \left(g_s \left(p_1^A \right), \dots, g_s \left(p_n^A \right) \right).$$

Prin aceasta se semnifică faptul că la interpretare se păstrează structura semantică a textului interpretat.

Dj2ci, limbajul semantic, care ar asigura interpretarea textului în LN conform Tezei de mai sus, ar trebui să asigure aplicația homomorfeă din **definiția 1.4**. Fără aceasta orice interpretare este inconsistentă.

2. Structura limbajului semantic

Anterior, a fost determinat rolul și proprietățile limbajului semantic în interpretarea sintactico-semantică a textelor în LN în contextul abordării denotaționale a semanticii. Acest limbaj e necesar să fie reprezentat de o sintaxă și o semantică bine determinate, prin urmare, trebuie să fie formal. Semantica limbajului semantic S trebuie să fie consistentă și simplă pentru a fi exprimată formal. În același timp S trebuie să fie în măsură să exprime semantica textelor în limbaj natural. Drept punct de plecare pentru elaborarea unui astfel de limbaj au fost luate acele acțiuni pe care le întreprinde agentul

când determină semnificația unor părți de vorbire pe baza consultării bazei de cunoștințe [1].

Limbajele formale sunt definite prin specificarea tipurilor și structurilor de date asigurate de limbaj, prin multitudinea de operații cu tipurile de date, precum și prin operatorii, care reprezintă procedurile de manipulare a datelor [3]. Limbajul semantic S nu are tipuri de date fixate. El posedă numai mijloace de identificare a datelor.

O noțiune importantă a limbajului semantic S o constituie noțiunea de *sintagmă*. Sintagmele în lingvistică sunt în general grupuri de cuvinte, care nu pot fi principial reduse la valorile semantice ale părților constituente. Sintagmele denumesc grupuri de valori. În limbajul semantic S au un sens precis, dar, spre deosebire de lingvistică, sensul sintagmelor limbajului S poate fi sintetizat pe baza sensurilor părților componente. *Limbajul semantic S conține următoarele tipuri de sintagme:*

- sintagme executabile, care prestează un rezultat material în urma executării unor șiruri de entități dinamice, separate prin delimitatorul “;”;
- sintagme rețele semantice, elementele cărora au o structură specifică.

Se va specifica fiecare tip de sintagme, enumerat mai sus:

- $\langle \text{sintagmă executabilă} \rangle ::= \langle \text{nume sintagmă} \rangle : (\langle \text{șir sintagme executabile} \rangle | \langle \text{șir sintagme} \rangle ; \langle \text{identificator date} \rangle | \langle \text{șir sintagme} \rangle ; \langle \text{identificator date} \rangle ::= \langle \text{identificator date fără parametri} \rangle | \langle \text{identificator date cu parametri} \rangle | \langle \text{identificator date fără parametri} \rangle ::= \langle \text{nume sintagmă} \rangle . \{ * \} \langle \text{valoare} \rangle | \langle \text{identificator date} \rangle \}$
 $\langle \text{identificator date cu parametri} \rangle ::= \langle \text{identificator} \rangle (\langle \text{șir parametri} \rangle)$
 $\langle \text{șir parametri} \rangle ::= \langle \text{parametru} \rangle | \langle \text{șir parametri} \rangle, \langle \text{parametru} \rangle$
 $\langle \text{parametru} \rangle ::= \langle \text{identificator date} \rangle$
- $\langle \text{sintagmă rețea semantică} \rangle ::= \langle \text{nume sintagmă} \rangle : (\langle \text{nume sintagmă executabilă} \rangle \text{ IN } \langle \text{șir sintagme} \rangle)$
 $\langle \text{șir sintagme} \rangle ::= \langle \text{sintagmă executabilă} \rangle | \langle \text{sintagmă rețea semantică} \rangle | \langle \text{șir sintagme} \rangle ; \langle \text{sintagmă executabilă} \rangle | \langle \text{șir sintagme} \rangle ; \langle \text{sintagmă rețea semantică} \rangle$
 $\langle \text{nume sintagmă executabilă} \rangle ::= \langle \text{nume sintagmă} \rangle$
 $\langle \text{nume sintagmă} \rangle ::= \langle \text{identificator} \rangle$

Exemplificăm specificările de mai sus:

(1) Identificator de date: **VOCABULAR. VERB.***

Trebuie interpretat astfel: se identifică toate verbele (sintagma **VERB**) din sintagma **VOCABULAR**. Semnul “*” joacă rolul cuantificatorului - \forall din logica matematică.

(2) Sintagmă executabilă: **EXECUTE:(VOCABULAR.VERB.*)**

EXECUTE este numele sintagmei executabile. Rezultatul executării sintagmei constă în regăsirea tuturor verbelor din vocabular (specificate de identificatorul de date **VOCABULAR.VERB.*** scris în paranteze).

(3) Sintagma rețea semantică:

CONTEXT:(SUBST IN

TRANZ:VOCABULAR.VERB.TRANZITIV.*;SUBST;

SUBST: VOCABULAR.SUBSTANTIV.om;ADJ;

.

.

.

ADJ:VOCABULAR.ADJECTIV.frumos;TRANZ

)

Examinăm următorul exemplu.

Fie date propozițiile:

(A) Studentul studiază.

(B) El pornește calculatorul.

Fragmentul de text de mai sus conține două tipuri de informație: explicită și implicită. Informația explicită poate fi depistată prin analiza lexico-sintactică. De exemplu, „studentul” este un substantiv, care joacă rolul de subiect, deci înfăptuiește acțiunea, iar „el” este pronume personal, ce înlocuiește „studentul” și se folosește cu rol de subiect. Prin urmare, predicatul propoziției denotă acțiunea ce o execută „studentul”. Ultima parte a analizei reprezintă informația implicită. Analiza semantică include ambele tipuri de informație. Pragmatica conceptului „student” va fi reprezentată astfel:

Site student: (

morf:morph,sint:syntax,fam:nume,traia:adresa,studii:asezamint,legat:sem,

rezult1 :tabel; rezult2:tabel;

rel semantica (intra morf.*, intra legat.*, rezult rezult1);

rel pragmatica (intra sint.* , intra studii, intra trai, intra fam, rezult rezult2)

)

Comentariu. Site-ul prezentat descrie conceptul de „student” cu componentele respective. Componentele „morf” și „sint” sunt caracteristicile morfologice și sintactice, iar „legat” reprezintă legăturile semantice ale conceptului. Se presupune că „morph”, „syntax” etc. sunt concepte deja definite și prezente în baza de cunoștințe. Relația „semantica” reprezintă legăturile semantice. Aceste legături vor fi afișate în baza parametrilor „morf” și „legat” în forma cerută de „rezult1”, iar relația „pragmatica” afișează glosa în funcție de rolul sintactic jucat de concept sub forma cerută de „rezult2”. Inscripțiile sint.*, morf.* sunt identificatori de date și indică că vor fi incluse în calitate de parametri toate componentele conceptelor (semnul „*” reprezintă cuantificatorul logic – „pentru orice”). Pot fi definite și alte relații pragmatice. Inscripțiile „intra” și „rezult” specifică caracterul relației. În cazul analizat relația este cauzală: rezultatul este determinat univoc de valorile parametrilor.

Concluzii: a) a fost elaborată o schemă de realizare a ISS a textelor în LN, bazată pe tehnici denotaționale. În acest context, a fost formulat limbajul semantic S; b) a fost formulat limbajul semantic formal S. Acest limbaj asigură interfața cu baza de cunoștințe, în care sunt înmagazinate facilitățile necesare ISS ale textelor în LN.

Bibliografie:

1. Crețu S., *Elaborarea unui mecanism formal de interpretare sintactico-semantică a textelor în limbaj natural*, in Proceedings of the 30th Annual Congress of the American – Romanian Academy of the Arts and Sciences(ARA), Chișinău, 2005, p. 131-133.
2. Crețu S., *A system for natural language text syntactic – semantic interpretation (SSI)*, in the 2nd supplement of the review Informatica Economică, International Conference Knowledge Management: Projects, Systems and Technologies, Bucharest, vol. 1, November, 2006, p. 171-174.
3. Crețu S., *Interpretarea semantică a textelor în limbaj natural*, EduSoft, Bacău, 2007, 208p.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. D. Todoroi