

DEZVOLTAREA SOCIETĂȚII UMANE ÎN TREPTE

*Prof. univ. dr. hab. Valeriu ZBÂRCIOG, ASEM;
Masterand Vitalie ZBÂRCIOG,
Universitatea Paris-Est Marne-La-Vallee, Franța*

„Te poți împăca deplin cu un dușman, iertând orice a făcut;
Nu te poți împăca însă cu acela a cărui ființă însăși e o veșnică
făgăduială de fapte rele”
Nicolae Iorga

L'étude est axé sur la similitude des connexions invisibles, non-transparentes entre le milieu politique, économique, social et spirituel. L'appréciation identifiée par l'étude est celle de l'inclination vers le superficiel. Certainement que le dérapage respectif génère dans la société du pessimisme qui affecte l'identification des moyens de solution des problèmes.

Economiștii specifică că de la Socrate, Aristotel și până la J.M.Keynes și J.K. Galbraith au trecut circa 2300 de ani. În acest răstimp, societatea umană a parcurs de la etapa sclavagistă, în care toți, cu excepția celor puțini, erau săraci, și până a atins culmile democrației bogate.

Concomitent, în societate s-au produs substanțiale schimbări în ceea ce privește gusturile și moda. Pe de o parte, „istoria, în perceperea lui **Napoleon**, este o minciună pe care nu o neagă nimeni”. Pe de altă parte, „societatea umană pare să fie guvernată de legea imaginarului.... Odinioară, nevoile noastre fundamentale – ploaia, soarele, reproducerea animalelor și a oamenilor, mâncarea – necesitau explicații și înțelegerea modului de organizare a lumii. Însă, din vremurile cele mai îndepărtate, preoții și războinicii și-au împărțit puterea. Se pare că profesia de preot (șaman, vrăjitor) și cea de căpetenie sunt cele mai vechi din lume”. [1]

Socrate, spre exemplu, dimineața, își îmbrăca pelerina și ieșea în târg pentru a se angaja în conversații fiindcă necesitățile lui erau puține. El nu era împovărat de patimile trupești și ispitele lumesti. Pe când astăzi, omul, obsedat de dorințele materiale, se grăbește continuu pentru a-și satisface multiplele metehne.

Conform percepției lui **Alvin Toffler**, *inserate în 1983, în lucrarea „Al treilea val”, evoluția societății umane îmbină următoarele spații temporale:*

- i) Valul condiționat de revoluția agricolă. Ultima a condiționat premisele trecerii la o treaptă mai superioară de dezvoltare a societății.
- ii) Valul al doilea relevă desfășurarea procesului de industrializare. Specificul acestui val constă în faptul că el își are originea în supremația omului, iar în afaceri se pune accentul pe promovarea concurenței și pe tendința de a absolutiza consumul de bunuri materiale.
- iii) Valul postindustrial generează acumularea unor forțe deosebite în interiorul națiunilor

industriale moderne. Ultimele manifestă o preocupare crescândă legată de atingerea unei dezvoltări echilibrate. Concomitent, pe măsura dezvoltării societății civile, devine tot mai sensibilă problema sancționării și cooperării, deoarece trăsătura fundamentală a lumii moderne constă în interacțiunea și interdependența popoarelor Terrei.

- iv) Se manifestă în integrarea tuturor dimensiunilor vieții și sporirea responsabilităților pentru vitalitatea întregului. Concomitent, recunoașterea identității tuturor sistemelor vii se centreează pe apariția relațiilor de condiționare și intercon condiționare, atât în folosul factorului uman, cât și al celorlalți factori de producție [2].

Treptele dezvoltării societății ne relevă constituirea unui sistem de interacțiuni și interdependențe ale popoarelor Terrei. Această trăsătură îmbrățișează o multitudine de procese complexe (liberalismul, mondializarea, economia de piață, tendința oamenilor de a absolutiza consumul de bunuri materiale etc.) care schimbă accelerat totul atât în cadrul unei țări, cât și în societatea modernă în ansamblu. În aceste condiții, pare să aibă dreptate Michel Serres, afirmând că „noi trăim un moment de mare ruptură în dans – istoria umanității”. [3]

Cele expuse ne conduc spre concluzia că în lumea modernă popoarele se află într-o conexiune dinamică și activă. Însă randamentul acestei conexiuni este adesea „blocat și denaturat” de **sindromul subdezvoltării**, care se manifestă în diverse țări în forme felurite.

Starea de subdezvoltare apare atât în ce privește mentalitatea, inteligența, comportamentul fiecărui popor, consistența instituțională, prețuirea legii, valorificarea potențialului pieței, lipsa obedienței față de lege și excesul față de idoli, cât și în lipsa de vigoare a societății civile.

Orice popor se confruntă cu starea istorică de subdezvoltare într-o formă sau alta. Spre exemplu, populația Basarabiei, ca și multe alte popoare ce au avut favoarea de a „construi socialismul”, mai simt din plin efectele stării de subdezvoltare. În acest context, o semnificație deosebită are îndemnul spre purificare a popoarelor prin dezrădăcinarea „necredinței”, lansat de Papa Benedict al XVI-lea în timpul vizitei de 5 zile, în luna mai 2007, în Brazilia – țară cu cei mai mulți locuitori catolici din lume.

Oamenii, bineînțeles, au dreptul să creadă în ce vor, dar realitatea și știința aruncă o lumină cu totul nouă asupra multor aspecte ale istoriei și inclusiv asupra **subdezvoltării basarabenilor**.

„The Economist”, în ediția electronică din 14 mai 2007, specifică: „Republicii Moldova îi lipsește cultura glorioasă a Europei Centrale, romantismul expresiv al Balcanilor, farmecul și atracția Țărilor Baltice sau uriașa importanță strategică a Asiei Centrale și Caucazului. Republica Moldova are rolul unei țări care poate fi cu ușurință ridiculizată”.

La rândul său, *El Conformista Digital* – Centrul independent de jurnalism de la Madrid – la 15 mai 2007 menționează: „Republica Moldova din 1992 rămâne cea mai săracă țară din Europa. Peste jumătate din populația Moldovei trăiește sub pragul sărăciei. Speranța de viață a bărbaților este de 61 ani, iar a femeilor – de 69 ani. Rata mortalității infantile se ridică la 3,2%”.

Cu toate acestea, autorii materialului din „The Economist” remarcă: „Deși Moldova într-adevăr este mică, **izolată și condusă necorespunzător, nu este încă ridicolă**”.

În opinia noastră, pe pământul basarabean, pentru a dezrădăcina **sindromul subdezvoltării**, este necesar ca mai multe lucruri să fie puse în bilanț. În R.Moldova *subdezvoltarea este condiționată, în special, de dominația „deșertului intelectual”*. **Ultimul, pe melegurile mioritice, este înrădăcinat de mult**, fiind atât de vechi, încât a încetat să mai fie perceput de basarabeni ca o excepție devastatoare. Cu părere de rău, *acest deșert intelectual s-a transformat într-o normă a unui univers deformat, meschin și steril*. Această normă își are rădăcinile atât în recirculația infinită a lipsei de orizont, cât și a **celor mai devastatoare deșeuri ale subdezvoltării**. Altfel spus, vitalitatea acestui „țarc” conceptual denaturat este marcat – la un capăt – de demagogia și rea-voința celor ce guvernează și la celălalt – de suspiciunea, lăncezeala societății civile, axată pe neștiință și indiferență.

Caile de dezlegare a nodului gordian al subdezvoltării Republicii Moldova

Deputata franceză **Josette Durrieu**, la sesiunea Adunării Parlamentare a Consiliului Europei, a specificat pe 16-20 aprilie 2007: „Democrația este o construcție ce are în centrul ei cetățeanul, care trebuie să fie suficient informat. Fără presă liberă, fără Opoziție nu poate fi vorba de democrație și pluralism”. La rândul său, **Christian Poncelet**, Președintele Senatului Repu-

blicii franceze, în timpul vizitei la Chișinău (24-26 aprilie 2007), a remarcat: „Republica Moldova s-a angajat pe calea democrației și a obiectivelor europene, dar mai are mult de făcut pentru realizarea reformelor”.

F. Frattini, vicepreședinte al Comisiei Europene, comisar european pentru justiție, libertate și securitate, fiind pe 25 aprilie 2007 în vizită oficială în Moldova, a informat că Uniunea Europeană dorește „să revigoreze vocația europeană a cetățenilor Republicii Moldova”.

Succesul R.Moldova (ca și al oricărei alte țări) în procesul de dezvoltare-modernizare presupune, respectiv, cunoașterea:

- psihologiei, mentalității, condițiilor sociale, istorice ale formării etnice a societății basarabene;
- situației sale sociale, economice, politice actuale și estimarea celei viitoare în baza percepției adecvate a fenomenelor ce au implicații globale;
- punctelor forte și slabe ale republicii, a oportunităților și pericolelor din mediul său intern și extern în edificarea fenomenului popular inteligibil, a traiectoriei politice de dezvoltare și de recuperare în logica tezaurului științific și a democrației întregii societăți civile.

De un real ajutor în dezlegarea nodului gordian **al subdezvoltării** este **analiza diagnostic**. Ultima **reprezintă modalitatea prin care o societate poate să se autoevalueze în cadrul matricei lumii moderne „centru – periferie”**.

Actualmente, Republica Moldova prezintă o entitate periferică, căreia popoarele dezvoltate îi ajută să-și „injecteze” metodic doze de „civilizație europeană și mondială”. Cu părere de rău, societatea de pe plaiul mioritic nu reacționează adecvat la acest tezaur intelectual (legi, norme, reguli, responsabilități etc.). Ea manifestă semne de „dopaj”, deoarece arhetipul său „natural” refuză această dotare metodică de dezvoltare. Această respingere este condiționată îndeosebi de faptul că adesea influența „externă” se percepe ca un proces de asimilare forțată a unui mod de viață și a unor modele social-economice „străine”.

Spre regret, Republica Moldova este încă nereceptivă atât la ajutoarele străine, cât și la „semnalele” sănătoase lansate de proprii săi înaintași: drept bază pentru meditații asupra la ceea ce se întâmplă în R.Moldova, în perioada de tranziție la economia de piață, poate servi sugestia lui **Dumitru Draghicescu**, expusă încă în anul 1906: „În epoca de tranziție,toate tiparele de activitate, de cugetare și simțire s-au topit, ne găsim într-o atmosferă psihologică și socială plină de anarhie, foarte complexă, haotică. Această stare de lucruri, prin necesitatea ei de a se stratifica și armoniza, va trebui să cheme și să provoace personalități creatoare, puternice, de primă ordine, care să strângă energie și de aproape această complexitate anarhică și s-o toarne în tipare noi, create potrivit cu situația, și care să rămâie definitive. Veacul, ce se deschide înaintea noastră, dispune de mai multe vacanțe de personalități

istorice, mari, care trebuiesc ocupate, și la care generația noastră va fi chemată să candideze”; [4]

Constantin Tănase, în săptămânalul independent „Timpul”, la 16 mai 2007, remarcă: „De la declararea independenței republica se depopulează, se subție numeric. Însă, „nu somnul rațiunii, ci electoratul somnoros naște monștri. Politicienii și guvernele sunt rodul minții și plodul pântecului iubitului poporaș. De aceea, uneori îmi vine să mă adresez politicianilor cu următorul îndemn: Domnilor monștri, dragi minciunoși, iubiți nesimțiți, onorate animale politice, dacă electoralul nostru e așa cum e, mințiți-! Mințiți-l, domnilor, manipulați-l în continuare! Ce să-i faci, dacă lui Asta-i place?...”

De ce societatea civilă din țară nu „opune rezistență, nu se organizează? De ce la noi lumea nu trage învățăminte din experiența altor popoare? Spre exemplu, din acțiunile națiunii franceze care, când trebuie, știe să se organizeze și să-si exprime clar voința prin vot. Astfel, pe 6 mai 2007, pentru candidatul Nicolas Sarkozy la președinție au votat 53% din electorat. „În această cifră se întruchipează speranța fiecărui alegător și a societății civile în ansamblu. Acest scor electoral reliefează fața și obrazul noii Franțe politice În cartea recordurilor, N. Sarkozy se apropie de numele mari ale națiunii franceze: de Gaulle (55,2% în 1965), Mitterrand (54,01% în 1988)”. Victoria i-a revenit lui N. Sarkozy, fiindcă el a meritat-o.

Pentru a câștiga, N. Sarkozy a știut să se descurce fără cei trei mentori vechi ai săi: Pasqua, Ballardur și în special... Chirac.

N. Sarkozy a câștigat de unul singur. Singur împotriva tuturor: împotriva stângii (dispunea de atuuri formidabile)..., împotriva Frontului Național, împotriva lui Chirac. [5]

F. d'Orcival, în rubrica „Activitatea Națională în Parteneriat cu Valorile Actuale” subliniază: „Venirea lui N.Sarkozy la putere corespunde unei schimbări echivalente cu cea a lui Fr. Mitterrand, dar în sens opus, pentru a depăși panta care a condiționat coborârea în timpul anilor socialiști (zece sub Mitterrand, cinci sub Chirac). De data aceasta, schimbarea semnifică întoarcerea la normalitate, reforma statului pentru a reduce deficiturile și datoria, recompensa muncii și a meritului pentru a crea în permanență (zi de zi) mai multe bogății lucrând mai mulți și preponderent cu iscusință. Prin urmare, este nevoie de promovarea de politici opuse celor din 1981, care a și generat declinul francez....”

Anume pentru această schimbare francezii au votat masiv la 6 mai 2007”. [6]

Care sunt cauzele comportamentului „neproductiv” al societății din Republica Moldova? Vom încerca să deducem răspunsul, utilizând metoda diagnostic în definirea **trăsăturilor** populației Basarabiei.

Compoziția etnică, mentalitatea și caracterul populației Basarabiei

Inițiem aplicarea analizei diagnostic pornind de la premisa „Dacă omul are ceva în plus, ceva caracte-

ristic deasupra animalității” atunci „plusul neamului omenesc este cuvântul”. [7] Dacă mai întâi a fost cuvântul, atunci invităm știința să-și manifeste aportul său. Ultima ne explică, **pe de o parte**, că omul economic are un caracter național [8], iar componența etnică a popoarelor lumii este rezultanta acțiunii a două grupe de factori:

- fizici: rasa, clima și configurația geografică. Factorii respectivi au o acțiune secundară, mijlocită prin grupa a doua de factori;
- istorico-sociali: relațiile cu vecinii, situația geografică, instituțiile politice, sociale și economice.

Pe de altă parte, știința ne ilustrează că basarabienii sunt o parte componentă a poporului român. La rândul său, **poporul român îmbină următoarele componente etnice:**

1. Elementul geto-dac. Geții și dacii prezintă două ramuri ale aceleiași popor din marea familie a neamurilor trace. [9]

Elementul geto-dac „este dintre cele mai precum-pănitore... în componența poporului românesc”. Pe măsura scurgerii timpului, „acest suport obiectiv, material al elementelor sufletești moștenite de la daci ... s-a schimbat, s-a întunecat și s-a știrbit”. „Dacii, din cauza stării lor înapoiate față de civilizația și cultura romană, au fost romanizați. Ei au pierdut și uitat limba lor, spre a învăța pe cea a coloniștilor romani..., ei și-au păstrat..., cum era și firesc, firea, temperamentul și însușirile lor sufletești” [10]

Felul de viață al dacilor îmbină „creșterea și păstorirea animalelor domestice, de aceea au și fost poreclii ...cu numele de mănători de lapte. Hrana națională a dacilor a fost meiul sau malaiul, deși este dovedit că au cunoscut grâul, pe care-l păstrau în gropi, adică așa cum se păstra la noi până de foarte curând... Ca băutura, geto-dacii cunoșteau vinul, pe care-l cultivau încă de mult. Casele și le clădeau din lemn sau din garduri de nuiete spoite cu humă, întocmai cum se vede și azi la cea mai mare parte a țăranilor săraci, mai ales în Moldova. Cât despre îmbrăcăminte, este destul să privești cu luare-aminte un dac înfățișat pe coloana lui Traian din Roma, spre a vedea că portul țăranilor noștri, mai ales din părțile muntoase, este aproape același cu al dacilor... Dacii purtau pantaloni largi și lungi până la gleznă....În picioare purtau un soi de opinci cu nojițe”; [11]

2. Ilirii vechi. „Unii filologi susțin că limba română primitivă s-a format din cea latină sub influența limbii ilirice, urmează ca înrăurirea ilirică trebuie să fi fost destul de remarcabilă”. Dacă în secolul al XIX-lea și ulterior, unii istorici și lingviști susțineau că între populațiile ilire și cele trace a existat o foarte strânsă înrudire „lingvistică și deci etnică, vorbindu-se chiar de o grupă traco-ilirică”, iar alții au promovat ideea unei puternice influențe și expansiuni a tracilor spre vest, în teritoriul iliric, apoi studiile ulterioare s-au precipitat în concluzia că sunt două grupe etno-lingvistice: ilirii în nord-vestul, iar tra-

cii în nord-estul Peninsulei Balcanice și în Dacia Carpatică, Sarmatia, Europa etc. [12].

După **Ovid Densusianu** (1873-1938, filolog, lingvist, folclorist, istoric literar, poet), „elementul iliric a înrâurit limba română mai adânc chiar decât cel slavon, care a atacat elementele constitutive ale limbii noastre în epoca primei sale formații”; [13]

3. Romanii „care ne-au lăsat limba și conținutul ei spiritual...De aceea, limba este suportul (vehiculul) spiritului, mentalitatea noastră va păstra, mai ales, urmele inteligenței romane, așa cum s-a dezvoltat ea la lumea latină din Balcani”.

„Limba română, conform opiniei lui O. Densusianu, ne arată într-un chip vădit că romanizarea țării, în care ea a luat naștere, a trebuit să fie destul de adâncă. Tot ce este în ea mai caracteristic poartă o întipărire latină. Oricât ar fi de numeroase elementele străine, care au pătruns..., limba română a păstrat caracterul său de idiom romanic, cu toate împrejurările câteodată puțin favorabile în care ea s-a dezvoltat”. După **Alfred Jules Emile Fouillée** (1838-1912), filozof și sociolog francez, „firea romanilor era violentă, ceea ce presupune predominarea, la ei, a temperamentului bilos și coleric, care se trădează printr-o voință energetică și tenace, rând pe rând reținută și dezlănțuită. Nici un popor n-a știut, mai bine ca ei, să-și organizeze forța. Spiritul lor coordonator împăca tradiția și progresul”.

„Romanul este tenace și prudent. Aci încovoiat pe coarnele plugului, aci înarmat cu lancea, el luca totdeauna; el nu se lupta pentru plăcerea luptei în sine: războiul era pentru el o muncă mai penibilă chiar decât lupta ... contra unui sol ingrat... Ei erau de o fire încăpățanată, se distingeau prin disciplină, prin perseverența rece și statornicie prudentă, prin calcul și combinațiile încete, prin regularitatea sforțurilor coordonate în vederea unui scop.... Romanilor le plăcea ceea ce este aranjat cu ordine și cu măreție, ceea ce seamănă a regulă, statornicie. Oriunde mergeau, aduceau ordinea și ... severitatea ordinei, siguranța persoanei, sentimentul disciplinei, respectul autorității, un fel de simplitate austeră fundamentală. ...Ușurința cu care romanii descopereau partea generală cuprinsă în lucrurile particulare a dat spiritului lor o temeinică tendință, curat generalizatoare și enciclopedică. Pentru aceasta, el nu deveni niciodată metafizic, transcendent, după cum n-a fost niciodată mistic. Spiritul roman, generalizator și coordonator se opunea spiritului grec, analitic și subtil. Minte romanilor era atrasă în știință, ca și în politică de vederile universale”. [14]

4. Grecii vechi. Influența grecească s-a manifestat la început în două epoci diferite:

a) Inițial, prin coloniștii romani, în parte, luați din țările grecești. Această cale de înrâurire n-a lăsat urme adânci din cauza că regiunile unde s-a format mai întâi limba română erau

în vecinătate nemijlocită cu Grecia. Calea respectivă de influență greacă a fost de origine bizantină și se reduce mai mult la o influență curat lexicală, adică prin cuvinte;

b) Ulterior, sub forma limbii și mentalității grecilor moderni, în a doua fază de formare a sufletului românesc, în secolele XVI-XVII, „stăpânirea grecilor din Constantinople.... peste români n-a fost cu puțină decât din clipa în care țările române ajunseră într-o stare de desăvârșită slăbiciune morală și materială. Grecii avură rolul unor adevărați paraziți, care sunt atrași de mizeria unor organisme slabe, și care nu propășesc decât în atmosfera de sărăcie și de anemie completă. După ce turcii degradară aproape cu totul energia morală și economică a țărilor române, grecii veniră să desăvârșească opera lor de înjosire și de distrugere”. [15]

5. Slavii. Influența slavă se trădează prin mai multe particularități morfologice ale limbii noastre, care sunt dintre cele mai caracteristice. Îndeosebi vocabularul român a fost îmbogățit cu numeroase elemente slave.

D. Drăghicescu (1875-1945), gânditor român, primul cercetător român titrat la Paris (Sorbona, mai, 1904), în sociologie, deputat, senator, **N. Iorga** (1871-1940), istoric, scriitor, publicist și om politic, profesor la Universitatea din București, membru al Academiei Române), **Alfred Jules Emile Fouillée** (1838-1912, filozof și sociolog francez), N. I. Novicov (1744-1818, scriitor rus și critic social, întemnițat în timpul Ecaterinei a II-a), N. F. Feodorov (1828-1903, filozof rus), N. Berdeaev (1874-1948, promotorul „ideii ruse”, exilat din țara sa în 1922, decedat în Franța), P. Ceadaev, V. Kliucevskii etc. *conturează următoarele trăsături ale slavilor:* [16]

- Popor de plugari și de păstori, atașați muncii câmpului, au cunoscut și au practicat prea puțin comerțul, pe care din toate vremurile l-au lăsat în mâinile străinilor. Aveau moravuri blânde, pașnice, idilice, erau iubitori de dans, de cântece, de libertate, de anarhie, suferind cu greu tot ceea ce putea semăna cu guvernarea. Nu le plăcea nici disciplina, nici ierarhia (după **Ceadaev**; „slepaia pokornosti sile i vseacoj vlasti”).
- Sensibilitatea impresionabilă și mobilitatea nervoasă, ce conduc la neegalitatea sufletească. Munca sezonieră, vara pe meleagurile Rusiei fiind scurtă, n-a stimulat dezvoltarea a astfel de calități ca perceperea lumii ca sistem; rusul a devenit „închis”, iar nestatornicia îl face să treacă de la o extremă la alta.
- Sociabilitatea este una din însușirile lor. Nu tot așa este cu simțul onestității lor, care pare a fi mediocru. Buna-credință nu este extraordinară și în relațiile economice este

de trebuință să iei multe măsuri legale pentru tratarea afacerilor.

- Spațiul geografic imens al țării a condiționat formarea trăsăturilor rușilor („prostranstvennoe videnie” după **N. Berdeaev**, „bescrainie prostora stranî-zavorajivaiut”, „înghit” omul. „Noi suntem produsul spațiilor imense” – P. Ceadaev). Voința lor este mai puțin energică, mai impulsivă și mai puțin stăpână pe sine ca la romani. Sforțarea lor va fi viguroasă, dar momentană, inegală. O lucrare continuă îi este antipatică. La ruși, această inegalitate a voinței conduce la un fel de nepăsare de ziua de mâine, la un fel de fanatism și de resemnare.
- Tot ce fac rușii și polonezii, în afară de meseria lor obișnuită, fac cu entuziasm, și așa fac multe ei; ideile cele mai neînsemnate, ca și dezvoltările cele mai nobile, provoacă la ei avânturi irezistibile.... Dar entuziasmul lor are un caracter intermitent; după cum ia naștere, brusc, dintr-un nimic, tot așa un nimic îl doboară.... N-au deloc statornicie. Se ostenesc repede, nu din cauza slăbirii puterilor, ci din cauza plictiselii.
- Inteligența la slavi este, ca și sensibilitatea, vioae, simplistă și îndrăzneță. Logica lor este rectilinie, radicală și înclină spre absolut. Relativitatea, cu miile sale raporturi și restricții, nu place acestor spirite cu elanuri repezi și nereflectate.
- Slavul are o mare ușurință pentru a asimila, a împrumuta de la alții. Cultivă orice știință și artă, învață toate limbile, se „mlădie” la toate obiceiurile și la toate modele, ia înfățișarea și purtările țării în care trăiește.
- În religie domină byzantismul și la ei ritul a luat locul la tot ce mai rămâne în religie. Ortodoxia geloasă a înăbușit avântul cugetării. La slavi religiozitatea nu este fructul fricii de moarte. Ei privesc moartea cu o nepăsare alimentată de credința adâncă în viața cealaltă. Pentru ei, moartea este o pregătire de călătorie, în care, ca la orice călătorie, merg cu spiritul liniștit. Slavilor le este specifică superstiția și excesul de credulitate. Ei cred că aerul este plin de ființe nevăzute, mai curând răutăcioase decât binefăcătoare, care aduc oamenilor și animalelor boli contagioase.
- Creștinismul n-a avut timpul să pătrundă în conștiința poporului rus, liturgia este sistematic rituală și neînțeleasă. Nici nu este trebuința să se înțeleagă misterele; cu cât sunt înțelese mai puțin, cu atât acțiunea lor ascunsă este mai sigură.
- Paradoxul rus este condiționat de regula „Bătio opredeleat soznanie”, conform acesteia, logica lucrurilor este simplă: „lucrurile,

fenomenele pe care nu le vezi, nu există”. Prin urmare, democrația și libertatea, axate pe acest fundament, pot deveni devastatoare de destine.

Concluzii

Studiul trăsăturii fundamentale a lumii moderne, realizat în baza istoricului și logicului, ne permite să identificăm următoarele:

- interacțiunea și interdependența componentelor societății umane, în timp și spațiu, se manifestă în diverse forme;
- această trăsătură fundamentală se încorporează și se dezvoltă în matricea „centru – periferie”. Sub acest unghi de vedere, istoricește au apărut și s-au consolidat trei centre-sisteme de gospodărire: asiatic, antic și al Europei de Vest și Americii. În ele și are loc procesul de transformare a preferințelor individuale ale membrilor unei identități umane într-o alocare preferabilă a resurselor deficitare; dezvoltarea identităților umane și a homo economicus îmbrățișează în fine formele lor naționale;
- pe coordonata timp, evoluția social-economică a popoarelor se conturează astfel : Perioada antică; Evul mediu; Epoca modernă; contemporană. Vaclav Havel, Președintele Republicii Cehe, aprecia (4 iulie 1994) în Philadelphia, cu ocazia ceremoniei decernării medaliei libertății, că „există motive întemeiate pentru a sugera că Era modernă s-a încheiat. Astăzi, multe lucruri arată că străbătem o perioadă de tranziție, când se pare că ceva este pe cale de dispariție și altceva se află în durerile facerii. Este ca și cum un lucru s-ar ridica din ruine”. [17]
- deoarece „suportul construcției” fiecărei economii naționale sunt tradițiile și mentalitatea respectivului popor, sperăm că, în fine, se va purcede și la definirea locului firesc al basarabenilor în istoria lumii pe coordonata istorică, ce include **triada: perioada în care lucrurile, inițial, se soluționează pe dominația bătei – dominația legii – libertatea care va deveni o deprindere a tuturor;**
- Necesitatea efectuării respectivului studiu este condiționată de faptul că deblocarea și asigurarea funcționării normale a fiecărui sistem economic național nu se mai realizează automat de la sine. Se cer intervenții suplimentare din afară, inclusiv intervenții „chirurgicale de profunzime și amploare”.

În acest context, o deosebită semnificație au cuvintele lui Paul Bourget: „O revoluție e întotdeauna începută de naivi, continuată și exploatată de escroci” și ale lui Voltaire: „Spre rușinea omenirii, fanaticii au prea mult entuziasm, iar înțelepții n-au deloc”.

Note si referințe:

1. Bernard Raquin. *Marile manipulări din epoca modernă*. București, Pro Editură și Tipografie, 2007, p. 5,7.
2. Tribuna Economică, nr.6, 2001, p. 16; Conrad Lorenz. *Opt păcate capitale ale omenirii civilizate*, București, Humanitas, 1998.
3. Revista Telérama, nr.2989, 25 aprilie 2007, p. 18-20.
4. D. Drăghicescu. *Din psihologia poporului român*, Historia, București, 2006, p.2-3.
5. Carole Barjon. *La longue marche du président Sarkozy*, Le Nouvel observateur, nr.2218 du 10 au 16 mai 2007, p.54, 55.
6. „Le Panorama” din 21 mai 2007, p.8 (www. le panorame.net.)
7. D. Drăghicescu, în *Lucrarea citată*, p.112.
8. Școala economică germană. D. Moldovanu. *Doctrine economice*. p.70-77; Radu Șerban. *Patriotismul economic la a 50-a aniversare a Tratatului de la Roma*. Tribuna Economică, nr.13, 2007, p. 89-91.
Бункина М.К. Национальная экономика, М. Дело, 1997, стр. 16-27.
C. Barna. *Globalizarea – cel de-al treilea val*, Tribuna Economică, nr.46, 2002, p.70-72.
9. D. Drăghicescu. *Din psihologia poporului român*, Historia, București, 2006, p.445.
I.I. Rusu, *Etnogeneza românilor*, București, 1981, p.78-79.
Vasile Pârvan, *Dacia*, Ediția a II-a de Radu Vulpe, București, 1972.
10. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată*, p.113, 114.
11. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată*, p.116.
12. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată*, p.114-115, 446.
13. I.I. Rusu, *Etnogeneza românilor*, București, 1981 p.71-76, 83-96, 114-115; Idem. *Istoria, limba și onomastica, românizarea*, București, 1969.
14. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată* p.115.
15. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată* p.122-123.
16. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată*, p.241-243.
17. D. Drăghicescu, *Lucrarea citată*, p.128. N. Iorga. *Dezvoltarea ideii politice a românilor*, Vălenii de Munte, 1915. *Românii și slavii. Românii și ungurii*, București, 1992; *Popor de păstori sau de plugari?*, în „Albina”, 1927; Alfred Fouillée: *La science sociale contemporaine*, Paris, 1850; *Le mouvement positiviste et la conception sociologique des peuples européens*, Paris, 1903; *Les éléments sociologique de la morale*, Paris, 1905; *L'évolutionisme des idées-forces*, Paris, 1908; V. Kliucevski „V kurse ruskoj istorii”.
18. După D. C. Kornet. *Corporațiile conduc lumea*. Ed. Antet, București, p.9.

ORIENTAREA POLITICII STRUCTURALE SPRE CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN SECTORUL INDUSTRIAL

Cercet. șt. sup. dr. Vladimir CUCIREVII, IEFS al AȘM

Between 2000 and 2006 enterprises from industrial sector have had a growth in production. Manufacturing goods have a weight of 80% in total amount of industrial production. Food and wine industry represents a 50% from manufacturing goods.

Industry is passing through dramatic changes, this field needs investments in strategic sectors, as well as in industries which produce consumer goods. Reorganization of enterprises, implementation of innovations and new technologies along with government support, through direct investments will allow improvement of industry competitiveness.

Începând cu anul 2000, performanța înaltă a creșterii economice din Republica Moldova a marcat trecerea de la un declin economic la o creștere economică. În perioada 2000-2006, creșterea medie anuală a PIB-ului real a constituit 7%. Gestiunea bugetară a fost prudentă, cu un buget echilibrat în ultimii ani. Inflația a rămas stabilă, constituind circa 12% anual în ultimii trei ani. Întreprinderile din sectorul industrial au avut experiența unei creșteri sănătoase în producție, în special, în domeniile de prelucrare alimentară, texti-

lă și producere vinicolă, pe când sporul înregistrat în rândul întreprinderilor prestatoare de servicii a fost și mai rapidă. Numai în sectorul agricol, unde reformele au fost tergiversate, creșterea a rămas stagnată.

Dintre diferiții indicatori ai stării structurii economiei unul din cei mai importanți este structura producției industriale, deoarece economia contemporană în baza ei creează perspective ale dezvoltării de mai departe a unor ramuri prioritare ale industriei, pe calea progresului tehnico-științific. Datorită acestui

10

fapt se pot dezvolta atât sectoarele industriei, cât și producerea în sectorul agrar.

Datele tabelului 1 demonstrează că o pondere semnificativă în structura producției industriale o de-

ține industria prelucrătoare: în anul 2005 – 87,5%, în 2006 – 88,6%. În interiorul acestei ramuri se evidențiază, cu o pondere ridicată, industria alimentară și a băuturilor: în anul 2005 – 50,8%, în anul 2006 – 43,5.

Tabelul 1

Structura producției industriale, pe tipuri de activități (%)

Ramurile	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrie total	100	100	100	100	100	100
Industria extractivă	0,7	0,8	0,8	1,2	1,4	1,7
Industria prelucrătoare, din care:	80,4	82,9	86,3	86,6	87,5	88,6
Industria alimentară și a băuturilor	49,3	52,4	53,6	51,7	50,8	43,5
Energia electrică și termică, gazele și apa	18,9	16,3	12,9	12,2	11,1	9,7

Sursa: Anuarul Statistic a RM 2006,2007, pag.287

Situația din sectorul industrial al economiei este determinată preponderent de activitatea întreprinderilor din industria prelucrătoare, cărora le revine, în medie, 82,4% din volumul total de producție (în prețuri comparabile), obținut la întreprinderile cu activități industriale principale.

Industriei alimentare și a băuturilor îi revin, în medie, circa 50% din volumul producției industriale în ansamblu și circa 60% din volumul produc-

ției industriei prelucrătoare. Întreprinderile din ramura industriei prelucrătoare în fiecare an obțin ritmuri înalte de creștere. De exemplu, în anul 2005, față de anul 2004, ritmul de creștere a fost de 120%. Ritmul de creștere a producției sectorului industriei prelucrătoare în anul 2005 față de anul 2001 a constituit 217,4% (în prețuri curente), o mare parte din volumul producției este livrat pe piața externă (tab.2).

Tabelul 2

Volumul producției industriale (prețuri curente), mil. lei

Ramurile	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrie total	10427,6	12624,1	15963,1	17591,1	20770,2	22370
În %	100	100	100	100	100	100
Industria extractivă	74,2	100,9	127,2	206,2	285,8	433,9
În %	0,7	0,8	0,8	1,2	1,4	1,9
Industria prelucrătoare	8107,6	10065,5	13311,2	14665,4	17627	18717,2
În %	77,7	79,7	83,4	83,4	84,9	83,6
Inclusiv alimentară și a băuturilor	4968,5	6355,8	8269	8752,7	10242,8	9226,2
În %	47,6	50,3	51,8	49,7	49,3	41,2
Energie electrică, gaze și apă	1902,2	1973,7	1939,5	2068,6	2235,2	2367,8
În %	18,2	15,6	12,1	11,7	10,7	10,5

Sursa: Anuarul Statistic al RM 2006,2007, pag.284

În anul 2006, a avut loc embargoul din partea Rusiei la exportul vinurilor și produselor animaliere din Moldova, care a dus la scăderea volumului producției industriei alimentare și băuturilor, de aceea datele anului 2006 la articolul dat nu sunt caracteristice analizei relative a rezultatelor.

Tranziția la economia de piață s-a produs pe fondul unor schimbări radicale în structura ramurală a industriei. Unele ramuri, cândva prioritare, și-au pierdut însemnătatea și rolul lor, altele dimpotrivă, au avansat.

Astfel, în anul 1990, industriei constructoare de mașini și industriei ușoare le reveneau 43,5% din volumul total al producției industriale, iar în anul 2006 aceste două ramuri acumulau 13,2% din total pe

industrie. Concomitent cu 17,2 puncte procentuale (anul 2005) s-a majorat ponderea industriei alimentare și a băuturilor (tabelul 3).

Cota energiei electrice, termice, a gazelor și apei s-a mărit considerabil în comparație cu anul 1990 – de la 2,8%, până la 17,1% în anul 2000 și 11% – în anul 2006. Aceasta se explică prin faptul că Republica Moldova importă surse energetice din Rusia, Ucraina, prețurile acestora devin mondiale, mai cu seamă dublarea de către Federația Rusă a prețului de livrare a gazului până la nivelul de 160 \$ SUA pentru o mie de metri cubi. Majorarea prețurilor la bunuri și servicii, în mare măsură, depinde de factorul importului și cel energetic.

**Modificări produse în structura industriei după volumul producției
în prețurile anilor respectivi**

Ramurile	1990	1995	2000	2005	2006
Industria, total	100	100	100	100	100
Energia electrică, termică, gazele și apa	2,8	15,6	17,1	11,1	11
Industria constructoare de mașini	20,9	9	5,7	4,8	3,8
Industria alimentară și a băuturilor	33,6	52,8	48,1	50,8	42,9
Industria ușoară	22,6	5,3	7	7,3	9,4
Industria materialelor de construcție	4,1	3,2	2,7	6,3	9,2
Alte ramuri	16	14,1	19,4	19,7	23,7

Sursa: Anuarele statistice pe anii respectivi

La ramurile industriei, care produc în majoritate producție cu destinație de consum, se referă, în primul rând, industria alimentară și a băuturilor, industria ușoară. În condițiile noastre, importantă este industria alimentară și a băuturilor Moldovei, deoarece ea dispune de o bază dezvoltată de materie primă din contul sectorului agrar al economiei. Din datele tabelului 3, se observă că pe parcursul anilor 1995-2006 se constată o creștere scontată a ponderii industriei materialelor de construcție cu 6 puncte procentuale.

Totodată, are loc o scădere semnificativă a ponderii industriei constructoare de mașini comparativ cu anul 1995 – cu 5,2 puncte procentuale. În așa mod, în condițiile scăderii producției industriale în Moldova, transformarea structurii economiei are loc fără tendințe progresive, dar aceasta a dus la înrăutățirea stării economiei și reducerea producției industriale în 1994 față de 1989 cu 50%.

Înrăutățirea stării economiei și scăderea producției în anii 1990-1995 a constituit în cea mai mare parte cauza influenței altor, mult mai puternici factori, și de aceea, deși criza economică a fost provocată în aspect de lungă durată, în general, de deformările structurale ale economiei, în perioada scurtă erau dominanți alți factori. Deformările structurale au rămas la un nivel mai profund, deși sunt aplicate mecanismele pentru îmbunătățirea lor, și de aceea aceasta a dus la înrăutățirea de mai departe a structurii economiei și, în primul rând, a producerii industriale.

De menționat că, în anul 1997, circa 2/3 din întreprinderile industriale activau în grafic redus, utilizând capacitățile de producție la nivel de 10-13%, iar 1/3 din întreprinderi au generat pierderi. Aceasta, în mare măsură, se referă la întreprinderile din ramurile constructoare de mașini și radioelectronică, care și-au pierdut piețele tradiționale de desfacere, nu dispuneau de comenzi, continuau fabricarea nomenclatorului vechi de producție, practic, nu făceau investiții pentru reutilizarea tehnică și modernizarea producției, reprofilarea lor și a sectoarelor de producție.

Particularitatea distinctivă a industriei de prelucrare este dependența ei totală, pe de o parte, de livrările de combustibil, materie primă și materiale

din exterior, pe de alta, din cauza pieței interne limitate – de menținerea pozițiilor ei pe piața tradițională de comercializare a producției, în primul rând, în statele din CSI. La 1 ianuarie 1998, datoriile debitoare ale întreprinderilor Ministerului Agriculturii și Alimentației au constituit – 1044 mil. lei, cele creditoare – 724 mil. lei.

În industria prelucrătoare, cheltuielile la 1 leu producție fabricată au constituit 97,8 bani (în primele 9 luni ale anului 1997), iar în industria de prelucrare a metalelor, producția de mașini și utilaje – 155,9 bani, producerea, colectarea și distribuirea energiei electrice – 141,2 bani. Esențial s-a diminuat în această perioadă rentabilitatea producției, drept rezultat cota-parte a industriei la crearea produsului intern brut se menținea la un nivel scăzut – 25%. Din 493 întreprinderi industriale luate la evidență fiecare a doua și-a redus volumul de producție, iar fiecare a treia era insolubilă.

Sensul principal al reformării întreprinderilor de stat rezida în sporirea eficienței funcționării lor atât în baza deetatizării, cât și prin stabilirea unui control permanent asupra activității celor care rămân în proprietatea statului sau posedă proprietate de stat în capitalul lor statutar. Guvernul considera reformarea întreprinderilor drept direcție de importanță majoră pentru perfecționarea gestiunii în sectorul de stat al economiei.

Regimul de gestionare se stabilea în funcție de specificul ramurilor: de la administrarea directă de către stat a unor ramuri (electroenergetica, transportul pe liniile principale, comunicațiile ș.a.) până la activitatea în cadrul pieței a concernelor, holdingurilor și societăților pe acțiuni fondate cu participarea capitalului de stat. Odată cu reorganizarea întreprinderilor de stat și dearendă în societăți pe acțiuni, se preconiza să se organizeze privatizarea în masă a obiectelor proprietate de stat, ce se vând ca ansambluri patrimoniale unice.

În scopul acordării unui ajutor mai eficient întreprinderilor, Guvernul a adoptat Hotărârea nr. 306 din 15.05.95 „Privind măsurile urgente de redresare a situației economico-financiare și restructurizare a

întreprinderilor industriale”, în care se prevedea reorganizarea și asanarea întreprinderilor insolabile, precum și vânzarea la licitații deschise a activelor acestora. Conform acestei Hotărâri, se constituia Consiliul creditorilor de stat pentru examinarea chestiunilor privind datoriile creditare, inclusiv cu bugetul de stat, Fondul social și complexul energetic, ale întreprinderilor industriale cu orice formă de proprietate. Una din principalele funcții ale Consiliului creditorilor era determinarea întreprinderilor cu care se vor încheia acorduri-memorandum de creditare și stimulare.

În anul 1997, a încetat declinul producției industriale, în agricultură volumul producției mărindu-se cu 11,4%. Însă criza financiară din Rusia, în anul 1998, a provocat o reacție de „șoc în economia națională”, ce era dependentă în mare măsură de situația pieței rusești, căreia îi revenea 60% din exportul moldav.

În perioada 2000-2006, s-au înregistrat ritmuri înalte de creștere a producției industriale, însă această creștere a urmat după un declin semnificativ care a avut loc în anii 1998-1999. Rolul principal în dezvoltarea economică a industriei îi revine sectorului nestatal, fapt care denotă tendințe progresive în schimbările structurale ale industriei. Acestuia îi revine 89,6% din volumul total al producției, inclusiv întreprinderilor cu capital străin – 21,5%.

În anul 2006, volumul investițiilor în capitalul fix a constituit 10906,8 mln. lei sau cu 39,9% mai mult decât în anul 2005, din care – 2637,7 mln. lei în industrie. Cea mai mare parte a investițiilor în capitalul fix este îndreptată spre industria prelucrătoare – 20,9% din total investiții în anul 2005, 15,3% – în anul 2006. În industria de produse alimentare și băuturi este plasată cea mai mare parte a investițiilor – 62% din volumul total al investițiilor din industria prelucrătoare în 2006.

În comerțul cu ridicata și cu amănuntul în anul 2005 erau repartizate 11,6% din total investiții, în anul 2006 – 11,2%, în transporturi și comunicații – 21,3% și 26,3%. În același timp, ponderea altor ramuri rămâne joasă. Astfel, fabricării mașinilor și echipamentului i-au revenit mai puțin de 3% din investițiile plasate în industria de prelucrare în 2006. Lipsa îndelungată a investițiilor necesare a provocat o degradare considerabilă a fondurilor fixe ale multor întreprinderi (uzura fondurilor fixe la un șir de întreprinderi atinge 80-90%). Utilizarea echipamentului tehnologic uzat conduce la consum excesiv de materie primă, materiale, resurse energetice, ceea ce reduce productivitatea și competitivitatea.

Transformările structurale în contextul creșterii economice în industrie trebuie să asigure viabilitatea industriei și competitivitatea mărfurilor industriale pe piețele interne și externe. Cereri interne trebuie să-i fie acordat rolul principal în determinarea ponderii industriei constructoare de mașini și industriei ușoare pentru satisfacerea ei și a necesităților populației în mărfurile de larg consum.

Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 1149 din 5 octombrie 2006, stabilește principiile de bază, obiectivele și prioritățile de dezvoltare a ramurii, precum și mecanismele și instrumentele principale pentru realizarea acesteia. Necesitatea reducerii impactului negativ al producției asupra mediului ambiant, lipsa resurselor energetice proprii impune selectarea ramurilor prioritare, dezvoltarea avansată a căroră va asigura Moldovei ocuparea unor poziții mai avantajoase în sistemul mondial de specializare a producției și de diviziune a muncii. *Conform Strategiei, pot servi drept bază pentru formarea unei structuri mai eficiente a sectorului industrial următoarele ramuri:*

I. Industria alimentară și a băuturilor;

II. Industria ușoară:

- a) fabricarea produselor textile, inclusiv a covoarelor, preșuri;
- b) fabricarea confecțiilor, articolelor tricotate;
- c) fabricarea pieilor, a articolelor din piele, a încălțăminte.

III. Industria tehnologiilor informaționale;

IV. Industria de mașini și echipamente:

- a) fabricarea mașinilor agricole;
- b) producerea agregatelor, accesoriilor și pieselor de schimb etc.

III. Industria chimică:

- a) fabricarea substanțelor chimice și a produselor chimice;
- b) fabricarea medicamentelor, a preparatelor farmaceutice și vegetale.

Sarcina care stă în fața industriei constă în diversificarea producției industriale pe seama dezvoltării și majorării ponderii ramurilor ce nu sunt legate de prelucrarea materiei prime agricole. Tranziția la economia de piață pentru multe întreprinderi n-a fost însoțită de schimbări în organizare și management sau de implementarea unei administrări corporative de calitate. La unele întreprinderi nu au fost încheiate procesele de restructurare și privatizare. Este necesară reglarea sistemului de gestiune eficientă cu proprietatea de stat, care ar asigura creșterea veniturilor bugetului.

Din punctul de vedere al întreprinderii individuale, intensitatea competitivității pe piața produselor finite trebuie să aibă o putere viguroasă, care ar stimula procesul restructurării și ridicării eficienței producerii. Presiunile concurențiale internaționale introduc standarde internaționale în sfera calității produselor și inovațiilor, legate de produsele, nivelul cheltuielilor și strategia de marketing.

Deci, se cere ameliorarea tuturor caracteristicilor calitative ale activității în domeniul producției industriale (management, competitivitate, nivel tehnologic etc.). Un ajutor deosebit din partea statului trebuie să fie oferit întreprinderilor cu orientarea producerii spre export, prin investirea mijloacelor financiare în rețehnologizarea întreprinderilor date,

care va asigura calitatea produselor și competitivitatea lor pe piețele UE.

Susținerea din partea statului a sectorului real prin oferirea de credite preferențiale, investițiile

din sursele bugetului, din contul întreprinderilor private și investițiile străine vor accelera procesul de revitalizare a sectorului dat și vor contribui la creșterea economică.

Bibliografie:

1. Anuarele BNS, 1990, 1995, 2000, 2005, 2006.
2. Guțu Ion T., *Republica Moldova: Economia în tranziție* // Litera, Chișinău – 1998.
3. Chircă S. *Mecanismele sistemelor economice*, ASEM. – 2004.
4. Dezvoltarea regională în România. – Tribuna economică, nr.20. – 2004.
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1149 din 05.10.2006 „Cu privire la Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015-MO al RM nr. 164-167/1243 din 20.10.2006.
6. Legea Republicii Moldova „Legea pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011, nr. 295-XV din 21.12.2007 – MO al RM nr.18-20/57 din 29.01.2008.

DIRECȚII DE PERFEȚIONARE A SCALELOR DE ECHIVALENȚĂ UTILIZATE LA ANALIZA SĂRĂCIEI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Oxana LIVIȚCHI, ASEM

The main purpose of this article is to analyze in detail certain methodological aspects of the calculation of right adjustments of households consummation expenditures considered for measurement of incidents and types of poverty. The alternative choice derives from two aspects: the necessity of implementing valuable and applied measures, and compatibility of the results with indicated means and strategies by the methodological studies of OCDE. Are recommended some remarks for improving de equivalent scale applied for poverty analyzes in R.Moldova.

Rezultatele activității umane nu pot ascunde realitatea inegalității, marginalizării, degradării mediului, diluării valorilor morale în era globalizării. Creșterea intensivă și modernizarea economiei au influențat și asupra sistemului nevoilor umane, satisfacerea cărora întâmpină anumite dificultăți. Din cauza acestora unii reușesc mai bine, alții – mai puțin bine, unii devin bogați, alții – săraci.

Sărăcia este o problemă socială actuală care afectează întreaga societate și produce suferințe majore persoanelor aflate sub incidența ei. În pofida campaniei intensificate de eradicare a sărăciei, peste 1,2 miliarde de oameni sunt afectați de acest fenomen. Programele Băncii Mondiale nu au reușit să îmbunătățească nivelul de trai a încă zeci de milioane de oameni. Conform *Independent Evaluation Group*, doar 11 din cele 25 de țări sărace din lume au înregistrat situații ameliorate în perioada 1995-2000. Programele destinate săracilor nu s-au dovedit a fi eficiente, prin faptul că creșterea durabilă a venitului pe cap de locuitor, esențială pentru reducerea sărăciei, nu s-a realizat. Din 1990 până în 2002 ponderea populației care trăiește cu mai puțin de un dolar SUA pe zi a scăzut de la 28% la 19%. În 2000 aceștia constituiau 1,8 mlrd pers., 2001 – 1,1 mlrd pers., iar în 2006 – 1,2 mlrd pers. din cei 6,6 mlrd de viețuitori.

În mod curent, sărăcia este definită drept lipsa de mijloace financiare asigurării unui trai adecvat în raport

cu standardele colectivității. Pe termen lung, inexistența unor condiții minime de trai: mâncare, îmbrăcăminte, locuință, necesare unei simple supraviețuiri în condițiile societății respective (sărăcie absolută) produce degradări biologice ireversibile. Evident că inexistența nivelului minim de resurse care asigură funcționarea normală a persoanei în contextul socio-cultural dat poate dura o perioadă limitată de timp. Soluționarea acestor probleme de importanță majoră impune studii profunde la nivel global, național și individual.

Un rol important în bunăstarea cetățenilor îl constituie componența gospodăriei casnice. În ansamblu, prin compararea valorilor medii ce revin unei persoane, familii gospodăriile fără copii au un nivel mai înalt al consumului, iar gospodăriile cu copii consumă mai puțin în comparație cu gospodăriile care constau dintr-o singură persoană.

Conform studiilor privind sărăcia ca fenomen social și standardul de viață, realizate pentru diferite categorii de populație, s-a constatat că fiecare copil mărește rata sărăciei. E și cazul specific Republicii Moldova, care poate fi observat analizând nivelul sărăciei după numărul de copii prezenți în familie (figura 1).

Creșterea numărului de copii în gospodărie măjorează și rata sărăciei. La al 2-lea copil față de primul, rata sărăciei este mai mare cu 6.6 p.p., la al 3-lea față de al 2-lea – cu 15.9 p.p., la al 4-lea și mai mulți – cu 17.8 p.p.. Cele mai afectate sunt gospodăriile cu 4

sau mai mulți copii, rata sărăciei absolute constituind 65.4%. Fiecare copil suplimentar sporește rata sărăciei cu valori diferite față de creșterea numărului de

copii. Sporul ratei sărăciei la cel de-al 3-lea copil este mai mare decât sporul ratei sărăciei la al 4-lea și mai mulți copii, corespunzător 9.3 și 1.9.

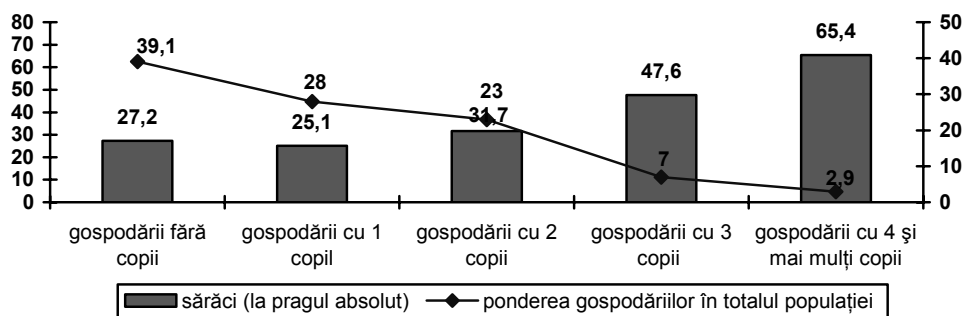


Figura 1. Rata sărăciei după numărul de copii în anul 2006

Sursa: MEC, în baza CBGC

Nivelul sărăciei crește concomitent cu numărul membrilor gospodăriilor casnice, de la gospodăriile mai puțin numeroase la cele cu 6 și mai mulți membri. În gospodăriile alcătuite din 5 persoane, rata sărăciei absolute a fost de 38.5%, cu 8.3 p.p. mai mare decât media pe țară, iar gospodăriile cu 6 și mai mulți membri au înregistrat o rată a sărăciei absolute de 55.9% sau aproape de 2 ori mai mare decât această medie. Astfel, mărimea și structura gospodăriei, numărul copiilor în familie au un impact important asupra incidenței sărăciei și vulnerabilității gospodăriei de a se afla în sărăcie.

Cercetările de analiză a nivelului minim de trai al diferitor tipuri de familii au arătat că multe din cheltuielile făcute de familie nu depind direct de numărul membrilor acesteia. Însă ponderea cheltuielilor comune în cadrul familiei ce revine unui membru al acesteia descrește odată cu sporirea numărului membrilor. De exemplu, consumul de energie electrică pentru iluminat și pentru utilizarea aparatelor electro-casnice, consumul de energie termică, cheltuielile pentru lenjerie, veselă, procurarea mobilei, a obiectelor de uz casnic etc. Practica arată că, în cazul copiilor, cel de-al doilea copil în familie, mai ales când este de același sex și diferență mică de vârstă, implică cheltuieli suplimentare mai mici față de primul, rezultatul economiei de cheltuieli fiind bazat și pe seama cheltuielilor pentru îmbrăcăminte și încălțăminte neutilizate sau puțin uzate rămase de la primul copil. Cel de-al treilea copil implică cheltuieli mai mari ce decurg din necesitatea suplimentară de mobilier, lenjerie de pat, spațiu locativ etc. Pentru al patrulea copil, cheltuielile se modifică aproximativ identic ca și pentru cel de-al doilea copil în familie.

Ca rezultat al traiului în comun se obține efectul de economii, iar componența diferită presupune cheltuieli diferite. În așa mod apare necesitatea de a standardiza, a transforma valoarea consumului membrilor familiei (gospodăriei) în persoane masculine adulte (capi de familie) prin mărimea acesteia și prin efectele de economie pe care numărul de mem-

bri ai gospodăriei le are asupra consumului fiecărui membru. Cel care a fundamentat această direcție de cercetare a fost *E. Engel*, care a formulat următoarea concluzie: există o relație direct proporțională între nivelul de sărăcie al unei familii și volumul cheltuielilor necesare asigurării subzistenței fizice, incluzând în acestea hrana, îmbrăcăminte, locuința, igiena familiei. În 1895 a propus scala de echivalență ca mod de evaluare comparativă a bunăstării gospodăriilor de diferite mărimi și componență. Procedul se rezumă la echivalarea consumului la o persoană adultă în baza descreșterii raportului dintre mărimea familiei și cantitatea totală necesară pentru consumul de aceeași utilitate a acesteia. Efectul de economie se obține astfel de la consumul în comun al multor utilități, cum ar fi energia electrică, apa, încălzirea locuinței, bunurile de folosință îndelungată (frigider, televizor, mobilă, veselă), îmbrăcăminte, încălțăminte etc. Aceste efecte se transpun în scala de echivalență folosită la calcularea numărului de adulți echivalenți ai fiecărei gospodării. Relația de calcul devine:

$$AE=(A+\alpha C)\times k,$$

unde: **A** – numărul adulților din familie – persoane peste 16 ani,

C – numărul copiilor, persoane sub 16 ani,

α – coeficientul de echivalare a copiilor cu adulții,

k – coeficientul efectului de economie.

Studiile asupra populației consideră unități de cercetare persoana, familia, gospodăria casnică sau localitatea. La nivel de persoană se obține o valoare medie, care nu tot timpul este reprezentativă pentru o totalitate de persoane. Familia își pierde valabilitatea de celulă a societății și rareori e considerată ca etalon de calcul și analiză. Ca standard internațional se consideră gospodăria casnică, deoarece, ca categorie, este mai largă decât familia, având în componența sa și alte persoane, înrudite sau neînrudite, și poate fi alcătuită chiar și dintr-o singură persoană. Conform BNS al RM, **gospodăria casnică** reprezintă o persoană sau un grup de per-

soane înrudite sau nu, care locuiesc împreună și au un buget comun.

La analiza sărăciei, pentru a compara și a exprima mărimea diferită drept componență și structură a gospodăriei în persoane echivalent adulte, cel mai frecvent se utilizează *scala de echivalență OECD*, care ia în considerație atât economiile de proporție, cât și necesitățile diferite pentru adulți și copii. Prima variantă a fost propusă de *K.Short* și colegii săi în baza studiului asupra sensibilității ratei sărăciei în 1997 în SUA. Această scală de echivalență consideră coeficientul 1 pentru primul membru al gospodăriei, 0,7

pentru următorul adult și 0.5 pentru copiii în vârstă de până la 15 ani.

$$Scala_{OECD} = 1 + 0,7 * (n_a - 1) + 0,5 * n_c$$

unde: n_a – numărul adulților în gospodărie

n_c – numărul copiilor în gospodărie

Spre exemplu, mărimea unei gospodării formate din patru membri (soț, soție și doi copii), ajustată la o persoană echivalent adultă, este de 2.7 membri (1+0.7+2*0.5). A doua variantă (scala de echivalență modificată, utilizată actualmente în comparațiile internaționale de OCDE) este respectiv de: 1, 0.5 și 0.3. Există și alte variante ale scalei de echivalență (tabelul 1).

Tabelul 1

Scale de echivalență

Componența gospodăriei		OCDE varianta I	OCDE varianta II	Centrul de studii al veniturilor din Luxemburg	SUA	Suedia	Finlanda	Belarus
Numărul pers. adulte	Numărul de copii							
1	0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,5-1,0	1,0
2	0	1,7	1,5	1,5	1,3	1,7	1,1-1,6	1,75
1	1	1,5	1,3	1,5	1,1	1,4	1,5	1,5
2	1	2,2	1,8	2,0	1,4	2,1	2,1	2,25
2	2	2,7	2,1	2,5	1,7	2,5	2,5	2,75
2	3	3,2	2,4	3,0	2,1	2,9	2,8	3,25
3	1	2,9	2,3	2,5				3,0
3	2	3,4	2,6	3,0				3,5

Domeniul de utilizare a acestora este diferit: în SUA – la calcularea sărăciei, în Suedia – la calcularea indemnizațiilor sociale, în Finlanda – ca scară de planificare economică.

În Republica Moldova se utilizează prima variantă a scalei de echivalență OCDE, considerată că corespunde mai mult situației din țară, deoarece consumul alimentar deține o pondere relativ mare în consumul total. Însă, la ajustarea cheltuielilor gospodăriei la cheltuielile pentru o persoană, este important a considera necesitățile diferite ale membrilor gospodăriei. Este firesc faptul că există anumite economii la nivel de gospodărie, care presupun un consum „mai ieftin” pentru gospodăriile mai mari și anumite „bunuri publice”, costul cărora tinde să fie similar, indiferent de numărul membrilor în gospodărie (astfel de bunuri sunt, de regulă, bunurile de folosință durabilă și serviciile comunale). De exemplu, indiferent de faptul câte persoane locuiesc în apartament, costurile pentru încălzirea acestuia sunt fixe.

Tehnicile de construire a scalelor de echivalență sunt diferite. Cadrul metodologic analizat scoate în evidență că efectuarea ajustărilor corecte ale cheltuielilor la numărul de membri în gospodărie necesită o atenție și precauție deosebite. Ignorarea efectelor de economie de la traiul în comun denaturează ana-

liza nivelului de trai al diferitor tipuri de gospodării. Deși aceste argumente sunt pe larg acceptate, este mai complicat a stabili care ar trebui să fie parametrii folosiți. Dacă se ține cont de diferențele de vârstă ale membrilor familiei/gospodăriei, scala de echivalență, în general, poate fi redată prin relația:

$$scala = z * [1 + k'_{vm} * (n_{vm} - 1)] + h * k'_p * [1 + k'_p * (n_p - 1)] + c * k'_c * [1 + k'_c * (n_c - 1)]'$$

unde: z, h, c – variabile considerate egale cu unitatea, în cazul existenței în componența gospodăriei casnice, corespunzător, a persoanelor în vârstă apte de muncă, a pensionarilor și copiilor, și valoarea zero, în cazul în care aceștia lipsesc;

k_p, k_c – coeficienții raporturilor dintre valoarea minimurilor de existență, corespunzător a pensionarului, copilului față de cea a persoanei în vârstă aptă de muncă;

k'_{vm}, k'_p, k'_c – economia consumului de la traiul în comun;

n_{vm}, n_p, n_c – numărul persoanelor în vârstă aptă de muncă, a pensionarilor, copiilor.

În Republica Moldova, la evaluarea sărăciei absolute e considerat pragul de 747 lei pe lună pentru o per-

soană echivalent adultă, însă în termeni medii pentru o persoană este de 310 și respectiv 574 pentru pragul sărăciei alimentare și al sărăciei absolute. Totuși, media pentru o persoană este mai mult relevantă pentru gospodăriile de mărime și componență medie (în Moldova – 2,8 persoane statistice sau 3 membri). Pentru gospodăriile mici, pragul total va subestima necesitățile gospodăriilor. În cazul gospodăriilor mari, de obicei cu mulți copii, minimul necesar de resurse, chiar și minimul necesar de calorii, va fi supraestimat, deoarece cerințele individuale de consum, inclusiv de consum caloric, variază după vârstă și sex. Actuala scală nu ține cont de particularitățile de consum ale persoanei apte de muncă, ale persoanelor peste vârsta aptă de muncă (pensionarii) și a copiilor. Sunt necesare corectări, ținând cont de diferențierea consumului determinată de vârsta membrilor gospodăriei casnice.

În multe țări, la evaluarea sărăciei se utilizează minimul de existență ce reprezintă valoarea coșului minim de bunuri și servicii necesare pentru trai. În R.Moldova, mărimea minimului de existență este stabilită în baza Regulamentului „Cu privire la modul de calculare a minimului de existență”, aprobat prin Hotărârea Guvernului RM nr.902, din 28 august 2000. Valoarea acestuia se calculează anual, trimestrial, de către Biroul Național de Statistică pentru diferite categorii de populație și poate fi considerat la determinarea scalelor de echivalență

În baza datelor privind minimurile de existență a persoanei în vârstă aptă de muncă, a pensionarului și

copilului, oferite de BNS al RM se obțin următoarele rezultate:

	2002	2003	2004	2005	2006
K_p	0,82	0,81	0,80	0,80	0,81
K_c	0,88	0,88	0,89	0,88	0,86

Observăm că valoarea coraportului dintre minimul de existență a pensionarului și a persoanei în vârstă de muncă în perioada 2002-2005 coincide cu valoarea corespunzătoare anului 2006 și este egală cu 0,81. Astfel, am considerat oportun a utiliza coeficienții obținuți pentru anul 2006, ținând cont de faptul că rezultatele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice ale anului 2006 nu sunt comparabile cu cele din anii precedenți, precum și aceea că în cercetare s-au inclus mai puține gospodării formate dintr-un singur membru (20,7% în 2006 față de 27,5 în 2005) și mai multe gospodării formate din persoane adulte (17,2% față de 14,7%), un cuplu cu copii (23,0% față de 19,7%) și alte gospodării cu copii (12,8% față de 7,9%).

Relația de calcul ajustată la valorile coraportului minimurilor de existență corespunzătoare diferitor categorii ale populației în funcție de vârstă se prezintă astfel:

$$scala = z^*[1+0.7*(n_{vm}-1)]+0.81h^* \\ * [1+0.7(n_p-1)]+0.86c^*[1+0.5(n_c-1)]$$

Considerând diferite tipuri de gospodării casnice după componență și structură, caracteristice RM se obține (tabelul 2):

Tabelul 2

Scala de echivalență pentru Republica Moldova

Structura gospodăriei casnice			Scala de echivalență	
numărul persoanelor în vârstă aptă de muncă	numărul de copii	numărul pensionarilor*	OCDE utilizată	ajustată
1	0	0	1,0	1,0
1	1	0	1,5	1,86
2	1	0	2,2	2,56
2	2	0	2,7	2,99
1	0	1	1,7	1,81
1	1	1	2,2	2,64
2	1	1	2,9	3,37
2	2	1	3,4	3,83
2	1	2	3,6	3,94

* - pers. peste vârsta aptă de muncă

Efectul de economie se obține mai mic ca valoare, deoarece în structura cheltuielilor de consum al populației Republicii Moldova predomină consumul alimentar. Totodată, în componența valorii minimului de existență se includ cheltuielile individuale caracteristice categoriei corespunzătoare de populație, care nu pot fi considerate ca surse de formare a efectului de economie.

Scala de echivalență trebuie ajustată și în funcție de mediul de trai al populației. În practica multor țări europene, inclusiv România, nivelurile minimelor de trai pentru populația din mediul rural sunt diminuate cu 20% față de cele pentru populația din mediul urban. Aceasta se explică prin faptul că multe tipuri de cheltuieli de consum ale oricărei familii (gospodării) din mediul rural

sunt sensibil mai mici față de cele din mediul urban. De exemplu: cheltuielile pentru transport, poștă și telecomunicații, întreținerea locuinței, pentru serviciile culturale etc. Această tendință e specifică și RM – cheltuielile de consum medii lunare în mediul urban sunt de 1,3 ori mai mari decât în mediul rural (tabelul 3).

Deși ponderea cheltuielilor pentru produse alimentare în totalul cheltuielilor de consum, precum și față de valoarea minimului de existență a fiecărei grupe este mai mare pentru populația din mediul rural (corespunzător cu 9.2 p.p. și 5.4 p.p.), acestea sunt mai costisitoare pentru populația din mediul urban.

Tabelul 3

Cheltuielile de consum și minimul de existență în profil teritorial în Republica Moldova, anul 2006

	<i>TOTAL</i>	<i>Urban</i>	<i>Rural</i>
Cheltuieli de consum – total (medii lunare pe o persoană), lei	953.3	1106.0	847.2
Inclusiv pentru produse alimentare			
lei	423.3	438.0	413.4
%	44.4	39.6	48.8
Minimul de existență (mediu lunar pe o persoană), lei	935.1	1034.0	865.6
Coraportul dintre valoarea cheltuielilor de consum pentru produse alimentare și minimul de existență (mediu lunar pe o persoană), %	45.27	42.36	47.76

Sursa: calculele autorului în baza datelor BNS

Actualmente, scala de echivalență este un element indispensabil de analiză a fenomenului sărăciei și un instrument de realizare a politicii sociale. Propunerea de a perfecționa scala utilizată reflectă mai adecvat tendințele consumului gospodăriilor casnice. Aceasta ar permite a evalua mai exact nivelul de trai al populației. Evaluarea corectă a veniturilor gospodăriilor casnice ar permite sporirea eficienței direcționării asistenței sociale păturilor social-vulnerabile și va soluționa multe probleme ale politicii sociale în țară.

Totodată, pentru orice scară, stabilită și acceptată, e necesar de reținut următoarele aspecte:

- la evaluarea cheltuielilor de consum se ține cont de volumul curent de bunuri utilizate

pe seama veniturilor curente și celor din economii, excluzând, de regulă, cheltuielile pentru procurarea obiectelor de folosință îndelungată;

- varietatea diferită a componenței familiei/gospodăriei nu doar după numărul de membri, dar și după vârstă, sex, mediu de reședință;
- considerând valoarea resurselor disponibile, care au un caracter limitat, este ignorat principiul utilizării raționale a acestora pentru satisfacerea nevoilor nelimitate; același nivel de venit poate fi utilizat în mod diferit de fiecare gospodărie și de către fiecare membru al acesteia.

Bibliografie:

1. Legea pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011 nr. 295-XVI din 21.12.2007, Monitorul Oficial nr.18-20/57 din 29.01.2008
2. Introduction to poverty analysis. World Bank Institute. – August, 2005
3. Zamfir C. *Dimensiuni ale sărăciei*. – București: Editura Expert, 1995
4. Подузов А., Кукушкин Д. *Шкала эквивалентности как инструмент измерения уровня жизни// Проблемы прогнозирования*. 2000. №4
5. Raport privind sărăcia și impactul politicilor 2006.–Chișinău: Ministerul Economiei și Comerțului al R.M., noiembrie, 2007
6. Notă informativă privind cercetarea Bugetelor gospodăriilor casnice. – Chișinău: BNS al RM, 2006
7. Notă cu privire la măsurarea sărăciei. – Chișinău: BNS al RM, 2007

INFRASTRUCTURA ECONOMIEI DE PIAȚĂ ȘI CHELTUIELILE TRANZACȚIONALE

Drd. Irina POLOZ, ASEM

The modern market economy is a constant movement of mass streams of the goods, resources and money resources with the purpose of a mutual exchange which in turn occurs through set of so continuously made transactions - transaction. In given article institutes of a market infrastructure which arise as reaction to presence during an exchange of costs of transaction are examined.

Economia de piață contemporană constituie o permanentă mișcare a fluxurilor de mărfuri, resurse și mijloace monetare, ce se îndreaptă unul în întâmpinarea altuia în scopul schimbului reciproc care, la rândul său, se efectuează prin intermediul mai multor asemenea tranzacții în permanentă desfășurare. În cazul dat, categoria „tranzacție” se înțelege în sens larg și se utilizează pentru definirea atât a schimbului de finanțe și altor genuri de activitate, cât și a schimbului de obligații juridice. Pentru ca tranzacția să se poată efectua, trebuie colectată informația cu privire la prețuri și calitatea mărfurilor și serviciilor respective, negociate condițiile convenite, verificată veridicitatea posibilităților de care dispune partenerul și, dacă, totuși, tranzacția a eșuat din vina acestuia, atunci și în cazul dat, pentru obținerea compensațiilor, trebuie depuse eforturi susținute. De aceea, efectuarea tranzacțiilor poate necesita cheltuieli substanțiale și se poate solda cu pierderi solide. Aceste cheltuieli au primit, în știința economică, denumirea de **cheltuieli tranzacționale**.

Infrastructura de piață, asigurând funcționarea fără întreruperi a economiei, intermediază circulația fluxurilor de resurse și mijloace monetare. Cu alte cuvinte, în economia de piață tranzacțiile se încheie și se execută prin intermediul unui sistem întreg de instituții financiare, organizații și tehnologii implementate în domeniul sistemului economic și care reprezintă infrastructura ei. Bineînțeles, în principiu, tranzacțiile se pot efectua și fără apelarea la asemenea instituții. Practica autohtonă arată că aceasta e posibil numai la stadiile incipiente ale trecerii la economia de piață, când instituția respectivă încă nu e pe deplin formată. Dar ulterior, pe măsura dezvoltării relațiilor de piață, tranzacțiile, treptat, încep să se deruleze și să se consolideze cu ajutorul instituțiilor respective.

Instituțiile infrastructurii de piață apar ca reacție la prezența în procesul schimbului a cheltuielilor tranzacționale. Cu cât e mai intens în economie schimbul, cu atât e mai ridicat nivelul cheltuielilor tranzacționale și cu atât mai mare e cererea de infrastructură.

Noțiunea de cheltuieli tranzacționale pentru prima dată a fost formulată de către R. Koose. El le-a numit cheltuieli de pe urma utilizării mecanismului prețurilor pe piață. R. Koose menționa că un sistem economic în care cheltuieli tranzacționale nu există poate fi numai societatea absolut comunistă. Cum-

părătorii și vânzătorii trebuie să se găsească unul pe altul; cumpărătorii trebuie să știe ce le propune vânzătorul, iar vânzătorul – ce așteaptă de la el cumpărătorii; ambele părți trebuie să afle prețurile la care partea opusă va opera vânzările; părțile trebuie să negocieze, să elaboreze contracte, să asigure încrederea în respectarea lor etc. Vor fi create piețe și vor apărea specialiști – dealeri și brokeri – pentru a asigura procesul schimbului. Anume cheltuielile pentru o asemenea activitate el le-a numit tranzacționale.

Unii cercetători determină componența cheltuielilor tranzacționale în modul următor: cheltuielile tranzacționale sunt cheltuielile pentru colectarea și prelucrarea informației, cheltuielile pentru purtarea negocierilor și luarea deciziilor, cheltuielile legate de control și protecția juridică, de executarea contractului.

Pentru definirea cheltuielilor la tranzacții *Wallis J.J. și North D.C* au folosit următoarele criterii: din punctul de vedere al consumatorului acestea sunt toate cheltuielile, valoarea cărora nu intră în prețul pe care îl plătește vânzătorul. Din punctul de vedere al vânzătorului acestea sunt toate cheltuielile sale pe care el nu le-ar fi făcut, dacă și-ar fi vândut marfa sie însuși. *Conform conceptului propus de savanți, se disting cinci tipuri de cheltuieli tranzacționale:*

- 1) cheltuielile legate de căutarea informației cu privire la piețe și condițiile de circulație a mărfurilor și serviciilor în cadrul lor;
- 2) cheltuielile pentru determinarea condițiilor și autentificarea tranzacțiilor;
- 3) cheltuielile pentru determinarea calității mărfurilor, elaborarea sistemului de standarde, protecția mărcilor și logotipului firmei etc.;
- 4) cheltuielile pentru protecția regimului juridic cu ajutorul sistemului juridic;
- 5) pierderile din cauza comportamentului neadecvat (oportunist) pe piață.

La început, cheltuielile tranzacționale erau considerate drept cheltuieli de pe urma utilizării mecanismului prețurilor sau al pieței, de unde rezulta că ele pot exista numai în economia de piață. Folosind acest concept, este dificilă cercetarea economiilor tranzitorii. Dacă sistemul economic este definit ca totalitate a interacțiunilor dintre obiectele și subiectele sistemului dat, apoi cheltuielile tranzacționale sunt examinate drept cheltuieli de pe urma interacțiunii agenților economici. Deoarece infrastructura este, în primul

rând, totalitatea elementelor ce asigură funcționarea fără întrerupere a interacțiunilor dintre obiecte și subiecte în cadrul sistemului social-economic, cheltuielile tranzacționale pot fi tratate drept cheltuieli ce țin de infrastructură.

North, D.C. și Wallis J., în studiile lor cu privire la mediul instituțional, au delimitat așa-numitul sector tranzacțional al economiei. În componența sectorului tranzacțional intrau toate ramurile de deservire a procesului de redistribuire a resurselor, adică având destinație tranzacțională: comunicațiile, serviciile financiare și bancare, de asigurare etc. Astfel, sectorul tranzacțional al economiei este nu altceva decât infrastructura ce reprezintă tranzacția instituționalizată, adică tranzacția consolidată într-o anumită instituție. Pornind de la acest fapt, rezultă că cheltuielile tranzacționale se prezintă ca factor principal ce determină structura și dinamica diverselor instituții. Ele reprezintă indicatorul complex al gradului de diviziune socială a muncii în cadrul infrastructurii instituționale existente.

În economia de piață, tranzacțiile se efectuează prin intermediul instituțiilor respective, concomitent anumite tranzacții își au rețeaua lor de instituții. Anume de aceea fiecare instituție a infrastructurii de piață are o configurație proprie a cheltuielilor tranzacționale. În cazul dat e vorba atât de nivelul absolut al cheltuielilor la tranzacții, cât și de diferențierea lor calitativă pe diverse tipuri.

Intermediind un anumit tip de tranzacții, instituțiile infrastructurii ating o economie substanțială de cheltuieli tranzacționale specifice pe spațiul pieței. Astfel, instituțiile infrastructurii de piață posedă avantaje comparative în ce privește economiile în diferite categorii de cheltuieli tranzacționale și existența lor se explică anume prin aceasta. Anume prin diferențele relative dintre nivelul și structura cheltuielilor la tranzacții se explică întreaga diversitate a formelor de instituții ale infrastructurii de piață. În tabelul 1 sunt arătate articolele cheltuielilor tranzacționale pe piața de mărfuri de la care obțin avantaje anumite instituții ale infrastructurii pieței.

Tabelul 1

Clasificarea cheltuielilor tranzacționale și instituțiile infrastructurii de piață ce le determină

Tipurile de cheltuieli	Articolele de cheltuieli	Instituțiile infrastructurii de piață
Cheltuieli legate de intrarea pe piață	1. Înregistrarea întreprinderii 1. Licența de activitate 2. Obținerea drepturilor de utilizare a resurselor	Firme juridice
Cheltuieli pentru măsurare, specificare și protecție a dreptului de proprietate	1. Gestiunea contabilă 2. Servicii audit 3. Servicii marketing 3. Servicii de logistică 4. Servicii juridice 5. Ocrotirea businessului etc.	Firme contabile Companii de audit Firme marketing Centre de logistică Firme juridice Agenții de pază
Cheltuieli pentru asigurarea informațională, găsirea și selectarea partenerilor	1. Colectarea informației despre partener 2. Colectarea informației despre prețuri și calitatea mărfurilor și serviciilor 3. Întreținerea contactelor 4. Reclama 5. Prezentările etc.	Târguri, expoziții Burse de mărfuri Târguri, expoziții Agenții de reclamă Firme de marketing
Cheltuieli legate de încheierea și realizarea contractelor	1. Purtarea negocierilor 2. Încheierea contractelor 3. Operații de transport și depozitare 4. Asigurarea calității și recepției 5. Achitarea creanțelor etc.	Firme juridice Companii de transport Depozite de mărfuri Centre de logistică, depozite de mărfuri Bănci, companii de asigurare
Cheltuieli legate de însoțirea contractelor, controlul respectării lor, inclusiv cheltuielile pentru menținerea acordurilor de afaceri și aplicarea sancțiunilor contra celor vinovați	1. Controlul respectării contractelor 2. Acordarea unor facilități suplimentare 3. Apelarea la arbitraj 4. Perceperea datoriiilor etc.	

Sursa: elaborat de autor

Delimitarea infrastructurii de piață ca sferă separată și completarea permanentă a componenței ei ramurale sunt condiționate de faptul că majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii au avantaje mai mari de la tranzacțiile pe piața liberă decât de la alternativa producției proprii de servicii similare. Aceasta conduce la economisirea cheltuielilor generale ale acestor întreprinderi, deși în acest caz cresc cheltuielile tranzacționale și numărul tranzacțiilor.

Astfel, noi considerăm că instituțiile infrastructurii de piață apar ca reacție la prezența în procesul schimbului a cheltuielilor tranzacționale. Aprofundarea diviziunii sociale a muncii, progresul tehnicoștiințific conduc la extinderea pieței serviciilor, ceea ce în mod inevitabil generează creșterea numărului de tranzacții efectuate de întreprinderi și, prin urmare, a volumului total al cheltuielilor tranzacționale. Cu cât e mai intens în economie schimbul, cu atât este mai ridicat nivelul cheltuielilor tranzacționale și cu atât mai mult crește cererea pentru infrastructură. În economia de piață, tranzacțiile se efectuează prin intermediul instituțiilor respective, concomi-

tent anumite tranzacții își au rețeaua lor de instituții. În opinia noastră, anume prin diferențele relative dintre nivelul și structura cheltuielilor la tranzacții se explică întreaga diversitate a formelor de instituții ale infrastructurii de piață. Cheltuielile tranzacționale se prezintă ca factor principal ce determină structura și dinamica diverselor instituții, inclusiv a instituțiilor infrastructurii de piață, deoarece acestea reprezintă un indicator complex al gradului de diviziune socială a muncii în cadrul instituțiilor existente ale infrastructurii.

Pentru economia moldovenească contemporană sunt caracteristice cheltuielile tranzacționale mari în interacțiune cu subiecții infrastructurii. Aceasta, la rândul său, creează necesitatea organizării infrastructurii și a dezvoltării pieței serviciilor de asigurare, a creării mecanismului de asigurare contra riscului antreprenorial.

Datorită acestor concepții, în procesul analizei teoretice am încercat să depistăm diferențele în tratarea infrastructurii de piață, precum și procesul analizei tradiționale a economiei contemporane.

Bibliografie:

1. North D., Wallis J. *Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach* // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – V. 150 (4).
2. Ristea Mihai, Dumitru Corina. *Finanțarea prin tranzacțiile de vânzare și de leaseback*. Revista „Finanțe publice și contabilitate”, v. 17, nr. 5, 2006.

EMPOWERMENT ȘI MANAGEMENT PARTICIPATIV ÎN INSTITUȚIILE PUBLICE

*Conf. univ. dr. Andrei Octavian PARASCHIVESCU,
Universitatea „George Bacovia” din Bacău, România*

La gestion des ressources humaines des institutions publiques doit comprendre un ensemble de mesures permettant d'obtenir un plus haut niveau de performance des employés. La politique de renforcement de la performance se compose de quatre éléments: la gestion participative, l'habilitation (empowerment), la reconnaissance et les récompenses et la satisfaction au travail. Cette représente „combustible” du System de Management de la Qualité (SMQ) et se base sur l'engagement et l'implication de la direction, l'identification des exigences des clients (et des parties prenantes), le développement d'implication du personnel. Le concept de qualité totale est regardé que une politique de mobilisation des énergies, ce qui représente une stratégie de gestion participative et empowerment.

Mots clés: *qualité, la gestion participative, l'habilitation – empowerment, performance, reconnaissance, récompenses.*

Calitatea serviciilor este un concept multidimensional care depinde de munca tuturor actorilor organizației. Calitatea trebuie să facă parte integrantă din cultura organizației. Dezvoltarea culturii calității necesită o schimbare în atitudinile, aptitudinile și abilitățile actorilor sistemului. Dar, este recunoscut că această schimbare se efectuează lent și trebuie planificată ca un proces de evoluție mai degrabă decât un proces de revoluție. În acest caz, ea va avea o viziune pe termen lung în ceea ce privește îmbunătățirea calității serviciilor. De asemenea, calitatea serviciului este mai mult decât un ansamblu de activități; ea este o chestiune de atitudine și de cultură organizațională pentru performanță.

Managementul resurselor umane din instituțiile publice trebuie să cuprindă un ansamblu de măsuri permanente de obținere a unui nivel înalt de performanță a angajaților. Nguyen (2006) propune o politică de consolidare a performanței, compusă din patru elemente: *managementul participativ, empowerment** (abilitarea), *recunoașterea și recompensele, satisfacția muncii*. Acestea reprezintă „combustibilul” SMC și se bazează pe angajamentul și implicarea conducerii, identificarea (actualizarea) cerințelor legislative și a cerințelor clienților (și ale părților interesate), precum și pe creșterea implicării personalului.

Managementul participativ. Stilul de management al viitorului va fi „managementul participativ” (Harrington, H.J., Harrington, J.S, 2001). Când toată lumea va înțelege că succesul și prestigiul instituției publice se bazează pe mintea și comportamentul angajaților săi și când angajații vor simți impulsul și satisfacția de a ajuta organizația să devină mai performantă, managementul participativ va deveni un mod de viață, iar realizările vor conduce la satisfacerea cetățenilor-clienți.

Managementul participativ, numit de unii autori *parteneriat între angajator și angajat*, este bazat pe un proces în care influența este împărțită între indivizi

de la nivele ierarhice inegale (Wagner, 1994; Sekiou, 2001), proces în care are loc prelucrarea informațiilor, luarea deciziilor și rezolvarea problemelor. În cazul instituțiilor publice, gestiunea participativă poate permite mobilizarea personalului în exploatarea capacității sale neutilizate pentru obținerea unui randament îmbunătățit, minimizarea rezistenței la schimbare și de creare a unui climat favorabil împlinirii de sine.

Specificul instituțiilor publice conduce la părerea că punerea în practică a managementului participativ nu este atât de ușor în astfel de organizații. Acesta va depinde de campaniile de sensibilizare, coordonarea eforturilor, dorința de schimbare a culturii organizaționale, care va fi necesară pentru a accepta beneficiile demersului pentru calitate, proiectarea, implementarea și dezvoltarea SMC. Efectele managementului participativ pot să se situeze pe două planuri: *individual* și *organizațional*.

Efectele gestiunii participative asupra indivizilor, în calitate de actori ai sistemului, sunt și ele duble: efecte asupra activității lor propriu-zise și asupra dezvoltării competențelor. Bine cunoscut și bine practicat, managementul participativ transformă un mediu de lucru adesea pasiv, docil și necreativ într-un mediu unde influența este împărțită, ca și responsabilitățile, și unde angajații se pot realiza în plan personal. Toate acestea nu fac decât să contribuie la demersul calității totale, care se bazează într-o măsură foarte mare pe implicarea și participarea ansamblului de actori din sistem, în particular, a celor care participă la procesele SMC.

Și în plan organizațional efectele participării sunt duble: efecte asupra structurii de funcționare și asupra performanței instituției. Parteneriatul manager – angajat necesită o comunicare deschisă și încredere mutuală între actori, ceea ce contribuie la stabilirea de relații de tip nou și la noi raporturi de influență, care creează un climat de muncă deosebit. Consecințele gestiunii participative asupra organizației se pot măsura prin următorii indicatori: îmbunătățirea cali-

* În franceză- l'habilitation; în română – abilitare, împuternicire.

tății produselor/serviciilor, a eficienței organizaționale și reducerea rezistenței la schimbare.

Lucrul în echipă și participarea personalului pot fi elementele indispensabile ale demersului calității totale. Adeziunea personalului la proiectele colective facilitează coordonarea muncii și permite organizației să obțină o mai mare eficiență a proceselor sale.

Empowerment. În 1983, R.Kanter a introdus conceptul de *împuțernicire (empowerment)*, focalizat asupra relațiilor client-angajat, concept asociat noii culturi administrative. Transpunerea în practică a conceptului de împuțernicire reclamă eforturi manageriale direcționate, în primul rând, spre recunoașterea importanței conceptului și, în al doilea rând, spre asigurarea marjei de manevră, susținerea resurselor și informațiilor necesare funcționarilor publici pentru dezvoltarea relațiilor cu clienții instituțiilor administrației.

Alături de conceptul japonez *Kaizen** (îmbunătățire continuă, schimbare în mai bine) lansat de Masaki Imai, conceptul relativ recent *empowerment* contribuie la punerea în practică a managementului participativ și a abilitării.

Empowerment înseamnă delegarea crescută a puterii de decizie la nivelele ierarhice inferioare. Aceasta constă în asigurarea tuturor informațiilor, împuțernicirea, instruirea și crearea cadrului de lucru necesar unei funcțiuni, pentru ca aceasta să-și poată conduce propriile activități în sensul obținerii unor rezultate optime atât pentru angajat, cât și pentru cel ce alocă această împuțernicire.

Este evident că sensul acesta face ca *empowerment*-ul să reprezinte atât o consecință a unui mod de management, pe care îl practică cel ce alocă împuțernicirea, cât și un mod de conducere a propriilor activități, pe care și-l însușește cel împuțernicit. Altfel spus, un mod de a conduce și a forma angajații, pentru ca aceștia să se autoconducă într-un mod eficient. Pentru a obține starea de *empowerment*, nu este suficientă abordarea unei atitudini în acest sens numai de către cel ce împuțernicește. Este totdeauna necesar ca acest concept să fie înțeles, acceptat și însușit pe deplin și de către cel împuțernicit, mai mult chiar, acesta din urmă trebuie instruit și format în acest context, trebuie să ajungă la această competență, conștiință și identitate. Dimensiunile culturii *empowerment* sunt (după Suciu și Oprean, 2006):

- Înțelegere și conștientizare;
- Instruire, formare și competență;
- Voință, implicare, identitate, îmbunătățire;
- Împuțernicire.

Potrivit părerii unor autori (Popescu, 2006; Nguyen, 2006) *premisele organizaționale în care conceptul împuțernicirii devine operațional sunt create prin:*

- 1) dezvoltarea unui sistem de comunicare deschis, a cărui caracteristică de definiție este circulația liberă, în rețea, a mesajelor formale și informale. Mesajele sunt transmise în toate direcțiile, pe verticală și pe orizontală, fără constrângerile și inhibițiile impuse de lanțul de comandă ierarhic;
- 2) participarea, adică gradul în care funcționarilor publici sunt implicați în procesul de luare a deciziei. Validarea, din punct de vedere pragmatic, a conceptului de împuțernicire determină comportamente precise ale funcționarilor publici, reflectate în capacitatea de concentrare a acestora asupra satisfacerii clienților organizației publice.

Empowerment reprezintă o altă cale care permite organizației „să profite” de potențialul neexploatat al angajaților săi și se bazează pe consolidarea autorității acestora din urmă. Este vorba de o delegare crescută a puterii de decizie la nivelul ierarhic inferior. Împuțernicirea angajaților este o noțiune legată de implicare. Chiar dacă mai mulți autori au recunoscut de mai mult timp nevoia de consolidare a autorității ansamblului personalului organizației în managementul calității totale, punerea în practică a acestui mod de management n-a fost practicat decât recent în organizații.

Empowerment se referă la *un anumit climat organizațional care conferă salariaților autoritatea și responsabilitatea necesare pentru a aplica și elabora decizii*. *Empowerment*-ul face posibilă o mai bună satisfacere a clienților de către salariați (de la primul lor contact cu clienții), dar și îmbunătățirea proceselor, creșterea productivității și îmbunătățirea rezultatelor. *Empowerment*-ul necesită colectarea, prelucrarea și difuzarea informațiilor necesare pentru elaborarea deciziilor, în timp util și în mod adecvat.

Marii calitologi Deming¹ și Juran² văd realizarea efectului propus de delegarea puterii de decizie angajaților, prin consolidarea unui program de dezvoltare leadership și de formare.

Obstacolele abilitării (Nguyen, 2006) sunt: *rezistența la schimbare, lipsa de pregătire și structura organizațională*.

Rezistența la schimbare. Putem împărți obstacolele în trei grupe: angajații, sindicatele și managerii înșiși. Schimbarea este piatra de încercare a managerilor și a echipelor.

Lipsa de pregătire. O pregătire inadecvată a angajaților care ocupă un loc în noua structură de funcționare poate constitui un alt obstacol la punerea în practică a unui program de abilitare. An-

* La japonezi există regula ca în fiecare an să înceapă câte o campanie bazată pe un program de îmbunătățire continuă a calității. O astfel de campanie a fost, de exemplu, cea intitulată „Campania 3K 1-2-3”, înțelegând prin 3K: Kangae (gândire), Kado (acțiune) și Kaizen (îmbunătățire continuă).

¹ Printre cele 14 puncte ale lui Deming, punctelor 6,7,8, 10 și 13 le sunt asociate abilitarea angajaților. A se vedea Harrington, H.J., Harrington, J.S., Management Total în firma secolului 21, Editura Teora, 2001, p. 29

² Juran, J.M., Supremația prin calitate, Editura Teora, București, 2002, p. 82

gajații cărora direcția le acordă un plus mai mare de autoritate trebuie nu numai să fie conștienți de noul lor rol, dar să învețe asumarea răspunderii cu un spirit critic. Abilitarea nu înseamnă automat luarea deciziei. În fapt, ea înseamnă mai curând că angajații dintr-un sector participă la procesul decizional în prezența altor actori ai organizației. Pentru aceasta, mai mulți angajați sunt școlarizați, mai mulți sunt așți să-și asume noile responsabilități în cadrul abilitării.

Structura organizațională. Într-o structură birocratică, unde comunicarea directă între conducere și angajați este inexistentă, implementarea unui program de empowerment se poate împiedica de unele dificultăți. Conducerea trebuie să examineze atent funcționarea structurii organizaționale și să consulte cadrele de la nivelele inferioare, participante la program, asupra capacității sistemului de a încuraja inițiativa și inovația, astfel încât prin libertatea acordată angajaților să fie criticate practicile de management existente care se împotrivesc îmbunătățirii calității și productivității.

Succesul unui program de abilitare depinde de implicarea și participarea angajaților, iar punerea în practică a unui astfel de program înseamnă parcurgerea a patru etape: *sensibilizarea, eliminarea obstacolelor, metodele de decizie de grup, evaluarea și îmbunătățirea* (Nguyen, 2006).

Pentru *sensibilizare*, care constituie un șoc necesar în modificarea culturii și structurii organizaționale, se va insista asupra consecințelor posibile de succes sau de eșec ale programului. Acest demers permite a face personalul să înțeleagă că este necesar pentru organizație să obțină o mai bună participare din partea sa la procesul decizional.

În etapa a doua, conducerea trebuie să identifice obstacolele potențiale ale programului de empowerment. Între primele metode de decizie în grup pot fi considerate cercurile calității practicate în Japonia la începutul anilor '60. Alte metode de decizie de grup, care permit personalului să ia parte la procesul decizional, să formuleze sugestii și recomandări, sunt tehnica grupului nominal și brainstorming-ul.

Potrivit lui Juran (2002), idealul este „maximum de delegare către forța de muncă”. *Această delegare oferă avantaje atât managerilor, cât și angajaților:*

- Un circuit de feedback mai scurt și, prin aceasta, un răspuns mai rapid la problemele de calitate;
- Un angajament mai pronunțat de participare și de responsabilitate a angajaților;
- Eliberarea managerilor de o mare parte din munca delegabilă.

Recunoașterea și valorificarea punctelor forte.

Factorul de răspundere eficace valorifică punctele forte. Pentru a obține rezultate, trebuie să fie folosite

toate punctele tari disponibile. Despre acestea Drucker (2007) spunea că „sunt adevărate ocazii favorabile”. Același autor atrage atenția că managerul pe care-l preocupă ce nu poate face altcineva, iar nu ceea ce poate face și care, deci, încearcă să evite punctele slabe în loc să valorifice punctele forte, este el însuși un om slab. Factorii de răspundere eficace știu că subordonații lor sunt plătiți să-și facă datoria, nu să-și mulțumească și să aprobe superiorii. „A găsi un punct forte și a încerca să-l valorifici este un dictat al naturii omului însuși”, iar „a te concentra asupra punctelor forte înseamnă a formula imperative de excelență” spune Drucker.

Instituția publică este, mai mult ca oricare altă organizație, instrumentul specific prin care atuurile oamenilor pot fi puse în serviciul realizării misiunii sale, iar slăbiciunile lor pot fi neutralizate și făcute în mare măsură inofensive. Conceperea posturilor, fixarea standardelor, asigurarea condițiilor de muncă, asigurarea cu personal potrivit la locul potrivit sunt câteva dintre sarcinile curente ale factorilor de răspundere.

Chiar dacă în prezent există preocupări pentru adoptarea pe scară largă a procedurilor de evaluare, puține instituții le folosesc cu adevărat. Există practici ineficiente de evaluare, formularele de evaluare rămân în dosare și nimeni nu se uită la ele când trebuie luată o decizie de personal. Din punctul de vedere al unui superior, concentrarea asupra punctelor slabe, așa cum îl obligă să procedeze evaluările noastre, distruge integritatea relației sale cu subordonații. Oamenii trebuie evaluați după rezultate și nu după „potențialul” lor. Numai activitatea se poate măsura. Și numai ea ar trebui să fie măsurată.

Demersul calității se bazează înainte de toate pe un management participativ pentru calitate. Acest demers presupune:

- *dezvoltarea resurselor umane* ce se poate baza pe:
 - o reală investiție în formare, profesionalizare;
 - o politică de evaluare și recunoaștere a rezultatelor, care trebuie să țină cont de profesionalism și interes pentru organizație, de asumarea răspunderii;
 - acordarea recompenselor.
- *un management transparent.*
- *îmbunătățire continuă.*

Concluzii. Cu o strategie pentru calitatea totală, pentru excelență, instituția publică va viza în mod egal satisfacția clienților, măsurarea performanței și îmbunătățirea continuă bazată pe contribuția tuturor angajaților. Mulți calitologi sunt în acord cu definirea conceptului de calitate totală ca o *politică de mobilizare a energiilor*, ceea ce înseamnă o strategie de management participativ și empowerment.

Bibliografie:

1. Boéri, D., *Maîtriser la Qualité et le Management éthique*, Editeur Maxima, Paris, 2006;
2. Drucker, P., *Despre decizie și eficacitate*, Editura Meteor Press, București, 2007;
3. Harrington, H.J., Harrington, J.S., *Management Total în firma secolului 21*, Editura Teora, București, 2001;
4. Juran, J.M., *Supremația prin calitate*, Editura Teora, București, 2002;
5. Nguyen, N., *Gestion de la qualité*, Cheneliere Éducation, Quebec, 2006;
6. Popescu, L.G., *Administrație și politici publice*, Editura Economică, București, 2006;
7. Sekiou, L., et al., *Gestion et mobilisation des ressources humaines: une perspective internationale*, Les éditions 4L Montreal (Quebec), 2001;
8. Suciou O., Oprean C., *Calitatea globală concurențială*, Editura AGIR, București, 2007.

DECIZIILE MANAGERIALE ÎN FUNCȚIONAREA COMPLEXURILOR INDUSTRIALE: ASPECTE METODOLOGICE

Conf. univ. dr. Svetlana GOROBIEVSCHI, ULIM

In this article are characterized the main methodological aspects on the edge of the improving the managerial mouldings being brought more ideas and scientific opinions. The article's author points out the importance of a distinct requirement toward the managerial mouldings in the dynamic conditions of the market and this is the reorganization and rapid adaptation at medium's flexibility.

Using the technique of mathematical forming operation, the author contrives to analyse more options of production complex mouldings within the framework of agroindustrial system and productive of the optimal and efficient variant of this.

Procesul de analiză și proiectare a structurii organizatorice presupune parcurgerea următoarelor etape: analiza obiectivelor întreprinderii; definirea activităților și stabilirea conținutului lor; proiectarea diviziilor, gruparea lor și stabilirea relațiilor dintre ele; proiectarea propriu-zisă a structurii organizatorice; evaluarea funcționalității și a laturii constructive a structurii întreprinderii.

Fiind un element dinamic și complex, structura organizatorică necesită perfecționări continue pe baza unor studii realiste, care să fie bazate pe concepțiile științei manageriale.

Organigrama este o prezentare grafică a structurii organizatorice a întreprinderii, care redă părțile componente ale structurii și relațiile acestora.

Analizând structurile organizatorice ale mai multor întreprinderi autohtone, au fost depistate următoarele probleme: majoritatea structurilor sunt de tipul liniar-funcțional cu un sistem informațional greoi și un proces decizional autoritar; deciziile sunt luate exclusiv la nivelul managementului superior, fapt care provoacă aspecte atât pozitive, cât și negative.

Circulația informației are loc atât pe verticală, cât și pe orizontală, într-un mod specific. Pe verticală, informația venită de la executanți către conducere parcurge un drum dificil și în mai multe nivele. Nici sistemul metodologic n-a cunoscut o dezvoltare, dintre componentele procesului decizional cel mai mult fiind utilizate ședința, mai puțin delegarea și managementul participativ. Sistemul metodologic contribuie

sensibil la sporirea raționalității și, implicit, a eficienței fiecărui proces de management, la nivelul său fiind vizibilă tendința de profesionalizare a managementului. Această situație duce la insuficiența fundamentare științifică a deciziilor de nivel superior, pe de o parte, datorită neapelării la serviciile unui instrument decizional evoluat și, pe de altă parte, datorită insuficienței suportului informațional. Iar neapelarea la sistemele contemporane de management, precum sunt managementul prin obiective, managementul prin bugete, managementul prin proiecte etc. are impact negativ asupra eficienței managementului în cadrul întreprinderilor autohtone.

Pare ireal, dar până la moment unele întreprinderi încă nu au în componența sa compartimente specializate și, uneori, lipsesc sau sunt insuficient dimensionate activitățile foarte importante în activitatea acestora, astfel ca planificarea și organizarea managerială, serviciul juridic, de marketing sau managementul personalului etc., ceea ce provoacă nedefinirea clară a responsabilităților, obligațiilor, cerințelor, sarcinilor între compartimentele (diviziunile) structurale, care, actualmente, se ocupă de mai multe probleme odată.

De cele mai dese ori, la întocmirea organigramei nu se ia în vedere principiul flexibilității. Organigramele, uneori, au caracter static, pe când flexibilitatea pieței este foarte mare și cere de la întreprinderi acțiuni cât mai rapide, adecvate și eficiente la schimbările mediului. Într-un mediu dinamic, întreprinde-

rile trebuie să fie pregătite să facă față noilor condiții ale pieței și schimbărilor frecvente ale necesităților clienților. Datorită faptului că mediul în care operează se schimbă atât de rapid, ele sunt obligate să se reevalueze și să-și reevalueze rolul lor în societate. Întreprinderile trebuie să se adapteze, iar adaptarea trebuie să fie mai rapidă decât schimbările mediului, numai atunci ea este eficientă.

Este necesar a se realiza noi structuri organizatorice în mai multe variante, acestea fiind supuse unei analize pe baza unui sistem de indicatori și parametri, în scopul cuantificării avantajelor și dezavantajelor pe care le oferă fiecare variantă a structurii. Apoi, în condițiile noi, întreprinderea să poată apela la aceste noi modele de structuri.

Autorul articolului nu urmărește scopul de a descrie conceptele manageriale existente pe marginea proiectării și reorganizării structurilor manageriale, ci a demonstra necesitatea reevaluării și reorganizării acestora în funcție de schimbările mediului.

Despre modernizarea structurii organizatorice, **O. Nicolescu**¹, unul din cei mai vestiți savanți în domeniul managementului organizațional, menționează că, sintetic, acestea pot fi prezentate sub forma trecerii de la organizarea de tip mecanicist la cea de tip organic. După **V. Cornescu**², în structura organizatorică a întreprinderilor au loc mai multe mutații care sprijină funcționarea actuală a organizațiilor și facilitează adaptarea lor la mediul de afaceri.

Caracteristic organizării de tip mecanicist este abordarea întreprinderii în ansamblul său ca un sistem închis, pe când organizarea de tip organic își extinde aria de acțiune spre toate activitățile implicate de atingerea obiectivelor întreprinderii, aceasta fiind abordată ca un sistem deschis, dinamic. Se acordă o atenție deosebită luării în considerare a interacțiunii dintre mediul și organizarea firmei și, implicit, creării condițiilor pentru producerea creativității și promovarea inovației.

În opinia autorului, o tendință care, fără îndoială, se va intensifica este amplificarea dimensiunii informaționale a organizării structurale³. Fundamentul acestei evoluții rezidă în rolul tot mai important pe care îl are informația în firma contemporană. Specialiștii confirmă că există o anumită corelație între capacitatea unei întreprinderi de a consuma informația și nivelul productivității din cadrul său. Astfel, posturile trebuie tratate nu doar ca elemente primare ale structurii organizatorice, dar și ca emițătoare și, concomitent, receptoare de informații.

Opinia autorului privind calitatea și eficiența structurii organizatorice se va baza nu doar pe analiza organigramei modificate, dar și pe funcționarea atât a elementelor organizatorice, cât și a întregii organizații ca subiect economic. Aprecierea eficienței structurii organizatorice, deși este complexă și dificilă, în opinia autorului, poate fi axată pe unele criterii și indicatori de evaluare care exprimă, pe de o parte, latura constructivă a configurației structurale, numită și „statica structurii”, iar, pe de altă parte – funcționalitatea structurii organizatorice, exprimată și ca „dinamica structurii”.

Din prima categorie fac parte: costul structurii (ponderea cheltuielilor de administrare în totalul cheltuielilor întreprinderii); simplitatea structurii (caracterizată prin numărul nivelurilor ierarhice și al departamentelor); ponderea departamentelor funcționale (personalului acestora) în totalul personalului; economia de personal și a fondului de remunerare; gradul de organizare etc. Din a doua categorie fac parte efectele necuantificabile, în mare parte fiind majoritare, ce exprimă nivelul realizării setului modificat de obiective ale structurii respective.

Lanțul tehnologic al oricărui subiect economic, de la materia primă până la produsul final, presupune la fiecare etapă anumite eforturi (costuri) ale acestuia, după care se obțin și anumite efecte (profituri). Fiecare din subiecții economici, întruniți în acest proces, își optimizează activitățile în scopul realizării unor efecte maxime sau a unor costuri minime.

Programele de producție, elaborate separat de fiecare subiect economic, nu întotdeauna vor constitui un program admisibil pentru complexul respectiv în ansamblu. De regulă, unii subiecți economici își desfășoară programul său din plin, alții – nu. În acest context este important de evidențiat aspectele potențialului economic în ansamblu. În situația marginalizării sau favorizării unor producători potențialul economic al complexului respectiv se reduce.

Situația de producție descrisă mai sus poate fi examinată și exemplificată în limbajul formalizat. Admitem întreprinderile I și II producătoare de materie primă pentru complexul industrial A. Exemple de astfel de întreprinderi și complexuri industriale (în particular, agroindustriale) pot fi cele mai diverse.

Principiile de comensurare a efectelor cu eforturile în astfel de complexuri sunt descrise la **Zalenschi A.E.** [4].

Să parcurgem unele lanțuri tehnologice de procesare a materiei prime în diferite variante ale complexului agroindustrial din Republica Moldova, expuse în figura 1.

¹ Nicolescu O., Verboncu I. Management. București: Editura Economica, 1999

² Cornescu V. ș.a. Managementul organizației. București: ALL BECK, 2003, p.296

³ Gorobievski S. The role of information in managing modern enterprises. International Conference "Information Technologies BIT +", 7 - 12 iunie 2004. Chișinău: Departamentul Tehnologiilor Informaționale, 2004, p.207.

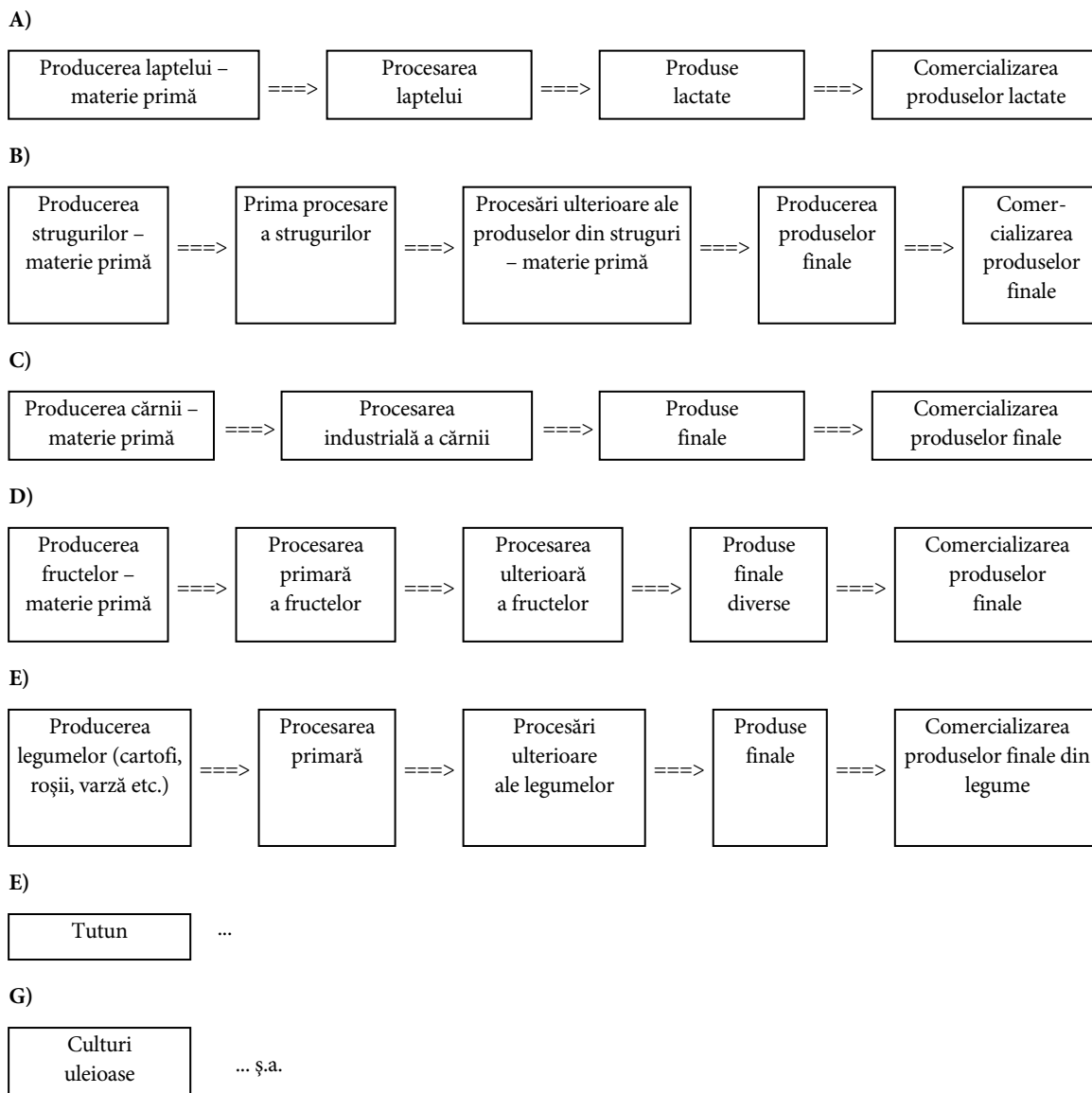


Figura 1. Variante de lanțuri tehnologice în cadrul complexurilor agroindustriale

Relațiile administrative dintre întreprinderile producătoare de materii prime și complexul industrial pot fi exprimate prin relațiile juridice de tipul:

- I ∈ A (întreprinderea I juridic este parte componentă a complexului);
- II ∈ A (întreprinderea II juridic este parte componentă a complexului);
- I și II ∈ A (întreprinderile I și II sunt părți componente ale complexului agroindustrial).

Complexul agroindustrial A poate fi constituit din industria de procesare și de comerț, iar producătorii de materii prime administrativ sunt separați. Aceștia produc materie primă pentru complexul A în baza negocierilor prețurilor cu sau fără contracte preventive; complexul poate fi parțial constituit din producători de materie primă (restul producătorilor administrativ nu aparțin complexului), din industria de procesare și de comerț. Cantitatea de materie primă, necesară pentru funcționarea complexului

A, constituie x_0 , întreprinderile I și II produc materie primă respectiv în cantitate de x_1 și x_2 , restricționate de suma $x_1 + x_2 = x_0$, $x_1, x_2 \geq 0$.

Cheltuielile productive ale producătorilor I și II vor constitui C_1 și C_2 , fiind funcții ale volumului de producție, astfel $C_1 = C_1(x_1)$, $C_2 = C_2(x_2)$.

De exemplu:

$$C_1(x_1) = \frac{30096 + 61,2x_1 + 0,42x_1^2 - 0,06x_1^3}{11 - 0,05x_1}; \quad x_1 \in (0; 219)$$

$$C_2(x_2) = \frac{6636 + 102,8x_2 + 0,2x_2^2 - 0,004x_2^3}{8,4 - 0,04x_2}; \quad x_2 \in (0; 209)$$

Cazul 1. Întreprinderile producătoare de materii prime I și II aparțin complexului industrial A (I și $II \in A$); $x_1 + x_2 = x_0 = 200$. Aici complexul industrial își propune să elaboreze programul de producție pentru întreprinderile I și II, pentru care costurile (cheltuielile) sumare $C(x_0)$ vor fi minime. Complexul soluționează problema:

Fiecare din aceste cheltuieli specifice determină cheltuielile specifice ponderate ale complexului industrial:

$$\frac{64,4 \cdot 89 + 38,2 \cdot 111}{89 + 111} = 49,859 \text{ (unități monetare)}$$

Deci, în cazul în care ambii producători de materie primă sunt în componența complexului industrial, activitățile productive sunt caracterizate prin următorii indicatori economici:

- pentru primul producător: (89 unități de producție; 5732 unități de cheltuieli sumare; 64,4 unități de cheltuieli specifice);
- pentru producătorul II – (111 unități de producție; 4244 unități de cheltuieli sumare; 38,2 unități de cheltuieli specifice);
- pentru complexul industrial – ((89 + 111); (5732 + 4244); 49,859) = (200 unități de producție; 9976 unități de cheltuieli sumare; 49,859 unități de cheltuieli specifice).

Modalitatea 2. Primul producător de materie primă a_1 aparține administrativ complexului industrial, iar al doilea a_2 – nu. În plus, din anumite considerente (poate neeconomice) producătorul a_2 nu asigură complexul industrial cu materie primă, adică $x_2 = 0$. Capacitatea de producție a producătorului a_1 constituie $x_1 = 200$, producția sumară a materiei prime va fi:

$$x_1 + x_2 = 200 + 0 = 200 \text{ unități de producție}$$

Cheltuielile producătorului I și II vor fi: $C_1(200) = 14040$; $C_2(0) = 0$. Comparăm cheltuielile sumare din cazul 1 $C_1^* + C_2^* = 9976$ cu cheltuielile sumare din cazul 2 $C_1^* + C_2^* = 14040$, diferența fiind:

$$C_1(200) - (C_1^* + C_2^*) = 14040 - 9976 = 4064.$$

În modalitatea a doua cheltuielile au crescut cu:

$$\frac{4064}{9976} \cdot 100\% = 40,7\%$$

Pentru cazul 2 cheltuielile care revin la o unitate de materie primă constituie valoarea de:

$$\frac{C_1^*(89)}{89} = 64,4 \text{ până la } 70,2, \text{ adică cu}$$

$$\frac{70,2 - 64,4}{64,4} \cdot 100\% = 9\%$$

Deci, complexului industrial nu-i convine excluderea producătorului de materie primă II din componența acestuia. În cazul în care producătorul de materie primă II era componenta administrativă a complexului industrial, cheltuielile de producere ale complexului la o unitate de materie primă constituiau 49,859, în cazul 2 acestea fiind de 70,2 unități monetare, astfel au crescut cu:

$$\frac{70,2 - 49,859}{49,859} \cdot 100\% = 40,8\%.$$

Acesta este prețul achitat de către complexul industrial pentru eliminarea din componența sa (procesul productiv) a producătorului de materie primă II.

Modalitatea 3. Producătorul de materie primă I nu aparține complexului industrial, este eliminat din procesul productiv al complexului ($x_1 = 0$), iar producătorul de materie primă II aparține complexului industrial, având o capacitate de producere de $x_2 = 200$ unități. Cheltuielile de producere ale producătorului I vor fi $C_1(0) = 0$; ale producătorului II vor constitui $C_2(200) = 12400$ unități monetare. Comparăm cheltuielile din cazul 5 cu cele din cazul 1:

$C_2(200) - (C_1^* + C_2^*) = 12400 - 9976 = 2424$ unități monetare, adică s-au majorat cu $\frac{2424}{9976} \cdot 100\% = 24,3\%$;

Cheltuielile specifice de producție în cazul 3:

$$\frac{C_2(200)}{200} = 62; \text{ comparativ cu cele din cazul 1:}$$

$$\frac{C_2(200)}{200} - \frac{C_2^*(111)}{111} = 62 - 38,2, \text{ înregistrând}$$

o creștere cu $\frac{23,8}{38,2} \cdot 100\% = 62,3\%$

Cazul 4. Nici unul din cei doi producători de materie primă administrativ nu aparțin complexului industrial A, fiecare din acești producători își determină cuantumul optim de producere a materiei prime, care constituie respectiv:

$$\bar{x}_1^*, \bar{x}_2^*; \bar{x}_1^* = 137, \bar{x}_2^* = 93.$$

Cheltuielile de producere vor fi $\bar{C}_1(137) = 8151,5$; $\bar{C}_2(93) = 3519,12$ (unități monetare).

Cheltuielile specifice de producere:

$$\frac{C_1(137)}{137} = 59,5; \quad \frac{C_2(93)}{93} = 37,84;$$

Comparăm cheltuielile specifice de producere din cazul 4 cu cele din cazul 1:

$\frac{C_1^*(89)}{89} - \frac{C_1^*(137)}{137} = 64,4 - 59,5 = 4,9$ sau o creștere cu $\frac{4,9}{59,5} \cdot 100\% = 8,2\%$.

$$\frac{C_2^*(111)}{111} - \frac{C_2^*(93)}{93} = 38,2 - 37,84 = 0,36$$

sau o creștere cu $\frac{0,36}{37,84} \cdot 100\% = 0,95\%$.

Cheltuielile specifice ponderate:

$$\frac{59,5 \cdot 137 + 37,84 \cdot 93}{137 + 93} = 50,74, \text{ (unități monetare)}$$

Comparativ cu cazul 1 au crescut cu

$$\frac{50,74 - 49,859}{49,859} \cdot 100\% = 1,8\%.$$

Deci, este argumentat conceptul că includerea administrativă a producătorilor de materii prime în componența complexului industrial economic este justificată.

Cazul 5. Producătorul de materie primă I aparține complexului industrial A, iar producătorul II nu aparține acestui complex, fiecare din acești producători nu este eliminat din procesul de producere a complexului, $x_1 > 0$; $x_2 > 0$, necesarul de materii prime, $x_1 + x_2 = 200$. În acest caz, producătorul de materie primă I produce materie primă în cantitate de $x_1^* = 89$ unități (cazul 1), cheltuielile productive ale acestuia vor constitui $C_1^*(89) = 5732$, cheltuielile specifice (la o unitate) – $\frac{C_1^*(89)}{89} = 64,4$;

Al doilea producător, chiar dacă cantitatea optimă pe care ar oferi-o este de peste 111 unități, complexul industrial favorizează producătorul a₁ și celui de-al doilea îi revin $200 - 89 = 111$ unități de materie primă; cheltuielile $C_2^*(111) = 4244$, cele sumare: $C_1^* +$

$$C_2^* = 9976, \text{ specifice: } \frac{64,4 \cdot 89 + 38,2 \cdot 111}{200} = 49,859.$$

În acest caz, producătorul II se conformă intereselor optime ale complexului industrial. Similar poate fi analizat cazul 6, când producătorul I nu aparține complexului industrial, iar producătorul a₂ aparține. Fiecare din producătorii de materie primă nu este eliminat din procesul productiv al complexului, $x_1 > 0$, $x_2 > 0$, $x_1 + x_2 = 200$. Și în acest caz indicatorii economici coincid cu cei din cazul 1.

Rezultatele analizate pot fi expuse mai concentrat sub formă de tabel (tabelul 1).

Din analizele și calculele efectuate mai sus se desprinde următoarea concluzie: complexurile industriale pot funcționa eficient, dacă interesele economice ale fiecărui producător atât de materii prime, cât și de produse finale, sunt secunde în raport cu finalitățile activității lor.

Tabelul 1

Variante de funcționare ale complexurilor industriale

I	II	III	IV	V
I, II ∈ A, $x_1 + x_2 = 200$ $0 < x_1 < 220$; $0 < x_2 < 210$	I ∈ A, II ∉ A, $x_1 + x_2 = 200$ $x_1 > 0$; $x_2 = 0$	I ∉ A, II ∈ A, $x_1 + x_2 = 200$ $x_1 = 0$; $x_2 > 0$	I ∉ A, II ∉ A, $x_1 > 0$; $x_2 > 0$	I ∈ A, II ∉ A, $x_1 + x_2 = 200$ $x_1 > 0$; $x_2 > 0$
$x_1^* = 89$; $C_1^*(89) = 5732$	$x_1 = 200$; $x_2 = 0$	$x_1 = 0$; $x_2 = 200$	$x_1^* = 137$, $x_2^* = 93$	$x_1^* = 89$ $C_1^*(89) = 5732$
$x_2^* = 111$; $C_2^*(111) = 4244$	$C_1(200) = 14040$ $C_2(0) = 0$	$C_1(0) = 0$ $C_2(200) = 12400$	$\bar{C}_1(137) = 8151,5$;	$X_2^* = 111$ $C_2^*(111) = 4244$
$C_1^* + C_2^* = 9976$	$C_1(200) - (C_1^* + C_2^*) =$ $= 14040 - 9976 = 4064$	$C_2(200) - (C_1^* + C_2^*) =$ $= 12400 - 9976 = 2424$	$\frac{C_1(137)}{137} = 59,5$;	$C_1^* + C_2^* = 9976$
$\frac{C_1^*(89)}{89} = 64,4$;	$\frac{C_1^*(200)}{200} = 70,2$	$\frac{C_2^*(200)}{200} = 62$	$\frac{C_1^*(89)}{89} - \frac{C_1^*(137)}{137} =$ $= 64,4 - 59,5 = 4,9$	$\frac{C_1^*(89)}{89} = 64,4$;
$\frac{C_2^*(111)}{111} = 38,2$	$\frac{C_1(200) - C_1^*(89)}{200 - 89} =$ $= 70,2 - 64,4 = 5,8$	$\frac{C_2(200) - C_2^*(111)}{200 - 111} =$ $= 62 - 38,2 = 23,8$	$\bar{C}_2(93) = 3519,12$	$\frac{C_2^*(111)}{111} = 38,2$;
$\frac{64,4 \cdot 89 + 38,2 \cdot 111}{89 + 111} = 49,859$			$\frac{C_2(93)}{93} = 37,84$.	$\frac{64,4 \cdot 89 + 38,2 \cdot 111}{200} = 49,859$.
			$\frac{C_2^*(111)}{111} - \frac{C_2^*(93)}{93} =$ $= 38,2 - 37,84 = 0,36$	
			$\frac{59,5 \cdot 137 + 37,84 \cdot 93}{137 + 93} = 50,74$	

Bibliografie:

1. Cornescu V. ș.a. *Managementul organizației*. București: ALL BECK, 2003, p.296.
2. Nicolescu O., Verboncu I. *Management*. București: Ed. Economica, 1999.
3. Gorobievski S. *The role of information in managing modern enterprises*. International Conference „Information Technologies BIT +”, 7-12 iunie 2004. Chișinău: Departamentul Tehnologiilor Informaționale, 2004, p.207.
4. Заленский А.Е. *О принципах соизмерения результатов с затратами при оценке эффективности хозяйственных мероприятий и решений*. Академия Наук СССР, Журнал „Экономико-математические методы, том XXI, выпуск 6, XI–XII, 1985, с.1102.

CULTURA ORGANIZAȚIONALĂ – FACTOR AL AVANTAJULUI CONCURRENTIAL AL ÎNTREPRINDERII

*Conf. univ. dr. Ludmila BILAȘ;
Lector sup. dr. Irina DOROGAIA, ASEM*

The main reason of growing interest in organizational culture is explained by the fact that currently this concept is not only widely applied during the analysis of organizational levels but also it helps to understand the internal processes occurring at the enterprises that unite different management levels as well as the relationships “manager – employee” and “employee – employee”. The present article examines the particularities of organizational culture and reveals the interconnections between the organizational culture and competitiveness.

„Instruirea organizațională, dezvoltarea și schimbările planificate pot fi realizate în mod reușit doar prin conștientizarea faptului că cauza de bază a împotrivirii la transformări o constituie cultura existentă” [1] – în opinia noastră, această relație a cunoscutului as al managementului Edgar H. Shein cum nu se poate mai bine corespunde momentului principal al cercetării culturii organizaționale.

De la începutul investigațiilor în domeniul culturii organizaționale (1959-60), această noțiune a suferit schimbări importante: de la „stereotipuri de comportament observate la interacțiunea oamenilor” la Goffman, Jones și Moore (1959, 1967, 1984) până la „climatul sau sentimentul determinat de componența fizică a grupei” la Schneider (1990) sau „metafore de bază, simboluri integrale,

elaborate de grup pentru autodeterminare” la Gagliardi (1990).

Procesul de formare a culturii organizaționale este identic cu cel de creare a înseși grupei, organizației, deoarece cultura se constituie din viziunile, valorile și obiceiurile oamenilor care intră în ea. În afara grupului nu există cultură.

Majoritatea cercetătorilor leagă procesul de formare a culturii organizaționale de formarea potențialului de lider în cadrul întreprinderii [1,2,3]. Liderii creează cultura organizațională, trebuie s-o conducă și s-o schimbe în funcție de necesitățile întreprinderii.

Cultura se formează sub influența a mai multor factori. Cercetările în domeniul culturii organizaționale și liderismului permit evidențierea a trei surse fundamentale, situate la baza acestora, care sunt prezentate în figura 1.



Figura 1. Factorii ce influențează asupra procesului de formare a culturii organizaționale
(adaptat de către autori în baza surselor 1,2,3)

Astfel, toată experiența grupei în ultima instanță constituie reflectarea unor noțiuni originale ale cuiva. Indivizii care posedă inițiativă și sunt capabili să influențeze nemijlocit grupa și sunt lideri. În continuare, pentru ca grupa să elaboreze mecanismul de interacțiune, trebuie să se identifice fiecare colaborator cu rolul său specific de echipă și să-i fie asumate obligațiile respective.

În plus, este necesar a menționa că cultura în organizație nu trebuie acceptată drept un fapt inițial rigid. Fiecare membru al echipei trebuie “s-o treacă prin sine” și s-o conștientizeze. Cercetătorii din domeniul culturii organizaționale susțin părerea unor așa-numite “nivele ale culturii”, care sunt intercorelate strâns, dar în același timp reprezintă diferite forme de identificare a acestora (vezi figura 2) [1,2,4].

Din figura 2 se vede că nivelele culturii cuprind atât fenomene externe percepute, accesibile organelor de simț (artefacte), cât și reprezentările profunde, subconștiente, rudimentare. Între acești doi poli se găsesc diferite valori colective, norme și reguli de comportament, utilizate de reprezentanții culturii respective. Pentru ca reprezentanții comunității (organizației) să accepte adecvat nivelul de vârf al culturii, este necesar a-i aduce la aceasta, uneori chiar “distrugând”, schimbând unele elemente ale convingerilor lor. Procesul acesta este destul de complex, de aceea rolul liderului în acest context este evident. Aceasta are loc într-o intercorelație cu multe alte procese: formarea echipei, soluționarea colectivă a problemelor, diferite interacțiuni neformale.

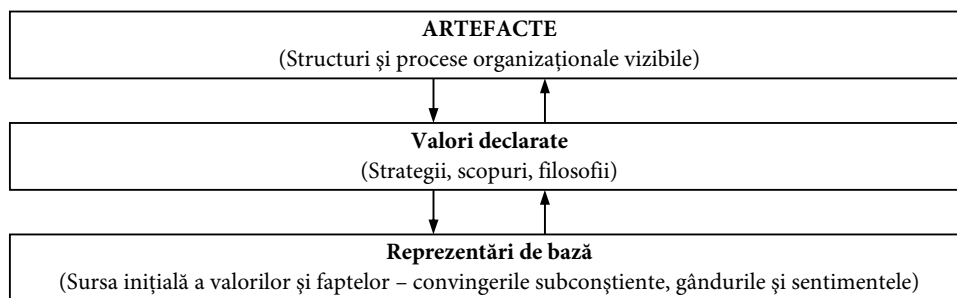


Figura 2. Nivelele culturii [1, p.36]

Consolidarea businessului competitiv este strâns legat de transformările sociale sau de „descătușarea” personalității și ridicarea nivelului comunicării interpersonale. Autorii au întreprins un șir de investigații în întreprinderile din zona centrală a Republicii Moldova privind cultura organizațională și capacitatea de adaptare la schimbări. La cercetare a participat personalul diferitelor niveluri de conducere, precum și din întreprinderi subordonate, cunoscute în domeniul prestării de servicii și sfera comerțului: „Dercomp-Prim” SRL, „Cameleon” SRL, „Acvilin-Grup” SRL, IM „Sirma Prista” SRL, „Senzor” SRL, „Conformitate TV” SRL, „Doransgrup” SRL.

Despre prezența la întreprinderile investigate a tratatelor constructive ale colaboratorilor subdiviziunilor funcționale în cursul consfătuirilor dintre secții și întâlniri au relatat 66-68% din colaboratorii

chestionați. Aceste procente sunt insuficiente, fiindcă perfecționarea sistemului în vigoare depinde direct de inițiativa și responsabilitatea personalului, capacitățile lui, orientarea sa strategică în situații extreme, dezvoltarea sistemelor de interacțiune neformală. Toate acestea cerințe în domeniul transformărilor sociale trebuie ad literam să „pătrundă” în structura întreprinderii.

Acordând atenția cuvenită altui aspect foarte important al culturii organizaționale în contextul transformărilor sociale, și anume realizării întregii activități pe bază de echipă, în investigația de față au fost analizate problemele interacțiunii de grup. Astfel, de exemplu, la întrebarea despre volumul problemelor pe care colaboratorii le rezolvă împreună cu colegii și conducătorii în echipe, răspunsurile s-au repartizat în felul următor (tab.1):

Tabelul 1

Problemele managementului soluționate de colaboratori în echipe

În % față de numărul total de probleme								
0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-80	80-90	90-100
14	45	15	12	8	3	1	1	1

(alcătuită de autori după rezultatele investigației)

Repartizarea lineară dată a procentelor activității pe care colaboratorii organizațiilor o realizează prin intermediul echipelor demonstrează o abordare linear-funcțională a organizației. Chiar numai faptul că cel mai mare număr de intervievați petrec doar de la 10 până la 20% din timpul de lucru în grupe ne vorbește despre lipsa dezvoltării de echipă, care contribuie la interacțiunea socială intensivă prin intermediul contactelor și realizării intereselor comune în procesul activității de muncă.

Anume grupele mici și organizațiile neformale joacă un rol deosebit atât în procesul de consolidare a culturii organizaționale, adecvată transformărilor contemporane, cât și ulterior, în funcționarea organizației pe bază de re proiectare. În acest context, o importanță colosală o au și relațiile dintre colaboratorii subdiviziunilor funcționale. În organizația orientată spre echipe toate contradicțiile și inconvenientele se înlătură pe calea compromisului, în organizația construită după principiul mecanic – invers, deseori legăturile dintre secții se caracterizează prin neînțelegere, iritare, situații conflictuale. La cercetarea problemelor

ce vizează eficiența culturii organizaționale ce se constituie, o atenție deosebită trebuie să se acorde relațiilor de acest tip.

Analiza datelor ne arată că în întreprinderile ce au constituit obiectul investigației date domină o atmosferă favorabilă de lucru. Astfel, lucrătorii întreprinderilor comparativ nu mari după număr („Dercomp-Prim” SRL, „Senzor” SRL, „Conformitate TV” SRL, „Doransgrup” SRL) menționează practic lipsa divergențelor în opinii și procentul minimal de apariție a conflictelor este de 1-2% din numărul total de probleme ce trebuie soluționate.

La întrebarea privind frecvența apariției situațiilor de conflict, a neînțelegerii și tensiunii dintre colaboratorii subdiviziunilor funcționale, lucrătorii întreprinderilor mai numeroase după componență („Cameleon” SRL, „Acvilin-Grup” SRL, IM „Sirma Prista” SRL) au răspuns prin variante ce se repetau des – „rar” sau „niciodată”.

Climatul favorabil contribuie la o interacțiune productivă în organizație, precum și afectează pozitiv procesul transformărilor, mai ales că majoritatea

angajaților împărtășește necesitatea unei colaborări în echipă (84%) și confirmă teza existentă în management că în echipele formate din 2-12 oameni cu diferite deprinderi profesionale este posibilă atingerea unor mai mari rezultate în comparație cu eforturile individuale ale colaboratorilor. Aceasta se bazează pe faptul că avantajul organizației de echipă este legat de o mai mare implicare a salariaților în procesul muncii și, deci, apare o mai mare cointeresare în obținerea rezultatelor, ținând cont de nevoile clienților interni și externi. Despre tendința pozitivă privind formarea de echipe la întreprinderi ne vorbește și atitudinea

conducerii de vârf față de activitatea în baza echipei – aceasta constituie 93% din managerii superiori ai întreprinderilor cercetate.

Făcând bilanțul investigației respective, menționăm că determinarea univocă a noțiunii și semnificației culturii organizaționale este destul de complicată pentru întreprindere. Dar, efectuând un lucru serios în această direcție, conducătorul-lider poate miza pe „armonia” culturală, care este atât de necesară pentru supraviețuirea organizației în lumea actuală flexibilă și care va constitui, în opinia noastră, principalul ei avantaj concurențial.

Bibliografie:

1. Шейн Э. *Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование*. Санкт-Петербург: Питер, 2002, 335 с.
2. Шекшня, С. *Лидерство в современном бизнесе*. Москва: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2003, 64 с.
3. Белбин, М. *Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач* Москва: HIPPO, 2003, 315 с.
4. Davenport, T. *Some Principles of Knowledge Management*. Boston: Harvard Business School Press, 1996, 269 p.
5. Bird, B. *Entrepreneurial Behavior*. New York: Scott, Foresman and Company, 1989, 417 p.
6. Гуияр, Ф., Келли, Дж. *Преобразование организации*. Москва: Дело, 2000, 376 с.

PLANIFICAREA STRATEGICĂ INSTITUȚIONALĂ ȘI EXIGENȚELE PROIECTĂRII PEDAGOGICE

*Drd. Petre CIUNGU;
Prof. univ. dr. Nicolae ȚĂU, ULIM*

The domain and techniques of analyses presented in this work are, under aspects of purposes, applying, which anticipate, prepare and ground two of essentials activities (functions) of the institutional management: pedagogical designing and strategically planning. That way, author propose to present in one synthetic formula, concept, dimension and applying of pedagogical designing, integrated in the complex of managerial process (analyze, designing, realization, evaluation), and some specific applying, which a imply from the elaboration of institutional strategic plan.

Domeniile și tehnicile de analiză, prezentate în cursul lucrării, sunt, sub aspectul finalităților, demersuri care anticipează, pregătesc și fundamentează două dintre activitățile (și funcțiile) esențiale ale managementului instituțional: *planificarea strategică și proiectarea pedagogică*. De aceea, ne propunem să prezentăm, într-o formulă sintetică, conceptul, dimensiunile și demersurile proiectării pedagogice, integrate în complexul procesului managerial (analiză, proiectare, realizare, evaluare), precum și unele demersuri specifice, implicate de elaborarea planului strategic instituțional.

Termenul **proiectare** aparține, fără îndoială, limbajului pedagogic modern. El s-a consacrat în ultimele decenii, în contextul orientărilor noi în pedagogie, pe fundalul unor schimbări mai ample, care au antrenat întregul sistem al științelor socio-umane. Esența acestor schimbări este instituirea unor noi raporturi între știință și acțiunea socială, raporturi caracterizate de *procesul de asimilare pe scară tot*

mai largă a științelor în activitatea practică, în soluționarea problemelor tot mai complexe ale funcționării și dezvoltării structurii sociale.

Promovarea termenului de proiectare nu a fost și nu este, prin urmare, doar o schimbare de limbaj, ci a însuși modului de gândire și acțiune în sfera practicii sociale și, în particular, a celei educaționale. Proiectarea răspunde *necesității încorporării datelor cercetării științifice în procesele decizionale*, în elaborarea și aplicarea soluțiilor la problemele sociale. De altfel, această schimbare de optică asupra raportului dintre știință și practica socială a fost remarcată și analizată în țara noastră în urmă cu mai bine de două decenii. Cătălin Zamfir argumenta, în acest sens, necesitatea unui *nou tip de știință*, o știință care să poată oferi o *evaluare* a formelor de organizare existente și să *imagineze* noi forme de organizare mai bune, o știință direct conectată cu *decizia*, adânc implicată în procesele *de transformare socială* [6, p.19].

Această schimbare de optică asupra raportului dintre știință și acțiunea socială, dintre teorie și prac-

tică s-a produs și în domeniul științelor educației. Una din consecințele principale ale acestei schimbări a fost situarea întregii acțiuni de cunoaștere și proiectare a procesului de instruire și educare pe principiile organizării științifice și evaluării eficienței, în raport cu criteriile determinate de noile funcții ale sistemului educațional în ansamblul factorilor de schimbare și progres social. Diversificarea progresivă a cererii cantitative și calitative de educație, expresia tot mai corectă și mai imperioasă a acestei cereri, precum și explozia diversității de interese și aspirații individuale și microgrupale, au făcut ca formularea de o manieră generală și prin acțiunea aproape exclusivă a filierei „de sus în jos” a unor programe generale, abstracte, insensibile la realitatea socială vie și dinamică, să devină insuficientă și nepotrivită noilor relații dintre învățământ și sistemul social.

Modul actual în care este abordată proiectarea pedagogică este strâns legat și de evoluția conceptului de *tehnologie educațională*, de la sensul inițial, limitat, la folosirea mijloacelor audio-vizuale, a mass-media și instruirii programate, la o accepțiune mult mai largă, aceea de sistem unitar de mijloace, strategii și instrumente de proiectare, realizare și evaluare a procesului de educație. În acest sens nou – subliniază Clifford H. Block – tehnologia educațională înseamnă un mod sistematic de proiectare, realizare și evaluare a întregului proces de învățare și predare, în termenii unor obiective specifice bazate pe cercetarea, învățarea și comunicarea umană, pentru a realiza o *instruire eficientă* [2, p.18]. În literatura de specialitate, există două sensuri majore ale termenului de tehnologie educațională, semnificative pentru modul în care a apărut și a evoluat problema proiectării pedagogice. Unul dintre aceste sensuri este cel dobândit din direcția *educației tehnologice*, care a constituit unul din izvoarele importante ale actualei tehnologii educaționale.

Cerințele pregătirii tehnologice și practice a elevilor, contactul nemijlocit al școlii cu producția, îndeosebi cu producția industrială, au condus la pătrunderea în câmpul educației a unei perspective noi – *perspectiva*

tehnologică – a cărei principală trăsătură o constituie accentul pus pe rezultate și pe organizarea întregului proces în funcție de rezultatele anterior specificate. Desigur, tehnologia educațională actuală este departe de a fi o simplă aplicare a tehnologiei industriale. Deosebiri dintre domeniul producției și cel al educației sunt atât de însemnate, încât o astfel de aplicare nici nu este posibilă. Ceea ce este, însă, esențial pentru cristalizarea tehnologiei educaționale în sensul ei actual, este climatul spiritual imprimat de tehnologia industrială, a cărui notă distinctivă o constituie centrarea pe rezultate și reconsiderarea tuturor componentelor sistemului prin această prismă. Acesta este și procesul cel mai semnificativ pentru modul în care se pune în prezent problema proiectării pedagogice – *acela al proiectării, realizării și evaluării procesului de instruire și educare prin prisma contribuției la rezolvarea problemei sociale și la pregătirea schimbărilor cu sens evolutiv*.

Al doilea sens al tehnologiei educaționale, semnificativ pentru proiectarea pedagogică, este cel prin care tehnologia educațională este privită ca o aplicare a principiilor științifice ale învățării la organizarea eficientă a instruirii. Astfel, în această accepție a tehnologiei educaționale – arată Ivor K. Davies – se pune accentul pe obiective și performanță, în sensul că profesorul sau programatorul se angajează să aducă modelele de comportament menționate în prealabil la un nivel specificat [5, p.24-25].

În contextul modelului tehnologic, proiectarea este o acțiune integrată în circuitul acțiunilor prin care se concepe, se realizează și se evaluează un anumit proces sau sistem educațional, așa cum se constată în figura 1. Este de remarcat poziția deosebit de importantă a proiectării în serie a acțiunilor de care depinde eficiența activităților ce urmează a se realiza. Proiectarea face, de fapt, legătura între ceea ce este la un moment dat (resurse, nevoi, context) și ceea ce se urmărește în viitor, ea reunind într-un demers unitar diagnoza și prognoza, analiza și anticiparea. Poziția proiectării în tehnologia procesului educațional este prezentată în figura 1.

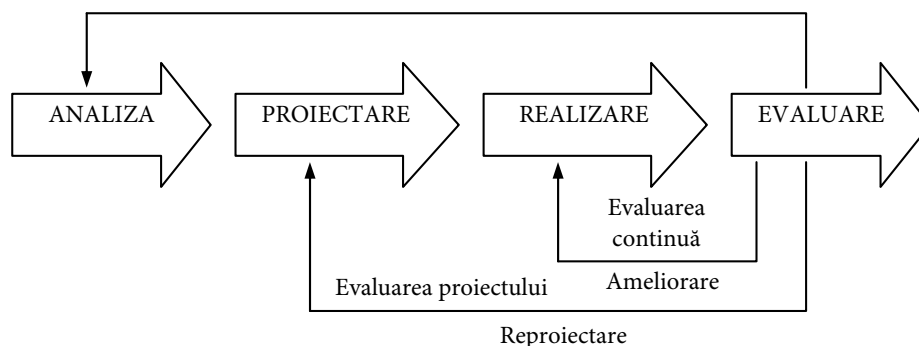


Figura 1. Poziția proiectării în tehnologia educațională

Sursa: elaborată de autor

Sintetizând considerațiile mai multor autori, se poate formula următoarea definiție a conceptului de proiectare pedagogică: în sensul ei cel mai ge-

neral, **proiectarea pedagogică**, în viziunea noastră, constituie un ansamblu coerent de operații, acțiuni și evenimente, de norme și reguli de gândire și ac-

țiune, prin care se concepe, se realizează și se evaluează un sistem, o structură, o instituție sau un proces de educație.

Concretizând aceste concepte generale, vom spune că a elabora un proiect pedagogic, în sensul său cel mai larg, înseamnă:

- a analiza, într-un anumit context, condițiile și nevoile în care și pentru care se elaborează proiectul;
- a analiza resursele disponibile și a preconiza formula cea mai eficientă și mai rațională de administrare și utilizare a acestor resurse;
- a anticipa rezultatele scontate și a defini precis finalitatea și obiectivele proiectului;
- a alege conținuturile, mijloacele și metodele cele mai adecvate obiectivelor urmărite și a elabora strategiile de realizare;
- a stabili criteriile de eficiență și instrumentele de evaluare a proiectului;
- a prevedea căile și pârgurile de feed-back prin care proiectul se poate autoregla în sensul adaptării continue la cerințele de calitate și eficiență preconizate.

Sintetic, un proiect pedagogic trebuie să răspundă următoarelor cerințe:

- a) *concretitatea* – ceea ce înseamnă că proiectul se elaborează în condiții specifice, are o adresabilitate precisă, cu beneficiari definiți și se sprijină pe condițiile reale în care va fi aplicat;
- b) *raționalitatea* – constând în orientarea explicită spre satisfacerea unor nevoi și a unor cerințe educative, a căror importanță, urgență și intensitate justifică alocarea resurselor necesare realizării proiectului;
- c) *eficiența* – desemnează calitatea proiectului de a garanta obținerea unor rezultate maxime cu costuri minime și de a asigura realizarea obiectivelor prin valorificarea maximală a resurselor umane, materiale și financiare;
- d) *rigoarea* – este o cerință de ordin metodologic, constând în formularea precisă a indicatorilor și criteriilor pe baza cărora elementele proiectului vor fi identificate, cuantificate, analizate și evaluate, precum și stabilirea căilor, metodelor și mijloacelor prin care proiectul va fi aplicat;
- e) *sistematizarea* – proiectul trebuie să indice clar operațiile, acțiunile și etapele derulării, să stabilească corelațiile dintre componentele sale, pârgurile de feed-back și control;

Demersul proiectării pedagogice cuprinde următoarele operații și faze:

- *analiza nevoilor* de educație și stabilirea priorităților pe baza cărora se elaborează proiectul;
- *analiza resurselor* și formularea modului în care acestea vor fi distribuite și utilizate;

- *analiza contextului social și pedagogic* în care se aplică proiectul;
- *analiza populației-țintă și a condițiilor inițiale* (prealabile) de la care se pornește elaborarea proiectului;
- *elaborarea obiectivelor*;
- *selecția* conținuturilor, a mijloacelor și elaborarea strategiilor pedagogice;
- *construirea* instrumentelor (probe, teste, sisteme de indicatori) de evaluare formativă (continuă) și de evaluare sumativă;
- *stabilirea pârgurilor și mijloacelor* de autoreglare și ameliorare a realizării proiectului.

Toate acestea sunt prezentate în figura 2.

Planificarea strategică instituțională este funcția principală a managementului strategic instituțional. Conexiunea foarte strânsă dintre planificarea strategică și managementul strategic este impusă de însăși semnificația conceptului de strategie. În esența ei, o strategie este un plan de acțiune care reunește într-un sistem coerent obiectivele, etapele și procedeele prin care o organizație își poate valorifica maximal resursele și asigura funcționarea optimă în condițiile unui mediu dinamic și competitiv. Iar dacă vom defini managementul strategic drept managementul prin care se elaborează și se pun în practică strategii, atunci, dintr-un punct de vedere mai practic, acesta poate fi definit și ca un management care se întemeiază pe elaborarea și aplicarea de planuri strategice.

Prima și cea mai importantă dimensiune a abordării strategice a planificării este cea în care planul strategic al unei organizații, inclusiv al unei instituții de învățământ, este, în esența lui, un plan de luptă, un plan pe care organizația îl elaborează și îl pune în practică pentru a face față unor confruntări, unor amenințări și riscuri, unor concurenți care aplică, la rândul lor, propriile strategii. Ideea de planificare strategică nu are sens în situațiile în care organizația nu are competitori și nu se confruntă cu probleme sau într-un mediu care nu permite competiția.

În al doilea rând, planificarea strategică este necesară și posibilă în condițiile unui mediu, dinamic schimbător, dar într-un mod în care schimbările nu sunt neutre, ci pot să acționeze fie ca oportunități, fie ca amenințări pentru organizație. Din această perspectivă, planificarea strategică este o planificare care anticipează și valorifică schimbarea în avantajul organizației, este o planificare ce răspunde la semnalele emise de mediu și este capabilă să ofere soluții nu numai pentru schimbările preconizate, dar și pentru cele imprevizibile, inclusiv pentru schimbarea schimbărilor.

Planificare strategică, în al treilea rând, poate fi un atribuit al managementului instituțional numai dacă organizația dispune de un minim de autonomie și în limitele acestei autonomii. Aceasta înseamnă că organizația dispune de capacitatea decizională în principalele domenii de structură și funcționare și poartă

responsabilitatea directă pentru deciziile luate. Fi-rește, aceasta înseamnă că și organizația dispune de pârghiile necesare pentru a formula și implementa o anumită strategie. Această subliniere este, în special, necesară în cazul instituțiilor de învățământ care, prin natura activității lor (educație formală, instituționalizată), sunt integrate în sisteme de învățământ mai mult sau mai puțin centralizate, deci cu limitări mai

stricte sau mai permissive ale autonomiei. În acest sens, am avut ocazia să constatăm că, uneori, instituțiile de învățământ elaborează planuri strategice deosebit de complexe, care includ obiective și direcții strategice în domenii în care nu dispun de autonomie și de pârghiile necesare aplicării efective a strategiei, ceea ce face din planificarea strategică o acțiune formală, fără finalitate aplicativă.

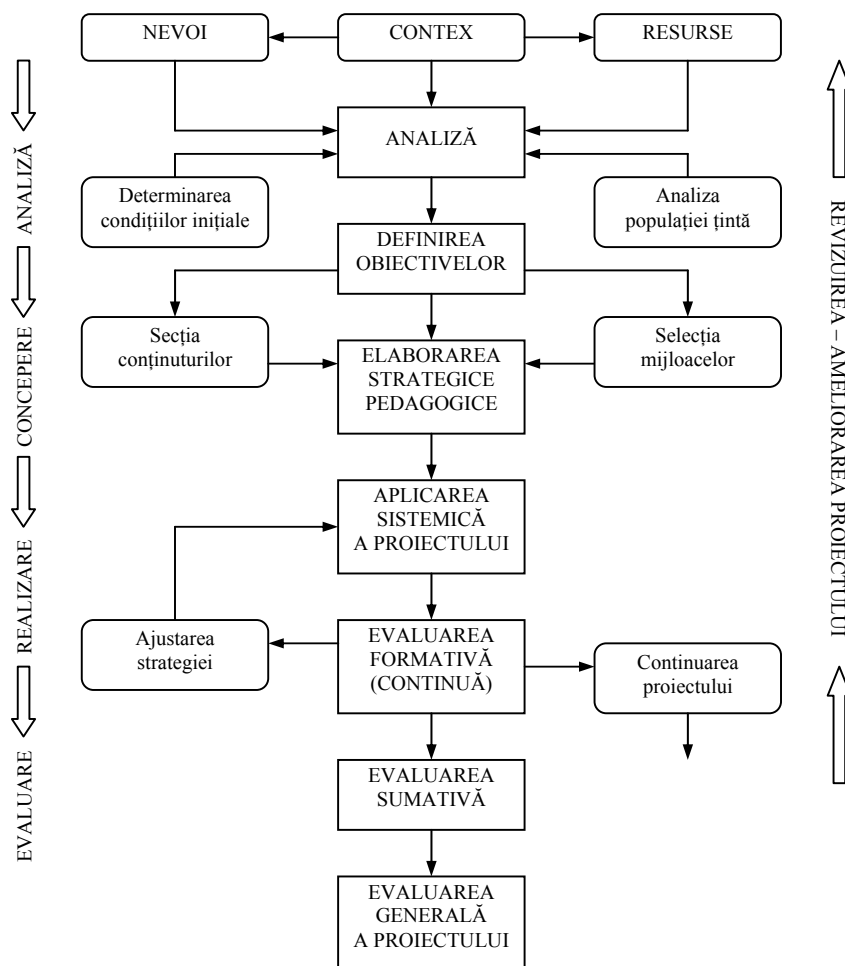


Figura 2. Demersul proiectării pedagogice

Sursă: elaborată de autor

Din punctul de vedere al demersurilor cognitive implicate, planificarea strategică este aceea care se întemeiază pe un tip special de gândire, și anume *gândirea strategică*. Aceasta poate fi definită ca o *gândire de sinteză* între gândirea algoritmică și cea euristică, între gândirea deductivă și cea inductivă și analogică sau, după cum remarcă C.Brătianu și V.Lefter, ca un „produs al armonizării gândirii inteligente cu gândirea creatoare”, care are la bază „modelele de gândire dinamice, entropice, neliniare și aleatoare, modele care se pot combina în diferite moduri, dar „rezultatul final trebuie să se caracterizeze prin existența unui *efect sinergic* și prin deschiderea spre creativitate”. Totodată, „gândirea strategică operează în timp, pe perioade de 3-5 ani sau chiar mai mari, 5-10 ani” [1, p. 9].

Gândirea strategică se caracterizează:

- a) în primul rând, printr-un *respect deosebit față de realitate*, prin onestitatea cu care proiectul consideră mai întâi realul așa cum este, încercă să-l descopere și să-l înțeleagă și abia apoi proiectează propriile idei, propriile concepții asupra acestui real;
- b) în al doilea rând, gândirea strategică operează cu o disociere foarte clară și explicită între *fapte și opinii*, între enunțurile factuale și cele interpretative.
- c) în al treilea rând, gândirea strategică este o gândire conștientă de propriile limite, în ambele sensuri: conștientă de capacitatea sa extraordinară de a analiza, a dezvălui și a întemeia explicații, de a emite predicții, a găsi soluții în

situații complexe, dar conștientă și de limitele posibilităților sale în raport cu complexitatea extraordinară a realității, de limitele puterii de înțelegere, de caracterul restrâns și temporar al concluziilor și, mai ales, conștientă de riscul erorii. Managerul, privit ca personalitate care are sau dorește să opereze la nivel de gândire strategică, pornește de la premisa că există întotdeauna, cel puțin, un omolog al său, în altă

instituție, care are o gândire mai performantă, mai eficientă, mai operativă decât a sa și procedează în permanență pentru a-l ajunge și pentru a-l depăși. Vom prezenta în continuare un exemplu din practică, și anume: – analiza SWOT, necesară planificării manageriale.

Analiza SWOT este aplicată orientativ în cazul Colegiului Comercial „Virgil Madgearu” din Târgu-Jiu, România.

Elementele analizei SWOT		
Axa Puncte tari – Puncte slabe		
	Puncte forte	Puncte slabe
Elevii	- Număr mare de elevi participanți cu rezultate remarcabile la olimpiadele școlare	- Programul școlar al unor clase de elevi se desfășoară după masă
	- Pondere mare a elevilor (peste 70%) admiși în liceele de renume din oraș	- Puține activități extracurriculare organizate pentru elevi
	- Mulți elevi sunt implicați în proiecte internaționale	- Acțiunile elevi-părinți au o frecvență foarte redusă
Cadrele didactice	- Personal didactic calificat în proporție de 100%, din care 51% au gradul didactic I	- Participarea la cursurile de perfecționare și formare continuă este sub nivelul cerințelor actuale
	- Relații interpersonale (profesori-elevi, directori-profesori, profesori-părinți, profesori – profesori) favorizează un climat educațional deschis și stimulat	- Conservatorismul și rezistența la schimbare a unor cadre didactice privind aspecte, cum sunt: centrarea pe nevoile elevilor, modernizarea lecțiilor, informatizarea învățământului
	- Un grup de cadre didactice tinere este implicat în proiecte internaționale în parteneriat cu Italia, Franța, Polonia și Lituania.	- Lipsa Cabinetului de consultanță psihopedagogică și a specialiștilor în acest domeniu
Comunitatea	- Școala a fost solicitată și a răspuns cerințelor privind organizarea unor programe educaționale pentru comunitatea locală	- Slabe legături cu instituțiile și asociațiile de protecție și asistență socială a copilului
	- Școala cooperează cu ONG-uri și cu Primăria în derularea unor programe ecologice	- Familia nu este implicată suficient în activitatea de educare a copiilor.
	- Există colaborări cu instituțiile locale pentru realizarea unor acțiuni extracurriculare (vizite la muzee, vizionări de spectacole, excursii)	- Relațiile cu liceele și cu firmele în vederea orientării vocaționale a elevilor sunt insuficiente și necoordonate

Bibliografie:

1. Brătian C., Lefter V. *Managementul strategic universitar*. București, Ed.RAO, 1996, p.9
2. Block C.H. *Ce este tehnologia educațională?* În caiete de pedagogie modernă. Vol. VI. București, Ed. Didactică și Pedagogică, 1977, p.18
3. Ciungu P. *Armonizarea învățământului românesc cu cel european – puncte de vedere*. Petroșani, Ed. Universitas, 2005.
4. Ciungu P. *Eficiența investițiilor în educație*. București, Tribuna Economică, 2007, nr. 14, p.76-80.
5. Davies J.K. *Natura tehnologiei educaționale*. În caiete de pedagogie modernă, Vol. VI, București, Ed. Didactică și Pedagogică, 1977, p.24-25.
6. Zamfir C. *Strategii ale dezvoltării sociale*. În Teorie și metodă în științele sociale. Vol. 10, București, Ed. Politică, 1977, p.19.

TENDINȚELE CONTEMPORANE ALE INTERMEDIERII COMERCIALE

Drd. Florentin CINATTI, ULIM

In article pressing questions of sphere of commercial intermediary, a paradigm of its market transformation in transitive economy are examined.

Intermedierea comercială este un produs al producției de mărfuri, care apare acolo și atunci, unde și când apare necesitatea obiectivă de intermediere între producătorul de mărfuri și consumatorul acestora. De aceea nu e de mirare că în conștiința maselor intermedierea comercială se asociază cu activitatea profesionistă în sfera schimbului de mărfuri.

În opinia noastră, dialectica coraportului dintre **comerț** și **intermedierea comercială**, ca dintre întreg și o parte a acestuia, în cazul în care prin comerț se înțelege orice activitate orientată spre acumularea profitului, iar prin intermediere comercială – activitatea, conținutul principal al căreia este acordarea de servicii participanților la piață în procesul schimbului de marfă-bani, are aceeași orientare ca și comerțul în ansamblu.

Anume în cadrul economiei de piață intermedierea comercială capătă cele mai mature forme, separându-se tehnico-organizatoric și social-economic de alte forme ale activității comerciale. Spre regret, adesea în unele lucrări instructiv-metodice activitatea comercială se asociază doar cu procesele de vânzare-cumpărare a mărfurilor și serviciilor, ceea ce nu este corect atât ca esență, cât și ca formă. Studiind caracteristicile esențiale ale categoriilor „comerț” și „activitate comercială”, ne convingem de existența unității dintre rădăcinile gnoseologice ale acestor categorii. În substanța ei, activitatea comercială se prezintă ca proces, iar comerțul – ca formă de organizare a acestuia. Cu alte cuvinte, comerțul e o caracteristică statică, iar activitatea comercială – una dinamică, a unuia și aceluiasi proces; adică e activitatea ce urmărește obținerea profitului.

Un asemenea concept teoretico-metodologic, ca formă particulară de manifestare a comerțului și activității comerciale, permite aplicarea științific fundamentată a modelării statice și dinamice în cazul intermedierei comerciale în condițiile economiei de piață. La rândul său, însuși procesul de modelare a intermedierei comerciale trebuie să țină cont de diversitatea formelor lui, care sunt cu atât mai multe, cu cât mai dezvoltate sunt relațiile de piață. Acestui fenomen trebuie să i se acorde o mare atenție, deoarece antologic intermedierea comercială se raportează numai la prestarea serviciilor în procesul schimbului de mărfuri.

Tipologia intermedierei comerciale include:

- intermedierea comercială pe piața de mărfuri (aici se subînțeleg numai valorile materiale din sfera schimbului marfă-bani);

- intermedierea comercială pe piața de capital (aici se subînțelege întreaga diversitate a investițiilor, atât reale, cât și fictive);
- intermedierea comercială pe piața muncii (aici prin muncă se subînțelege totalitatea cunoștințelor, percepțiilor, deprinderilor și altor calități propuse de oameni pe piața muncii);
- intermedierea comercială pe piața informațională etc.

Diferențierea, după tipurile piețelor, a intermedierei comerciale constituie un criteriu important, dar insuficient de clasificare pentru întreaga caracteristică a intermedierei comerciale în economia de piață. În contextul satisfacerii cerințelor consumatorilor, aceasta se prezintă în calitate de furnizor al unui produs specific – serviciile, valoare de consum a cărora se manifestă în capacitatea de depășire a separării economico-organizatorice și geografice dintre agenții pieței (producători de mărfuri, furnizori, cumpărători, consumatori etc.). Aceasta se referă la produsele muncii de toate formele intermedierei comerciale indiferent de specializarea lor după genurile de activitate.

Examinând intermedierea comercială ca ramură specifică a sferei serviciilor în economia de piață, aceasta poate fi redată conceptual sub forma circuitului de valori, propus de M. Porter. Cu ajutorul circuitului de valori ale firmei, serviciile pot fi diferențiate ca infrastructurale, sociale (gestiunea resurselor umane), de producție (dezvoltarea tehnologiilor) și de resurse (aprovizionarea). *Din aceste considerente, intermedierea comercială poate fi:*

- infrastructurală, adică se creează condițiile generale pentru funcționarea normală a firmei;
- socială, care asigură formarea și dezvoltarea capitalului uman al firmei;
- de producție – ce contribuie la modernizarea tehnicii și tehnologiilor de producție;
- de resurse – ce satisface necesitățile firmei privind diversele tipuri de resurse, inclusiv resursele materiale, financiare, informaționale etc.

O derivată a circuitului de valori ale firmei este diferențierea intermedierei comerciale în funcție de destinația serviciilor în procesul de reproducție a firmei. *E vorba de serviciile intermedierei comerciale la stadiul:*

- producerii (preponderent aprovizionarea cu resurse), acoperit în majoritate de logistica achizițiilor;
- repartiției (preponderent organizarea promovării producției finite pe piață), care, de

cele mai multe ori, se prezintă sub forma logistică de repartiție;

- schimbului (preponderent actele de vânzare-cumpărare, inclusiv permutarea fizică a mărfurilor și serviciilor din sfera de producție și cea a consumului), ce poate fi considerat o varietate a logisticii comerciale;
- consumului (aplicativ la firmă înseamnă consumul legat de producție), unde intermedierea comercială se poate prezenta sub forma logisticii antreprenoriale.

În plus, întreprinderile de intermediere comercială

trebuie diferențiate după forma de proprietate (private, de stat, mixte), după caracterul activității (specializate și universale), după modul de deservire (simplă și complexă), după amploarea activității (mari, mijlocii, mici) etc.

O diversitate și mai mare au funcțiile intermediării comerciale, ceea ce în mod obiectiv impune îngustarea esențială a orizontului de cercetare și limitarea la paradigma intermediării comerciale pe piața valorilor marfare-materiale. Cea mai mare diviziune funcțională a muncii în sfera dată a intermediării comerciale o constituie delimitarea ei de la comerțul angro și cu amănuntul.

Tabelul 1

Clasificarea intermediării comerciale în cadrul economiei de piață

Nr. scv.	Criteriul de clasificare	Tipul intermediării comerciale
1.	Tipul pieței	Pe piața de mărfuri Pe piața de capital Pe piața muncii Pe piața informațională etc.
2.	Tipul serviciilor	Infrastructurale Sociale De producție Asigurare cu resurse
3.	Stadiul ciclului de producție	Logistica achizițiilor Logistica repartiției Logistica comercială Logistica antreprenorială
4.	Formele de proprietate	Privată De stat Mixtă
5.	Caracterul activității	Servicii specializate Servicii universale
6.	Modul de deservire	Deservire simplă Deservire complexă
7.	Amploarea activității	Întreprinderi mari Întreprinderi mijlocii Întreprinderi mici

Experiența organizării pe piață a intermediării comerciale arată că în sfera comerțului angro activitatea

intermediarilor comerciali nu se limitează la funcțiile enumerate în tabelul 2.

Tabelul 2

Funcțiile intermediării comerciale

Nr. scv.	Tipul funcției	Descrierea funcției
1.	Operații de afaceri	Achiziția mărfurilor pentru livrare ulterioară către alți intermediari. Vânzarea: relații cu cumpărătorii potențiali, promovarea mărfurilor, colectarea comenzilor. Riscuri: acceptarea riscurilor legate de păstrarea mărfurilor, deteriorarea lor, lipsa cererii.
2.	Funcții logistice	Completare: selectarea mărfurilor, sosite din diverse surse, împachetarea și expedierea lor în conformitate cu cerințele clientului. Depozitarea: acumularea și păstrarea mărfurilor în anumite locuri pentru asigurarea deservirii calitative a clienților. Formarea de partide mici: achiziționarea unor partide mari și divizarea lor în partide mici, conform cererii clienților. Transportarea: expedierea mărfurilor către consumator.
3.	Funcții de deservire	Creditarea clientului. Controlul calității: analiza, estimarea calității mărfurilor. Cercetări de marketing și informarea: prezentarea informației de marketing către clienți și furnizori.

E destul să amintim, în această privință, deservirea pre-vânzare și cea post-vânzare, creditarea comercială, leasingul și multe altele. De menționat că cu cât e mai mare concurența în sfera intermedierei comerciale, cu atât e mai divers asortimentul serviciilor propuse și mai avansată calitatea deservirii. Chiar și experiența relativ de scurtă durată acumulată în România arată că investițiile de capital se fac acolo, unde venitul e mai mare și sunt mai puține riscuri. Această legitate a descoperit-o R.Harrood, care afirmă: „Dacă în societatea cu mijloace normale de comunicație și înștiințare reciprocă ar fi posibil să cumperi ceva și apoi să vinzi din nou acest lucru cu profit absolut net, fără nici un risc în legătură cu această operație, apoi cererea pentru acest lucru ar crește atât de mult, încât profitul net în cauză ar fi în scurt timp eliminat”.

Piața este domeniul de aplicare a eforturilor comerciale și principala condiție a intermedierei comerciale. *In-variantele de piață ale intermedierei comerciale includ:*

- caracterul indirect al legăturii dintre producție și consum, când existența intermediarului comercial reduce esențial cheltuielile totale de circulație;
- cerințele privind modernizarea producției, repartiției, schimbului și consumului din contul specializării funcționale a intermedierei comerciale, ce scutește ceilalți participanți, la tranzacțiile pe piață, de efectuarea unor cheltuieli suplimentare de resurse și timp în acest scop;
- dezvoltarea concurenței, ceea ce impune producătorii de mărfuri a se debarasa de funcțiile „necorespunzătoare profilului”, iar pe comercianții nepricuți îi transformă în autsaideri;
- crearea mediului exterior favorabil intermedierei comerciale, inclusiv existența „regulilor de joc” unice pentru toți participanții la schimbul de mărfuri.

În economiile ce se dezvoltă dinamic, intermedierea comercială, de asemenea, are tendință stabilă de creștere. Cu toate deosebirile existente în funcție de țară, în conținutul și structura intermedierei comerciale există unele trăsături comune și se observă o tendință stabilă a acesteia de deservire tot mai eficientă a pieței. Astfel, în SUA se înregistrează vreo 20 tipuri de diverse structuri de intermediere, iar, având în vedere specializarea mărfurilor, numărul lor depășește cifra de câteva mii. În Japonia funcționează circa 120 mii de firme și alte structuri intermediare cu peste 900 mii lucrători, cărora le revin aproximativ 60% din volumul total al vânzărilor de mărfuri cu destinație tehnică de producție.

În al doilea rând, crește rolul intermediarilor comerciali în asigurarea producătorilor de mărfuri și a consumatorilor cu servicii de logistică la prelucrarea producției depozitate, divizarea partidelor mari, sortarea, unificarea, selectarea și împachetarea producției. Bunăoară, în SUA la sistemul logistic al intermedierei comerciale se atribuie: agențiile interne și internaționale de transport și expediție; agențiile independente, brokerii; asociațiile expeditorilor de încărcături ce asigură interacțiunea dintre expeditori și întreprinderile de transport, dintre cumpărători și vânzătorii de produse necesare să fie transportate etc.

În al treilea rând, crește rolul serviciilor de achiziție și desfacere ale consumatorilor încadrați în producere și fabricare, treptat se anihilează deosebirile în destinația subdiviziunilor comerciale ale firmelor industriale și a organizațiilor de intermediere independente, se intensifică interacțiunea lor în interesul producătorilor și consumatorilor, ținându-se cont de concurența tot mai acută pe piețele de desfacere. Spre exemplu, în SUA intermediarilor independenți le revin 52% din volumul total al vânzărilor de mărfuri cu destinație tehnică de producție, iar filialelor angro ale companiilor industriale – 40%.

În al patrulea rând, concomitent cu divizarea, autonomizarea structurilor de intermediere se reproduc în permanență și se dezvoltă formele integraționiste de funcționare a acestora, create pe baze contractuale sau la licitație, pe durată scurtă sau îndelungată, ce prestează unele sau majoritatea serviciilor de intermediere comercială. Spre exemplu, în Franța peste 20% din firmele angrosiste sunt unite în societăți pe acțiuni. S-a stabilit că avantajul de pe urma integrării intermedierei comerciale rezidă în reducerea cheltuielilor globale cu 2-4% în urma activității de achiziție și desfacere a mărfurilor în comun.

În rândul al cincilea, crește rolul reglementării de stat a intermedierei comerciale. În special, aceasta se manifestă prin utilizarea pârghiilor financiar-credite, realizarea funcțiilor coordonatoare cu ajutorul centrelor de stat și al încheierii contractelor în cadrul executării programelor cu destinație specială elaborate în SUA, Canada, Japonia și alte țări.

Astfel se poate conchide că paradigma de piață a intermedierei comerciale constă în creșterea consecventă a utilității de stare, utilității spațiale și temporale a serviciilor prestate de comercianții intermediari. Aceasta se asigură preponderent din contul folosirii active a instrumentelor de marketing și logistică la organizarea optimă a tranzacțiilor în sfera schimbului de mărfuri.

Bibliografie:

1. Porter M., *Competitive Advantage: creating and sustaining superior Performance*, Free Press, New York, 1985.
2. Harrod R.F. *Economic dynamics*. London: MacMillan, St. Marin's Press, 1973.

MANAGEMENTUL DATORIEI EXTERNE ÎN CONTEXTUL POLITICII MONETAR-CREDITARE A ȚĂRILOR ÎN CURS DE DEZVOLTARE

Conf. univ. dr. Stela CIOBU;
Conf. univ. dr. Ivan LUCHIAN, ASEM

The classical model of external debt management is not making reference to the correlation between the debt policy and monetary policy. The article is presenting the link between the external debt and long term monetary issue. This aspect of the above mentioned problem is interesting not only from theoretical point of view, but has a significant contribution to the elaboration of long term sustainable development strategy for developing countries in order to solve the external debt problem. Due to insufficient financial instruments for adjustment of external debt, the developing countries face difficulties in determining the optimum level of monetary issue.

Instrumentele monetare ocupă un loc central în cadrul politicilor economice, mai ales că înseși instituțiile financiare internaționale pun un accent deosebit pe performanțele monetare. Deși deseori obiectivele politicii monetare se confundă cu cele ale politicii economice, pentru realizarea cărora politica monetară acționează ca mijloc, aceasta implicând modalitatea de a asigura un maximum de coerență între instrumentele politicii monetare și celelalte instrumente de intervenție economică, care, în ansamblul lor, constituie un argument pentru facilitarea accesului la resursele externe, ceea ce constituie un consens cu privire la eficacitatea și necesitatea politicii monetare în conducerea politicii de stabilizare. Abordarea monetaristă constituie un fundament al actualului sistem economic, impus și vehiculat cu insistență de către FMI și care prevede promovarea unei politici de control al mijloacelor de plată în scopul armonizării creșterii permanente a lichidităților în funcție de dinamica activității economice, de variația vitezei de circulație a monedelor și de rata de creștere a prețurilor, considerată acceptabilă. În ce privește finanțarea internațională, monetariștii susțin flotarea cursului de schimb, care trebuie să-și găsească punctul de echilibru. Această atitudine teoretică se bazează pe două ipoteze: stabilitatea cererii de monedă și paritatea puterilor de cumpărare. Cursurile flotante conferă politicii monetare un grad de libertate suplimentar, deoarece deficitul sau excedentul balanței de plăți se resorb automat prin mișcările parității monetare, creația monetară depinzând și de creditarea externă. Teoria monetaristă sugerează autorităților monetare necesitatea elaborării unei reguli monetare stabile, plurianuale, în scopul asigurării stabilității prețurilor. Deci, o politică monetară bine concepută trebuie să fie stabilă în timp și presupune că nu există reacții obligatorii discreționare la evoluția pe termen scurt a conjuncturii, care să contracareze respectarea regulii creșterii masei monetare. Însă experiența actuală în ceea ce privește politicile economice promovate de țările în curs de dezvoltare evidențiază faptul că toate

politicile de asanare economică care au fost aplicate au utilizat pe larg instrumentele monetare, cu un succes evident în ceea ce privește dezinflația, dar cu consecințe mai puțin favorabile asupra economiei reale.

Eficacitatea politicii monetare depinde și de o serie de factori care țin de natura sistemului economic și financiar, de gradul de control efectiv exercitat de către autoritatea monetară, de calitatea coordonării, de celelalte instrumente de politică economică sau de comportamentul agenților privați și de capacitatea lor de a se adapta deciziilor autorității publice.

Pe parcursul ultimilor ani, autoritățile monetare din numeroase țări cu un grad înalt de îndatorare au fost nevoite să-și aplice politicile monetare în condiții excepționale de dificile și incerte:

- criza financiară internă și internațională;
- necesitatea de a stimula relansarea economică fără a risca de a pune în cauză progresele realizate în lupta contra inflației;
- interdependența piețelor financiare și instabilitatea fluxurilor de asistență și capital;
- inovațiile financiare (aparitia de noi produse financiare).

Îndatorarea pe termen mediu și lung a țărilor în curs de dezvoltare a depășit deja capacitatea instituțiilor financiare internaționale și a autorităților guvernamentale de a mai controla fenomenul, expansiunea îndatorării internaționale, creșterea ratei dobânzilor, recesiunea mondială, măbind serviciul datoriei externe al acestor țări.

Datoria externă influențează economia țării în ansamblu, iar managementul eficient al acesteia este determinat de nivelul de dezvoltare economică și se referă, practic, la toate elementele sistemului economic.

Unul dintre obiectivele strategice ale țărilor debitoare este menținerea ratei de creștere economică reală, în timp ce *datoria externă este unul dintre factorii care frânează acest proces. Aceasta se explică prin faptul că:*

- rambursarea datoriilor absoarbe venituri care ar putea fi reinvestite și ar contribui la acumularea de capital;

- atunci când nivelul datoriei este suficient de mare, sursele de economii externe se epuizează, iar în cazul în care nu sunt înlocuite cu economii interne, rata reală a dobânzii pentru creditele interne crește;
- promovarea unor politici macroeconomice neadecvate și impactul evenimentelor externe adverse măresc gradul de incertitudine în țările debitoare.

Modelul clasic de management al datoriei de stat nu face referință la coraportul dintre politica datoriei și cea monetar-creditară. Ea descrie procesul optim de impozitare în dinamică, când prin intermediul creditelor statul repartizează impozitele în timp. Aceasta este posibil dacă puterea fiscală are suficiente împuterniciri pentru determinarea presiunii fiscale. Însă, în realitate, nivelul presiunii fiscale doar generic poate fi examinat în calitate de instrument al politicii macroeconomice. De aceea, este mai rezonabil managementul datoriilor care să conțină exogen consecutivitatea indicatorilor profitului bugetar. Astfel, guvernul optează pentru politica de emisiune a datoriilor, care permite finanțarea deficitului prin inflație, dar minimizează pierderile pe termen lung ale inflației.

În continuare, vom face abstracție de structura valutară a datoriei și vom considera emisia monetară drept principalul instrument al politicii datoriei. Sub aspect statistic, emisia datoriilor și inflația sunt substituibile. Astfel, în cazul unui deficit bugetar concret, majorarea nivelului creditării diminuează emisia monetară și viceversa.

Originală este analiza interrelației dintre dinamica inflației și datoria de stat, care se axează pe „teoria fiscală a inflației”. În conformitate cu această teorie, nivelul prețurilor ajustează obligațiile nominale ale statului și evoluția reală a profitului bugetar:

$$\frac{B_t}{P_t} = v_t \quad (1)$$

unde: B_t – datoria nominală,
 P_t – nivelul prețurilor,
 v_t – fluxul prognozat al profitului

Deci, putem observa că există o corelație directă între datoria nominală și nivelul prețurilor: creșterea datoriei nominale B_t în cazul evoluției concrete a fluxului de profit real generează creșterea nivelului prețurilor P_t . Limita acestei teorii constă în faptul că datoria de stat poate fi exprimată în valută străină, iar în acest caz teoria fiscală nu poate face o analiză a nivelului prețurilor. Însă, anume acest aspect este deosebit de important în analiza managementului datoriei externe.

Obiectivele statului sunt:

- De a rambursa integral datoria externă conform graficului, evitând efectele presiunii inflaționiste asupra economiei;

- De a elabora propria politică a datoriilor, prin care să stabilească limitele datoriei în cazul unei economii concrete.

Dacă țara respectivă nu-și poate permite contractarea de noi credite pentru rambursarea datoriei de bază, atunci nivelul emisiei monetare va fi determinat de deficitul bugetar curent și în nici un caz de micșorarea presiunii datoriei. Dacă guvernul are posibilitatea de a se credita pe piețele externe, atunci nivelul optim al emisiei monetare trebuie să fie determinat de obiectivele pe termen lung de diminuare a datoriei externe. În cazul unei politici eficiente de management al datoriei, contractarea de noi credite va fi însoțită de o finanțare inflaționistă a deficitului bugetar.

Să considerăm că o țară are o datorie de bază D_0 , exprimată în valută străină și pentru care este stabilit un grafic anual al rambursărilor. În fiecare an, începând cu perioada $t=0$ și până la expirarea T , volumul rambursărilor va fi δ_t .

Obiectivul guvernului constă în rambursarea conform graficului a datoriilor, respectând condiția inflației nominale:

$$\min_{\{m_t, b_t\}} E_0 \sum_{t=1}^T \beta^t m_t^2 \quad (2)$$

$$m_t + b_t = d_t + Rb_{t-1}, \quad t = 1, \dots, T \quad (3)$$

$$b_t \leq b^* \quad (4)$$

$$m_t = (M_t - M_{t-1}) / P \quad (5)$$

$$d_t = x_t \delta_t - s_t, \quad (6)$$

unde: m_t – creșterea reală a bazei monetare,

β – multiplicatorul monetar,

R – dobânda reală,

b_t – atragerea de noi credite la sfârșitul perioadei t ,

d_t – deficitul bugetar real în perioada t ,

x_t – cursul real al dolarului,

s_t – profitul bugetar primar,

Ecuția (2) este funcția strategică a guvernului care exprimă pierderile ce le avea statul prin finanțarea inflaționistă a deficitului. Ecuția (3) caracterizează consecutivitatea dinamică a restricțiilor bugetare, care leagă plățile pentru datorii în diferite perioade de timp. Contractarea de noi credite b_t se realizează în scopul onorării graficului pentru datoriile contractate anterior. Ecuția (4) limitează nivelul obligațiilor de stat în momentul T .

În cazul țărilor în curs de dezvoltare, practic, lipsesc instrumentele de asigurare contra riscurilor aferente datoriei externe. Vom examina situația în care deficitul bugetar d_t nu poate fi asigurat prin contracte financiare. Condiția optimă pentru managementul datoriei prezentate în ecuația (2)-(4) este:

$$m_t = E_t m_t^e, \quad t = 0, \dots, T \quad (7)$$

E_t^e care este simbolul prognozei matematice, indică asupra faptului că prognoza se va face în baza tu-

turor informațiilor disponibile la momentul t . În cazul unei politici optime, seniorajul din perioada curentă este egal cu emisia monetară din perioada următoare. Această condiție constituie baza ajustării presiunii inflaționiste în timp în condiții de incertitudine. Utilizând ecuația (7), poate fi rezolvată problema managementului datoriei:

$$m_{T-\tau} = d_{T-\tau}^e + b_{T-\tau} - \mu_{T-\tau, T-\tau} b^*, \quad (8)$$

unde: τ – termenul până la sfârșitul perioadei examinate

$d_{T-\tau}^e$ – deficitul mediu prognozat pentru perioada $(T - \tau, T)$;

$$d_{T-\tau}^e = E_{T-\tau} \sum_{t=T-\tau+1}^T \mu_{t-T+\tau, T-\tau} d_t \quad (9)$$

$$\mu_{t, T-\tau} = \frac{\beta^{t-1}}{\sum_{j=1}^{T-\tau} \beta^{j-1}} \quad (10)$$

În conformitate cu ecuația (8), seniorajul este suma dintre deficitul mediu $d_{T-\tau}^e$ prognozat pentru perioada $(T - \tau, T)$ și datoria externă a statului la rambursare, care este diferența dintre datoria curentă și cea ajunsă la momentul scadenței $(b_{T-\tau} - \mu_{t, T-\tau} b^*)$.

Volumul emisiei monetare trebuie să fie examinat anual în baza noilor informații despre deficitul mediu prognozat. Seniorajul acoperă nu doar deficitul prognozat, dar și noile datorii b_t acumulate în perioada t .

În cazul în care țările în curs de dezvoltare nu au acces la piețele financiare internaționale pentru a contracta noi credite, atunci $b_t = 0$, iar seniorajul este egal cu deficitul real;

$$m_t = d_t \quad (11)$$

Deficitul bugetar prognozat poate fi reflectat prin următoarea ecuație:

$$d^e = E_0 \sum_{t=1}^T \mu_t d_t = E_0 \sum_{t=1}^T \mu_t \delta_t x_t - E_0 \sum_{t=1}^T \mu_t s_t \quad (12)$$

$$\delta_t = \delta = const. \quad (13)$$

Astfel emisia monetară optimă este:

$$m^{opt} = \delta - s^e - \mu_T b^*, \quad (14)$$

unde: $s^e = \alpha s_0 + (1 - \alpha) s^*$ – proficitul mediu primar pentru perioada $(0, T)$ (15)

Cele prezentate mai sus constituie legătura dintre datoria externă și emisia monetară pe termen lung. Acest aspect al problemei este interesant nu doar din punct de vedere teoretic, ci are o contribuție esențială la elaborarea unei strategii de dezvoltare pe termen lung, pentru țările în curs de dezvoltare, în vederea soluționării problemei crizei datoriei externe a acestor state. Strategia acestor țări trebuie să fie îndreptată spre stabilirea nivelului optim al anulării și restructurării datoriei suverane, ceea ce ar permite revenirea acestor țări pe piața internațională de capital. Prețul pe care îl vor plăti aceste țări în cazul în care vor ieși pe piețele financiare internaționale constituie expansiunea monetară moderată, ceea ce va majora deficitul primar, precum și presiunea fiscală. În cazul crizei datoriei externe, finanțarea inflaționistă a deficitului este inevitabilă și necesară atât pentru rambursarea datoriei de bază, cât și pentru stabilirea unei limite de îndatorare. Însă, pentru a stăpâni procesele inflaționiste, trebuie stabilite limitele inflației (30-35% anual) și volumul maxim al creșterii masei monetare. Mai mult decât atât, finanțarea inflaționistă a rambursării datoriilor este posibilă doar în cazul unei stabilități economice. Din cauza insuficienței de instrumente financiare de ajustare a datoriilor, țările în curs de dezvoltare nu pot determina un nivel optim al emisiei monetare care depinde de factori aleatori.

Bibliografie:

1. Analytical Issues in Debt. Edited by: Jacob A. Frenkel, Michael P. Dooley, Peter Wickham. IMF, Washington, D. C., 1989.
2. Bablel David F. *Insuring sovereign debt against default. The World Bank Discussion Papers 328*, World Bank, Washington, D. C., 1996.
3. Chaudhri Makhdoom H. *Manual on external debt management*. Government of Sudan, Ministry of Finance and Planning: Khartoum, 1988.
4. Cheney David M., Evaraert Luc D. *Promoting Economic Stability – the IMF's Compensatory and Contingency Financing Facility*. IMF, Washington, D.C., 1989.
5. Kalderen Lars. *Institutional aspects of external debt management, in World Bank Discussion Papers 155*, Edition Thomas M. Klein, 1992, pag. 87-97.

DETERMINAREA VARIAȚIILOR EFICIENȚEI ECONOMICE A INVESTIȚIILOR ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

*Lect. sup. Elena SAVA;
Prof. univ. dr. hab. Alexandru GRIBINCEA, USM*

The efficiency of external commerce operations constitutes a result of many factors. The problem of the efficiency of investments in products/services for export, in principle, does not differ from the problem of investments in general. In all cases the efficiency of investments is reduced to the obtained effect: the volume of production, the net income, the economy of the living, materialized labour force. The efficiency of investments, in a country with an open economy, as for example Moldova and Romania, present a series of specific elements: the current annual expenditures are determined by the impact of the prices for raw materials, goods, the final product, which are allied quantities. Thus the component indicators in the calculation of the economic efficiency of the investments will have certain values with a certain probability, will vary. In this context, the calculations will be done as mathematic expectations of the indicators; here appears the necessity to determine the variations of the indicators.

Eficiența operațiilor de comerț exterior constituie o rezultată a unui șir de factori. Problema eficienței investițiilor destinate exportului, în principiu, nu diferă de problema investițiilor în general. În toate cazurile, eficiența investițiilor se reduce la efectul obținut: volumul producției, venitul net, economia forței de muncă vie, materializată. Eficiența investițiilor, într-o țară cu economia deschisă, cum este de altfel și România, prezintă o serie de elemente specifice: cheltuielile curente anuale sunt determinate de impactul prețurilor asupra materiei prime, materialelor, produsului final, care sunt (prețurile) mărimi aleatoare. Deci, indicatorii componenți în calculul eficienței economice a investițiilor vor avea anumite valori cu o anumită probabilitate, vor varia. În acest context, calculele se vor efectua cu „speranțele” matematice ale indicatorilor, deci apare necesitatea de a determina variațiile indicatorilor.

Pentru determinarea abaterii medii pătrate a indicatorilor de la media lor, ne vom folosi de formulele respective din [1]-[3]. Calculele pot fi exemplificate printr-o problemă. Mecanismul elaborării bazei științifice pentru adoptarea unei decizii în domeniul investițiilor presupune soluționarea corectă a problemelor metodologice, selectarea judicioasă și prezentarea problematicii, tratarea complexă a problemelor de eficiență a investițiilor, analiza scopului și domeniului de activitate. Luarea deciziilor privind investițiile reprezintă o problemă de o mare importanță economică [4]-[9]. Eficiența economică a investițiilor, compararea variantelor de investiții de către diferiți autori sunt abordate diferit. Astfel, I. Desmireanu, P. Veiner [12] consideră că „numai o parte din investiția totală determină reducerea prețului (costului), restul fiind necesar pentru obținerea producției suplimentare”.

Conform [10], problema alegerii variantei din două posibile (I) și (II) prezintă unele dificultăți specifice.

A.S. Konson [11], notând prin: I_1, Q_1, C_1 ; I_2, Q_2, C_2 valorile investițiilor, capacităților și cheltuielilor curente anuale în centrul celor două variante considerate, oferă un răspuns problemei determinării variantei celei mai eficiente în două cazuri:

a) Din ipoteza că $I_1 < I_2$ (volumul investițiilor anuale pentru varianta I este mai mic decât volumul investițiilor pentru varianta II); $c_1 < c_2$ (cheltuielile curente anuale în varianta I sunt mai mici decât cheltuielile curente în varianta II); $Q_1 < Q_2$ (capacitatea de producție a întreprinderii respective în cazul variantei I este mai mică decât capacitatea de producție în cazul variantei II); $\frac{I_1}{Q_1} > \frac{I_2}{Q_2}$ (volumul investițiilor anuale la o unitate de capacitate anuală în cazul variantei I este mai mare decât indicele similar în cazul variantei II).

$$\frac{c_1}{Q_1} > \frac{c_2}{Q_2} \text{ (cheltuielile curente anuale la o unitate$$

de capacitate anuală în cazul variantei I depășesc cheltuielile similare în cazul II), varianta cea mai eficientă este varianta a II-a, eficiența fiind determinată de următorii indici [10, p.114]:

$$E = \frac{\frac{I_1}{Q_1} - \frac{I_2}{Q_2}}{\frac{I_1}{Q_1}} \cdot 100 \text{ (mărimea relativă a economiei$$

investițiilor specifice);

$$E = \frac{\frac{c_1}{Q_1} - \frac{c_2}{Q_2}}{\frac{c_1}{Q_1}} \cdot 100 \text{ (rentabilitatea suplimentară),}$$

b) Din ipoteza $I_1 < I_2$, $c_1 < c_2$, $Q_1 < Q_2$;

$\frac{I_1}{Q_1} < \frac{I_2}{Q_2}$, $\frac{c_1}{Q_1} > \frac{c_2}{Q_2}$ autorul indică drept formulă de calcul a duratei de recuperare a investițiilor suplimentare în varianta a II-a [10, p.115]:

$$T = \frac{\frac{I_2 - I_1}{Q_2 - Q_1}}{\frac{c_1 - c_2}{Q_1 - Q_2}}, \text{ tr\u0103g\u0103nd concluzia c\u0103 varianta a}$$

II-a este mai eficient\u0103 dec\u0103t varianta I \u00een cazul \u00een care $T \leq T_0$ (unde T_0 este durata normat\u0103), \u015fi mai ineficient\u0103 dac\u0103 $T > T_0$.

\u00cens\u0103 nu \u00een toate cazurile, metodologia din [4]-[12] poate fi aplicat\u0103 cu succes pentru determinarea variantelor de investi\u021bii preferen\u021biale. Admitem, pentru extinderea produc\u021biei sunt examinate dou\u0103 variante de investi\u021bii str\u0103ine posibile: prima presupune investi\u021bii \u00een sum\u0103 de I_1 cu costul curent anual al produc\u021biei egal cu c_1 ; a doua variant\u0103 cu I_2 - investi\u021bii \u015fi c_2 - cost curent anual.

$K_1 = c_1 + A \cdot I_1$; $K_2 = c_2 + A \cdot I_2$ - constituie costul anual sumar al cheltuielilor curente \u015fi mijloacelor investite respectiv pentru variantele 1, 2, unde A - coeficientul de actualizare a investi\u021biilor. Diferen\u021ba cheltuielilor $\Delta K = K_1 - K_2$ poate fi pus\u0103 la baza examin\u0103rii eficacitat\u021bii relative a variantelor.

$$\text{Dac\u0103 } \Delta K = \begin{cases} > 0, \text{ atunci eficient\u0103 este varianta II} \\ = 0, \text{ atunci variantele sunt ineficiente} \\ < 0, \text{ atunci eficient\u0103 este varianta I} \end{cases}$$

\u00ceen condi\u021biile economiei de pia\u021b\u0103, c\u0103nd investi\u021biile str\u0103ine pot fi constituite din utilaje \u015fi tehnologii productive \u00eentr-un diapazon foarte mare de la un nivel de productivitate performant p\u0103n\u0103 la un nivel moral dep\u0103\u015fit, criteriul ΔK poate deveni derutant. De aceea, la baza deciziei de a accepta sau a respinge varianta respectiv\u0103 sunt necesare calcule suplimentare, \u021bin\u0103ndu-se cont \u015fi de durata de recuperare a investi\u021biilor.

Exemplu:

S\u0103 examin\u0103m dou\u0103 variante \u00een care $I_1 = 2$ mln lei; $c_1 = 1$ mln lei; $I_2 = 2,5$ mln lei; $c_2 = 0,9$ mln lei.

Rata anual\u0103 a dob\u0103nzii bancare $r = 19\%$, infla\u021bia anual\u0103 e de cca 4%. Coeficientul de actualizare pentru urm\u0103torii 10 ani va constitui:

$$A = \frac{1}{(1 + 0,19 + 0,04)^{10}} = \frac{1}{1,23^{10}} = 0,13$$

Cheltuielile anuale actualizate pentru variantele 1 \u015fi 2 constituie

$$K_1 = c_1 + 0,13I_1 = 1 + 0,13 \cdot 2 = 1,26 \text{ (mln lei)}$$

$$K_2 = c_2 + 0,13I_2 = 0,9 + 0,13 \cdot 2,5 = 1,225 \text{ (mln lei)}$$

Deci, cheltuielile anuale actualizate pentru varianta II sunt mai mici dec\u0103t cele similare pentru varianta I cu $K_1 - K_2$, adic\u0103 cu $1,26 - 1,225 = 0,035$ (mln lei) sau cu 2,8%. Aparent, variantele sunt echiefficiente \u015fi acceptarea cre\u015fterii investi\u021biilor de la 2 mln lei (varian-

ta I) p\u0103n\u0103 la 2,5 mln lei (varianta II), adic\u0103 cu plus 25%, nu este justificat\u0103.

Variantele pot fi comparate dup\u0103 perioadele de recuperare a investi\u021biilor. \u00ceen acest scop not\u0103m: e - eficien\u021ba curent\u0103; e_0 - eficien\u021ba medie, de baz\u0103, normativ\u0103; θ - perioada de recuperare, calculat\u0103 \u00een baza eficien\u021bei curente, θ_0 - perioada de recuperare normativ\u0103. Determin\u0103m:

$$\theta = \frac{1}{e}; \theta_0 = \frac{1}{e_0}; e = \frac{\Delta c}{\Delta I}; \theta = \frac{\Delta I}{\Delta c}$$

$$\text{Dac\u0103 } e = \begin{cases} > e_0, \text{ atunci preferin\u021ba are varianta II;} \\ = e_0, \text{ variantele sunt echiefficiente;} \\ < e_0, \text{ atunci preferin\u021ba are varianta I} \end{cases}$$

Sau, analiza se face \u00een baza duratei de recuperare.

$$\text{Dac\u0103 } \theta = \begin{cases} > \theta_0, \text{ atunci preferin\u021ba are varianta I;} \\ = \theta_0, \text{ variantele sunt echiefficiente;} \\ < \theta_0, \text{ atunci preferin\u021ba are varianta II} \end{cases}$$

\u00ceen exemplu considerat

$$e = \frac{c_1 - c_2}{I_2 - I_1} = \frac{1 - 0,9}{2,5 - 2} = 0,2; e_0 = A = 0,13$$

Devierea, abaterea eficien\u021bei curente de la cea normativ\u0103:

$$\delta = \frac{e - e_0}{e_0} \cdot 100\% = \frac{0,2 - 0,13}{0,13} \cdot 100\% = 54\% -$$

constituie cuantificarea preferin\u021bei variantei II comparativ cu varianta I. Acest rezultat se explic\u0103 prin necesitatea raport\u0103rii cre\u015fterii cheltuielilor $\Delta K = K_1 - K_2$ nu la cheltuielile actualizate ale variantei (I), ci la suplimentul de investi\u021bii actualizate, adic\u0103 la $e_0 \cdot \Delta I$:

$$\delta' = \frac{K_1 - K_2}{e_0 \Delta I} = \frac{1,26 - 1,225}{0,13(2,5 - 2)} = \frac{0,035}{0,065} = 0,54 \text{ adic\u0103 } 54\%$$

Afirma\u021bie: devierile δ \u015fi δ' coincid

Demonstra\u021bie:

$$\begin{aligned} \delta' &= \frac{K_1 - K_2}{e_0 \Delta I} = \frac{c_1 + e_0 I_1 - c_2 - e_0 I_2}{e_0 \Delta I} = \frac{(c_1 - c_2) - e_0 (I_2 - I_1)}{e_0 \Delta I} \\ &= \frac{\Delta c - e_0 \Delta I}{e_0 \Delta I} = \frac{\Delta I \left(\frac{\Delta c}{\Delta I} - e_0 \right)}{e_0 \Delta I} = \frac{e - e_0}{e_0} = \delta \end{aligned}$$

Eficien\u021ba curent\u0103 e \u00een func\u021bie de caz, poate fi mai mare dec\u0103t eficien\u021ba normativ\u0103 e_0 , adic\u0103 $e > e_0$; poate fi mai mic\u0103 $e < e_0$. De unde: $\frac{e}{e_0} > 1$ sau $\frac{e}{e_0} < 1$

Not\u0103m raportul $\frac{e}{e_0}$ prin e_r numit \u00een continuare eficien\u021ba relativ\u0103 curent\u0103. Din rela\u021biile $e = \frac{c_1 - c_2}{I_2 - I_1} = \frac{\Delta c}{\Delta I}$ \u015fi $e_r = \frac{e}{e_0}$ rezult\u0103 c\u0103 $e_r = \frac{\Delta c}{e_0 \Delta I}$. \u00ceen func\u021bie de caz:

$$e_r = \begin{cases} > 1, & \text{pentru } e > e_0 \\ = 1, & \text{pentru } e = e_0 \\ < 1, & \text{pentru } e < e_0 \end{cases}$$

Pentru exemplul considerat

$$e_r = \frac{1-0,9}{0,13(2,5-2)} = 1,54 > 1$$

Varianta (II) este preferențială. Însă, în acest caz, trebuie să se țină cont de câteva aspecte suplimentare. În condițiile economiei de piață, prețurile la produsele finale, la serviciile prestate sunt mărimi probabilistice.

Valoarea probabilă a coeficientului e_r , în diferite

situații, poate fi mai mare sau mai mică decât speranța matematică \bar{e}_r , adică

a) $\bar{e}_r(1-\sigma_1) = e_r^{(1)} > 1$ sau b) $\bar{e}_r(1+\sigma_2) = e_r^{(2)} < 1$, unde σ_1, σ_2 – media pătratică a depășirii sau a reducerii eficienței relative curente.

Deci, varianta cu un volum mai mare de investiții și cu cheltuieli anuale reduse va avea preferințe în cazul (a); preferința va fi de partea variantei cu volumul investițiilor reduse și cu cheltuielile anuale mai sporite în cazul (b).

Dacă condițiile (a) și (b) sunt satisfăcute, atunci variantele comparate sunt instabile.

Bibliografie:

1. Гнеденко Б. *Курс теории вероятностей*. – М.: Физматгиз, 1961.
2. Пугачов В. *Теория случайных функций и её применение к задачам автоматического управления*. – М.: Физматгиз, 1962.
3. Вентцел Е. *Теория вероятностей*. – М.: Наука, 1964.
4. Iliescu I. *Asupra criteriilor de determinare a eficienței economice a întreprinderilor productive*, // Revista de statistică, 1967, nr.10.
5. Iliescu I. *Părerii privind determinarea eficienței economice a investițiilor* // Revista de finanțe și credit, 1968, nr.8.
6. Iliescu I. *Este posibilă formalizarea analizei eficienței economice?* // „Viața Economică”, 1970, nr.45.
7. Iliescu I. *Un model matematic pentru analiza eficienței economice a investițiilor* // Revista de statistică, 1969, nr.11.
8. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений. – М., Экономика, 1969.
9. Ciolan L. *Optimizarea deciziilor în investiții*, Ed. Academia Română. – B., 1975.
10. Eficiența economică a investițiilor și a tehnicii noi, Ed. Academia Română. – B., 1972, p.112-129.
11. Konson A. *Eficiența economică a tehnicii noi*. – B., Ed. Științifică, 1960.
12. Desmireanu I., Veiner P. *Cu privire la coeficienții eficienței absolute și comparative* // Eficiența economică a investițiilor, Biblioteca Economică, nr.1., B., Ed. Academiei, 1967.

PREMISE ȘI CONDIȚII DE DEZVOLTARE A PIEȚEI DE CAPITAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. lect. sup. Aurelia MARIANCIUC, ASEM

As a market for securities with a very broad reach, the capital market is an ideal environment for the creation of strategies that can result in raising long-term funds for bond issues or even mortgages. At the same time, the capital market provides the medium for short-term fund strategies as well. Essentially, any type of financial transaction that is meant to result in the buying and selling of securities and commodities for profit can rightly be considered part of the capital market.

Un rol deosebit de mare, în cadrul economiilor naționale ale lumii, revine pieței de capital. O economie modernă, competitivă, capabilă să se adapteze cerințelor actuale ale globalizării, nu este de conceput fără existența și funcționarea unei piețe de capital eficiente. Necesitatea pieței de capital nu trebuie argumentată, fiind pe deplin înțeleasă. Piața de capital, prin mecanismele sale specifice, concentrează și centralizează capitalurile, dar mai ales trebuie să ofere instrumente și produse care să asigure fructificarea plasamentelor și acoperirea riscurilor. Este o piață caracterizată prin dinamism și inovare. Este o piață care oferă cele mai diverse oportunități de in-

vestire și în cadrul căreia reușita depinde de gradul de instruire și cunoaștere, de priceperea și curajul fiecărui participant.

Pe parcursul ultimilor trei ani, piața de capital din Republica Moldova a înregistrat un mare progres marcat atât prin creșterea volumelor emisiilor de valori mobiliare, cât și prin sporirea volumului tranzacțiilor cu valori mobiliare pe piața secundară. Din păcate, piața de capital din R.Moldova face parte din piețe în curs de dezvoltare sau piețe emergente. Nu putem afirma că avem o piață de capital dezvoltată, deoarece lipsesc emisiunile publice de valori mobiliare, puține acțiuni sunt lichide pe piața secun-

dară etc., însă există un început și un elan promițător pentru această piață.

Valoarea anuală a pieței de capital (emisiuni de constituire și suplimentare de acțiuni/obligațiuni corporative, tranzacții cu acțiuni/obligațiuni corporative pe piața secundară) a depășit, în anul 2007, pragul de 3 miliarde de lei, în creștere cu 72% față de anul precedent. Aportul la acest salt a fost adus atât din partea creșterii volumelor emisiunilor de valori mobiliare (+86%), cât și a valorii tranzacțiilor pe piața secundară a valorilor mobiliare (+64%). Acest avânt al pieței de capital din 2007 a fost alimentat, în primul rând, de investițiile directe și indirecte în sectorul financiar al Moldovei, precum și în așa ramuri ca, bunăoară, construcții, transport, comerț.

Pe parcursul anilor 2006-2007, creșterea anuală a pieței de capital din RM a fost mult mai accelerată comparativ cu creșterea PIB-ului. În cele din urmă s-a ajuns, pentru 2007, la un procentaj de 5.88% al nivelului de penetrare a pieței de capital în economia națională a Republicii Moldova. În anul 2006, creșterea nivelului penetrării respective a fost de +1.58% (de la doar 2.48% la 4.07%), iar în anul 2007 - +1.81%. Desigur, valoarea respectivă este extrem de mică comparativ cu valorile de zeci și chiar sute de procente ale indicatorului dat din țările dezvoltate și în curs de dezvoltare, cu o piață de capital în ascensiune. Momentul pozitiv, însă, este creșterea nivelului de pătrundere a pieței de capital în economia națională, fapt ce inspiră o stabilitate privind creșterea în anii următori a unui flux și mai mare de investiții în cadrul economiei naționale prin intermediul pieței de capital.

În ce privește punctele slabe ale pieței de capital în Republica Moldova, putem să ne referim la erorile comise în urma unui proces rapid de privatizare și construcție instituțională, desfășurat în perioada 1992-1996, sau la anumite norme, care, deseori, sunt calificate drept imperfecte. Privatizarea masivă a întreprinderilor de stat s-a soldat cu apariția pe piață a unui număr mare de societăți pe acțiuni de tip deschis. Multe din ele doar formal, din punct de vedere juridic, sunt societăți pe acțiuni de tip deschis, pe când în realitate, după sensul economic, sunt societăți închise. Majoritatea dintre acestea nu urmăresc scopul caracteristic societăților deschise clasice – atragerea mijloacelor financiare suplimentare prin prisma mecanismelor pieței valorilor mobiliare. Problemele sociale pe piața valorilor mobiliare s-au acutizat, în fond, ca rezultat al inflației, în urma căreia cetățenii au pierdut o mare parte din economiile lor, precum și al deziluzionărilor acestora în prioritățile și siguranța pieței ca efect al rezultatelor nefaste ale activității fondurilor de investiții și ale companiilor fiduciare. Acestea au condus la calificarea pieței valorilor mobiliare de către majoritatea populației drept un segment neatractiv din punctul de vedere al trans-

formărilor economiilor acumulate în investiții, ceea ce afectează evoluția pieței valorilor mobiliare.

De asemenea, piața de capital din R.Moldova nu este o parte a pieței internaționale de capital. În același timp, economia Republicii Moldova e prea tânără și nu a permis pieței de capital să-și manifeste pe deplin potențialul. Același lucru putem spune despre cultura și gândirea economică a populației, care abia se maturizează.

Unul din cele mai importante aspecte pe care un potențial investitor ar trebui să le ia în calcul este perioada începerii investiției. Minimele la care se află bursa aduc un plus de câștig pentru o investiție la început, pe termen mediu și lung. Este foarte importantă capacitatea unui om de a înțelege oportunitatea unor astfel de momente și acest lucru ține de educația financiar-bursieră a acestuia. De obicei, mentalitatea este exact invers de cum ar trebui să fie: mulți intră la burse când sunt maxime și când sunt niveluri minime. Este foarte importantă înțelegerea oportunității acestei perioade.

Moldovenii sunt tentați de a-și înființa un business decât de a face investiții în bursă, susțin specialiștii. Deși pentru ambele variante există atât avantaje, cât și dezavantaje, soluția unei investiții la bursă implică o diversificare mult mai mare a portofoliului, evitarea unor piedici birocratice și expunerea pe arii de activitate diverse și cu diferite oportunități.

Un potențial investitor poate lua în calcul și varianta de a prelua sau înființa un business nou. În afară de faptul că trebuie să investească bani, timp și idei pentru dezvoltarea acestuia, se poate confrunța cu riscul că un anumit factor, independent și oarecum minor în macroeconomia țării, îi poate afecta direct afacerea, generând pierderi foarte mari. Aceste riscuri sunt mai ușor de evitat prin investițiile la bursă, mai ales la prețurile mai mici din anumite perioade. Principiul după care ar trebui un investitor să înceapă cumpărări în piața de capital ar trebui să fie același după cum ar prelua o firmă: evaluarea afacerilor, companiilor de la bursă se face în același fel precum ai achiziționa-o (balanța contabilă, perspectivele firmei și ale sectorului etc.), dar avantajul este că expunerea se poate face în diferite sectoare de activitate, prezentând astfel un risc mai scăzut, crede brokerul. Intrarea pe piața de capital are avantajul de a facilita accesul investitorului la cât mai multe companii din diverse domenii. Astfel, riscurile unor pierderi dintr-un segment sunt acoperite de potențialele câștiguri din altă arie. Un investitor poate prelua participării în domeniul materialelor de construcții dar și al afacerilor imobiliare, în bănci, farmaceutică. Evită, astfel, multe bariere birocratice și legislative. Piața de capital este un loc în care se facilitează tranzacțiile cu investiții și acest aspect este foarte important pentru orice om care vrea să investească la cota bursei.

Mentalitatea moldovenilor în ce privește piața de capital se îndreaptă spre folosirea termenului de

„joc”. Riscurile implicite, prezente, de altfel, în toate genurile de investiții, sunt văzute mult amplificate față de nivelul lor real. Specialiștii spun că acesta este un impediment în înțelegerea corectă a mecanismelor de funcționare a pieței de capital, făcându-i pe mulți să aștepte câștiguri fabuloase în timp foarte scurt, uitând de aspectele fundamentale și de potențialul de creștere pe termen lung, specific acestui gen de investiții.

Lumea trebuie să înțeleagă că bursa este o investiție și nu un joc, să-i priceapă avantajele și beneficiile. Este important ca oamenii să știe că atunci când cumperi acțiuni la o companie listată la bursă, devii parte din acel business, beneficiezi de profiturile ei, participi la luarea deciziilor. Astfel, dacă un potențial investor înțelege ce se întâmplă la bursă, trebuie să-și creeze un portofoliu pe termen mediu și lung, să-și asume riscurile inerente oricărei investiții la bursă, atunci cu siguranță va fi un câștigător. Este adevărat că sunt niște riscuri, dar cine va risca, va face și cei mai mulți bani.

Unele direcții care ar duce la sporirea eficienței pieței de capital ar fi:

- Ajustarea pieței de capital la principiile administrării corporative din țările cu economia de piață. Este de mult necesară aprobarea Codului administrării corporative, care va reglementa tot spectrul de relații ce apar între patron și managerul societății, între acționarii cu pachetul de control și cei minoritari etc. Aceasta va stimula procurarea acțiunilor de către persoanele fizice, deoarece legislația în vigoare protejează insuficient drepturile acționarilor mici.
- Diversificarea instrumentelor de atragere a capitalului și creșterea calității serviciilor de investiții. În prezent, pe piața de valori mobiliare a Republicii Moldova circulă numai acțiunile. Emiterea altor valori mobiliare este greu de realizat din punct de vedere tehnic și juridic sau nu este reglementat. Diversificarea instrumentelor financiare este strâns legată de calitatea serviciilor de investiții.

În Occident, aceste servicii sunt prestate de băncile investiționale sau companiile de consulting. Aceste servicii pot fi calificate ca o asistență profesională pentru emitenți în pregătirea emisiunii valorilor mobiliare de către societățile respective, precum și drept asistență privind plasarea mijloacelor financiare ale investitorilor.

- Creșterea contribuției pieței de capital la finanțarea sectorului real al economiei. În prezent, societățile pe acțiuni pentru finanțarea diferitor proiecte folosesc în principal resursele creditare ale băncilor. Dobânzile ridicate la credite, procedura îndelungată de acordare a creditului etc. duc la aceea ca acest proces să devină costisitor și nerentabil. Practica internațională a demonstrat că mult mai eficientă este utilizarea pieței de capital prin emiterea diferitelor instrumente financiare. Plasarea efectivă a valorilor mobiliare va avea ca rezultat înviorarea activității întreprinderii, micșorarea costului producerii, precum și alte consecințe care vor avea un impact pozitiv asupra societății emitente.
- Atragerea capitalului prin efectuarea ofertelor publice primare. Una din cele mai efective metode de atragere a investițiilor străine este ieșirea întreprinderilor pe piața internațională de valori. Aceasta se poate efectua prin ofertele publice primare ale acțiunilor la bursele de valori.

În practica internațională, acest proces conține mai multe avantaje față de emisiunile de acțiuni efectuate pe piața internă. Piețele de valori internaționale sunt mai eficient organizate, dispun de mai multe instrumente și mecanisme de finanțare, care corespund întocmai scopurilor și obiectivelor emitentului. Totodată, aceste piețe dispun de un volum enorm de mijloace bănești și o concurență sporită din partea investitorilor potențiali care caută posibilități de obținere a veniturilor în urma efectuării unor operațiuni speculative și de altă natură cu valorile mobiliare.

Bibliografie:

1. Anghelache G. *Piața de capital*, Editura Economică, București, 2004.
2. Miclaș P. *Bursa de comerț*, Editura Economică, București, 2003.

ROLUL CURSULUI DE SCHIMB ÎN PROMOVAREA POLITICII MONETARE CU REGIM DE ȚINTIRE DIRECTĂ A INFLAȚIEI

Drd. Radu CUHAL, USM

The process of adoption of a monetary policy based on inflation targeting does not diminish the role of exchange rate as instrument in achieving the main objective of monetary policy – price stability. In this respect, it is important to find the optimal solution for a successful implementation of monetary policy strategy regarding fixed or floating exchange rate.

Dezamăgirea multor bănci centrale în realizarea și implementarea politicii monetare, bazate pe regimurile de țintire a agregatelor monetare și cursului valutar, a condus la apariția unui nou regim de politică monetară, și anume regimul de țintire directă a inflației. Astfel, pe parcursul ultimilor 10-15 ani multe bănci centrale au ignorat tradiția politicii monetare privind stabilirea agregatelor monetare, a ratei de schimb sau a ratei dobânzii ca obiective intermediare în atingerea obiectivului principal al politicii monetare – stabilitatea prețurilor – și au trecut la țintirea directă a inflației. Succesele în materie de menținere a stabilității prețurilor din Noua Zeelandă, Canada, Australia și țările scandinave pe parcursul anilor 1990-1994 au determinat peste 50 de bănci centrale să implementeze acest regim de politică monetară.

De menționat că adoptarea regimului țintirii directe a inflației are loc în condițiile în care țintirea agregatelor monetare, a cursului de schimb sau a cererii agregate încetează a fi îndeajuns de efective în vederea implementării politicii monetare. Anunțarea publică (cu indicarea numerică) a stabilității prețurilor în calitate de scop principal al politicii monetare contribuie la creșterea transparenței, răspunderii politicii și ca rezultat – la creșterea gradului de încredere față de ea. Prioritatea țintirii directe a inflației constă în posibilitatea de a reacționa mai operativ în cazul șocurilor, atunci când la țintirea agregatelor monetare întotdeauna există un lag temporar semnificativ dintre modificarea ofertei monetare și reacția inflației.

O condiție obligatorie necesară pentru implementarea țintirii inflației este atribuirea băncii centrale a independenței totale în procesul luării deciziilor în vederea asigurării stabilității financiare. Scopul inflației poate fi elaborat în comun acord de către guvern și banca centrală, dar anume banca centrală trebuie să fie independentă în alegerea instrumentelor necesare pentru atingerea scopului final.

O altă condiție necesară realizării regimului de țintire a inflației este existența în țară a unei piețe financiare bine dezvoltate. Instrumentele utilizate de către banca centrală pentru atingerea scopului privind nivelul prețurilor vor fi efective numai în condițiile funcționării canalelor transmisiei monetare. La rândul său, despre eficiența canalelor de transmisie a

politicii monetare se poate vorbi numai în cazul existenței unor piețe monetare, valutare și a capitalului bine dezvoltate.

În același timp, trebuie menționat că, pe lângă condițiile necesare adoptării regimului de țintire directă a inflației de către băncile centrale, totuși cursului de schimb i se atribuie un rol foarte important în implementarea și promovarea politicii monetare.

Argumentele principale ce denotă importanța cursului de schimb pentru țintirea inflației în țările în tranziție sunt următoarele:

- cursul de schimb este un canal de transmisie a politicii monetare. În economia închisă predomină canalul cererii și așteptărilor agregate; în economia deschisă canalul cursului de schimb poate fi cel mai important în termen scurt. Canalul cursului de schimb acționează direct și indirect. Schimbările cursului de schimb nominal afectează în mod direct prețurile interne ale mărfurilor importate, astfel afectând obiectivul adoptat al politicii monetare – fie indicele prețurilor de consum, fie indicele inflației de bază. În mod indirect, canalul cursului de schimb acționează afectând cererea internă. Modificarea cursului de schimb real afectează cererea internă și externă pentru produsele autohtone și în așa mod acționează asupra canalului cererii agregate;
- cursul de schimb este unul din canale prin care șocul extern poate afecta economia internă;
- unele țări în tranziție la economia de piață sunt interesate de cursul de schimb pentru că au intenția de a deveni o parte a Uniunii Europene și a zonei euro. Astfel, conform cerințelor de aderare la Uniunea Economică și Monetară, ele trebuie să-și fixeze cursul de schimb la moneda unică europeană, ceea ce reprezintă o parte din acțiunile obligatorii ale Băncii Centrale Europene. Această măsură a fost introdusă de către membrii Uniunii Economice și Monetare din cauza neliniștii acestora privind cursul de schimb al monedei proprii la convertirea acesteia în euro după aderare;
- țările în tranziție sunt afectate într-o măsură mai mare de către modificările cursului de schimb. Aceasta se datorează subdezvoltării piețelor de capital, în special a pieței de

împrumuturi în valută. De menționat că majoritatea țărilor în tranziție înregistrează un deficit al contului curent, cauzat de capacitatea limitată a exporturilor pe alte piețe. Acest fapt conduce adesea la o poziție valutară deschisă a băncilor din aceste țări și, astfel, majorează vulnerabilitatea acestora față de fluctuațiile bruște ale cursului de schimb. Totodată, o apreciere pronunțată a monedei naționale a acestor țări poate conduce la diminuarea competitivității produselor autohtone (pe piețele locale și externe), iar deprecierea semnificativă poate conduce la pierderi semnificative ale băncilor cu poziția valutară deschisă. Deci, acest factor reprezintă cauza majorității crizelor financiare înregistrate în țările în curs de dezvoltare.

În același timp, rata de schimb pentru unele țări, cum ar fi: Cehia, Polonia și Ungaria prezintă o importanță deosebită prin faptul că aceasta este un canal de transmisie atât a politicii monetare, precum și a variațiilor externe. Acest fapt face mai puțin clar implicațiile pentru cursul de schimb în condițiile țintirii directe a inflației. În acest sens, economiștii au evidențiat două abordări ale cursului de schimb în cadrul politicii monetare bazate pe regimul țintirii directe a inflației, și anume: abordarea pasivă și abordarea activă.

În cazul abordării active, banca centrală urmărește din plin efectele cursului de schimb asupra nivelului inflației și încearcă activ să influențeze fluctuațiile acestuia. În cazul abordării pasive, banca centrală urmărește cursul de schimb din punctul de vedere al impactului acestuia asupra cererii agregate și al nivelului inflației și nu încearcă direct să dirijeze cursul de schimb, excepție fiind situațiile când cursul de schimb amenință ținta de inflație.

Problema constă în faptul că o dependență atât de mare de canalul cursului de schimb al transmisiei politicii monetare poartă riscul ca banca centrală să fie concentrată pe rezultate de termen scurt, în detrimentul rezultatelor pe termen mediu și lung. Această situație se referă mai mult la economiile deschise, unde canalul ratei de schimb este foarte important și acționează rapid, pentru că modificarea cursului de schimb acționează direct asupra prețurilor interne ale produselor importate și prețurilor produselor autohtone care conțin și componente importate. Totodată, utilizarea abuzivă a canalului cursului de schimb poate avea și consecințe nedorite, precum instabilitatea efectelor instrumentelor politicii monetare, fluctuații excesive ale cursului de schimb real și, drept consecință, creșterea gradului de incertitudine în economie, fluctuații excesive ale produsului intern brut.

În același timp, utilizarea abuzivă a canalului cursului de schimb în unele țări a cauzat transformarea cursului de schimb în ancoră nominală și a preluat întâietatea obiectivului de inflație. Drept exemplu poate

servi Israelul care, având ca țintă intermediară cursul de schimb și un regim valutar – *crawling peg* până la implementarea regimului de țintire directă a inflației, a încetinit substanțial eforturile de dezinflație a Băncii Israelului în primii ani după adoptarea regimului de țintire directă a inflației.

De asemenea, o atenție deosebită, acordată cursului de schimb, poate cauza tensiuni politice și sociale, atunci când o țară se confruntă cu șocuri comerciale (de ex., Noua Zeelandă sau Chile la finele anilor '90). Totodată, numeroși economiști au analizat rolul cursului de schimb în cadrul regimului de țintire directă a inflației prin prisma unei posibile adoptări de către băncile centrale a unui regim al cursului fix sau flotant. În acest sens, argumentele pro și contra ale celor două principii ale regimurilor valutare au scos în evidență faptul că pentru țările industrializate care implementează regimul de țintire directă a inflației este necesar de adoptat regimul cursului liber flotant sau gestionat flotant, iar pentru țările în tranziție la economia de piață sau celor în curs de dezvoltare – regimul optimal este cursul fix, cel puțin, pentru perioada de adaptare.

În acest context, în sprijinul regimului cursului liber flotant în cadrul unei politici monetare bazate pe regimul de țintire directă a inflației au fost aduse următoarele argumente economice:

- în cazul acceptării regimului cursului liber flotant, băncile centrale sunt eliberate de obligațiunile care decurg din angajamentele lor de a interveni pe piața valutară pentru menținerea cursului valutar fix. Dat fiind faptul că multe țări se confruntă cu intrări masive de valută străină, în cazul acestui regim băncile centrale nu sunt obligate să procure valută de pe piața interbancară și, respectiv, nu vor efectua emisiune de bani, ce va contribui într-o măsură oarecare la menținerea stabilității prețurilor;
- acceptarea regimului cursului liber flotant de către o bancă centrală poate conduce la implementarea unei politici fiscale și vamale mai efective, fapt important în materie de menținere a stabilității relative a prețurilor;
- diminuarea intervențiilor pe piața valutară internă din partea băncii centrale în cazul unor presiuni sezoniere asupra cursului valutar, în vederea menținerii relative a acestuia, creează posibilitatea sporirii volumului de rezerve valutare internaționale și, deci, poate să diminueze riscul apariției unor crize financiar-valutare;
- în același timp, regimul cursului liber flotant contribuie la echilibrarea balanței de plăți;
- prin adoptarea unui regim al cursului flotant se poate realiza o restrângere a mobilității speculative a capitalurilor, fiindcă aceste fluxuri sunt determinate în mare parte de

devalorizările și revalorizările monedelor naționale, diferența dintre ratele dobânzilor de pe piața internă și externă, profitabilitatea hârtiilor de valoare de stat etc.

În concluzie, se poate menționa că, odată cu adoptarea regimului de țintire directă a inflației în Republica Moldova, este necesar a reevalua rolul cursului de schimb al monedei naționale în cadrul politicii

monetare. De asemenea, nivelul deschis al economiei naționale implică găsirea unui răspuns la întrebarea: care este regimul valutar optimal pentru Moldova: regimul cursului valutar flotant sau regimul cursului valutar fix? Iar, în funcție de regimul valutar adoptat, este necesară calibrarea instrumentelor politicii valutare cu instrumentele politicii monetare utilizate în cadrul regimului de țintire directă a inflației.

Bibliografie:

1. Almeida A., Goodhart A. E., 1996, „Does the Adoption of Inflation Targets Affect Central Bank Behaviour?”, IMF Working Paper № 925, 23-28. pp.
2. Debelle R., Woodford M., McCulloch D., 1997, „Inflation Targeting in Practice”, Working Paper №35, 11-14 pp.
3. Guy Debelle, Paul Masson, Miguel Savastano, Sunil Sharma, 1998, „Inflation Targeting as a Framework for Monetary Policy”, IMF 1998, Economic Issues № 15, 202-209 pp.
4. Mishkin F., 1999, „International Experiences with Different Monetary Policy Regimes”, NBER Working Paper № 117, 184-196 pp.
5. Svenson L., 2002, „Inflation Targeting: Should it be modeled as an instrument rule or a targeting rule?”, NBER Working Paper № 8925, Cambridge: NBER, 2002, 22-26 pp.
6. Roger, Scott and Leo Krippner (1998) *Core Inflation: Concepts, Uses and Measurement*, Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper No. 98/9,.
7. Wallace, N., *Some Alternative Monetary Models and Their Implications for the Role of Open-Market Policy In Modern Business Cycle Theory*, Robert J. Barro, ed., Cambridge, MA: Harvard University Press 1989, 301-328 pp.
8. Woodford, M., *Nonstandard indicators of monetary policy: can their usefulness be judged from forecasting regressions?* in G. Mankiw (ed), *Monetary Policy*, Chicago: University of Chicago Press., 1994.
9. Wynne, M. A. *Core inflation: a review of some conceptual issues*, Federal Reserve Bank of Dallas Working Paper No. 99-03, (1999).

PARTICULARITĂȚILE CONTABILITĂȚII OPERAȚIUNILOR DE VÂNZARE A PRODUSELOR PETROLIERE ÎN BAZĂ DE TICHETE

*Conf. univ. dr. Anatol GRAUR, ASEM
Auditor practician Ghenadie NEGARĂ, Afex-service SRL*

The given article describes an accounting method, documentation and taxation of operations of selling fuel using tickets. It represents a new variant of accounting application or analysis of income from sale and residual cost.

Actualmente prezintă interes, sub aspect metodologic, contabilitatea operațiunilor de vânzare a combustibilului în bază de tichete, întrucât vânzarea produselor petroliere are o răspândire largă.

Modul de constatare, măsurare și de reflectare a venitului în rapoartele financiare este reglementat de prevederile **SNC 18 „Venitul”** și **Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare**, conform cărora evaluarea și constatarea veniturilor se efectuează în baza următoarelor principii fundamentale ale contabilității: *specializarea exercițiilor, prudența, concordanța, necompensarea*.

Vânzările sub orice formă sunt contabilizate metodologic în baza prevederilor **Planului de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor nr.174 din 25.12.97**.

Conform **articolului 16 al SNC 18 „Venitul”**, venitul din vânzări de produse finite și mărfuri se constată în baza metodei calculării în cazul livrării și transmiterii către cumpărător a drepturilor de proprietate asupra acestora.

Momentul trecerii dreptului de proprietate asupra produselor petroliere este prevăzut de legislația în vigoare. Astfel, conform **articolului 321 al Codului civil** al Republicii Moldova nr.1107-XV din 6 iunie 2002, momentul dobândirii dreptului de proprietate de către dobânditor are loc la momentul predării bunului mobil, dacă legea sau contractul nu prevede altfel. Astfel, venitul din vânzări se constată la momentul trecerii dreptului de proprietate asupra mărfurilor cumpărătorului.

În cazul vânzării produselor petroliere, livrarea efectivă a acestora are loc în perioada ulterioară după procurarea tichetelor. Ca urmare, în acest caz apar două situații în funcție de perioada transmiterii dreptului de proprietate.

I. Transmiterea dreptului de proprietate asupra produselor petroliere concomitent cu eliberarea tichetelor.

Aceasta poate avea loc numai dacă comercializarea produselor petroliere are loc în baza contractului în formă scrisă în care este stipulat acest moment. În cazul în care contractul nu prevede acest moment, dreptul asupra bunurilor trece la data livrării lor. Dacă contractul de vânzare-cumpărare prevede transmiterea dreptului de proprietate la data eliberării tichete-

lor, vânzătorul eliberează factura fiscală care este ca bază de constatare a venitului din vânzări în perioada dată. La momentul eliberării tichetelor către cumpărător, valoarea combustibilului procurat se reflectă ca venituri ale perioadei de gestiune la contul 611 „Venituri din vânzări”.

II. Transmiterea dreptului de proprietate asupra produselor petroliere ulterior momentului de eliberare a tichetelor.

De obicei, vânzarea combustibilului are loc fără perfectarea contractelor de vânzare-cumpărare a produselor petroliere în bază de tichete. În acest caz, transmiterea dreptului de proprietate asupra produselor petroliere, în temeiul articolului 321 al CC al RM, menționat mai sus, are loc la momentul eliberării de fapt a produselor petroliere în timpul alimentării. În concluzie, vânzătorul nu are temei (argumentat), de constatare a venitului din vânzări și de ieșire din gestiune a produselor petroliere la data eliberării tichetelor. Deci, venitul din vânzarea produselor petroliere trebuie constatat la momentul eliberării combustibilului la stație prin alimentarea unităților de transport. Astfel, la momentul încasării în avans a mijloacelor bănești și eliberării tichetelor nu are loc constatarea venitului. Aceste operațiuni trebuie contabilizate ca datorii privind avansurile întreprinderii-vânzătoare. *Aceste operațiuni vor fi contabilizate în modul următor:*

- la momentul încasării mijloacelor bănești pentru livrări ulterioare vânzătorul va înregistra datorii privind avansurile pe termen lung sau scurt, primite la conturile de pasiv 424 „Avansuri pe termen lung primite” sau 523 „Avansuri pe termen scurt primite”;
- la eliberarea tichetelor către cumpărător valoarea de vânzare a combustibilului procurat se reflectă ca venituri anticipate la contul de pasiv 422 „Venituri anticipate pe termen lung” sau 515 „Venituri anticipate curente”;
- la momentul livrării efective veniturile anticipate se trec la veniturile ale perioadei de gestiune, înregistrându-se la contul 611 „Venituri din vânzări”.

Considerăm că la etapa transmiterii tichetelor către cumpărător este necesar a deschide un cont extrabilanțier, de exemplu, 948 „Combustibil de eliberat în baza tichetelor vândute”, care ar permite contabili-

zarea obligației vânzătorului de a elibera combustibil în baza tichetelor. Contul „Combustibil de eliberat în baza tichetelor vândute” este destinat generalizării informației privind existența și mișcarea combustibilului ce urmează a fi eliberat în baza tichetelor vândute. În debitul acestui cont se reflectă valoarea combustibilului de eliberat în baza tichetelor vândute, iar în credit – casarea valorii combustibilului eliberat efectiv pentru care, anterior, s-au eliberat tichete.

Se recomandă ținerea evidenței la valoarea fără TVA, în scopul verificării acestora prin contrapunere cu contul 422 „Venituri anticipate pe termen lung” sau 515 „Venituri anticipate curente”. Valoarea care va fi anulată și la care se va închide contul 948 se va calcula prin intermediul scannerului, pentru a se evita falsificările și dublările. În cazul lipsei acestuia, casarea valorii combustibilului are loc în baza totalului tichetelor sumate după serie și număr, fără a lua în considerație parafa cumpărătorului pe versoul tichetului care, deseori (din practică) poate să nu corespundă agentului economic, proprietar al tichetului. În baza totalului pentru fiecare client în parte, tip combustibil, valoare și tichet, se va face trecerea la venituri a valorii combustibilului eliberat pe tichete, fără TVA. Ca urmare, va exista o legătură directă între rulajul creditor al contului 948 „Combustibil de eliberat în baza tichetelor vândute” și rulajul creditor al contului 611 (analitica vânzărilor pe tichete). La sfârșitul perioadei de gestiune, soldul creditor al conturilor 422 „Venituri anticipate pe termen lung” și 515 „Venituri anticipate curente” (analitica vânzărilor pe tichete) trebuie să corespundă soldului debitor al contului 948 „Combustibil de eliberat în baza tichetelor vândute”.

La acest cont se întocmește un **Registru de evidență a obligației privind tichetele**, care ar conține informație cu privire la denumirea clienților, tipul combustibilului, cantitatea, valoarea, numărul și tipul tichetelor eliberate. Evidența analitică la acest cont se va ține pe clienți, tipuri de combustibil și pe tichete.

În acest caz, este necesară organizarea corectă și sistematică a evidenței decontărilor cu cumpărătorii. În conformitate cu Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1117 din 22 august 2002 **Despre aprobarea Regulamentului de comercializare cu amănuntul a produselor petroliere**, după fiecare schimb, la fiecare stație de alimentare se întocmește **raportul de schimb** care conține informație despre cantitatea produselor petroliere eliberate prin stație, inclusiv în baza de tichete. Raportul de schimb se întocmește în modul stabilit, în două exemplare și se semnează de operatorii care predau și preiau schimbul. Operatorul care predă schimbul transmite la contabilitate primul exemplar al raportului nominalizat, cu documentele anexate, inclusiv tichetele primite. Exemplarul doi se păstrează la stație.

În baza datelor de totalizare din raportul zilnic de închidere, emis de aparatele de casă și de control cu memorie fiscală conectate la distribuitor, se completează

Registrul aparatului (mașinii) de casă și de control și Raportul privind datele înregistrate în aparat, conform anexei nr. 3 la Regulamentul indicat mai sus (introdus prin Hotărârea Guvernului nr.195 din 1 martie 2004).

Transmiterea tichetelor către cumpărător se va efectua în baza documentelor justificative. Conform Comunicatului Inspectoratului Fiscal Principal de Stat nr. (17-13-02/1-895)10 din 21 februarie 2002 **Privind facturile fiscale**, subiecții impozabili care efectuează livrări de produse petroliere (benzină, motorină etc.) prin metoda taloanelor eliberate preventiv trebuie să elibereze factura fiscală la momentul achitării pentru taloanele oferite. *În legătură cu cele menționate, considerăm următoarele:*

Prevederile acestui comunicat au scop și efect de simplificare a modalității de emitere a facturii fiscale pentru tranzacțiile analizate. În opinia noastră, indicațiile din comunicat au și unele lacune. Comunicatul sau IFS nu ține cont de momentul trecerii dreptului de proprietate asupra produselor petroliere, cu toate că în condițiile art. 93, p.1 al CF al RM, nr. 1163-XII din 24 aprilie 1997 anume acest principiu stă la baza livrării impozabile. Conform comunicatului, condițiile de eliberare a facturii fiscale pentru tichete este achitarea preventivă a acestora și forma de plată este viramentul bancar. Însă în practică întâlnim diferite cazuri de procurare a combustibilului, cum ar fi: cu plată în numerar, cu plată ulterioară, plată în avans într-o perioadă fiscală și ridicarea tichetelor în perioada fiscală următoare, situații care nu sunt reglementate prin comunicat.

Totuși, în opinia noastră, ar fi mai corect dacă:

În cazul în care în contractul de cumpărare-vânzare este stipulată transmiterea dreptului de proprietate asupra combustibilului la momentul eliberării tichetelor cumpărătorului:

- La încasarea mijloacelor bănești în avans se fac înscrieri în **Registrul de evidență a livrărilor**, iar factura fiscală nu se eliberează;
- La eliberarea tichetelor (după primirea avansului sau fără primirea acestuia) are loc emiterea facturii fiscale.

În caz dacă în contractul de cumpărare-vânzare nu este stipulată transmiterea dreptului de proprietate asupra combustibilului la momentul eliberării tichetelor cumpărătorului sau dacă tranzacția de *cumpărare-vânzare nu este perfectată prin contract, atunci:*

- La încasarea mijloacelor bănești se fac înscrieri în **Registrul de evidență a livrărilor**, iar factura fiscală nu se eliberează;
- Eliberarea tichetelor are loc prin emiterea facturii de expediție;
- La consumarea volumului de produse petroliere se eliberează factura fiscală către cumpărător, conform condițiilor de perfectare a facturilor fiscale pentru livrările regulate.

În continuare, în tabelul 1 se va prezenta un exemplu de contabilizare a operațiunilor de comer-

cializare cu amănuntul a produselor petroliere prin tichete cu prezentarea a două variante în funcție de momentul transmiterii dreptului de proprietate, cu documentarea operațiunilor în conformitate cu Comunicatul IFPS:

- Varianta I prin care dreptul de proprietate se transmite la momentul eliberării tichetelor;
- Varianta II care presupune transmiterea dreptului de proprietate la momentul eliberării efective a produselor petroliere.

Tabелul 1

Înregistrări contabile ce reflectă operațiunile de comercializare cu amănuntul a produselor petroliere prin tichete

Nr. crt.	Baza documentară	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Varianta I (existentă)		Varianta II (propusă)	
				Conturi corespondente			
				Debit	Credit	Debit	Credit
1	Extras bancar, ordin de plată, dispoziție de casă de încasare	Încasarea în avans a mijloacelor bănești pentru livrări ulterioare de produse petroliere	36 000	241, 242	523	241, 242	523
2	Nota contabilă, Registrul de evidență a livrărilor	Înregistrarea TVA de la suma avansului încasat	6000	225	534	225	534
3	Contract de vânzare-cumpărare, Factura fiscală	Eliberarea tichetelor către cumpărător în sumă mai mică decât avansul încasat: - la suma fără TVA - la suma TVA	20 000 4 000	221 221	611 534.2	221 221	515 534.2
4	Nota contabilă, Registrul de evidență a livrărilor	Anularea TVA aferentă avansului primit la suma reflectată anterior, dar nu mai mult decât livrarea efectivă	(4 000)	225	534.2	225	534.2
5	Nota contabilă, registru la contul 217	Reflectarea costului de bilanț al produselor petroliere vândute concomitent cu eliberarea facturii fiscale	18 000	711	217*	**	
<p>* Se deschide un cont bilanțier virtual 217 „Tichete de combustibil în drum” (sau altă denumire), soldul căruia este negativ și care reprezintă un cont regulator la contul 217 „Mărfuri”, subcontul „Combustibil în stoc”. Contul 217 „Tichete de combustibil în drum” urmează ulterior a fi alimentat din gestiunile respective, care au eliberat produsele petroliere în contul tichetelor</p> <p>** La această etapă nu se reflectă costul vânzărilor. Valoarea de bilanț se va contabiliza la eliberarea efectivă a produselor în baza raportului gestionarului</p>							
6	Nota contabilă	Trecerea în cont a sumelor avansurilor primite la prezentarea facturilor către cumpărători pentru decontarea definitivă	24000	523	221	523	221
<p>În cazul eliberării tichetelor cu plată ulterioară formulele contabile ale operațiunilor 1, 2, 4, 6 nu se întocmesc, iar în suma încasată în contul achitării valorii tichetelor eliberate se reflectă Debit 241, 242 Credit 221</p>							
7	Factura fiscală, Registrul la contul 948	Înregistrarea obligației vânzătorului cu amănuntul de a elibera combustibil în baza tichetelor eliberate, la suma fără TVA	20000	-	-	948	
8	Notă contabilă, Contract de păstrare a produselor petroliere, Registrul la contul 922	Reflectarea valorii produselor petroliere aflate la vânzător și înregistrate în regim de păstrare, inclusiv TVA	24000	922	-		
9	Raport privind datele înregistrate în aparatul de casă și de control cu memorie fiscală conectat la distribuitor, raportul gestionarului, registru la contul 515	Reflectarea venitului din vânzarea produselor petroliere la momentul eliberării (alimentării) acestora consumatorului în baza tichetelor	20 000			515	611

10	Nota contabilă, Raport privind datele înregistrate în aparatul de casă și de control cu memorie fiscală conectat la distribuitor, raportul gestionarului, registrul la contul 217	Reflectarea valorii de bilanț a produselor petroliere vândute în perioada eliberării combustibilului contra tichete, concomitent cu reflectarea venitului (op. precedentă)	18000	-	-	711	217
11	Raport privind datele înregistrate în aparatul de casă și de control cu memorie fiscală conectat la distribuitor, raportul gestionarului, registrul la contul 217	Reflectarea mișcării interne (virtuale) de alimentare a contului 217 „Tichete în drum” din contul 217 „Mărfuri”, gestiunile respective	18000*	217	217	-	-
Valoarea casată a produselor petroliere poate să nu coincidă cu valoarea reflectată la operațiunea 5, deoarece aceste calcule se efectuează în diferite perioade, fapt care va influența metoda de calcul al costului							
12	Raport privind datele înregistrate în aparatul de casă și de control cu memorie fiscală, raportul gestionarului	Reflectarea valorii de vânzare, fără TVA, a produselor petroliere eliberate în baza tichetelor	20000				948
13	Notă contabilă, Contract de păstrare a produselor petroliere	Reflectarea valorii produselor petroliere aflate la păstrare și eliberate efectiv de la stația de alimentare	24000		922		

Contabilizarea vânzării produselor petroliere conform variantei I (existentă în practică) se justifică numai în cazul în care în contractul încheiat între vânzătorul produselor petroliere și cumpărător este indicat expres că dreptul de proprietate asupra produselor petroliere trece la cumpărător la momentul achitării tichetelor.

Totodată, în opinia noastră, această modalitate are și unele neajunsuri, cum ar fi: organizarea contabilității combustibilului aflat la păstrare; deschiderea unor conturi bilanțiere virtuale de evidență a mișcării combustibilului de eliberat în baza de tichete, întrucât combustibilul neeliberat se află încă în gestiunea vânzătorului; cazurile de apariție a stocurilor negative în evidență în caz de vânzare a tichetelor care nu sunt acoperite cu combustibilul existent; imposibilitatea facturării unor cantități de produse petroliere (PP) datorită acestor stocuri scriptice negative, deși stocul existent ar permite vânzarea etc.

În opinia noastră, aceste neajunsuri pot fi înlăturate, dacă la contabilizarea vânzării PP în baza de tichete s-ar fi ținut cont de toate normele contabile în vigoare privind constatarea veniturilor, prevăzute de SNC 18, utilizând varianta II, adică prin constatarea datoriilor la momentul achitării și eliberării tichetelor, cu determinarea veniturilor și cheltuielilor din vânzări la momentul eliberării produselor petroliere către consumator la prezentarea tichetelor.

Având drept bază momentul de trecere a dreptului de proprietate asupra produselor petroliere vândute contra tichete, cumpărătorul va reflecta valoarea tichetelor fără TVA ca materiale la contul 211, dacă dreptul de proprietate trece la momentul eliberării tichetelor sau ca documente bănești la contul 246, dacă dreptul de proprietate trece la momentul alimentării cu combustibil.

Bibliografie:

1. SNC 18 „Venitul”
2. Legea Republicii Moldova nr. 461-XV din 30 iulie 2001 *Privind piața produselor petroliere*
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1117 din 22 august 2002 *Despre aprobarea Regulamentului de comercializare cu amănuntul a produselor petroliere*
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1116 din 22 august 2002 *Despre aprobarea Regulamentului cu privire la depozitarea și comercializarea cu ridicata, prin sistem automatizat, a produselor petroliere identificate*
5. Legea Republicii Moldova nr. 134-XIII din 3 iunie 1994 *Legea vânzării de mărfuri*
6. *Codul fiscal al Republicii Moldova* nr. 1163-XII din 24 aprilie 1997
7. *Codul civil al Republicii Moldova* nr. 1107-XV din 6 iunie 2002
8. Comunicatul Inspectoratului Fiscal Principal de Stat nr. (17-13-02/1-895) 10 din 21 februarie 2002 *Privind facturile fiscale*

COMITETUL DE AUDIT – FORMĂ DE APLICARE A PRINCIPIILOR GUVERNĂRII CORPORATIVE

*Conf. univ. dr. Elena DOBRE,
Universitatea „Ovidius”, Constanța, România*

Recently, trade corporations laws of East European countries were amended with new issues regarding board of directors and also regarding consulting committee, like audit committee. This new regulations are inspired by corporate governance principles which become an international benchmark for investor, corporations and other stakeholders worldwide, since 1999. The Principles of Corporate Governance were endorsed by OECD Ministers in 1999 for provide the basis for an extensive programme for co-operation between OECD and non-OECD countries and underpin the corporate governance component of World Bank /International Monetary Found Reports on the Observance of Standards and Codes (ROSC). Companies better understand how good corporate governance contributes to their competitiveness. Investors realize they have a role to play in ensuring good corporate governance practices, thereby underpinning the value of their investments. There is no practice expertise in this field in Romanian Trade Company's culture, so we try in this paper to relieve the role of a corporate audit committee. In the light of corporate governance principles and international theory and practice of trade companies, the audit committee is a subcommittee made up of outside directors who are independent of management. Its purpose is to help keep external and internal auditors independent of management and to assure that the directors are exercising due care. The role of an audit committee or an equivalent body in strengthening the position of both internal and external auditing is now widely recognized.*

KEY-WORDS: corporate governance principles, outside directors, audit committee, internal auditor, external auditor.

În lumina principiilor guvernării corporative, în teoria și practica internațională a societăților comerciale, **Comitetul de audit** este o structură în cadrul Consiliului de Administrație (în eng. *Board of Directors*), formată din directori din afara societății ce sunt independenți de management (conducerea executivă). Scopul acestui comitet este de a veghea asupra independenței auditorilor externi și interni față de management și de a se asigura că directorii executivi își exercită funcția cum se cuvine.

Rolul Comitetului de audit sau al oricărei structuri echivalente în consolidarea poziției în cadrul organizației atât a auditului intern, cât și a auditului extern este în practica internațională larg recunoscut.

Cerințele și responsabilitățile acestui Comitet de audit sunt următoarele:

1. Autoritatea adecvată a conducerii ar trebui să dezvolte și să aprobe un regulament scris (în eng. *charter*), care să descrie îndatoririle și responsabilitățile acestui Comitet de audit;
2. Comitetul de audit ar trebui să analizeze permanent independența auditorului extern;
3. Rapoartele sau dările de seamă către acționariat sau către alte persoane interesate (în eng. *stakeholders*) ar trebui să conțină o scrisoare din partea președintelui Comitetului de audit, care să descrie responsabilitățile și activitatea desfășurată;
4. Comitetul de audit ar trebui să monitorizeze/urmărească conformitatea cu reglementările

legale și profesionale ale conducerii societății comerciale;

5. Comitetul de audit ar trebui să dispună de toate resursele necesare desfășurării activității;
6. Comitetul de audit ar trebui să supravegheze procesul periodic de raportare financiară;
7. Comitetul de audit ar trebui să monitorizeze/urmărească situațiile în care managementul/conducerea executivă caută soluții alternative sau opinii secundare în probleme contabile semnificative.

Multe burse de valori solicită organizațiilor listate la bursă să aibă un asemenea Comitet de audit tocmai pentru că și bursele de valori sunt interesate de aplicarea principiilor guvernării corporative în scopul de a oferi pieței financiare acțiuni și alte titluri sau instrumente financiare girate cantitativ și valoric de auditori interni și externi independenți, deci obiectivi.

Un Comitet de audit compus din directori ne-executivi (în eng. *nonmanagement directors*) promovează independența auditorilor interni și externi, mai ales în faza de selecție a firmei de audit extern și a șefului compartimentului de audit intern (în eng. *chief audit executive*). Un Comitet de audit puternic poate izola auditorii prin influența pe care o are în Consiliul de Administrație, fapt ce le poate compromite independența și obiectivitatea. Totuși, Comitetul de audit poate servi drept mediator în disputele dintre auditori și management.

Funcțiile Comitetului de audit:

1. Selectarea auditorului extern și verificarea onorariului și a scrisorii de angajament;

* OECD – Organization for Economic Co-operation and Development

2. Verificarea planului general de lucru al auditorului extern;
3. Verificarea situațiilor financiare anuale preliminare și a situațiilor financiare interimare (de regulă, semestriale);
4. Verificarea rezultatelor angajamentelor realizate de către auditorii externi, inclusiv a scrisorilor către management, din care rezultă sfaturi sau observații neprevăzute de standardele audit pentru a fi comunicate;
5. Aprobarea regulamentului privind activitatea de audit intern (Standard 1000);
6. Verificarea și aprobarea planurilor de activitate pentru auditul intern cu resursele și nevoile aferente și primirea unui extras privind activitatea de audit intern (graficul de lucru/bugetul de timp, utilizarea resursei umane/bugetul resurselor umane și costurile, resursele financiare/bugetul financiar-conform Standard 2020);
7. Comunicarea directă cu șeful compartimentului de audit intern (în engl. *chief audit executive*-CAE) care participă în mod regulat la ședințele Consiliului de Administrație din care face parte și Comitetul de audit.
8. Verificarea evaluărilor asupra managementului riscurilor, asupra controlului și proceselor de conducere raportate de auditorii interni;
9. Primirea de la auditorii interni a comunicărilor privind angajamentele financiare ale conducerii, ca structură capabilă și însărcinată să dea asigurarea că rezultatele angajamentelor conducerii sunt de bună practică (Standard 2440);
10. Verificarea politicilor privind procedurile ilegale sau lipsite de etică;
11. Verificarea depunerii situațiilor financiare la autoritățile în drept (Ministerul Finanțelor, Comisia de valori mobiliare, Institutul de Statistică etc.);
12. Participarea la selecția și stabilirea politicilor contabile;
13. Verificarea impactului noilor propuneri legislative ori a reglementărilor guvernamentale;
14. Verificarea programelor de asigurări ale societății;
15. Aprecierea eficacității și a eficienței sistemelor informatice ale societății;
16. Evaluarea performanței conducerii executive și remunerarea acesteia.

Auditorii externi recunosc importanța raportărilor către Comitetul de audit. Printre problemele ce fac obiectul acestor comunicări se regăsesc: cele legate de controlul intern, proceduri contabile semnificative, raționamente de management și estimări contabile, ajustări de audit semnificative, dezacorduri cu managementul și dificultăți întâmpinate pe perioada auditării.

Unul dintre factorii incluși de componenta mediului de control al controlului intern* este participarea la crearea mediului de control al Consiliului de Administrație, al Comitetului de audit sau al oricărei autorități de conducere. Această componentă se referă la impunerea disciplinei și crearea structurilor operaționale de control intern. Conștiința în exercitarea controlului intern al unei entități se îmbunătățește, dacă Comitetul de audit este independent, compus din persoane cu experiență și respectabile, implicate activ în examinarea atentă a activităților entității, convingătoare cu managementul și aflate într-o strânsă comunicare cu auditorii interni și externi.

Implicarea frauduloasă a conducerii executive sau fraudele datorate greșelilor materiale, strecurate în situațiile financiare, pot fi raportate direct Comitetului de audit. Pe de altă parte, auditorii ar trebui să se asigure că Comitetul de audit este informat în mod adecvat despre fapte ilegale ce le atrag atenția.

Legea Sarbanes-Oxley, emisă de Congresul Statelor Unite ale Americii în 2002, ca răspuns la numeroasele scandaluri financiare raportate, ce au implicat mari companii listate la bursă, conține prevederi legate de guvernarea/guvernanța corporativă. Legea se aplică de emitenții de valori mobiliare, inclusiv companiile străine, ce în mod public tranzacționează valori mobiliare (în eng. *securities*) și care se află sub incidența legilor federale privind valorile mobiliare. *Printre prevederile acestei legi menționăm:*

- Se solicită fiecărui membru al Comitetului de audit (din care trebuie să facă parte, cel puțin, un expert contabil) să fie independent. Un director independent este neafiliat societății comerciale și nu primește altă remunerare decât aceea ca membru al Consiliului de Administrație;
- Comitetul de audit trebuie să fie direct responsabil de stabilirea, remunerarea și supravegherea activității firmei de contabilitate angajate de societate. În plus, această firmă trebuie să raporteze direct Comitetului de audit, și nu managementului;
- O altă funcție a Comitetului de audit este aceea de a implementa proceduri pentru primirea, reținerea și soluționarea reclamațiilor privind contabilitatea și problemele de audit;
- Comitetul de audit trebuie să fie bine organizat de societatea comercială, iar acesta poate angaja un consultant independent sau alți consilieri.

Societățile comerciale, mai ales cele din țările cu foste economii planificate, nu au foarte mare ex-

* Conform Modelului COSO de organizare a controlului intern la nivelul oricărei organizații, cele cinci componente ale controlului intern sunt: (1) mediul de control, (2) evaluarea riscurilor, (3) controlul activităților, procedurilor și practicilor, (4) informarea și comunicarea și (5) monitorizarea de către management.

periență în organizarea și funcționarea comitetelor consultative, printre care și Comitetul de audit. Drept pentru care considerăm necesară prezentarea unui regulament (*charter*) de funcționare a Comitetului de audit, sub forma unui ghid inspirat din literatura și practica internațională, pentru societățile comerciale care doresc sau sunt obligate prin lege să organizeze această structură în cadrul sau pe lângă Consiliul de Administrație, venind în întâmpinarea principiilor guvernării corporative*.

GHID DE FUNCȚIONARE A COMITETULUI DE AUDIT- propunere

SCOPUL este acela de a asista Consiliul de Administrație la îndeplinirea responsabilităților de a supraveghea procesul de raportare financiară, sistemul de control intern, procesul de audit, procesul de monitorizare/urmărire a conformității cu legile, reglementările și codul de conducere.

AUTORITATEA – Comitetul de audit are dreptul să conducă sau să autorizeze investigații în orice problemă ce aparține ariei de responsabilitate. *Acesta are drept atribuții:*

- Să stabilească întâlniri, să remunereze și să supravegheze activitatea firmei de contabilitate, angajată de societatea comercială;
- Să rezolve orice dezacord între management și auditor referitor la raportarea financiară;
- Să preaprobe/ să-și dea avizul asupra serviciilor de audit sau serviciilor conexe;
- Să folosească consultanți independenți, contabili sau alți consilieri pentru a consilia Comitetul de audit sau pentru a-l asista la conducerea unei investigații;
- Să solicite orice informație necesară activității proprii, de la angajați sau de la terți;
- Să se întâlnească cu directorii societății, cu auditorii externi sau un consilier din afara societății, dacă este necesar.

COMPONENTA – Comitetul de audit va fi format din, cel puțin, trei, dar nu mai mult de șase membri ai Consiliului de Administrație. Consiliul va numi membrii Comitetului de audit și președintele (reglementă-

rile din România prevăd un Comitet de audit format din minim doi membri). Fiecare membru al comitetului va fi independent și, cel puțin, unul va fi expert contabil în sensul prevăzut de lege.

ȘEDINȚELE – Comitetul de audit se va întâlni de cel puțin patru ori pe an, cu dreptul de a se întâlni și cu alte ocazii dacă situația o cere. Prezența trebuie asigurată personal sau prin telefon sau video conferință. Comitetul de audit va invita membri ai conducerii executive, auditori sau alte persoane pentru a participa la ședințe și a furniza informații dacă este cazul. Comitetul de audit va ține ședințe separate cu auditorii și cu directorii executivi. Ordinea de zi (în engl. *meeting agenda*) va fi anunțată în avans alături de scurte materiale adecvate ordinii de zi. Ședințele vor fi consemnate în minute de lucru.

RESPONSABILITĂȚI – Comitetul de audit va purta următoarele responsabilități:

Referitor la situațiile financiare:

- Verificarea și înțelegerea impactului asupra situațiilor financiare a aspectelor semnificative de contabilitate și de raportare financiară, inclusiv a tranzacțiilor complexe, neobișnuite, care necesită înalte raționamente sau care provin din recente prevederi legislative și profesionale;
- Verificarea, împreună cu managementul și cu auditorii externi, a rezultatelor acțiunii de audit și a dificultăților întâmpinate pe parcursul auditării;
- Verificarea situațiilor financiare anuale și aprecierea dacă acestea sunt complete, dacă concordă cu datele comunicate membrilor Comitetului de audit și dacă reflectă principii contabile adecvate;
- Verificarea unor secțiuni ale raportului anual al Consiliului referitoare la ajustările reglementate, înainte de a aprecia acuratețea datelor și dacă acestea sunt complete;
- Verificarea, împreună cu managementul și cu auditorii externi, a tuturor problemelor ce au fost comunicate Comitetului în baza standardelor de audit acceptate;
- Înțelegerea modului în care managementul întocmește informările financiare interimare, precum și a naturii și ariei implicării auditorului intern și extern;
- Verificarea rapoartelor financiare interimare, împreună cu managementul și cu auditorii, înainte de ajustările reglementate și aprecierea dacă acestea sunt complete și concordă cu datele furnizate membrilor Comitetului;

Referitor la controlul intern:

- Aprecierea eficacității sistemului de control intern al societății comerciale, inclusiv a securității și controlului sistemului informatic;
- Înțelegerea ariei de verificare exercitată de auditorii interni și externi asupra controlului

* Acestea au fost enunțate în 1999 de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (Organization for Economic Co-operation and Development- OECD) și de atunci au devenit un sistem de referință internațional (*benchmark*) pentru politicieni, investitori, corporații și alte persoane interesate (*stakeholders*) din întreaga lume. Aceste principii reprezintă un ghid pentru inițiativele legislative din țările membre și nemembre ale OECD. Aceste principii reflectă următoarele: asigurarea bazelor pentru un cadru efectiv de conducere a corporațiilor, drepturile și tratamentul echitabil al acționarilor, rolul persoanelor implicate (*stakeholders*) în conducerea corporațiilor, transparența în prezentarea situațiilor financiare, responsabilitățile administratorilor. Important este că aplicarea acestor principii ajută la dezvoltarea unei culturi organizaționale bazate pe valori profesionale și comportament etic, elemente de care depinde buna funcționare a piețelor de toate categoriile, inclusiv piețele financiare. Încrederea și integritatea joacă un rol esențial în viața economică, iar afacerile și prosperitatea economică trebuie să fie recompensate în mod etic.

intern, dedicat raportărilor financiare, și obținerea de constatări și probe semnificative, cu recomandări și cu răspunsuri din partea managementului;

Referitor la auditul intern:

- Verificarea, împreună cu managementul și cu șeful compartimentului de audit (CAE), a regulamentului/normelor proprii de audit intern, a planurilor, activităților, asigurării cu personal și a organigramei funcției de audit intern;
- Asigurarea că nu există restricții nejustificate ori limitări în stabilirea de întâlniri, înlocuirea sau concedierea șefului compartimentului de audit intern (CAE);
- Verificarea eficacității funcției de audit intern, inclusiv a conformității cu Standardele Institutului Auditorilor Interni*;
- Întâlniri separate, în baza prevederilor profesionale (Standarde) cu șeful compartimentului de audit intern (CAE), pentru a discuta orice problemă despre care Comitetul sau auditul intern crede că ar trebui discutată în mod privat (fraude nedocumentate sau reclamații nesoluționate).

Referitor la auditul extern:

- Verificarea ariei de aplicabilitate și abordarea propusă de auditorul extern, inclusiv coordonarea eforturilor cu auditul intern;
- Verificarea performanței auditorilor externi și aprobarea finală a concilierii și descărcării de sarcini a auditorilor;
- Verificarea și confirmarea independenței auditorilor externi prin obținerea de declarații de la auditori asupra relațiilor dintre auditori și societatea comercială, inclusiv pentru serviciile conexe și discutarea acestor relații;
- Întâlniri separate, în baza prevederilor profesionale (Standarde), cu auditorii externi pentru a discuta orice problemă despre care Comitetul sau auditorii externi cred că ar trebui discutată în mod privat (politici contabile neadecvate, ajustări nepermise, fraude nedocumentate sau reclamații nesoluționate).

Referitor la conformitate:

- Verificarea eficacității sistemului de monitorizare a conformității cu reglementările, controlul rezultatelor investigațiilor efectuate de management și urmărirea, chiar prin măsuri disciplinare, a cazurilor de neconformitate;
- Verificarea constatărilor rezultate din examinări ocazionale de controalele externe

reglementate (fiscale, de muncă, sanitare, de mediu etc.) sau din observațiile auditorilor;

- Verificarea procesului de comunicare a regulamentului de ordine interioară (în engl. *cod of conduct*) către personalul angajat și monitorizarea conformității cu prevederile acestuia;
- Obținerea de date *lazi* din partea managementului și a avocaților societății privind problemele de conformitate.

Referitor la responsabilitatea raportărilor:

- Raportarea către Consiliul de Administrație despre activitățile Comitetului de audit, problemele și recomandările aferente;
- Crearea unui canal deschis de comunicare între auditul intern, auditorii externi și Consiliul de Administrație;
- Raportarea anuală către acționari cu descrierea componenței Comitetului de audit, a responsabilităților, cum sunt membrii descărcați de gestiune și orice alte informații cerute de standarde, inclusiv aprobarea serviciilor conexe auditului;
- Verificarea oricărui raport emis de societatea comercială, dacă acesta privește responsabilitățile Comitetului de audit;

Alte responsabilități:

- Realizarea altor activități legate de acest regulament, la cererea Consiliului de Administrație;
- Instituirea și desfășurarea de investigații speciale, dacă este cazul;
- Verificarea și evaluarea adecvării anuale a regulamentului Comitetului de audit, solicitând aprobarea Consiliului de Administrație pentru modificări și asigurând o prezentare transparentă conform legilor și standardelor;
- Confirmarea anuală că toate responsabilitățile prevăzute în regulamentul Comitetului de audit au fost aduse la îndeplinire;
- Evaluarea pe baze legale și profesionale a performanței Comitetului și a membrilor în mod individual;

Concluzii

Comitetele consultative de pe lângă Consiliile de Administrație au un rol de consolidare a conducerii societăților și corporațiilor prin specializarea acestora (de ex.: comitetul de audit, comitetul IT, comitetul de remunerare a conducerii executive etc.). Organizarea Comitetului de audit garantează independența auditorilor (interni și externi) și, implicit, garantează calitatea situațiilor financiare și a informațiilor de natură economico-financiară, publicate odată cu situațiile financiare.

Bibliografie:

1. Irving N. Gleim, Cia Review-eleventh edition, *The internal Audit Activity's Role in Governance, Risk and Control*, Gleim Publications, Inc. 2004
2. Jacques Renard, *Théorie et pratique de l'audit interne*, Editions d'Organisation, Paris, France, 2002 – traduce-re Ministerul Finanțelor Publice din România în baza Convenției RO 2000 IB/FI/03
3. Site-ul www.theiia.org Internal Audit Standards

* Vezi site-ul www.theiia.org

ASPECTE DE GESTIUNE A RISCULUI CREDITAR ÎN CADRUL AUDITULUI BANCAR INTERN

Conf. univ. dr. Margarita COVALIU, ASEM

The predisposition of credit risk to the changes dictates the obligation of monitoring its dynamics for the timely administrative reaction. The article is dedicated to the process of audit and correction of managing the credit risks, by means of which the qualitative-quantitative values of the open risky credit positions are regulated, ensuring their correspondence to purposes, to plans and to the normative indices of bank.

Cert este faptul că procesul gestionării riscului creditar nu se limitează la adoptarea deciziei de deschidere a poziției riscante. Predispunerea riscului creditar la modificări impune necesitatea monitorizării dinamicii sale în vederea reacționării oportune în caz de abateri neprevăzute de la mărimile planificate. Rectificarea gestiunii riscului creditar presupune corectarea, reglementarea sau modificarea parametrilor cantitativi ai poziției creditare riscante în perioada de timp de la inițiere până la închiderea cu succes.

Dacă e să analizăm practica bancară străină, acest domeniu al activității bancare, de obicei, ține de competența comitetului de audit sau comitetului de audit și gestiune a riscurilor. Conform recomandărilor comitetului de la Basel și Forului global pentru administrare corporativă, băncile sunt obligate să creeze sisteme sigure de audit intern și servicii de gestiune a riscurilor.

Crearea sistemului consolidat de audit și rectificare a gestiunii riscului creditar reprezintă una din principalele sarcini ale oricărei bănci. Realizarea acestei sarcini determină fiabilitatea băncii comerciale. Riscurile creditare sunt iminente caracterului activității băncii ca instituție cu funcții de intermediere financiară, care constă în atragerea resurselor de la persoanele fizice și juridice și plasarea acestor mijloace din nume propriu, în baza condițiilor de rambursabilitate și contraplată, în scopul căpătării profitului acceptabil pentru acționarii săi. Pentru asigurarea fiabilității sale, banca comercială trebuie să posede un sistem flexibil și consolidat de control și rectificare a gestiunii creditelor, capabil să execute diagnosticul timpuriu al defecțiunilor în procesul gestiunii creditelor, să asigure un monitoring eficient și rectificarea comportamentului pozițiilor creditare riscante, să conțină instrumente și procedee de anihilare a pericolelor potențiale.

Multitudinea coliziunilor financiare, care au avut și au loc în sectorul bancar al Moldovei, confirmă că controlul și limitarea nivelului riscurilor doar prin normativele și rigorile impuse de BNM nu asigură siguranța creditară și lichiditatea băncilor, deoarece în bănci pot lipsi mecanismele eficiente de audit și rectificare a gestiunii riscurilor creditare, iar metodele auditului riscurilor se pot limita la procedurile formale de respectare a normativelor și pregătirea rapoartelor pentru organul de supraveghere. Ținând cont de caracterul negativ și inevitabil al impactului riscurilor

multiple asupra activității băncii, conducerea ei este obligată să asigure gestiunea și controlul lor.

Însă metodologia aplicată, metodele de organizare a sistemului de audit și rectificare a gestiunii riscurilor creditare, deseori, au la bază nu abordări științifice argumentate, ci metode administrative de dirijare.

Auditul și rectificarea gestiunii riscurilor creditare reprezintă un sistem de acțiuni, coordonate și corelate ca scop, ale subdiviziunilor bancare, care, în virtutea funcțiilor sale, participă la monitorizarea riscurilor creditare și aplică metode și procedee specializate de limitare, auditare și rectificare a riscurilor asumate în cadrul responsabilităților delegate.

Esența sistemului de auditare și rectificare a riscurilor creditare se manifestă prin funcțiile sale:

- elaborarea principiilor organizatorice, a strategiilor, politicilor, metodologiilor, procedurilor și regulamentelor cu privire la urmărirea pozițiilor riscante ale băncii;
- analiza preventivă și controlul curent al nivelului riscurilor creditare asumate de subdiviziunile funcționale;
- planificarea măsurilor de hedjare a riscurilor, de determinare și stabilire a limitelor;
- rectificarea operativă a gestiunii pozițiilor riscante ale băncii, inclusiv efectuarea procedurilor concrete de lichidare a „disfuncționalităților” în sectorul riscurilor creditare;
- evidența, pregătirea și analiza rapoartelor financiare ale băncii;
- controlul executării procedurilor de gestiune a riscurilor creditare de către subdiviziunile corespunzătoare ale băncii.

Schema clasificării riscurilor creditare, ierarhia, structurarea și dinamica ei trebuie să aibă la bază astfel de criteriu ca gruparea celor mai caracteristice activității bancare, poziții riscante (acord creditar unitar, portofoliu creditar). Astfel, metodele de audit și rectificare a gestiunii riscurilor creditare se împart în două direcții:

- auditul și rectificarea parametrilor poziției creditare riscante unitare;
- auditul zilnic și complex al calității portofoliului creditar.

Poziția creditară riscantă unitară, caracteristicile sale, sunt controlate și corectate din momentul des-

chiderii și se încheie, de regulă, odată cu executarea tuturor condițiilor contractului de credit. În acest caz, este analizat întreg spectrul relațiilor între bancă și debitor, este examinată probabilitatea nerespectării obligațiilor sale, stipulate în acordul creditar.

Auditul calității portofoliului creditar se desfășoară prin intermediul:

- limitelor impuse atât portofoliului creditar integral, cât și unor subportofolii de produse creditare omogene, în funcție de categoria riscurilor;
- acumulării preventive de fonduri și rezerve pentru acoperirea posibilelor pierderi din credite;
- diversificării, drept metodă de repartizare a plasamentelor în subportofolii creditare independente în scopul reducerii riscului integral al portofoliului.

Sistemul de audit și rectificare a riscurilor creditare al băncii trebuie să asigure dezvoltarea în două direcții: auditul administrativ și auditul executiv.

Auditul administrativ al riscurilor creditare prezintă toate activitățile bancare, care au scopul căpătării informației despre eficiența funcționării și starea curentă a sistemului de dirijare a băncii.

Auditul executiv are menirea să condiționeze executarea benefică a activității de evaluare a stării și eficienței funcționării sistemului administrat al băncii.

Ca urmare, esența auditului administrativ și executiv constă în căpătarea informației oportune cu privire la caracteristicile comportamentului pozițiilor riscante deschise. Important este ca toate sistemele controlului bancar să fixeze operativ orice modificare în evoluția ei. Aceasta va permite executarea intervențiilor prompte în vederea ajustării pozițiilor creditare la valorile băncii.

Principiile de bază ale auditului gestiunii riscurilor creditare au la bază patru componente, care permit determinarea obiectului, timpului și locului controlului, precum și subiectului lui.

Principiul elementelor-cheie ale auditului are la bază determinarea criteriilor și indicatorilor de bază, cărora li se acordă atenție maximă în cadrul auditării gestiunii riscurilor creditare.

Principiul auditului local al gestiunii riscurilor creditare constă în determinarea strictă a subdiviziunilor bancare, unde au loc acțiunile decisive pentru gestionarea eficientă a riscurilor creditare.

Principiul respectării termenelor permite utilizarea eficientă și oportună a informației primite, precum și reacționarea promptă la modificările în derulare.

Principiul autocontrolului constă în acordarea angajaților a posibilității de autoevaluare a rezultatelor activității lor și efectuarea corectărilor necesare.

Procesul de audit al gestiunii riscurilor creditare cuprinde toate subdiviziunile de bază ale băncii. De aceea condiția de bază a eficienței procesului este elaborarea și aprobarea unor principii de repartizare

a funcțiilor anterior menționate, care ar exclude dublarea și conflictul de interese, ar permite optimizarea procesului de gestiune și limitare a riscurilor.

În practica internațională, la etapa auditului și rectificării riscurilor, gestiunea se execută prin elaborarea măsurilor de contracarare a apariției riscurilor sau de reducere a valorii lor. Această etapă se numește **Risk Response Planning** (RRP). *Măsurile de rectificare*, în fond, se reduc la trei tipuri:

1. Măsuri de profilaxie (luate până la apariția riscului și destinate anihilării posibilității apariției lui sau reducerii probabilității acestei apariții);
2. Măsuri de înlăturare a riscului, aplicate în cazul apariției lui (*contingency plan*);
3. Planul de rezervă (*fallback plan*). Măsuri, care se aplică atunci când măsurile de înlăturare a riscului (*contingency plan*) nu sunt eficiente.

Principiile de lucru cu urmările riscurilor se distribuie în patru direcții:

1. Evitarea riscului. În cazuri posibile – eliminarea cauzelor apariției lui.
2. Reducerea valorii riscului prin micșorarea probabilității apariției lui;
3. Acceptarea riscului. Înseamnă acceptarea urmărilor riscului și elaborarea măsurilor de înlăturare;
4. Transmiterea riscului, adică asigurarea contra riscului sau transferarea gestionării lui unei terțe persoane.

O metodă eficientă de gestiune a riscului creditar, la etapa auditării și rectificării, poate fi metoda delegării mandatelor și distribuția zonelor de responsabilitate.

Procesul delegării mandatelor și repartizării responsabilităților trebuie să fie executat la trei nivele: organele colegiale, subdiviziunile de gestiune a riscurilor și subdiviziunile structurale. Responsabilitatea organelor colegiale constă în stabilirea politicii de gestiune a riscului și a nivelului de toleranță a băncii față de risc, care se aduc la cunoștința subdiviziunilor corespunzătoare spre executare.

Responsabilitatea subdiviziunilor de gestiune a riscurilor este determinată de mandatele, delegate de cârmuirea băncii. Optimă poate fi numită situația când risc-managementul are împuterniciri vaste în domeniul închiderii neplanificate a pozițiilor, calculării sancțiunilor de amendă și poartă răspundere pentru eficiența bazei normative elaborate și deciziile adoptate.

Subdiviziunile structurale poartă răspundere pentru gestiunea riscului creditar conform nivelului stabilit de toleranță față de risc, precum și pentru rezultatele (atât pozitive, cât și negative) acceptării acestui risc. Această responsabilitate trebuie să existe independent de prezența subdiviziunilor de gestiune a riscurilor, deoarece anume subdiviziunile structurale sunt capabile să identifice eficient și să evalueze riscurile aferente activității sale.

Spre regret, gestiunea riscului creditar nu este o măsură momentană. Influențate de factori interni și externi, pozițiile creditare deschise se abat de la traiectoriile indicate, creând astfel pericole pentru bancă. Să exercite rezistență este chemată metoda monitorizării complexe a riscurilor creditare.

Monitoringul reprezintă observarea sistematică a comportamentului pozițiilor creditare deschise. Este un sistem de măsuri, destinate colectării, analizei și prelucrării informației cu privire la factorii de influență asupra pozițiilor riscante concrete, evaluarea nivelului lor la o dată anumită, examinarea dinamicii, analiza modificărilor și elaborarea programului de aplicare a metodelor de gestiune, ce țin cont de specificul băncii concrete.

Sarcinilor de bază ale monitoringului pozițiilor riscante pot fi atribuite:

- Respectarea principiilor risc-managementului la toate etapele lui;
- Urmărirea respectării stricte a limitelor și cotelor stabilite;
- Supravegherea respectării succesiunii executării procedurilor creditare, precum și a utilizării reale a instrumentelor de limitare asupra

principalelor instrumente financiare, operațiunilor bancare și procedurilor de control;

- Prevenirea situațiilor riscante nedorite la etapele inițiale;
- Depistarea discrepanțelor în actele normative, care determină procesul gestionării riscurilor bancare;
- Respectarea principiilor organizatorice de distribuire a responsabilităților între subdiviziuni și persoane responsabile la toate etapele de adoptare a deciziilor financiare.

Cu alte cuvinte, metoda monitorizării riscurilor reprezintă un proces de gestiune, executat permanent de serviciile specializate ale băncii. În așa mod, auditul și rectificarea gestiunii riscurilor creditare posedă un caracter sistemic și integrat, se realizează la toate etapele procesului de gestiune a riscurilor creditare și, de regulă, presupune efectuarea analizei tuturor direcțiilor activității creditare. În procesul auditului și rectificării gestiunii riscurilor creditare se sistematizează parametrii cantitativi și calitativi ai pozițiilor creditare riscante, asigurându-le corespunderea scopurilor, planurilor și indicatorilor normativi ai băncii.

Bibliografie:

1. «Финансовый Директор» № 8-2007
2. «Управление в кредитной организации» № 6-2007
3. «Бухгалтерия и Банки», № 9,10- 2006

NOȚIUNI PRIVIND RESURSELE NATURALE, COMPONENTA ȘI CLASIFICAREA ACESTORA

Drd. Tatiana ȘEVCIUC, ASEM

This article is the notions concerning the natural resources, their make-up and classification. The resources concept was defined by the numerous specialists from the domain of economy, geography, history and ecology. It printed a shade of the basic signification. By the natural resource are understood those nature elements which are utilized for the satisfaction of the human material and spiritual necessities.

În abordarea viziunii aferente resurselor naturale au existat preocupări dintotdeauna, începând cu Ricardo și Malthus, continuând cu reprezentanții școlii neoclasice și până în prezent, când aceste resurse sunt considerate elemente de bază ale naturii și întruchipează însăși natura.

Conceptul de resursă a fost definit de numeroși specialiști din domeniul economiei, geografiei, istoriei și ecologiei, ceea ce a imprimat o nuanță semnificației de bază, conform căreia prin **resursă naturală** se înțeleg acele elemente ale naturii care sunt folosite pentru satisfacerea necesităților materiale și spirituale ale omului.

Considerăm că această viziune aferentă resurselor naturale nu reliefează totalmente noțiunea de resursă naturală, deoarece resursa naturală este un produs al naturii, și nu al muncii omului. Ea există dacă, într-adevăr, este în conformitate cu teoria existenței materiei. N-are importanță știm noi, despre aceasta, le cunoaștem, le măsurăm, le utilizăm sau nu pentru satisfacerea necesităților, deoarece resursele naturale sunt o parte componentă a materiei ce ne înconjoară, tot ceea ce este creat de natură.

A. Nederița, V. Bucur și alții [2, p.172], precum și B. Nidlz, H. Anderson și alții [4, p.225] definesc re-

sursele naturale drept active materiale pe termen lung, care au o formă naturală concretă de resurse de petrol, gaze, piatră de construcție, var, material lemnos etc. Și fiind extrase (explorate) în cursul unei perioade îndelungate, nu mai pot fi regenerare. Din această grupă fac parte, de asemenea, resursele de nisip, pietriș, apă minerală și curativă etc. Deosebirea lor esențială constă că, în urma extragerii, acestea se transformă în stocuri de materii prime sau devin produse spre comercializare.

În definiția altor economiști se folosește și termenul de resursă economică, reprezentând resursele extrase din mediu și supuse prelucrării în cadrul activității economice în vederea obținerii anumitor bunuri necesare satisfacerii unor trebuințe umane și sociale.

În opinia noastră, această definiție limitează nomenclatorul și volumul resurselor naturale, deoarece corespunde numai acelor resurse naturale, care se extrag. *Investigațiile ne demonstrează că pot fi posibile două definiții:*

- a) una generală – cu referire la resurse naturale ca o manifestare a existenței materiei care cuprinde necesitatea de a le recunoaște și evalua (drept un potențial de resurse), indiferent de utilizarea sau posibilitatea de a le utiliza;
- b) resurse naturale utilizabile.

Prima grupă – (volumul lor) nu depinde de gradul de dezvoltare a societății: economice, tehnice, științifice, culturale, ecologice etc.

A doua grupă de resurse naturale depinde de gradul de dezvoltare a societății. Gradul de utilizare a unui potențial de resurse este egal cu cel de realizare a posibilităților de a le însuși. Considerăm că au dreptul la existență ambele definiții pentru grupele respective de resurse naturale. Prin urmare, prima definiție (generală) nu trebuie să cuprindă utilizarea resurselor naturale drept component obligatoriu al acesteia. Este absolut indiferent dacă le putem noi utiliza sau nu, sau dacă utilizăm parțial resursele naturale existente în volumul și forma lor propriu-zisă. Resursele naturale reprezintă ceea ce este creat de natură [5, p.530].

În urma investigațiilor efectuate, apare necesitatea de a contura definiția generală a tuturor resurselor naturale astfel: **resursele naturale** reprezintă partea componentă a naturii, constituind produsul acesteia, reliefat prin totalitatea zăcămintelor de minerale și minereuri, a terenurilor recultivabile, apelor și pădurilor, a resurselor presupuse exploatabile (necunoscute), care necesită recunoașterea și evaluarea (drept potențial de resurse), indiferent de utilizarea sau posibilitatea de a le folosi.

Resursele naturale reprezintă elementul material care poate fi folosit pentru satisfacerea unor trebuințe umane. Acestea sunt direct influențate de nivelul de dezvoltare a societății umane și de sistemul de valori practicat. Resursele desemnează un anumit potențial, iar exploatarea lor implică evaluarea și aplicarea tehnologiilor corespunzătoare: datorită subdezvoltării sau necunoașterii, unele resurse pot fi ignorate. Privite prin procesul de explorare – exploatare-valorificare, intrate într-un flux tehnologic – resursele naturale devin bogății naturale. Privite prin prisma descoperirii și utilizării, resursele desemnează conceptul cultural.

Resursele naturale sunt acele componente ale naturii care servesc la satisfacerea nevoilor omului, a activității lui economice în diferite etape ale dezvoltării societății umane, relației dintre producție și consum. Resursele naturale constituie o parte a patrimoniului natural, care posedă o valoare economică, socială, culturală, ecologică sau mixtă. Gradul de folosire a resurselor naturale în activitatea economică depinde de întrebuițarea lor în procesul economic din perioada istorică respectivă.

Conform legii Republicii Moldova cu privire la resursele naturale [1], resursele naturale sunt obiectele, fenomenele, condițiile naturale și alți factori, utilizabili în trecut, prezent și viitor pentru consum direct sau indirect, care au valoare de consum și contribuie la crearea de bunuri materiale și spirituale. Resursele naturale se folosesc sau pot fi folosite drept mijloc de muncă, surse de energie, de materie primă și materiale, nemijlocit ca obiecte de consum și recreare, ca bancă a fondului genetic sau sursă de informații despre lumea înconjurătoare.

Afirmarea economică și socială a speciei umane s-a realizat în funcție de capacitatea de valorificare a naturii, de adaptare la condițiile și resursele naturale existente. Interdependența dintre societate și natură, din cauza deficitului multor resurse naturale, nu s-a micșorat, ci, din contra, a atins apogeul, aducând societatea umană la o răspântie, trecerea peste care va depinde, în primul rând, de modul în care omul va ști să folosească bunurile naturii pentru prosperarea generațiilor actuale și viitoare. Influența omului asupra componentelor naturale evoluează într-o continuă creștere, marcând un sens arhiascendent în perioada avântului industrial.

Sintetizând cele expuse, definiția resurselor naturale propunem să fie privită ca un element component al definiției activelor materiale pe termen lung. Definiția acestor resurse trebuie să se manifeste, în definiția activelor materiale pe termen lung, asemenea particularului în general, secundarului în primar, prin intermediul următoarei scheme:

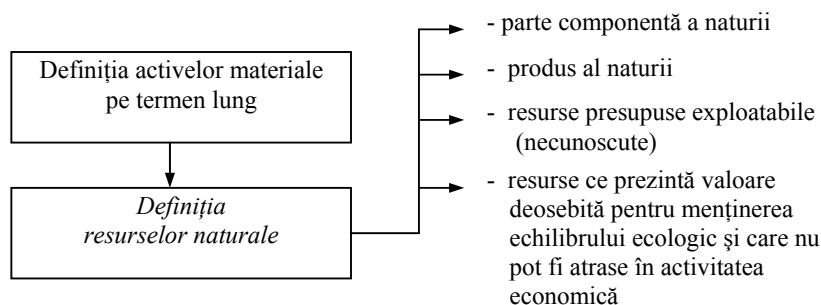


Figura 1. Obiectele definiției resurselor naturale

Prin urmare, apare necesitatea de a formula cea de-a doua definiție a resurselor naturale din punctul de vedere al contabilității: resursele naturale constituie o parte componentă a activelor materiale pe termen lung, care îmbracă o formă fizică naturală concretă de resurse de petrol, gaze, ape minerale, piatră de construcții și de var etc., provenite din fapte economice, fiind transformate în materii prime sau produse finite spre vânzare.

Structura și varietatea resurselor folosite în economie s-a modificat esențial pe parcursul secolelor. Astfel, de la piatră sau lemn, din perioada preistorică, societatea a trecut, odată cu dezvoltarea rapidă a tehnicii și tehnologiilor, la metale, combustibili minerali transformați [3, p.48].

Operaționalizarea termenilor folosiți pentru cercetare în domeniul resurselor a făcut necesară clasificarea acestora. Există, în acest sens, diverse criterii de clasificare, dintre care le vom enumera pe cele mai importante.

Pentru activitatea economică contează, în mod deosebit, clasificarea resurselor după criteriul gradului de deosebit. Din acest punct de vedere, opiniile autorilor se axează pe următoarele grupe de resurse:

- identificate exploatabile (acum și într-o perspectivă apropiată) în condiții economice cu ajutorul tehnologiilor actuale;
- cunoscute, dar a căror exploatare nu este economică în condițiile tehnologice curente (resurse subeconomice);
- presupuse exploatabile (necunoscute), ipotetice – fac obiectul activităților de explorare.

De asemenea, ne interesează criteriul durabilității exploatării și al particularităților de refacere a resursei, funcție de care pot fi delimitate resursele:

- inepuizabile (energia solară, energia vântului și fluxurile marine, resursele radioactive);
- epuizabile, inclusiv renovabile (regenerabile) – solul, pădurile, lumea animală și vegetală și nerenovabile (neregenerabile) – petrolul, gazele naturale, gazul comprimat, substanțele minerale utile solide (nisipuri, calcar, granit, prundiș, ghips) etc.

Resurse naturale includ acele componente ale naturii care participă direct sau indirect la procesul economic. În primul caz, ele sunt consumate direct,

evitându-se faza de producție agricolă și, îndeosebi cea industrială a lui – aerul, apa, resursele vegetale și animale din natură. În al doilea caz, ele sunt incluse în faza de producție și supuse prelucrării industriale – materia primă industrială, inclusiv apa tehnologică. Contabilul va folosi aceste resurse naturale (epuizabile) pentru a fundamenta diverse decizii de extindere a cercetărilor pentru a aduce în circuitul economic a noi resurse, precum și pentru a lua decizii de reproiectare a tehnologiilor și produselor în vederea reducerii consumului de resurse epuizabile neregenerabile.

Creșterea demografică antrenează un consum din ce în ce mai mare de resurse din toate categoriile, fapt care lasă să se întrevadă o epuizare a resurselor neregenerabile și o diminuare accelerată a unora dintre cele regenerabile, ca urmare a exploatării excesive fiind afectate resursele apelor dulci, cele organice și aerul.

Pentru evitarea unei crize generalizate a mediului și a resurselor naturale, singura alternativă este adoptarea unei strategii globale de dezvoltare, care să vizeze în fapt dezvoltarea durabilă și menținerea marilor echilibre naturale.

Istoria omenirii poate fi tratată și prin prisma structurii, cantității și calității resurselor pe care le-a extras din natură, a metodelor de extragere și prelucrare, și prin prisma modului și a gradului de afectare sau de protejare a resurselor epuizabile, a mediului în general.

Elementele sistemului planetar se află într-o strânsă interdependență, iar o evaluare a resurselor este dependentă de multe criterii (geologice, tehnice, economice ș.a.). *Fluxurile de resurse naturale, analizate la scara timpului, cuprind următoarele categorii:*

- resurse de energie de lungă durată (radiația solară, geotermia, circuitul apei în mediu, curenții marini și cei atmosferici);
- resurse ce rezultă din reproducerea și dezvoltarea organismelor (energia regenerabilă);
- stocuri de substanțe minerale (care pot fi preluate din zăcămintele formate la scara timpului geologic), resurse regenerabile în timp îndelungat;

După nivelul de utilizare se disting:

- resurse comerciale (care au un preț și se negociază pe piață);
- resurse necomerciale (abundente, gratuite).

În calitate de resurse naturale omul folosește atât substanțele (materiale), cât și energia naturii. Din toate resursele naturale folosite actualmente în ramurile economiei se remarcă circa 30 de resurse mai importante, inclusiv petrolul, cărbunele, resursele în formă de minerale etc., iar 25 dintre ele constituie baza principală de materie primă a industriei (figura 2).

Introducerea eficiență în viața a prevederilor legale poate fi asigurată numai prin existența și funcționarea mecanismului economic de gestiune a resurselor naturale.

Moldova este o parte componentă a sistemului unic de gestiune a economiei naționale, orientat spre stimularea folosirii economice inepuizante a resurselor naturale renovabile și economisirii celor nerenovabile.

Folosirea resurselor naturale se efectuează contra plată. Această plată depinde de starea și valoarea lor de consum, de posibilitatea înlocuirii în procesul de producție a resurselor respective prin altele sau prin materie primă, de cheltuielile pentru restabilirea sau menținerea lor în stare utilizabilă.

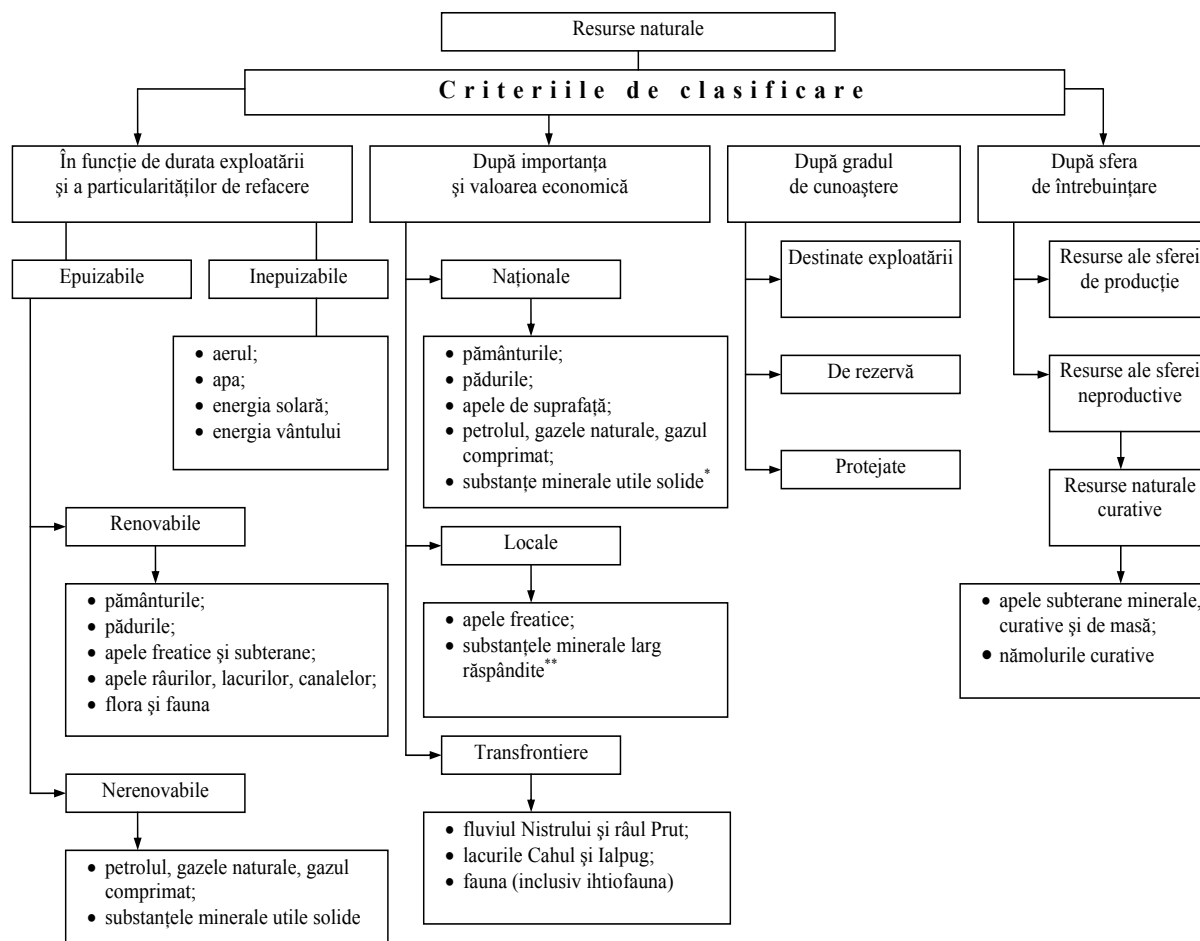


Figura 2. Clasificarea resurselor naturale

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la resursele naturale nr. 1102-XIII din 16.02.97, //Monitorul Oficial al RM nr. 40 din 19.06.97 (cu modificările și completările ulterioare).
2. Nederița A., Bucur V., Carauș M.,... *Contabilitate financiară*, ASEM, ed. a 2-a, Ch.: – 2003 – p. 172.
3. Rojanchi V., Bran F., ... *Elemente de economie și managementul mediului*. – București, Ed. Economică, – 2004 – p.47-56.
4. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэл Д. *Принципы бухгалтерского учета*. – Москва, Финансы и статистика, 1997, с. 100-121.
5. Ожегов С. *Словарь русского языка*. – Москва, Русский язык, 1982, с. 530.

METODE MODERNE DE CALCULAȚIE A COSTURILOR ȘI AVANTAJELE ACESTORA

Drd. Svetlana MIHAILA, ASEM

The topic under consideration is of current importance owing to the fact that various methods of calculation contributing to cost reduction are applied in countries with advanced economy for the purpose of a more rigorous control over the consumptions of enterprises.

Contabilitatea de gestiune a cunoscut etape de dezvoltare prin care au fost diversificate conceptele și obiectivele acesteia ca știință și verigă în cadrul activității economice. Etapele ei de evoluție au deplasat abordările privind contabilitatea de gestiune de la varianta simplă prin care aceasta are obiectivul de înregistrare operativă a evenimentelor economice, determinând **funcția pasivă** a contabilității, până la integrarea acesteia în procesul de conducere a activității entității economice, care presupune dezvoltarea **funcției active** a contabilității. În așa mod a avut loc o trecere de la caracterul *static*, orientat prioritar spre observarea și înregistrarea sistematică a evenimentelor din trecut, la caracterul *dinamic*, prin care contabilitatea modelează și furnizează informații de previziune necesară elaborării strategiilor și politicilor de dezvoltare a întreprinderii.

Aceste schimbări evolutive ale contabilității de gestiune au condiționat perfecționarea metodelor de calculație a costurilor și apariție a unor noi metode mai performante și integrate în sistemul de management, care vor fi examinate în continuare.

Astfel, putem menționa că contabilitatea de gestiune nu este numai o contabilitate a costurilor cu funcții de asigurare cu informații privind activitatea economică, ci o activitate în cadrul managementului care are obiective de a *gestiona dezvoltarea strategică a întreprinderii*. O abordare în acest sens face profesorul **Henry Bouquin**: „contabilitatea de gestiune este un sistem informațional contabil, care trebuie să ajute managerii și influențeze comportamentele prin modelarea relațiilor dintre resursele alocate (consumate) și finalitățile urmărite”^[1].

Evoluția contabilității de gestiune a condiționat și modificarea conceptului, obiectivelor, procedurilor și metodelor de calculație și gestiune a costurilor. Procedeele și tehnicile utilizate în contabilitatea de gestiune se stabilesc în funcție de caracteristicile calitative ale informației necesare utilizatorilor interni și de particularitățile activității desfășurate. Există o gamă largă de criterii în clasificarea metodelor de calculație.

Din punctul de vedere al sferei de cuprindere a consumurilor în costuri, metodele de calculație se împart în:

- **absorbante** (totale, complete) sunt acele metode care iau în considerare, pentru cal-

culul costului unitar, toate consumurile ocazionate de procesul de producție și desfacere (spre exemplu, metoda globală);

- **limitative** (parțiale) sunt metodele care iau în calcul, pentru determinarea costului produselor, numai o parte a consumurilor ocazionate de procesul de producție și desfacere (metoda direct costing).

O schimbare esențială a contabilității de gestiune este abordarea acesteia ca domeniu de activitate în cadrul întreprinderii, care a parcurs mai multe etape, evoluând de la activitatea tehnică necesară determinării costului și implementarea controlului financiar și finalizând cu conceptul de parte integrantă a procesului de conducere, obiectivul fiind optimizarea întregului proces economic, utilizatorii având acces direct la informație în timp real. Ca urmare a schimbărilor evolutive se impune o *abordare și clasare a metodelor de calculație după momentul evoluției acestora în:*

- Metode **clasice**. Din categoria metodelor clasice fac parte metoda globală, metoda pe comenzi, metoda pe faze.

Metoda globală constă în colectarea într-un singur cont a tuturor consumurilor făcute într-o perioadă de gestiune.

Metoda pe faze constă în evidențierea consumurilor de producție pe fazele prin care trec produsele în procesul de fabricație.

Metoda pe comenzi constă în organizarea evidenței analitice a consumurilor pe fiecare secție, iar în cadrul acesteia pe comenzi și pe elemente de cheltuieli.

- metode **moderne**. Metodele moderne includ: metoda standard-cost, metoda direct cost, activity based costing, target costing, kaizen costing, backflush costing etc.

Metoda Standard-cost constă în calcularea, în mod anticipat, a costurilor înainte de începerea fabricației produsului, urmărirea și controlul abaterilor de la aceste costuri, în vederea luării măsurilor necesare și înlăturării acestora dacă este nevoie. Metoda presupune stabilirea a două tipuri de standarde: *fizice și valorice*.

Metoda Direct-cost prevede determinarea costului de producție doar pe baza consumurilor variabile și anume: consumurile directe de materiale, consumurile directe privind retribuirea muncii și consumurile indirecte de producție variabile.

¹ Bouquin, H., *Comptabilité de gestion*, 3 e édition, Editura Economica, Paris, 2004, pp. 11-12.

La etapa actuală, contabilitatea managerială nu este doar o contabilitate a costurilor, ea devine o contabilitate a performanței. De aceea putem vorbi despre o interdependență dintre contabilitatea managerială și managementul costurilor. Ca urmare, metodele de calculație și metodele de management au corelat, astfel dând naștere unor metode moderne de calculație a costurilor și în viziunea autorului, ele pot fi numite metode de calculație și gestiune a costurilor. *Astfel, metodele moderne de calculație pot fi grupate în:*

- metode de calculație și gestiune a costurilor;
- metode de calculație și optimizare a activității prin costuri.

Această viziune asupra metodelor și clasificării lor este axată pe diferiți factori economici.

- a. În primul rând, performanțele tehnologice de ultimă oră au impus apariția unor noi sisteme informaționale mai bine adaptate la nevoile utilizatorilor interni. Tehnologiile avansate moderne vizează *sistemul procesului de producere* care includ așa componente ca: **CAD (Computer Aided Design)** – proiectarea și testarea produsului la computer, **CAM (Computer Aided Manufacturing)** – programarea și controlul procesului de producție de computere, **FMS (Flexible Manufacturing Systems)** – utilizarea tehnicii computerizate pentru flexibilitatea producerii; *sistemul de management al producerii* ce cuprinde:

MRP (Materials Requirement Planning) – planificarea computerizată a necesarului de stocuri, **JIT (Just in Time)** – sistem de gestiune prin stocuri reduse generate de cerere (comenzi); *sistemul de calitate a produselor* – **TQC (Total Quality Control)** – sistem de control total al calității.

- b. Sistemul tradițional se bazează pe metoda **push-through** de producere, prin care produsele sunt fabricate pe termen lung și depozitate înainte de primirea comenzilor de la clienți. Astfel, metodele de calculație sunt orientate spre producție și cost (principiul *push-through*).

Actualmente, sistemul de planificare și programare a producției este bazat pe analiza *procesului de desfacere* care influențează necesitatea, cantitatea și calitatea produselor. În acest mod apare un sistem nou de organizare a producției numit **pull-through**, bazat pe cerere, adică pe necesitățile consumatorului.

Producția **pull-through** (determinată) reprezintă un sistem în care comenzile clientului declanșează cumpărarea materiilor prime și programarea producției în funcție de necesități. În cadrul producției după sistemul *pull-through* întreprinderea procură materii prime pe măsura și în perioada apariției cererii. În această ordine de idei, au fost necesare revederea metodelor tradiționale de calculație.

- c. Apariția noilor metode din domeniul producției în scopul reducerii stocurilor și pierderilor de

producție, precum și noile tipuri de organizații și conduceri impune revederea continuă a sistemelor de informație și producție existente, bazate în principal pe noțiunile de adaptabilitate și flexibilitate. Aici se poate menționa apariția și aplicarea sistemului de gestiune **JIT (Just-in-time)**. Sistemul **JIT** presupune producerea nu după un program, ci pornind de la comenzile primite de la clienți, ceea ce permite ameliorarea eficacității comerciale; reducerea stocurilor la zero, precum și a pierderilor de muncă, materiale și materii prime și, deci, diminuarea consumurilor de producție și de stocare; diminuarea nevoii de mijloace circulante. Sistemul **JIT** este concomitent o metodă de fabricație, dar și de calculație și contabilizare a costurilor.

Factorii menționați au condiționat apariția unor metode noi de calculație și gestiune strategică a costurilor, printre care pot fi menționate:

- metoda costurilor bazate pe activități (**Activity Based Costing – ABC**);
- metoda costurilor retrocalculate (**Backflush Accounting – BFA**);
- metoda de calculație throughput accounting (**TA**);
- metoda costurilor-țintă (**Target Costing**);
- metoda **Kaizen Costing**;
- metoda **Just-in-Time**.

Caracteristicile generale ale metodelor moderne de calculație pot fi menționate:

1. Accentul este pus pe calcularea și optimizarea costurilor care apar pe parcursul *întregului ciclu de viață* a produsului (serviciului) de la faza de proiectare până la faza abandonare.
2. Costurile sunt dependente și dictate nu de factorii din interior (costul întreprinderii), dar de *factorii din exterior*, de către prețuri și clienți.
3. Are loc înregistrarea nu numai a consumurilor efective, contabilizate în trecut, dar se operează cu *costuri estimate, prognozate* pentru toată durata de viață a activității (produsului) în scopul *gestiunii strategice de lungă durată*.
4. Obiectivul acestor metode este nu doar stabilirea/gestiunea costurilor, dar și *optimizarea tuturor proceselor și activităților* în cadrul întreprinderii, cum ar fi procesul de producere, personalul, normarea muncii, controlul calității etc.;
5. Sunt corelate și conformate ultimelor tehnologii computerizate;
6. Se bazează pe metoda de producție dictată de cererea clienților (*pull-through*), prin care intrările sunt dependente de ieșiri, calculate și ajustate necesităților și preferințelor clienților, pieței de desfacere, astfel procesul este privit invers.
7. Sunt orientate spre viitor și pe termen lung, cu accent pe exteriorul firmei, spre lanțul valorii;

8. Oferă diverse tipuri de informații atât cantitative (indicatori financiari), cât și calitative (indicatori non-financiari);

În continuare, prezentăm caracteristica generală a fiecărei din metodele menționate:

Metoda costurilor bazate pe activități (ABC).

Managementul activităților pe baza costurilor cuprinde toate aspectele lanțului valoric al firmei: aprovizionare, producție, marketing și vânzări, distribuție și cheltuieli generale și administrative.

Calculația costurilor pe activități (ABC) reprezintă o metodă de abordare a repartizării consumurilor, prin care se identifică principalele activități operaționale, se clasifică toate cheltuielile pe activități, se reduc sau se elimină activitățile negenerative de valoare și se repartizează cheltuielile utilizând ca baza activitatea care le generează.

Asemănările dintre metodele clasice și metoda ABC rezidă în faptul că includ în costul produsului consumurile directe, în timp ce consumurile indirecte sunt repartizate folosind un sistem de repartizare în două etape. Însă la etapa de repartizare a consumurilor indirecte prin metoda ABC apare o diferență. Astfel, în sistemul clasic de metode consumurile indirecte sunt repartizate între produse folosind cel mult două baze de repartizare: ore-muncă și/sau ore-mașină, în timp ce metoda ABC folosește mai multe baze de repartizare (*număr-operații, număr de comenzi etc.*). *Ca urmare, bazele de repartizare ABC vor impune consumuri de producție mai reale, în special, acolo unde consumurile indirecte dețin o pondere mai mare.*

Metoda ABC are multe avantaje, printre care pot fi evidențiate:

- este destul de flexibilă prin faptul că permite o repartizare mai optimă și ușoară a consumurilor pe produse, clienți etc.;
- furnizează o informație cu privire la consumurile și costul activităților pe termen lung, care este relevantă pentru managementul strategic;
- favorizează optimizarea întregii activități a întreprinderii prin furnizarea indicatorilor atât financiari, cât și nefinanciari.

Metoda costurilor retrocalculate simplifică calculația costurilor **backflush costing** (sau Backflush Accounting = BFA), adică este **metoda costurilor retrocalculate** sau **contabilitatea prin reflux**.

Backflush Accounting poate fi privită ca un sistem al contabilității de gestiune care folosește un flux de producție invers, pornind de la valoarea bunurilor vândute, în raport cu care costurile se vor repartiza atât asupra produselor vândute, cât și asupra stocurilor. În esență, BFA este un sistem de contabilitate proiectat pentru a reflecta principiile sistemului JIT (de exemplu, volumul producției în curs de execuție ce urmează a fi prelucrată este menținut la un nivel minim).

Principiul acestei metode este de a înregistra operațiunile economice, în special contabilitatea stocurilor, nu la momentul ieșirii lor, ci mai târziu, la momentul

în care produsele finite sunt vândute sau terminate. Toate consumurile de producție sunt considerate cheltuieli ale perioadei în componența costului vânzătorilor. Pentru ca un astfel de modalitate să nu conducă la concluzii greșite, trebuie ca probabilitatea unei abateri a consumurilor în afara standardelor să fie mică. De asemenea, stocurile de produse finite și în curs de execuție trebuie să fie stabilite sau neglijate.

Ca avantaje ale metodei BFA pot fi simplitatea și utilizarea unui număr redus de documente primare.

Metoda de calculație throughput accounting (TA) sau contabilitatea ieșirilor. Principalele elemente ale acestei teorii sunt identificarea restricțiilor unui sistem, bazată pe teoria constrângerilor (theory of constraints), cercetată de către Goldratt și Cox, luarea unei decizii referitoare la modul în care acestea trebuie exploatate și subordonarea tuturor celorlalte elemente deciziei anterioare.

Throughput accounting (TA) este un sistem de măsurare a rezultatelor finale și de calculare a costului producției. Se afirmă că el completează principiile JIT și atrage atenția spre adevărații factori determinanți ai profitabilității, cum ar fi influența modificării volumului producției bazată pe comenzi sau pull-through. Producția pull-through (determinată) reprezintă un sistem în care comenzile clientului declanșează cumpărarea materiilor prime și programarea producției pentru bunurile solicitate. Spre deosebire de acest sistem, procesul de producție tradițional utilizează metoda push-through, prin care produsele sunt fabricate pe termen lung și depozitate înainte de primirea comenzilor de la clienți. În cadrul producției pull-through, întreprinderea achiziționează materiile prime în funcție de necesități. În cadrul sistemului pull-through (producției bazate pe comenzi), comenzile primite de la clienți determină volumul producției sau, altfel spus, a producției bazate pe piață sau sistemul de fabricație tip „client”. În aceste condiții, sunt menținute nivelele scăzute ale stocurilor, însă este nevoie de o reglare mai frecventă a utilajelor, rezultând mai multe întreruperi ale activității.

Metoda Target Costing

Metoda Target Costing (TC) este numită **metoda costului-țintă**. Această metodă este utilizată de către companiile japoneze și are drept concepție de bază calcularea unui cost maxim al produsului, care ar permite unei companii să pătrundă pe piață și să activeze cu eficiență. Calcularea și gestionarea costurilor are loc printr-un procedeu invers, pornind de la prețurile de piață, marja de profit necesară și, ca urmare, activitatea întreprinderii trebuie să se încadreze în costul maxim posibil. Costurile-țintă sunt determinate de mai mulți factori. Acesta este un cost care trebuie să fie atins pe termen lung sau în preț de pătrundere pe piață. Ideea acestei metode este simplă și pornește de la formula de calcul al prețului de vânzare și analiza funcțională a raportului **valoare – preț – profit – cost**. În aplicarea metodei costuri-

lor-țintă se impune parcurgerea unor anumite **etape**, după cum urmează:

- a) **stabilirea prețului-țintă** prin metode de studiu al pieței și marketing pe întreaga durată a ciclului de viață a produsului;
- b) **stabilirea profitului-țintă**, având în vedere strategia firmei pe termen mediu și lung;
- c) **stabilirea costului-țintă** prin scăderea din prețul pieței a unei marje (profit) dorite;

Costul țintă = Preț-țintă (de vânzare admisibil) – Marja de profit

- d) **compararea costului-țintă cu costul planificat** (admisibil) pentru determinarea mărimii consumurilor care trebuie redus;
- e) **reproiectarea produsului** și inserarea îmbunătățirilor în procesul de producție pentru reducerea consumurilor, fapt exprimat prin relația: *Proiectare – Costuri – Reproiectare*.

Deci, unul dintre scopurile metodei target-costing este reducerea diferenței dintre costul estimat (planificat) și costul-țintă. *Ca avantaje ale metodei date pot fi menționate:*

- a) urmărește costurile produsului pe parcursul duratei de viață a acestuia;
- b) se evidențiază o corelare puternică a contabilității de gestiune cu marketingul și managementul strategic, astfel are loc o orientare spre client și piața de desfacere;
- c) este un sistem de reducere a costurilor la etapa proiectării, fapt ce face produsul din start un produs strategic orientat spre vânzări asigurate;
- d) există o legătură strânsă cu procesele de bugetare, prognozarea a profitului și formarea centrelor de cost și a prețurilor;
- e) motivarea personalului pe o perioadă lungă de timp.

Metoda Kaizen Costing este o metodă de calculație și gestiune a costurilor care se aplică în faza de

producere, prin care are loc reducerea costurilor produselor existente, comparativ cu Target Costing care gestionează produsele în toate fazele, începând cu planificarea. Prin Kaizen Costing are loc o optimizare nu numai a consumurilor, ci și a procesului de producere și o normare a locurilor de muncă. După faza de planificare și implementare a produsului prin această metodă accentul se pune pe desfășurarea procesului de producere în modul cel mai eficient. Prin așa procedee toată activitatea se îndreaptă spre reducerea costurilor. Kaizen Costing și Target Costing sunt asemănătoare prin faptul că urmăresc o țintă, însă se și deosebesc prin modul de stabilire a țintei respective, și anume: Target Costing se axează pe cerința clienților, iar la Kaizen Costing se orientează spre profitabilitatea obiectivelor impuse de manageri.

Target Costing este utilizat de echipa de design înainte ca produsul să fie lansat în producere, iar Kaizen Costing este utilizat de personalul din producție în timpul fabricării produsului. Aplicarea metodei Kaizen Costing presupune îmbunătățirea procesului de producție. Se observa că, în atenția acestuia nu este produsul, ci procesul de producție și, ca urmare, este importantă legătura dintre toate subdiviziunile întreprinderii.

Metodele de calculație și gestiune clasice se axează pe principiul raportării anuale, prin prezentarea unor situații și informații încadrate în perioada de raportare, fără a lua în calcul durata de viață a produsului. Managementul costurilor în varianta modernă privește o gestiune în complex, prin care sunt luate în calcul toate procesele de ciclu al vieții unui produs, făcând o simbioză între gestiune, analiza muncii, planificare și calitate. Sub aspect estimativ acest trend se numește **lanțul valoric**, care reprezintă un set de activități ce creează valoare pe tot parcursul ciclului de viață a produsului, începând de la materia primă și terminând cu livrarea produsului clientului. Etapa de aplicare și interdependența dintre metodele menționate în cadrul lanțului valoric sunt prezentate în figura 1.

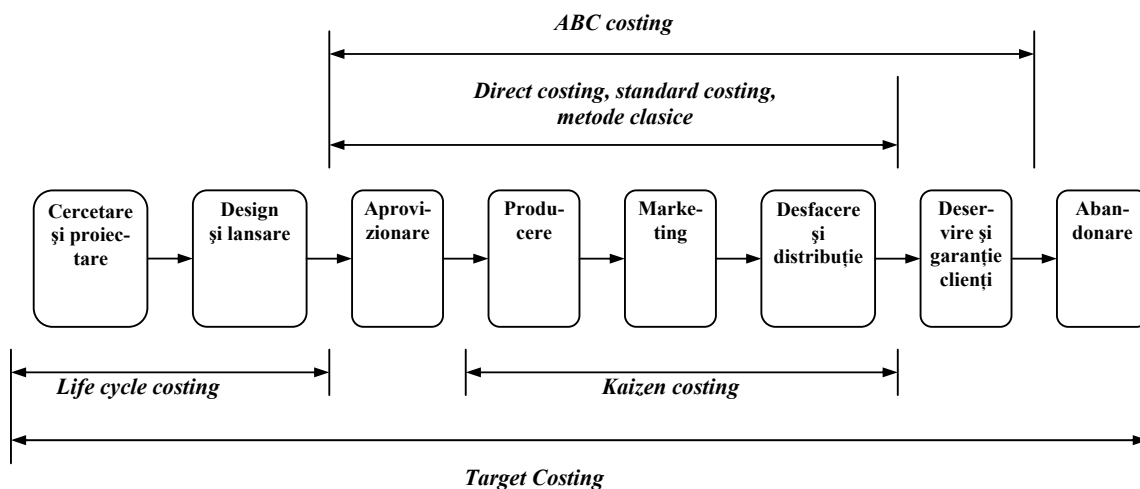


Figura 1. Corelarea lanțului valoric cu metodele de calculație și gestiune a costurilor

Această concepție se bazează pe tehnicile de optimizare a costului, începând de la faza de concepție și continuând cu întregul ciclu de viață, nu doar pe controlul costurilor. În cadrul ciclului de viață al unui produs există trei faze importante: de planificare, de producție și de abandonare ce pot fi detaliate, fiind abordate într-o succesiune numită lanțul valoric. Instrumentele și metodele de calculație utilizate sunt regrupate sub denumirile: **costul ciclului de viață** (LCC – Life Cycle Costing), care se utilizează mai ales în faza de planificare pentru a estima costul produsului pe perioada sa de viață, **costul-tință** (TC – Target Costing) – se utilizează în faza de planificare pentru a alege designul produselor și proceselor care să permită producerea la un anumit cost, generând un nivel acceptabil al profitului (dedus din prețul pieței) la un volum al vânzărilor, **gestiunea continuă a costului** (KC – Kaizen Costing) – se orientează spre identificarea oportunităților de îmbunătățire a costului pe parcursul perioadei de fabricație.

Metodele moderne sunt aplicate anevoios în Republica Moldova datorită unor factori de natură obi-

ectivă și subiectivă, cum ar fi: existența de tehnologii învechite, care consumă resurse enorme și provoacă pierderi de producție; organizarea incorectă și învechită a organigramei de personal; nivelul de automatizare scăzut; cererea redusă pentru mărfuri și neordonarea acestora, fapt ce creează stocuri nerealizabile; existența unor datorii față de bugetul de stat acumulate în perioadele anterioare; managementul uneori conservator, bazat pe metode administrative, păstrate din trecut; lipsa resurselor financiare în implementarea unor noi sisteme de producție și tehnologii; lipsa informației oferite pe piață privind avantajul și posibilitatea implementării unor noi metode.

În concluzie, putem menționa că contabilitatea de gestiune suferă schimbări continue și în opinia savantului Puolamäki, orientarea actuală a contabilității are loc spre procese, spre indicatori non-financiar și spre integrarea factorilor externi: piețe, concurenți, clienți. Este o formă de contabilitate managerială care furnizează informații în scopuri strategice, planifică poziția strategică și controlează performanța strategică a firmei.

Bibliografie:

1. P. Diaconu, N. Albu, S. Mihai, C. Albu, F. Guinea, *Contabilitate managerială aprofundată*, Editura Economică, București, 2003
2. Bouquin, H., *Comptabilité de gestion*, 3 e édition, Editura Economica, Paris, 2004.
3. N. Tabără, *Modernizarea contabilității și controlului de gestiune*, Tipografia Moldovei, Iași, 2006
4. Needles Jr., B.E., s.a., *Principiile de bază ale contabilității*, traducere Levitchi, R., Editura ARC, Chisinau, 2000
5. Kaplan, R.S., Atkinson, A.A., *Advanced management accounting*, third edition, Prentice Hall International, 1989

CONȚINUTUL ECONOMIC AL ANALIZEI CHELTUIELILOR PERIOADEI

Drd. Daniela PRISĂCARU, ASEM

The problem of analysis of period expenses is very actual due to the role of these expenses in the forming process of result from the main activity of the company. In this article we make the difference between analysis and diagnosis, but we treat analysis of period expenses through the prism of diagnosis as an initial analytical method. We also propose a general model of analysis and diagnosis of period expenses indicating analytical steps, directions and operations.

Ca metodă generală de cercetare, analiza presupune acea operațiune logică de descompunere a unui întreg în elementele sale componente. Analiza economică, ca direcție de cercetare științifică, în opinia autorului, studiază realitatea economică compusă din activități, procese și fenomene economice. Obiectul analizei economice „îl poate constitui un rezultat sau o modificare a rezultatului față de o bază de comparație” [1, p. 13]. Deci, în calitate de obiect al prezentei investigații, vor servi cheltuielile perioadei sub diverse forme de prezentare, manifestare, acțiune și influență etc.

În viziunea autorului, analiza cheltuielilor perioadei subînțelege o multitudine de operațiuni logice privind

descompunerea cheltuielilor perioadei în elemente economice (articole de cheltuieli) în conformitate cu posibilele criterii de clasificare a acestora cu scopul determinării evoluției, structurii acestor cheltuieli, precum și a factorilor, cauzelor și condițiilor care au provocat evoluția și structura corespunzătoare.

Importanța analizei cheltuielilor perioadei este condiționată de funcția acestora în determinarea rezultatului activității de bază desfășurate de către întreprindere și a rezultatului financiar contabil. Furnizarea informației analitice privind starea, evoluția și structura cheltuielilor perioadei, precum și factorii și cauzele de influență a acestora asupra conducerii întreprinderii (factorilor de decizie) este una din con-

dițiile necesare privind gestiunea eficientă a cheltuielilor perioadei.

Pentru determinarea locului analizei cheltuielilor perioadei în „sistemul general” de analiză economică, trebuie menționat că „la baza clasificării tipurilor de analiză economică stau funcțiile de conducere, întrucât analiza economică reprezintă un atribut important de realizare a fiecărei funcții de conducere a economiei” [2, p.15]. Astfel, diferențiem: analiza internă, de gestiune (gestionară) și analiza externă, financiară. Totuși, autorul consideră că ar fi mai reușită tratarea analizei economice prin prisma (sub aspectul) diagnosticului ca metodă analitică incipientă, generală de cercetare. În așa mod, analiza economico-financiară se va ramifica în: diagnosticul și analiza internă și diagnosticul și analiza externă.

Diagnosticul mai mult se asociază cu un termen medical și este, de fapt, pe larg aplicat în teoria și practica medicală. Conform dicționarului explicativ român [3, p. 299], diagnosticul semnifică „determinarea precisă a bolii de care suferă cineva, pe baza datelor clinice și a examenelor de laborator”. Efectuând o trecere de la organismul uman la un organism economic, constatăm că diagnosticul presupune aprecierea stării diferitelor fenomene economice „și nu numai în cazul în care întreprinderea are dificultăți, dar și atunci când situația este bună, dar se dorește îmbunătățirea

ei” [4, p.15]. După Elie Cohen, diagnosticul reprezintă prima etapă a unui proces rațional de gestiune și presupune analiza situației și a condițiilor de activitate privind stabilirea orientărilor pentru analiză [5, p.69].

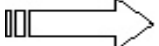
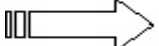
În literatura de specialitate, termenul de analiză-diagnostic este definit ca „repararea simptomelor disfuncționalităților, stabilirea stării și terapiei, urmare a căreia se produce însănătoșirea sau redresarea” [4, p.27].

Asociind noțiunile de analiză și diagnostic, autorul este de părere că analiza-diagnostic a cheltuielilor perioadei reprezintă o metodă generală de cercetare privind stabilirea stării cheltuielilor perioadei la un moment anumit cu indicarea aprecierilor și recomandărilor ce vizează redresarea sau îmbunătățirea situației. În acest sens, analiza-diagnostic a cheltuielilor perioadei este parte componentă a diagnosticului și analizei gestionare și are ca obiectiv de bază furnizarea informației analitice privind atribuirea acestor cheltuieli factorilor de decizie.

Luând ca bază modelul operațional al diagnosticului economico-financiar utilizat de Mărgulescu [4, p. 31], (care, la rândul său, l-a preluat de la Cohen Elie [Analyse financiere, Paris, 1990, p.78]), autorul propune o ajustare a acestuia pentru efectuarea analizei-diagnostic a cheltuielilor perioadei, așa cum urmează în tabelul 1.

Tabelul 1

Schema generală de analiză-diagnostic a cheltuielilor perioadei

Etape ale analizei diagnostic	Operații de analiză	
1	2	
Asigurarea informațiilor necesare diagnosticării: - informații privind evidența sintetică și analitică a cheltuielilor perioadei ; - informații planificate; - informații din rapoarte financiare; - alte informații interne și externe.	Selectarea, preluarea și gruparea informațiilor necesare pentru analiză.	
Evidențierea stării concrete privind cheltuielile perioadei: - disfuncționalități; - puncte slabe și forte.	 Prelucrarea informațiilor utilizând etape și metode ¹ de	- aprecierea generală a cheltuielilor perioadei; - analiza structurală a cheltuielilor perioadei.
Analiza explicativă a: - cauzelor și factorilor de influență a punctelor slabe; - a punctelor forte.	analiză specifice cheltuielilor perioadei. 	- analiza factorială a cheltuielilor perioadei. - analiza reflectării modificării cheltuielilor perioadei în principalii indicatori economico-financiar.
Sinteză și recomandări.	- Interpretarea și aprecierea rezultatelor obținute. - Evidențierea perspectivei. - Indicarea soluțiilor tehnice, economice și financiare.	

Sursa: adaptată de autor după modelul operațional al diagnosticului economico-financiar utilizat de Cohen Elie [Analyse financiere, Paris, 1990, p.78].

¹ Despre metode de analiză specifice analizei-diagnostic a cheltuielilor perioadei ne vom referi detaliat într-un alt articol.

Schema generală de analiză-diagnostic a cheltuielilor perioadei prezentată în tabelul 1 presupune mersul general al analizei cheltuielilor perioadei cu indicarea etapelor și operațiunilor de analiză necesare. De exemplu, **evidențierea stării concrete privind cheltuielile perioadei și analiza explicativă**, ca etape ale analizei-diagnostic a cheltuielilor perioadei, subînțeleg ambele operațiuni de prelucrare a informațiilor, utilizând etape și metode de analize specifice cheltuielilor perioadei. Pentru evidențierea stării concrete privind cheltuielile perioadei cu indicarea disfuncționalităților, punctelor slabe și forte, este suficient, însă, să aplicăm: **aprecierea generală a cheltuielilor perioadei și analiza structurală a chel-**

tuielilor perioadei, ca etape de analiză cu metodele specifice pentru fiecare.

Analiza explicativă este posibilă efectuând **analiza factorială a cheltuielilor perioadei**. De asemenea, influența modificării cheltuielilor perioadei asupra indicatorilor principali economico-financiar, cum ar fi profitul, rentabilitatea etc., este posibilă prin efectuarea *analizei reflectării modificării cheltuielilor perioadei în principalii indicatori economico-financiar*. Deci informația prezentată în tabelul 1 reprezintă, în primul rând, puncte de repere pentru efectuarea analizei-diagnostic a cheltuielilor perioadei și desfășurarea cursului corect al analizei din punctul de vedere al corectitudinii și eficienței.

Bibliografie:

1. A. Ișfănescu, C. Stănescu, A. Băicuși. *Analiza economico-financiară cu aplicații în societățile comerciale industriale de construcții și de transporturi* / Ediția a II-a / Editura Economică / București 1999. – 320 p;
2. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. *Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов* / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 471 с.
3. Colectiv de autori: conducători: S. Coteanu, L. Seche, M. Seche. DEX. *Dicționarul explicativ al limbii române*. Ediția a II-a / Editura Univers Enciclopedic / București 1998. – 1192 p;
4. D. Mărgulescu. *Analiza economico-financiară a întreprinderii – metode și tehnici / manual* / București, 1994. – 388 p;
5. Cohen Elie. *Gestion Financiere de L'entreprise et development financier*. EDICEF, 1991, 302p.

COMPETITIVITATEA ECONOMICĂ ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE A REPUBLICII MOLDOVA

M. c. al AȘM, prof. univ. dr. hab. Grigore BELOSTECINIC;
Conf. cercet. dr. Corneliu GUȚU, ASEM

But the most important issue related to trade deficit of Republic of Moldova is, still, the lack of competitiveness of national products, a fact which limits the supply on the domestic market but also on the foreign one. The very high degree of concentration with respect to the foreign trade of goods conditions a very high dependency of the national economy on the conjunctural fluctuations on the traditional CIS markets. The analysis of the foreign trade flows of goods shows that the Republic of Moldova remains a preponderantly agricultural-industrial land, and that is the reason why in our exports the agricultural/food products continue to be predominant along with some products of the traditional sectors of economy. The export performances must be based on competitive advantages, on developing the capacities and competencies of the export sectors and on creating an economy that is able to develop under the conditions of free trade and in a more and more globalised market. The strategic orientation statement Republic of Moldova about the European Union accession has strengthened in certain manner the entire society, the competitiveness of the country under all aspects defining it, might turn into a national idea which would allow for the attainment of this objective.

Inițial, conceptul de dezvoltare durabilă a fost elaborat ca o alternativă viabilă la criza ecologică, criza resurselor naturale, în special a celor legate de energie, determinate de exploatarea industrială intensivă a resurselor și degradarea continuă a mediului și viza, în primul rând, protejarea calității mediului înconjurător. În prezent, conceptul s-a extins asupra calității vieții în complexitatea sa, atât sub aspect economic, cât și social.

Astfel:

1. Conferința Națiunilor Unite pentru Mediu de la Stockholm, din 1972, se consideră istoric moment în care se recunoaște că activitățile umane contribuie la deteriorarea mediului înconjurător, ceea ce pune în pericol viitorul planetei noastre.

2. În 1973 își începe activitatea Comisia Mondială pentru Mediu și Dezvoltare (WCED).

3. În urma descoperirii găurii din stratul de ozon de deasupra Antarcticii, prin Conferința de la Viena a început căutarea unor soluții pentru reducerea conținutului de substanțe care dăunează stratul protector de ozon ce înconjoară Terra.

4. În 1987, la un an după catastrofa de la Cernobîl, în cadrul Raportului Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare, a fost formulată cea mai reușită definiție a dezvoltării durabile: **dezvoltarea durabilă (sustenabilă) este cea care satisface nevoile generațiilor prezente, fără a compromite posibilitățile generațiilor viitoare de a-și satisface propriile nevoi.** Prin această definiție sintetică, dezvoltării durabile i se atribuie și un caracter moral, de echitate intergenerații în protejarea mediului și conservarea planetei. În acest context, nu putem să nu ne amintim aici de memorabilele vorbe pe care Barbu Ștefănescu Delavrancea, în drama istorică „Apus de soare”, le atribuie venerabilului domnitor Ștefan cel Mare și Sfânt: „... **Moldova n-a fost a strămoșilor mei, n-a fost a mea și nu e a voastră, ci**

a urmașilor voștri și a urmașilor urmașilor voștri în veacul vecilor...”¹

5. Termenul de dezvoltare durabilă a început să devină foarte cunoscut după Conferința ONU pentru Mediu și Dezvoltare din vara anului 1992, la Rio de Janeiro, denumită și “Summit-ul Pământului”. Ea a avut ca rezultat elaborarea mai multor soluții referitoare la **schimbările de climă** (reducerea emisiilor de metan și dioxid de carbon), **diversitatea biologică** (conservarea speciilor și stoparea defrișărilor masive). În cadrul conferinței a fost elaborată și Agenda 21 – planul de susținere a dezvoltării durabile, s-a accentuat imperativul considerării interdependente a mediului economic și a celui natural, deși principiul eficienței sociale nu a fost discutat. *Totodată, în Principiile Dezvoltării Durabile, enunțate în Declarația de la Rio asupra Mediului și Dezvoltării, se face referință, printre altele, la faptul că:*

- Oamenii stau în centrul preocupărilor dezvoltării durabile și au dreptul la o viață decentă, sănătoasă și productivă, în armonie cu natura (principiul 1);
- Pentru a atinge dezvoltarea durabilă și o calitate mai bună a vieții pentru toți oamenii, statele trebuie să reducă și să elimine modelele nesustenabile de producție și consum și să promoveze politicile demografice adecvate (principiul 8);
- Statele trebuie să coopereze pentru a promova un sistem economic internațional deschis, care să conducă la creșterea economică și dezvoltarea durabilă în toate țările (principiul 12);
- Pacea, dezvoltarea și protecția mediului sunt interdependente și inseparabile (principiul 25);

6. Începând cu anul 1997, dezvoltarea durabilă devine și un obiectiv al Uniunii Europene (tratatul

¹ Barbu Delavrancea / Apus de Soare – Editura Litera Internațional, Chișinău - București, 2003, pag. 55

de la Maastricht), iar în anul 2001, la Summit-ul de la Goetheborg, a fost adoptată **Strategia de Dezvoltare Durabilă a UE**, careia i-a fost completată dimensiunea externă la Barcelona, în 2002.

În iunie 2006, a fost adoptată Strategia de Dezvoltare Durabilă pentru o Uniune Europeană extinsă bazată pe Strategia de la Goetheborg.

De menționat că unele dintre provocările Strategiei de Dezvoltare Durabilă sunt foarte asemănătoare cu problemele înaintate de o altă strategie a Uniunii, cunoscută sub denumirea de Agenda de la Lisabona (2000), care fixează drept obiectiv-țintă **transformarea Europei (Uniunii Europene) în cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, capabilă să producă o creștere economică sustenabilă și o mai mare coeziune socială**.

Drept piloni ai Strategiei de la Lisabona au fost recunoscute **competitivitatea economică, incluziunea socială și protejarea mediului înconjurător**, iar dezvoltarea durabilă a fost definită ca principiu atotcuprinzător al tuturor politicilor europene; în realitate, problema competitivității economice a ajuns să domine agenda politică. În acest proces, Strategia de Dezvoltare Durabilă este uneori redusă numai la pilonul mediului, iar mai mulți comisari europeni au declarat, cu diferite ocazii referitor la aceste probleme, că UE are nevoie, în primul rând, de creștere economică înainte de a putea acționa pentru protejarea mediului sau implementarea unor politici de protecție socială.

Scopul declarat al Strategiei reînnoite este **acea de a acționa** pentru o îmbunătățire continuă a calității vieții atât pentru generațiile prezente, cât și pentru cele viitoare. Dar acest obiectiv nu se poate atinge decât în cadrul unor comunități capabile să utilizeze resursele în mod rațional și eficient și să descopere potențialul ecologic al economiei, asigurând **prosperitate, protecție mediului și coeziune socială**. Aceasta a determinat cele trei dimensiuni ale dezvoltării durabile: societate, economie și mediu, iar în centrul tuturor acestor idei trebuie să fie oamenii, dezvoltarea deplină a resurselor umane fiind nucleul oricărei strategii sau plan de dezvoltare, or însuși conceptul de calitate a vieții poate fi definit ca „**totalitatea condițiilor de ordin economic, social, ecologic, spiritual etc., care asigură integritatea și echilibrul vieții biologice, dezvoltarea continuă și durabilă a personalității umane**”.

Pornind de la cele indicate mai sus, apariția și implementarea conceptului de dezvoltare durabilă ne permite evidențierea următoarelor momente:

1. Apariția conceptului de dezvoltare durabilă stimulează dezbaterile academice privind conceptele și procesele de bază ale dezvoltării durabile;
2. Intensificarea activității conceptual-metodologice se finalizează cu formularea și implementarea altor viziuni și concepte referitoare

la dezvoltarea umană, nivelul de trai, calitatea vieții, sărăcia umană, excluziunea socială, concepute cu noi metode de evaluare a dimensiunilor diverse ale dezvoltării durabile;

3. Intensificarea activității de cercetare la nivel mondial, regional și național, de analiză a dezvoltării durabile în cele mai diverse aspecte, a condus la elaborarea de rapoarte, studii, analize, ce conturează o imagine cât mai complexă asupra stării de fapt a omenirii;
4. Extinderea ariei de cuprindere a comparației internaționale și dezvoltarea criteriilor de comparare.

De menționat și faptul că în statele UE aspectul economic al dezvoltării durabile este monitorizat prin intermediul unor indicatori statistici din trei grupe, care caracterizează **dezvoltarea economică propriu-zisă, investițiile și competitivitatea economică**, dintre care putem evidenția: (i) indicele anual de creștere a PIB-ului, inclusiv per locuitor; (ii) PIB per locuitor în prețuri curente; (iii) PIB-ul per locuitor raportat la puterea de cumpărare; (iv) indicele inflației și al prețurilor de consum; (v) volumul și structura investițiilor; (vi) volumul și structura fluxurilor comerciale; (vii) productivitatea forței de muncă; (viii) intensitatea energetică a economiei; (ix) cheltuielile totale pentru dezvoltare și cercetare raportate la PIB; (x) cheltuielile publice pentru învățământ, raportate la PIB.

Republica Moldova, prin participarea sa la Conferința Națiunilor Unite pentru Mediu și Dezvoltare de la Rio-de-Janeiro (iunie 1992) și prin semnarea Declarației Națiunilor Unite pentru Mediu și Dezvoltare, s-a angajat să se includă în procesul de tranziție la modelul de dezvoltare durabilă, în elaborarea și implementarea strategiilor și planurilor de acțiuni naționale, corespunzătoare principiilor de bază ale dezvoltării durabile. *A fost elaborată o Strategie Națională de Dezvoltare Durabilă (2000), în conformitate cu obiectivele strategice ale ONU, dar și cu posibilitățile reale ale țării, care, printre altele, presupune:*

- formarea unei economii de piață social orientată, bazată pe proprietatea privată și publică și antrenată în concurența liberă, ceea ce impune crearea unui sistem economic competitiv și compatibil cu principiile, normele, mecanismele și instituțiile economiilor moderne;
- constituirea unei societăți civile deschise, în baza democratizării, descentralizării sistemului public, încurajării formațiunilor societății civile;
- direcționarea dezvoltării spre ameliorarea calității vieții, investirea în capitalul uman;
- promovarea noului concept de securitate – economică, socială, alimentară, ecologică.

O pondere deosebită în acest context o are și Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei a Republicii Moldova (SCERS), adoptată în anul 2004. În cadrul SCERS, aspectele protecției mediului

și amenajării teritoriului sunt reflectate într-un capitol aparte, subliniindu-se interrelațiile dintre mediu și sărăcie, importanța protecției mediului și a utilizării raționale a resurselor naturale pentru dezvoltarea durabilă a Moldovei și eradicarea sărăciei. *Acest document a trasat, printre altele, următoarele obiective naționale ale dezvoltării durabile:*

- formarea unui potențial competitiv pentru relansarea și stabilizarea creșterii economice, a dezvoltării umane durabile;
- reformarea sistemului de securitate socială, atingerea standardelor unui trai decent;
- consolidarea structurală a sistemului socio-economic pe baze durabile, în conformitate cu cerințele de integrare în Uniunea Europeană;
- formarea capitalului uman în corespundere cu exigențele științifice, tehnologice, informaționale și morale.

În acest sens, și în Republica Moldova promovarea dezvoltării durabile presupune integrarea creșterii economice cu ameliorarea calității vieții și sănătății, educației, dezvoltării sociale și protecției mediului natural.

Spre regret, pentru R.Moldova problematica dezvoltării durabile sub toate aspectele este abordată în condiții marcate de o serie de constrângeri și restricții, printre care menționăm existența unor serioase decalaje economice, sociale și tehnologice nu numai în raport cu statele cu un nivel avansat de dezvoltare economică, dar și cu statele vecine și chiar cu cele din CSI.

Trebuie să fim conștienți de faptul că, pe parcursul ultimilor 16 ani, economia Republicii Moldova este marcată de un proces istoric fără precedent – tranziția de la un sistem economic supercentralizat la unul de piață. Lipsa totală a experienței în edifica-

rea statală și tranziția la o economie de piață, constituirea noii statalități simultan cu destrămarea vechiului sistem, lipsa unei strategii de implementare a reformelor economice, provocările externe cu care s-a ciocnit, încercările de a rezolva problemele doar intuind cu aproximație rezultatele, a făcut ca Moldova să se confrunte, în primii ani ai perioadei de tranziție, cu un set de **probleme** specifice tuturor statelor ex-sovietice, precum: dezindustrializarea și declinul accentuat al producției; scăderea capacității statului de a dirija procesele economice; destrămarea legăturilor economice tradiționale; declinul în productivitate; reducerea economiilor și a activităților investiționale; inflația; scăderea nivelului de trai ca urmare a scăderii puterii de cumpărare a populației; creșterea șomajului și a diferențierii sociale; reducerea natalității și a speranței de viață, instabilitatea generală crescândă și criminalizarea economiei etc.

În același timp, printre **succesele** etapei inițiale de reformare economică, de regulă, se menționează constituirea structurilor juridice și instituționale ale economiei de piață, demararea imediată a proceselor de liberalizare economică (a prețurilor, comerțului intern și extern), crearea sistemului bancar, realizarea unor măsuri de stabilizare, precum introducerea valutei naționale, reformarea sistemului fiscal, deeteticizarea proprietății și dezvoltarea sectorului de întreprinderi private etc. Din aceste considerente, la etapa inițială, Republica Moldova era considerată lider printre statele CSI în realizarea reformelor, inclusiv la capitolul „liberalizare economică”, dar cu timpul ritmul reformelor a devenit foarte lent. Totuși, rezultatele schimbărilor produse în sectorul real al economiei au fost, în această perioadă, puțin impresionante, Moldova rămânând cea mai săracă țară față de majoritatea statelor din Europa Centrală și de Est (ECE) și din Comunitatea Statelor Independente (CSI).

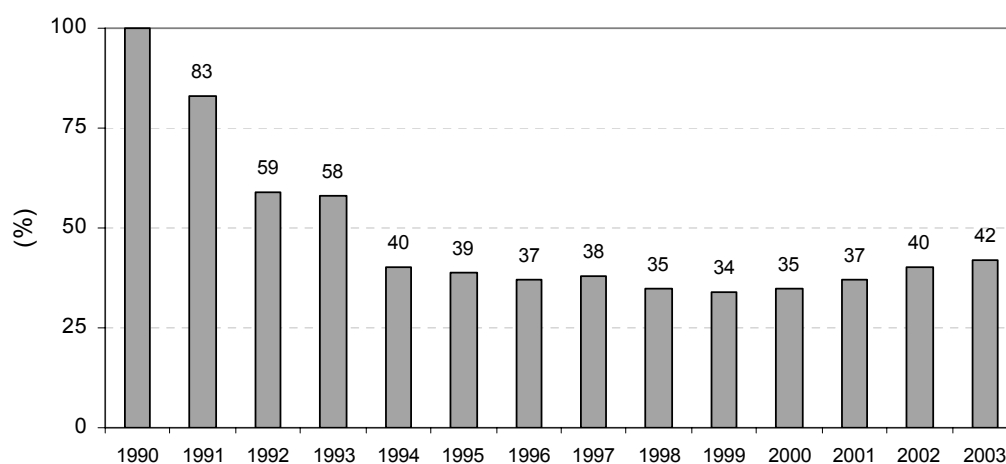


Figura 1. Dinamica PIB față de anul 1990 (%)

Încetinirea reformelor structurale și șocurile macroeconomice au cauzat un colaps economic profund și de lungă durată, iar discrepanțele economice dintre R.Moldova la nivel regional s-au aprofundat.

Abia în anul 1997, pentru prima dată de la începutul anilor '90, a fost înregistrată **o creștere neesențială a PIB-ului**, ca în 1998 criza economică din Rusia să declanșeze consecințe extrem de negative pentru eco-

nomia Republicii Moldova, în mod deosebit pentru comerțul exterior.

Vorbind despre primul deceniu de reformare economică în Republica Moldova, constatăm, spre regret, că în țara noastră **a fost înregistrat cel mai mare declin al producției din toate țările CSI**, iar prestigioasa publicație „The Economist” plasează Moldova pe primul loc în lume după scăderea medie anuală a PIB-ului în perioada 1991-2001: 8,5%, fiind urmată de Georgia – 8,2%, Tadjikistan – 7,6%, Ucraina – 6,6%, Kongo – 5,4%, Sierra Leone – 3,7%, Letonia – 3,6%, Rusia – 3,3%, Kârgâzstan – 3,2%, Lituania – 2,9%.

Situația creată a impus continuarea reformelor cu unele modificări, fiind necesară și o orientare socială mai pronunțată a acestora, ceea ce a solicitat și reglementări mai active din partea statului cu referință la mersul reformelor. Astfel, începând cu anul 1999, după o prăbușire economică de aproape 70% față de anul 1990, **declinul economic a fost stopat și au apărut premisele unei recuperări și creșteri economice**. Deja în anul 2000 a fost înregistrată o creștere de 2,1%, iar în următorii 5 ani – de 6-7% anual, ceea ce corespunde mediei pe CSI.

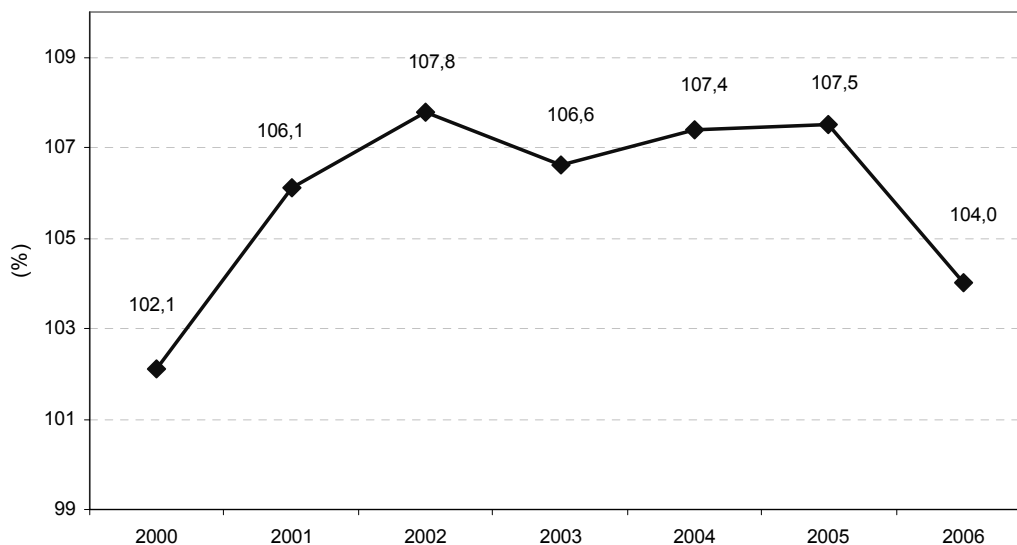


Figura 2. Dinamica PIB-ului Republicii Moldova, în % față de anul precedent

Deși pe parcursul ultimilor ani a fost înregistrată o creștere continuă a PIB-ului, R.Moldova, până în pre-

zent, n-a reușit recuperarea tuturor pierderilor suportate de prăbușirea economică din anii '90.

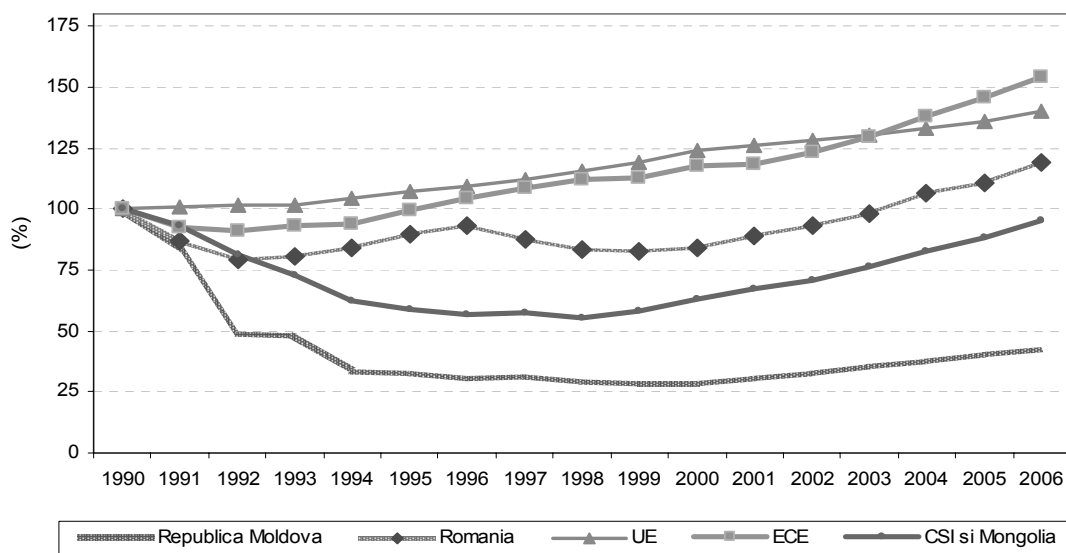


Figura 3. Dinamica PIB-ului al Republicii Moldova pe plan regional, în % față de anul 1990

De menționat și faptul că ritmul de creștere a PIB-ului în R.Moldova corespunde mediei pentru statele cu economia în tranziție în general, care, în anul 2006, a constituit în jur de 5,8%. Având o va-

loare de 3.356 mlrd. dolari SUA, PIB-ul pe cap de locuitor a constituit, în anul 2006, 985 dolari SUA (după paritatea de cumpărare a valutei naționale ≈ 3744 dolari SUA)

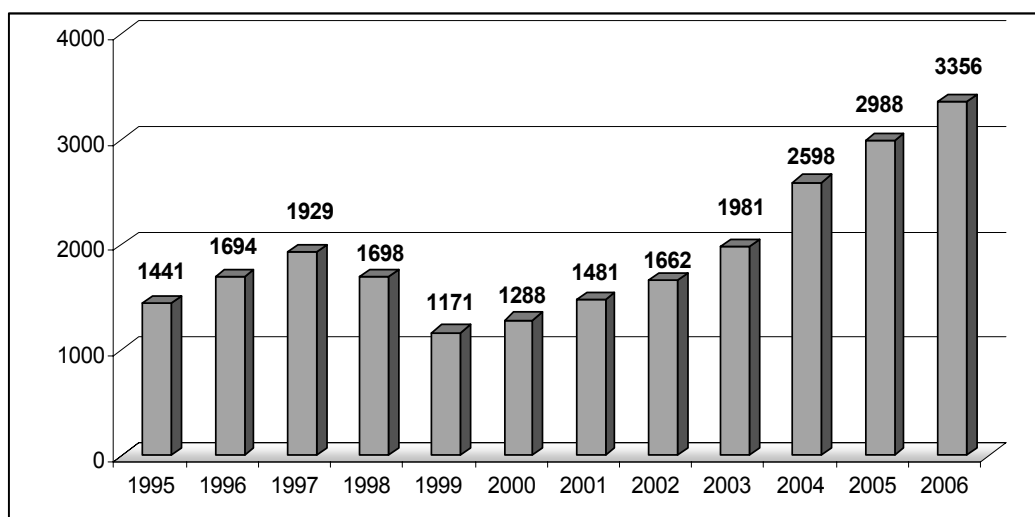


Figura 4. Valoarea PIB-ului Republicii Moldova, mln. dolari SUA

La prima vedere, situația economică a R.Moldova din ultimii ani se înscrie într-o evoluție ascendentă: s-au conturat tendințe de stabilizare și relansare social-economică. Astfel, se evidențiază majorarea constantă a PIB-ului în termeni nominali și reali, contribuția majoră a sectorului privat la formarea PIB (70%) cu tendință de creștere în continuare. Cursul de schimb nominal al monedei naționale este stabil, înregistrându-se chiar o apreciere a leului moldovenesc față de USD și euro.

Nu putem să nu observăm și faptul că, în prezent, întregul mecanism de gestionare a economiei este deja altul, altele sunt structurile de bază ale economiei, s-a impus o altă gândire economică, avem o altă gândire managerială și un alt comportament al întreprinderilor, iar unele tendințe pozitive din ulți-

mii ani demonstrează că economia Moldovei, încet, dar se adaptează la condițiile de piață. Problemele principale care necesită soluționare țin de ameliorarea calității creșterii economice, reducerea migrației masive a forței de muncă, crearea unui mediu cu adevărat atractiv pentru antreprenoriat și atragerea investițiilor străine.

Totodată, ritmul real de creștere a PIB-ului în Republica Moldova este mai mic în comparație cu majoritatea statelor CSI și Țările Baltice, România, Slovacia, chiar dacă este superior mediei pe UE. Exemplele elocvente ale Chinei și altor state asiatice, ale Țărilor Baltice din aria europeană a demonstrat că un ritm susținut de creștere economică pe termen lung – de peste 7,3% – asigură o dublare a PIB-ului la fiecare 10 ani.

Tabelul 1

Ritmul de creștere al PIB-ului real (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UE (27 de state membre)	2.7	2.9	3.0	3.9	2.0	1.2	1.3	2.5	1.8	3.0
UE (25 de state membre)	2.7	3.0	3.1	3.9	2.0	1.2	1.3	2.4	1.8	3.0
UE (15 state membre)	2.6	2.9	3.0	3.8	1.9	1.1	1.2	2.3	1.6	2.8
Bulgaria	-5.6	4.0	2.3	5.4	4.1	4.5	5.0	6.6	6.2	6.1
Cehia	-0.7	-0.8	1.3	3.6	2.5	1.9	3.6	4.6	6.5	6.1 ^(f)
Estonia	11.1	4.4	0.3	10.8	7.7	8.0	7.1	8.1	10.5	11.4
Letonia	8.4	4.7	3.3	6.9	8.0	6.5	7.2	8.7	10.6	11.9
Lituania	8.5	7.5	-1.5	4.1	6.6	6.9	10.3	7.3	7.6	7.5
Ungaria	4.6	4.9	4.2	5.2	4.1	4.4	4.2	4.8	4.1	3.9
Polonia	7.1	5.0	4.5	4.3	1.2	1.4	3.9	5.3	3.6	6.1
România	:	:	-1.2	2.1	5.7	5.1	5.2	8.5	4.1	7.7
Slovenia	4.8	3.9	5.4	4.1	2.7	3.5	2.7	4.4	4.0	5.2
Slovacia	5.7	3.7	0.3	0.7	3.2	4.1	4.2	5.4	6.0	8.3
Croația	6.8	2.5	-0.9	2.9	4.4	5.6	5.3	3.8	4.3	4.8 ^(f)
Turcia	7.5	3.1	-4.7	7.4	-7.5	7.9	5.8	8.9	7.4	6.1
Republica Moldova	1,6	-6,5	-3,4	2,1	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4,0

Sursa: EUROSTAT; Biroul Național de Statistică al R.Moldova

Raportat la puterea de cumpărare, nivelul PIB-ului per locuitor, atins în Republica Moldova, este încă departe de media înregistrată în statele UE și

chiar în statele ECE și lipsește o tendință de apropiere, ceea ce conferă acestui indicator o importanță strategică deosebită.

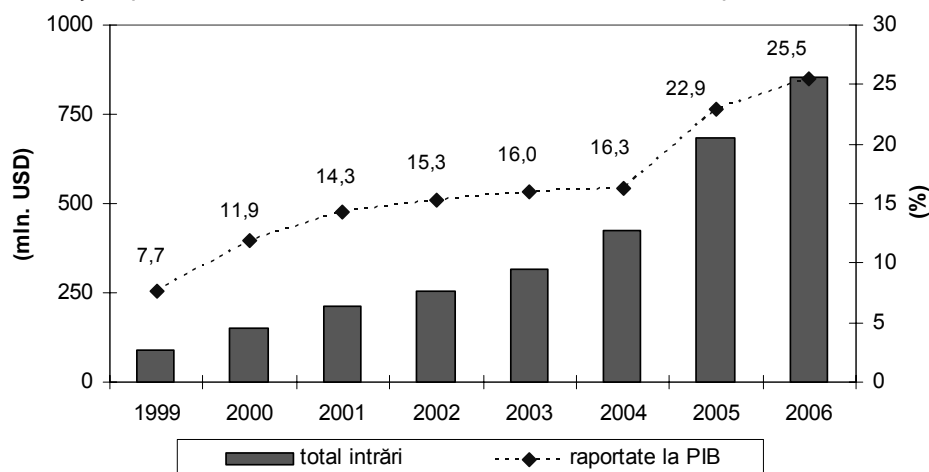
Tabelul 2**PIB per locuitor estimat în euro la puterea de cumpărare (indicele EU-25 = 100)**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UE (27 de state)	95	95	95	95	96	96	96	96	96	96
UE (25 de state)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
UE (15 state)	111	110	110	110	110	109	109	108	108	108
Bulgaria	25	26	26	27	28	30	31	32	34	36
Cehia	70	68	67	65	67	68	71	73	74	76
Estonia	40	40	40	43	44	48	51	53	60	64
Letonia	33	34	34	35	37	39	42	44	48	54
Lituania	37	38	37	38	40	42	47	49	52	56
Ungaria	49	50	51	54	56	59	61	61	62	63
Polonia	45	46	46	46	46	46	47	49	49	51
România			25	25	26	28	30	32	33	36
Slovenia	73	73	75	74	74	77	78	80	81	84
Slovacia	50	50	49	48	50	52	53	54	58	60
Croația	41	42	40	41	42	44	46	47	48	48
Turcia	31	31	28	29	25	26	26	27	27	28
Republica Moldova	12	11	10	11	12	13	11	11	12	12

Sursa: EUROSTAT; Biroul Național de Statistică al R.Moldova

Structura PIB-ului pe categorii de utilizări se caracterizează prin creșterea ponderii consumului final, condiționată, preponderent, de consumul final al gospodăriilor, în special, datorită intrărilor valutare din munca rezidenților peste hotare. Astfel, valoarea

remiterilor de peste hotare efectuate prin intermediul băncilor comerciale a constituit, în anul 2006, suma de 855 mln. dolari SUA sau 25,5% în raport cu PIB-ul, fiind în creștere de 5,6 ori față de anul 2000. Suma totală de remiteri fiind peste 1 mlrd. dolari SUA.

**Figura 5. Remiterile din străinătate efectuate de persoane fizice prin băncile comerciale**

Sursă: Banca Națională a Moldovei

PIB-ul creat în anul 2006 a acoperit cererea agregată în proporție de doar 51,4%, 48,6% revenind importurilor, fapt ce denotă dependența considerabilă a economiei naționale de resursele externe și expune țara la riscuri majore în procesul dezvoltării durabile.

Vorbind despre premisele dezvoltării durabile a Republicii Moldova, ne putem referi la următoarele:

- Menținerea stabilității macroeconomice cu unele elemente de fragilitate
- Sectorul bancar relativ dezvoltat și stabil
- Potențialul uman calificat în unele sectoare ale economiei
- Costul relativ mic al forței de muncă calificate
- Consensul politic și social asupra vectorului european proritar

- Accesul fără taxe vamale pe piețele UE în baza sistemului GSP plus, în țările din Europa de Sud-Est – în baza acordului CEFTA și în CSI – în baza acordurilor de liber schimb
- Existența unui cadru legal și fiscal stimulator investițiilor.

Economia mondială este profund marcată de fenomenul internaționalizării afacerilor, creșterea interdependenței economice între state, integra-

rea economică la nivel regional, european sau chiar mondial. Liberalizarea și globalizarea au indus o mobilitate mai mare a factorilor de producție, delocalizarea rapidă a acestora, specializarea mai ridicată a activităților pe lanțurile valorice de produse și servicii. Acestea au făcut ca comerțul internațional să aibă tendință continuă de creștere, ritmul de evoluție depășind de două ori ritmul de creștere a produsului mondial brut.

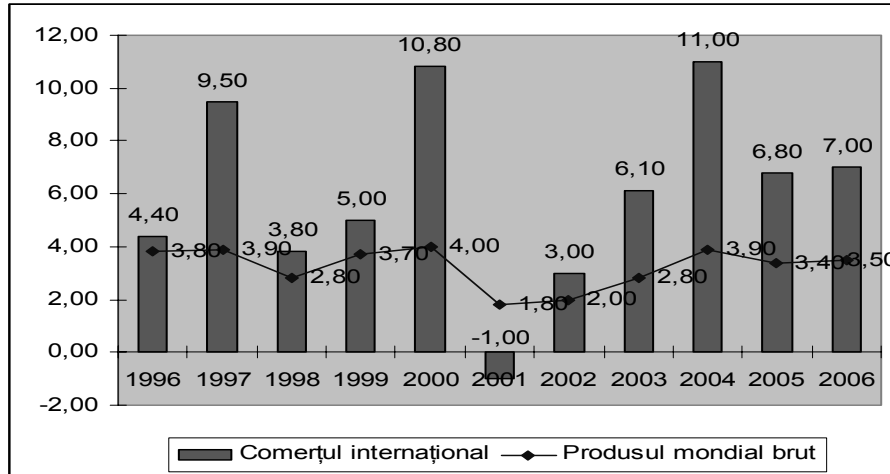


Figura 6. Dinamica Produsului Mondial Brut și a comerțului internațional, în % față de anul precedent

lată de ce îmbunătățirea competitivității exportului trebuie privită drept un mijloc important de creștere a competitivității naționale și, în final, de creștere economică durabilă a Republicii Moldova.

Vorbind despre tendințele stabilite în evoluția comerțului extern al Republicii Moldova, în ultimii ani, putem menționa mai importante următoarele:

1. Implicarea tot mai activă a țării noastre în procesele economice europene și internaționale, fenomen care poate fi redat prin tendința continuă,

specifică pentru ultimii ani, de creștere a comerțului extern. Astfel, volumul comerțului exterior a atins, în anul 2006, cifra de 3745 mln. dolari SUA, respectiv, exportul – 1052 mln. dolari SUA și importul, respectiv, 2693 mln. dolari SUA. Totodată, **deficitul balanței comerciale** a atins proporții catastrofale: nivelul de 1597 mln. dolari SUA sau de 5,0 ori mai mare decât cel înregistrat în anul 2001. Astfel, în 2006, importurile au fost de 2,6 ori mai mari decât exporturile, ceea ce corespunde unei acoperiri a importurilor prin exporturi de doar 39,0%.

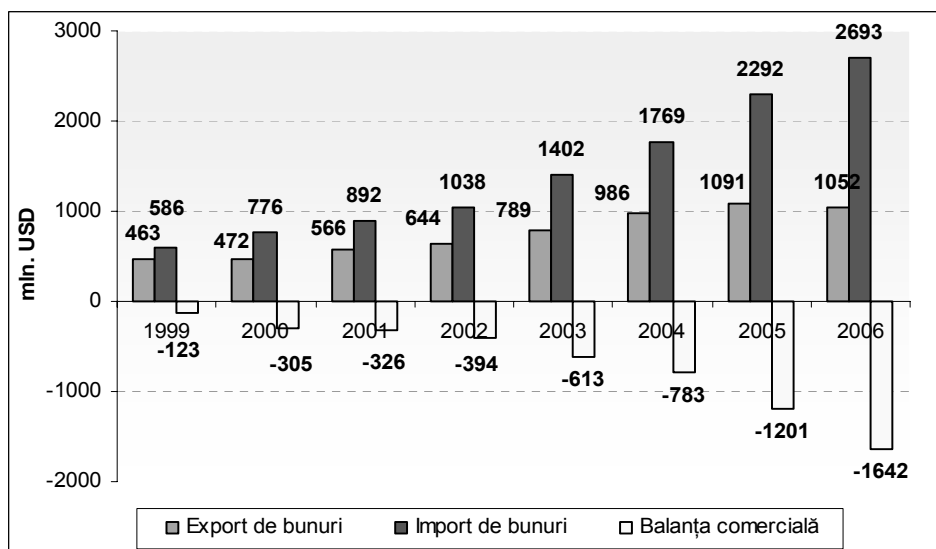


Figura 7. Dinamica comerțului exterior al Republicii Moldova

Sursa: EUROSTAT; Biroul Național de Statistică al R.Moldova

În Republica Moldova, comerțul exterior cu bunuri înregistrează **deficit comercial** începând cu anul 1994, cu o traiectorie de creștere continuă, iar proporțiile actuale pot afecta deja securitatea economică a țării prin creșterea dependenței statului de importuri

strategice, consecințe negative fiind posibile și privind stabilitatea valutei naționale și creșterea șomajului. Deficitul comercial se datorează atât creșterii cu ritmuri rapide a importurilor, cât, mai ales, a exporturilor scăzute spre piețele externe.

Tabelul 3

Deficitul balanței comerciale de bunuri raportat la PIB (%)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UE (27 de state membre)	-0,7	-1,6	-1,0	-0,5	-0,7	-0,7	-1,2	-1,7
UE (25 de state membre)	-0,7	-1,5	-0,9	-0,4	-0,6	-0,6	-1,0	-1,5
UE (15 state membre)	-0,2	-1,0	-0,5	0,1	-0,1	-0,3	-0,7	-1,1
Bulgaria	-11,6	-13,4	-15,9	-14,1	-16,5	-18,3	-15,0	-14,4
Cehia	-3,2	-5,1	-4,8	-2,9	-3,3	-0,9	1,3	1,3
Estonia	-18,4	-19,3	-15,9	-18,6	-20,4	-20,6	-18,4	-23,2
Letonia	-16,9	-17,1	-18,0	-18,8	-20,7	-22,2	-21,8	-26,4
Lituania	-17,3	-14,8	-14,7	-16,1	-14,4	-13,7	-14,6	-17,4
Ungaria	-6,2	-8,3	-6,0	-4,9	-5,6	-4,9	-3,3	-2,2
Polonia	-11,0	-10,1	-7,5	-7,1	-6,7	-5,8	-4,0	-4,6
România	-5,3	-7,4	-10,4	-8,7	-10,6	-12,1	-13,0	-15,3
Slovenia	-7,2	-7,2	-4,5	-2,6	-3,9	-4,3	-3,2	-2,3
Slovacia	-5,4	-4,6	-10,3	-8,8	-2,1	-5,0	-7,1	-7,5
Republica Moldova	-10,5	-23,7	-22,1	-23,7	-30,9	-30,1	-40,2	-48,9

Sursa: EUROSTAT; Biroul Național de Statistică al R.Moldova

Republica Moldova deține un deficit comercial record față de toate statele Europei Centrale și de Est, incomparabil cu media UE 15, UE 25 și UE 27.

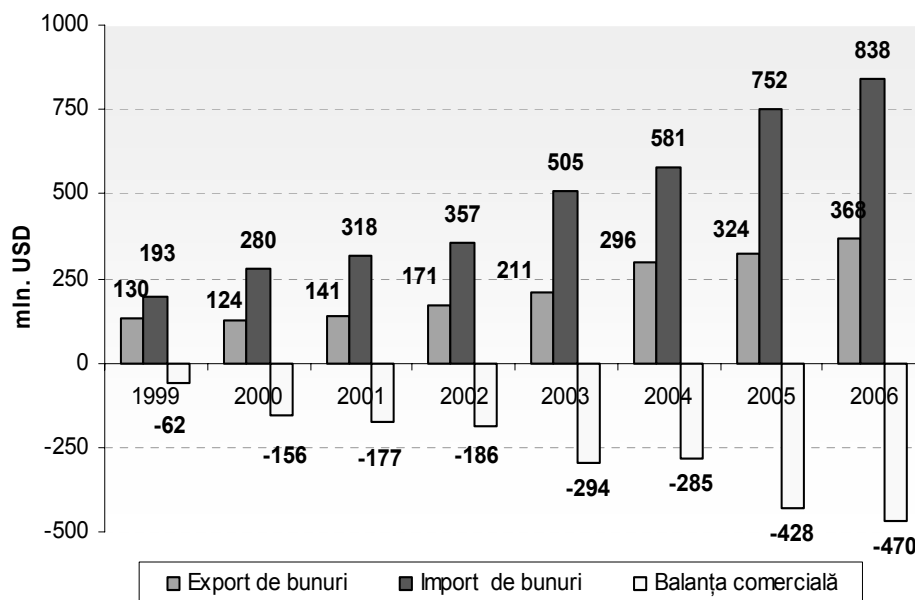


Figura 8. Dinamica fluxurilor comerciale de bunuri cu statele UE

De menționat și faptul că deficitul comercial al Republicii Moldova are ritmuri înalte de creștere a bunurilor și cu statele ECE, inclusiv cu România.

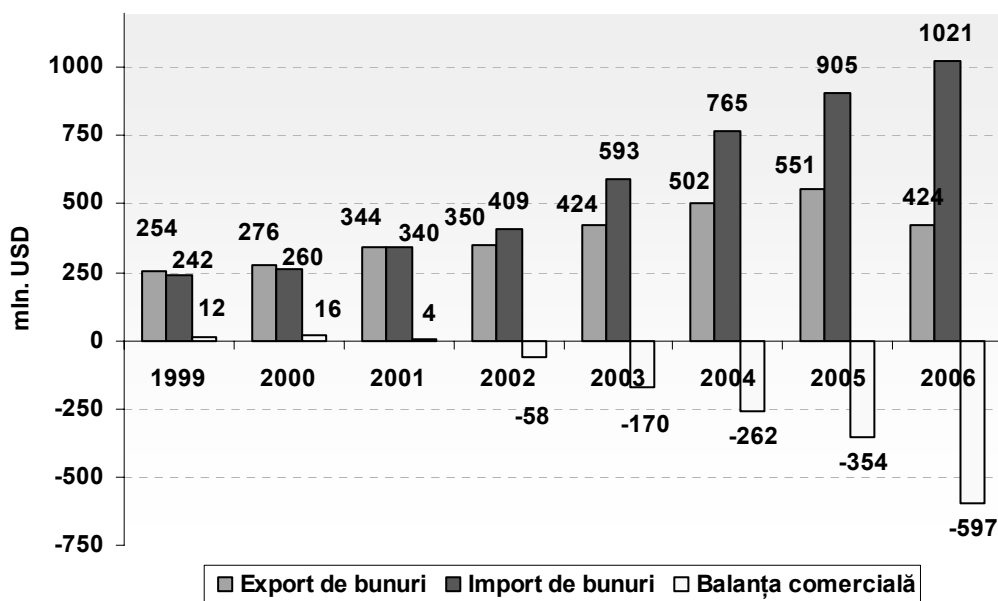


Figura 9. Dinamica fluxurilor comerciale de bunuri cu statele CSI

Majoritatea experților străini consideră că problema deficitului a apărut încă la începutul perioadei de tranziție, când guvernul a fost încurajat să aplice o politică de liberalizare totală a comerțului, ceea ce a făcut producția autohtonă necompetitivă după randamentul preț/calitate. În plus, politica privind rata de schimb valutar a înregistrat o apreciere continuă a valutei naționale în perioada 1994-1998 și 2003-2005 și, nu în ultimul rând, influența crizei economice din Rusia (august, 1998), iar în ultimul timp – interzicerea importurilor pe piața Federației Ruse a băuturilor alcoolice și altor produse agroalimentare.

Dar cea mai mare problemă a deficitului comercial este, totuși, **lipsa de competitivitate a produselor autohtone** care limitează oferta atât pe piața internă, cât și externă. Din alt punct de vedere, structura deficitului relevă că acesta se concentrează cu precădere pe resursele energetice și bunurile pentru aprovizionarea industriei și pe cele de capital, care susțin procesele de restructurare, modernizare și creștere a economiei, potențial generator de dezvoltare și noi locuri de muncă. Evoluția diferențiată a exportului și importului pe zone geografice a condus la o anumită distribuție pe țări a deficitului comercial.

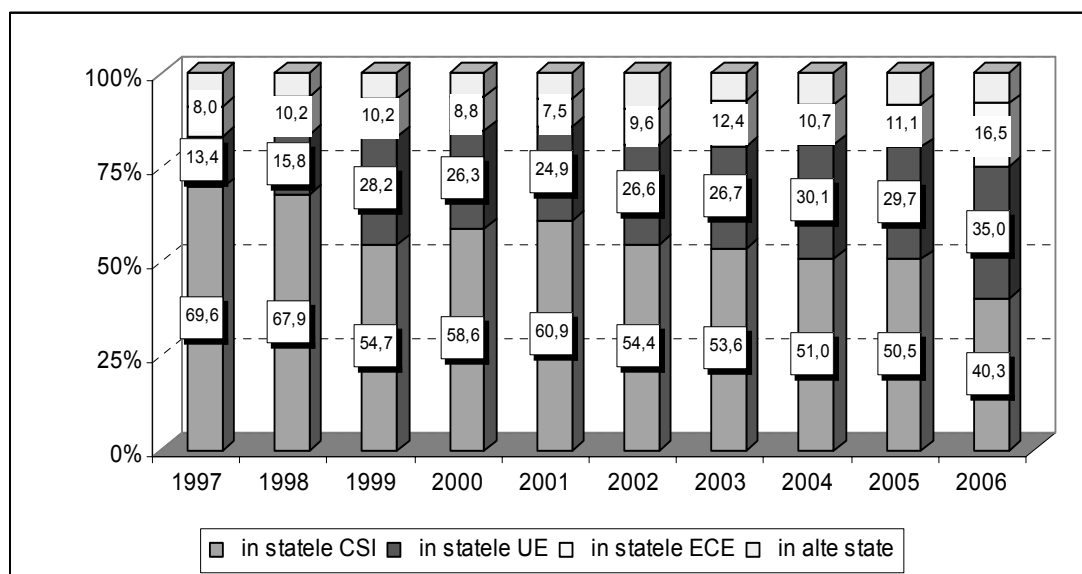


Figura 10. Exportul de bunuri din Moldova pe zone geografice

Sursa: Biroul Național de Statistică al R.Moldova

2. Chiar dacă și în anul 2006 ponderea principală atât la export, cât și la import a revenit statelor CSI (respectiv, la export – 40,3 % din volumul total

al exporturilor; la import – 37,9% din volumul total al importurilor), sunt constatate și **schimbări considerabile în structura geografică a comerțului**

exterior al Republicii Moldova, accentuându-se tot mai mult o **orientare pro-Uniunea Europeană a acestuia**. Astfel, în perioada 1997-2006, ponderea statelor **CSI** a scăzut în exporturi – de la 69,6% până la 40,3% și la importuri – de la 51,6% până la 37,9%. Concomitent, se constată o creștere esen-

țială a ponderii statelor UE în relațiile comerciale externe: respectiv, la exporturi – de la 13,4% până la 35,0% și la importuri – de la 24,5% până la 31,1%. Totodată, în anii 2000-2001, statele-membre ale UE erau principalii parteneri externi ai Republicii Moldova la capitoul import.

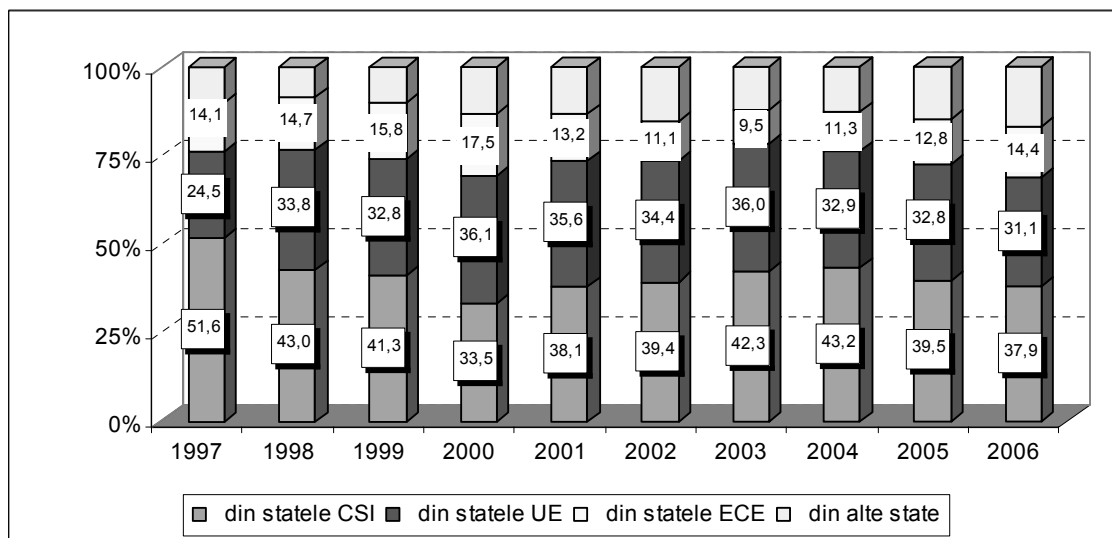


Figura 11. Importul de bunuri în Republica Moldova pe zone geografice

Sursa: EUROSTAT; Biroul Național de Statistică al R.Moldova

3. Pentru comerțul extern al Republicii Moldova este specifică o **concentrare excesivă pe arii geografice atât la exporturi, cât și la importuri de bunuri**, astfel, primele 5 state partenere comerciale acoperă peste 62,5% din exporturile totale și, respectiv, peste 62,8% din importurile totale. În calitate de parteneri principali ai Republicii Moldova, în anul 2006, au fost:

la export:

- Federația Rusă – cu o cotă de 17,31% (31,8% în anul 2005) ;
- România – 14,80% ;
- Ucraina – 12,25 %;
- Italia – 11,12%;
- Belarus – 7,03%.

la import:

- Ucraina – cu o cotă de 19,18%,
- Federația Rusă – 15,48%;
- România – 12,85%;
- Germania – 7,95%;
- Italia – 7,29%.

Gradul foarte înalt de concentrare a comerțului exterior de bunuri al R.Moldova condiționează o dependență extrem de mare a economiei naționale de fluctuațiile conjuncturale de pe piețele tradiționale din CSI. Restricțiile importului de produse alimentare și vinuri impuse de Federația Rusă și multiplele bariere economice (tarifare și netarifare), pe care Ucraina le ridică în fața exporturilor moldovenești, au adus la un sold negativ în relațiile economice externe cu aceste state. În ultimii ani, dinamica fluxurilor comerciale cu statele CSI a fost dominată de creșterea valorică a importurilor în detrimentul exporturilor. Până în anul

2001, Moldova înregistra un sold pozitiv în relația cu statele CSI, din 2001 soldul negativ a crescut vertiginos, ca, în anul 2006, deficitul comercial să depășească valoric volumul exporturilor cu 173 mln dolari SUA.

4. Analiza structurii fluxurilor comerciale externe de bunuri demonstrează că Republica Moldova rămâne a fi o țară preponderent agrar-industrială, iată de ce **în exporturile noastre continuă să predomină produsele sectorului agroalimentar sau a unor sectoare tradiționale ale economiei**: produse alimentare, materiale textile, produse vegetale. Astfel, în anul 2006, produselor alimentare, băuturilor și tutunului le-a revenit 26,3% din volumul total al exporturilor, inclusiv băuturilor alcoolice – 17,8% din totalul exporturilor. Pe poziția a doua după importanță se plasează materialele textile, încălțăminte și articolele din acestea – cu o pondere de 24,6% și produsele agricole – 17,9%. Față de anul 2005 s-a diminuat cu 10 puncte ponderea băuturilor în exporturile totale de bunuri ca urmare a diminuării volumului exportului de produse, respectiv, de la 314,5 mln la 186,8 mln dolari SUA (figura 12).

Cele indicate mai sus demonstrează **concentrarea exagerată a comerțului extern al Republicii Moldova pe câteva categorii de produse**, ceea ce denotă dependența mare de volumul exportului, doar a unor categorii de produse, precum produsele alimentare: băuturi, conserve de fructe și legume, produse textile. După cum observăm, exporturile sunt generate preponderent de industriile care folosesc intensiv forța de muncă și resursele naturale locale, produsele exportate sunt cu valoarea adăugată mică și depind integral de materia primă importată, cum ar fi în cazul textilelor (figura 13).

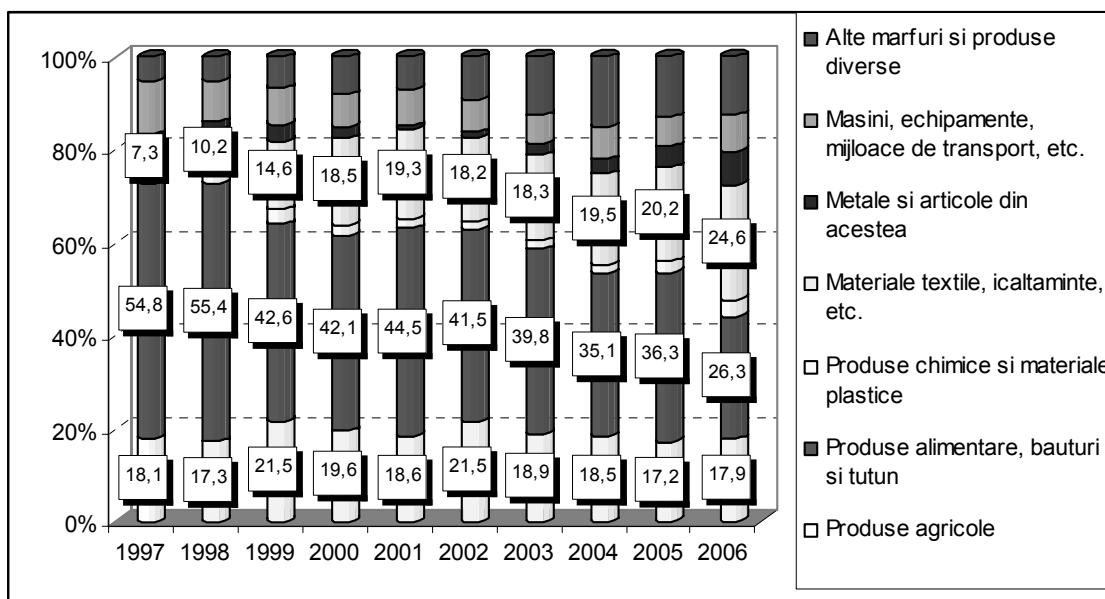


Figura 12. Structura exportului de bunuri din Republica Moldova pe categorii de produse

Sursa: Biroul Național de Statistică al R.Moldova

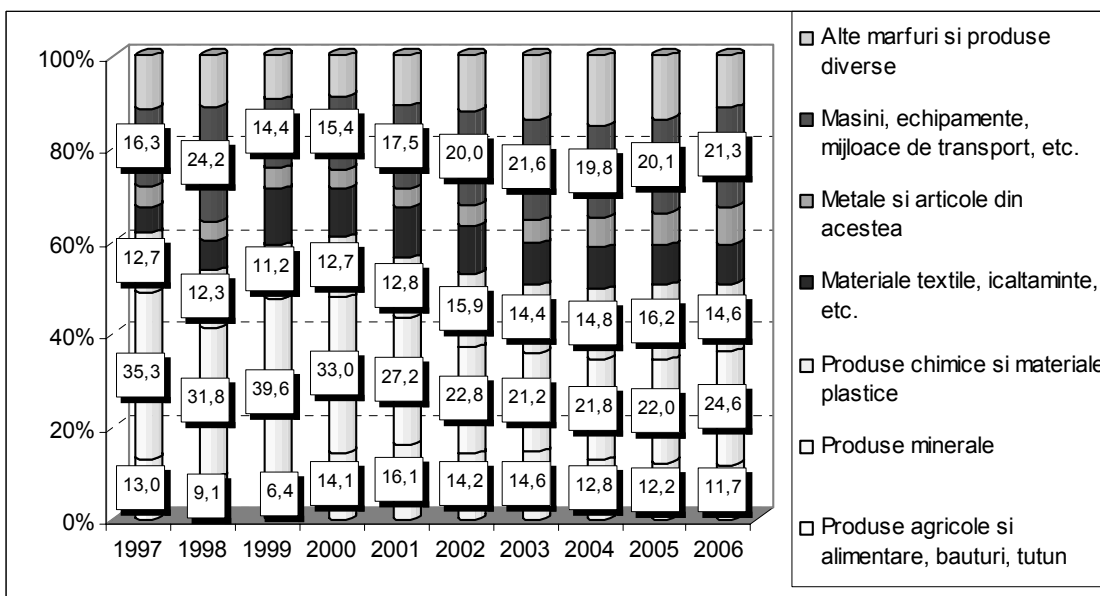


Figura 13. Structura importurilor în Republica Moldova pe categorii de produse

Sursa: Biroul Național de Statistică al R.Moldova

Actuala structură economică a Republicii Moldova definește și structura importurilor. Astfel, în 2006, cele mai importante categorii de importuri au fost: produsele minerale – 24,6% din total; mașini, agregate și echipamente electrice – 21,3%, produse chimice și plastice – 14,6, produse agricole și alimentare – 11,7%.

Evident că pentru R.Moldova, cu o economie mică și deschisă, piețele străine au o importanță majoră. Iată de ce orientarea economiei spre piețele externe de desfacere trebuie să devină parte integrantă și obligatorie a tuturor strategiilor de dezvoltare a țării. Trebuie să înțelegem că promovarea exportu-

rilor nu este un scop în sine, ci un obiectiv prin care poate fi asigurată creșterea economică durabilă. Iar pentru consolidarea competitivității, exporturile trebuie să fie **diversificate geografic**, astfel reducând dependența exagerată de orice piață externă. Aceasta nu înseamnă că trebuie să renunțăm la relațiile economice cu Rusia și alte state din CSI, care sunt partenerii noștri tradiționali de mai bine de jumătate de secol. Pentru Moldova, ca țară mică, **este necesară o politică economică echilibrată** în relațiile sale cu statele vecine mai mari, în primul rând, cu România, Ucraina și Rusia. Orientarea simultană a exportului spre piețele occidentale dezvoltate, cu

exigențele lor înalte față de calitate, și consolidarea prezenței pe piețele uriașe ale Rusiei, Ucrainei și altor state din CSI, constituie o direcție importantă de reducere a deficitului balanței comerciale.

Trebuie să fie diversificat și sortimentul de produse, cu înclinare spre produse cu valoare adăugată sporită, prin trecere de la activități cu productivitate redusă, cu niveluri de tehnologii scăzute și cu folosirea intensivă a muncii la activități de înaltă productivitate, de înaltă tehnologie și bazate pe inteligență. Să nu uităm că rolul principal în competiția internațională revine produselor de înaltă tehnologie.

Aceasta deoarece:

- Creșterea industriilor de înaltă tehnologie (electronică, informatică, telecomunicații) este de două ori mai mare decât media pe industrie. Prin urmare, o țară care dispune de o ofertă de produse de înaltă tehnologie este și mai bine plasată în competiția mondială.
- Industriile de vârf sunt în același timp structurante și strategice. Acționând ca motoare ale creșterii economice, aceste industrii dezvoltă noi produse și tehnici de producție, care transformă în mod radical structura economiei.

Performanțele exportului trebuie să fie bazate pe avantaje competitive, pe dezvoltarea capacităților și competențelor sectoarelor de export și pe crearea unei economii care să poată să se dezvolte în condiții de liber schimb și în cadrul unei piețe din ce în ce mai globalizate. Creșterea protecționismului ar putea pune în pericol perspectivele Republicii Moldova în ceea ce privește exploatarea avantajelor competitive. Și aceasta deoarece avantajele competitive nu vin din protecționism – acesta duce la stagnare, nivel scăzut de abilități antreprenoriale și motivare redusă a sectorului privat privind creș-

terea eficienței, calității și dezvoltării de produse noi. Iată de ce avem nevoie de o căutare continuă a unor noi nișe de competitivitate, atât prin modernizarea industriilor tradiționale, cât și prin inițierea unor afaceri mai puțin cunoscute în R.Moldova. Iar pentru aceasta este necesară o îmbinare a politicii de promovare a exporturilor cu politica de atragere a investițiilor străine directe în sectoarele economiei naționale cu orientare spre export.

Moldova are nevoie de investiții și, în primul rând, de investiții străine directe, care să-i asigure dezvoltarea economică și creșterea competitivității prin deschiderea de noi locuri de muncă, micșorarea șomajului și sporirea veniturilor populației, promovarea exporturilor și realizarea unui transfer de cunoștințe și tehnologii performante, ridicarea gradului de integrare în sistemul economic european și mondial.

Totodată, Comisia Națiunilor Unite pentru Dezvoltare și Comerț consideră drept factori principali, care determină amplasarea investițiilor străine directe într-o economie, dimensiunea pieței interne, existența unor importante resurse naturale, forța de muncă ieftină, existența accesului spre piețele externe de desfacere, liberalizarea politicilor economice interne, nivelul progresului tehnic și calitatea resurselor umane, strategiile corporative, care sunt accesibile noilor veniți pe piață etc.

În acest context, menționăm că Republica Moldova rămâne puțin atractivă pentru investițiile străine directe din cauza economiei de dimensiuni mici, puterii de cumpărare scăzute; lipsei resurselor naturale; a infrastructurii dezvoltate pentru afaceri; închiderii teritoriale a țării etc. Potrivit datelor BNM la 1 ianuarie 2007, soldul total al investițiilor străine directe atrase de la începutul anilor '90 încoace a constituit **1284,5** mln. dolari SUA, astfel investițiile străine directe pe cap de locuitor au constituit 359 dolari SUA.

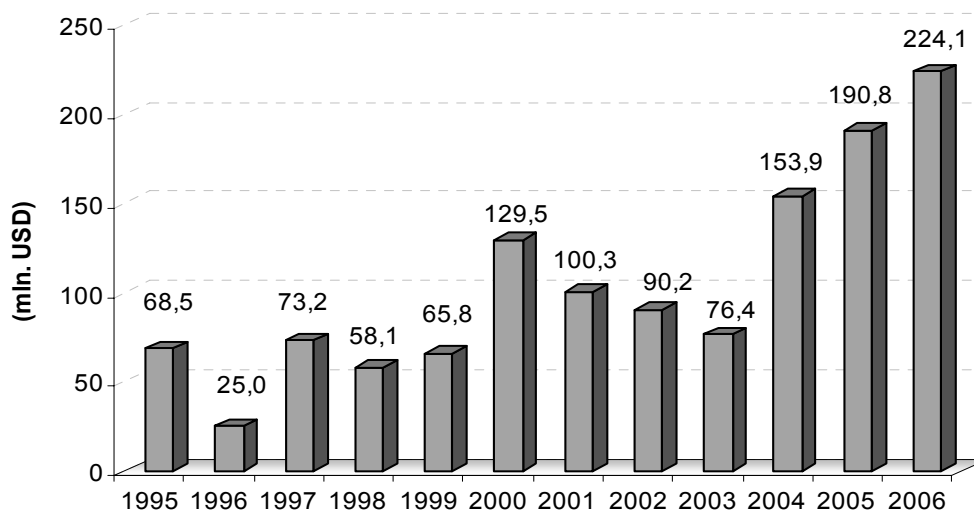


Figura 14. Dinamica fluxului de ISD în Republica Moldova (mln. dolari SUA)

Chiar dacă R.Moldova a înregistrat succese în reformarea climatului investițional, intrările anuale de capital sub formă de investiții străine directe sunt destul de modeste în comparație cu alte state europene, iar fără aceasta nu ne putem aștepta la o creștere economică durabilă. Moldova este percepută de unele structuri europene ca o țară ce oferă investitorilor un grad mai mare de libertate economică în comparație cu alte state, dar imaginea investițională a țării este încă slab conturată. Potențialii investitori nu dețin informații suficiente despre oportunitățile de investiții sau nu interpretează corect datele de care dispun. Statul investește puțin în dezvoltarea infrastructurii fizice, educație și sănătate, condiții absolut necesare pentru dezvoltarea unor afaceri pe termen lung.

Dacă la finele anului 2006 volumul total al investițiilor străine directe pe cap de locuitor a constituit în Moldova circa 359 dolari SUA, în Estonia acest indice pentru anul 2005 constituia 9442 dolari SUA, în Ungaria – 6061 dolari SUA, în Cehia – 5830 dolari SUA, în Slovacia – 2838 dolari SUA, în Polonia – 2450 dolari SUA, în Letonia – 2080 dolari SUA, în Lituania – 1900 dolari SUA, în România – 1098 dolari SUA. Republica Moldova a rămas cu mult în urmă „în lupta” pentru atragerea investițiilor străine, alocate Țărilor Baltice, care s-au inclus activ în procesele integrării europene din anii ‘90 și au aderat la UE în 2004 ca rezultat al eforturilor depuse. Cu toate că, raportat la PIB, volumul IDS în R.Moldova este comparabil cu majoritatea, dinamizarea pieței investițiilor străine devine o necesitate vitală a dezvoltării economice durabile.

Tabelul 4

Activități economice (bunuri) cu pondere mai mare în atragerea investițiilor străine directe, formarea PIB-ului și exporturile Republicii Moldova

Activități economice (bunuri) cu pondere mai mare în:					
Atragerea ISD – capital subscris acumulat	Ponderea din total	Formarea PIB-ului	Ponderea din total	Exporturi	Ponderea din total
1. Energie electrică, gaze și apă	32,4	1. Industrie	17,0	1. Produse alimentare, băuturi, tutun	36,3
2. Industrie prelucrătoare	25,4	2. Agricultură, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	14,2	2. Materiale textile și articole din acestea	17,8
3. Comerț cu ridicata și cu amănuntul	16,7	3. Transporturi și comunicații	12,1	3. Produse vegetale	12,1
4. Activități financiare	9,9%	4. Comerț cu ridicata și cu amănuntul	10,6	4. Piei brute, tăbăcite; blănuri și produse din acestea	6,6
Ponderea pe grupe în total	84,4		53,9		72,8

Sursa: Biroul Național de Statistică al R.Moldova

Dacă analizăm activitatea investițională în Republica Moldova, putem observa că cele mai mari stocuri de investiții străine directe s-au acumulat în sectoarele care asigură o recuperare rapidă a acestora (cumpărarea rețelelor de distribuție a energiei electrice – cazul Union Fenosa, rețelele de telefonie mobilă, sectorul bancar), sectoarele cu folosire intensivă a forței de muncă și resurselor naturale de care dispunem și, uneori, cu un grad inferior de prelucrare și valoare adăugată scăzută (industria prelucrătoare) sau activități care nu solicită investiții considerabile, dar asigură un nivel înalt al rentabilității (comerțul cu ridicata și cu amănuntul, activități financiare). De asemenea, sectoarele indicate au o pondere scăzută în formarea PIB-ului și în exporturi, cu excepția sectorului agroalimentar.

Este evident că prioritate în atragerea investițiilor străine directe trebuie să fie acordată acelor sectoare, subsectoare, produse, servicii care contribuie eficient la adăugarea valorii și sunt orientate spre export.

Bineînțeles că investițiile străine directe nu vor veni în timpul apropiat în R.Moldova în dezvoltarea infrastructurii economice, iar o infrastructură economică slab dezvoltată este o barieră considerabilă în calea atragerii investițiilor străine directe. Concluzia poate fi doar una: guvernul trebuie să folosească cheltuieli publice în proporții mai mari pentru dezvoltarea infrastructurii economice, inclusiv infrastructurii dezvoltării calității (metrologie, standarde, testări, certificarea calității etc.).

Concluzia principală este aceea pentru ca *Republica Moldova să realizeze o creștere economică calitativă și durabilă este necesar:*

1. Majorarea tuturor tipurilor de investiții în economia națională, accentul fiind pus pe atragerea investițiilor străine directe.
2. Micșorarea deficitului balanței comerciale, accentul fiind pus pe creșterea exporturilor.

Iar pentru atingerea acestor obiective este necesară creșterea competitivității economice la nivel de produs, întreprindere, ramură, economie națională în ansamblu, prin promovarea investițiilor străine directe în activitățile economice orientate spre export.

Tabelul 5

Indicele Competitivității Globale pentru anii 2005-2006

	Ratingul 2006	Punctajul 2006	Ratingul 2005	Dinamica 2005-2006	Creșterea (descreșterea) poziției de rating
Estonia	25	5,12	26	↗	1
Cehia	29	4,74	29	→	0
Slovenia	33	4,64	30	↘	-3
Letonia	36	4,57	39	↗	3
Slovacia	37	4,55	36	↘	-1
Lituania	40	4,53	34	↘	-6
Ungaria	41	4,52	35	↘	-6
Polonia	48	4,30	43	↘	-5
Croația	51	4,26	64	↗	13
România	68	4,02	67	↘	-1
Bulgaria	72	3,96	61	↘	-11
Republica Moldova	86	3,71	89	↗	3

Sursa: The Global Competitiveness Report 2006-2007, World Economic Forum

La capitolul competitivității, în 2006, Moldova a avansat cu 3 poziții față de 2005, fiind pe locul 86, într-un clasament privind competitivitatea economiei, elaborat de The World Economic Forum. La acest indice, Republica Moldova este devansată de toate statele ECE, cea mai apropiată fiind Bulgaria – pe locul 72. Printre statele care au înregistrat îmbunătățiri semnificative ale competitivității în ultimii ani putem menționa Estonia, Letonia, care au înregistrat și cele mai semnificative creșteri ale PIB.

Sporirea competitivității economiei naționale este unul din cele cinci priorități strategice pentru R.Moldova, stipulate în proiectul conceptului Planului Național de Dezvoltare și, în mod direct sau indirect, se intersectează și cu celelalte patru.

Deși a progresat în ultimii ani, Republica Moldova prezintă încă serioase **decalaje de competitivitate** în context mondial și european. Totodată, noile procese și fenomene care acționează atât la nivelul economii-

lor naționale, cât și globale, precum internaționalizarea și globalizarea afacerilor, intensificarea la nivel 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 etc. conferă acestei probleme un rol foarte important.

De menționat și faptul că abordarea problemei competitivității devine actualmente importantă pentru majoritatea țărilor lumii, indiferent dacă 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 recent apărute pe piața mondială și cu economia în tranziție, precum Moldova, problema competitivității trebuie abordată în **contextul formării condițiilor necesare asigurării și dezvoltării acesteia**. Iar pentru a fi

competitivi pe piețele externe, trebuie să fim mai întâi competitivi la noi acasă.

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

În acest context, statele care doresc să adere trebuie să-și apropie competitivitatea de nivelul înregistrat de țările-membre. Iată de ce trebuie să fie acordată o atenție mai mare raportului **competitivitate națională – competitivitate la nivelul Uniunii Europene**. Și, după cum au făcut-o și alte state, trebuie să pornim de la o evaluare exhaustivă a stării economiei naționale în raport cu cerințele integrării în UE. Trebuie să recunoaștem că avem nevoie de o economie de piață funcțională, care să facă față unor noi presiuni concurențiale, într-un nou mediu 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, bazată pe cunoaștere, din lume, 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.

Este bine cunoscut că știința, tehnica, inovația, utilizarea cunoștințelor și până acum, de-a lungul timpurilor, au avut un rol important și și-au adus aportul la dezvoltarea social-economică, susținerea progresului economic în general. Totodată, societatea contemporană devine tot mai mult o societate bazată pe cunoaștere și informație, o societate a civilizației globale, informația devenind, de fapt, o resursă strategică și fundamentală, asemănător capitalului în societatea industrială, și cu un impact decisiv asupra dezvoltării și prosperității oricărei națiuni. În societățile cele

mai dezvoltate din punct de vedere economic, folosirea intensivă a cunoașterii este recunoscută ca principal factor de progres.

Producerea de cunoștințe poate fi considerată drept un nou domeniu (subdomeniu) de activitate, or, fiind rezultatul unei activități umane, de cercetare și inovare, și având o valoare de piață, cunoștințele, ca orice bun economic, pot fi comercializate în cadrul pieței. În calitate de cumpărători pot fi atât firmele private, cât și statul, ca reprezentant al intereselor și necesităților sociale. Evident că aceasta va aborda problema accesului liber și gratuit la cunoștințe, va solicita elaborarea unor noi teorii economice, modificări considerabile ale dreptului proprietății intelectuale și, posibil, modul de finanțare a cercetării: de la finanțarea intențiilor de cercetare spre procurarea (vânzarea) rezultatelor cercetării.

Menționăm aici că noua economie acordă o importanță deosebită lucrătorilor competitivi, iar educația și instruirea devin o sursă certă a avantajului competitiv pentru orice persoană. Iată de ce constituirea unei societăți bazate pe cunoaștere impune formarea de noi aptitudini, competențe, capacități.

Președintele Comisiei Europene, Jose Durao Barroso, a înaintat o nouă inițiativă pentru Europa: ideea de a crea o „**Europă a oportunităților**”, prin a face Europa un loc 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 țării noastre și care poate fi preluată și de noi prin crearea de oportunități pentru a investi și trăi în Moldova. Or, chiar dacă competitivitatea poate fi exprimată și prin indicatori concreți, precum Produsul Intern Brut, productivitatea, balanța comercială etc., în ultima instanță, **competitivă poate fi considerată țara în care dorești să trăiești și să-ți dezvolți o afacere.**

Trebuie să conștientizăm și faptul că integrarea RM în UE 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 astfel, precum declarația de orientare strategică a Republicii Moldova spre aderare la Uniunea Europeană a consolidat, într-un fel, întreaga societate, **competitivitatea țării**, sub toate aspectele care o definesc, poate deveni o **idee națională**, care ne-ar permite atingerea acestui obiectiv.

INTERNAȚIONALIZAREA CERCETĂRII-DEZVOLTĂRII: REPUBLICA MOLDOVA CA PIAȚĂ DE EXTERNALIZARE*

Dr. Gheorghe CUCIUREANU, AȘM

Scientific outsourcing is a growing phenomenon and represents a part of globalization processes in R&D. In this paper is analyzing the local premises in science and innovation sphere for involving Moldavian organizations in scientific outsourcing. It includes also recommendations for national scientific system arising from studying international experience.

Tendențe globale

Pe plan mondial, principalii promotori ai procesului de externalizare științifică sunt companiile multinaționale. Aceasta se explică și prin faptul că ele cheltuiesc pentru cercetare-dezvoltare circa jumătate din cheltuielile pe plan mondial, cele mai mari 10 companii multinaționale (cu cheltuieli în domeniul cercetării-dezvoltării de peste 4,5 miliarde dolari anual) investind în știință mai mult decât așa o țară importantă din punct de vedere științific ca Rusia [1]. Principalul motiv pentru care acestea externalizează serviciile și produsele este reducerea costurilor, păstrând sau îmbunătățind calitatea. Analiza companiilor IBM, Microsoft, Dell, American Express ș.a. a arătat că acestea au redus de la 20% până la 70% din costurile de salarizare în urma externalizării în India și China [2].

Cele mai importante țări beneficiare ale externalizării științifice sunt India, urmată de China, alte țări asiatice, iar în ultima perioadă se evidențiază și țări din Europa Centrală și de Est. Externalizarea științifică este cel mai bine dezvoltată în sectorul tehnologiilor informaționale, urmat de cel al industriei farmaceutice, ingineriei și biotehnologiilor. Tipul de activitate de cercetare-dezvoltare, efectuată la comanda companiilor multinaționale, variază considerabil după regiuni și state. Astfel, în anul 2002, ¾ dintre activitățile de cercetare-dezvoltare din țările în curs de dezvoltare din Asia, efectuate pentru companiile americane, aveau tangență cu produsele electronice și de computer, iar în India peste ¾ din cheltuielile companiilor americane pentru cercetare-dezvoltare se refereau la servicii, în special la dezvoltarea de programe de computer. În Brazilia și Mexic, produsele chimice și echipamentul pentru transport însumează peste jumătate din toate cheltuielile de cercetare-dezvoltare ale SUA în aceste țări [3].

Volumul serviciilor de externalizare științifică este în continuă creștere, dar încă relativ puține companii la moment își externalizează cantități mari de servicii de cercetare la furnizori externi; un număr însemnat de companii mari și-au deschis propriile unități de cercetare peste hotare și multe companii angajează ocazional furnizori de servicii științifice. Majoritatea

contractelor de cercetare între companii multinaționale și firme, instituții de externalizare se datorează unor contacte personale, fără existența unui proces riguros de selecție.

Trebuie menționat și faptul că procesele de externalizare științifică sunt strâns legate de alte tendințe ale internaționalizării cercetării-dezvoltării cu care sunt interdependente, iar îndeplinirea condițiilor necesare externalizării științifice permite atragerea investițiilor străine în știință și prin alte forme.

Condiții locale

Există o serie de avantaje generale oferite de către Republica Moldova potențialilor investitori:

- o pregătire lingvistică variată și profesională relativ ridicată a potențialului uman;
- proximitate după fusul orar, climat investitional relativ favorabil și modele culturale apropiate;
- forță de muncă mai ieftină decât în restul Europei, ceea ce poate reduce cheltuielile.

Analiza proceselor de internaționalizare în domeniul arată că pentru a exista finanțări externe în cercetarea-dezvoltarea din R.Moldova sunt esențiali și alți factori, care pot fi grupați în două mari categorii: mediul economic al țării, adică atractivitatea pentru investiții străine, și potențialul sferei științei și inovării de a produce cunoștințe solicitate la nivel internațional.

Analiza mediului economic necesită investigații complexe și de lungă durată și nu constituie subiectul acestui studiu. Totuși, câteva considerente privind sistemul de cercetare-dezvoltare național în contextul general economic se impun. *Astfel, constrângerile specifice ale acestui sector (ce diminuează șansele pentru externalizare) sunt:*

- Angajamentul încă slab pentru dezvoltarea de tehnologii avansate și pentru eforturi de dezvoltare tehnologică durabilă în aproape toate sectoarele economice;
- Interesul scăzut și gradul de implicare redus al întreprinderilor în activitățile de cercetare, dezvoltare și inovare, inclusiv cooperarea cu instituțiile de profil de cercetare și dezvoltare și cu absorbția rezultatelor din cercetare;
- Infrastructura tehnologică de cercetare și dezvoltare învechită și o conexiune în continuare precară între cercetare și industrie, cauzată

* Studiu realizat în cadrul proiectului 07.411.15 INDA, finanțat de C.S.Ș.D.T.

de infrastructura și serviciile pentru transferul de tehnologie și inovare încă insuficient dezvoltate și cu viabilitate redusă și de capacitate scăzută de absorbție din partea întreprinderilor a rezultatelor din cercetare-dezvoltare;

- Dezvoltarea insuficientă și disparitățile din activitățile și infrastructurile de cercetare, dezvoltare și inovare la nivel regional;
- Capacitatea încă scăzută pentru colaborare și integrare la nivel național, european și mondial în domeniul științei și tehnicii.

Este evident că îmbunătățirea acestor indicatori ar face mai atractivă știința moldovenească pe plan internațional, inclusiv pentru externalizarea cercetării-dezvoltării.

Potențial științific local

Pentru a putea aprecia potențialul actual de externalizare a domeniilor științifice din Republica Moldova, considerăm că este necesar de avut în vedere următoarele elemente:

- 1) Tendințele și domeniile științifice relevante în procesul de externalizare pe plan internațional. Actorii din R.Moldova au mai mari șanse să participe la procesul de externalizare științifică, dacă se încadrează în unul din domeniile relevante.
- 2) Capacitățile organizațiilor cu activități de cercetare-dezvoltare din Moldova. Pentru o evaluare exactă a nivelului de competență în domeniu a acestor organizații se impune o expertiză complexă, inclusiv un audit efectuat de către experți de peste hotare. De aceea, pentru atingerea scopurilor acestui studiu, am efectuat o *analiză sumară a capacităților organizațiilor de cercetare-dezvoltare, conform următoarelor puncte:*

a. Vizibilitate internațională: participarea la proiecte internaționale [4]; participarea la evenimente inovaționale internaționale [4]; obținerea patentelor peste hotare.

b. Experiență în efectuarea cercetărilor orientate spre economie: participarea la proiecte naționale de transfer tehnologic [5]; participarea la programe de stat în sfera științei și inovării [4];

c. Realizări inovaționale: registrele inovațiilor [6]; cataloagele inovațiilor de top [7] – ambele pe domenii științifice;

d. Capacitate instituțională: prezența echipamentului modern necesar pentru investigații, care, de obicei, se află în cele mai bune laboratoare [4]; posibilitățile instituțiilor de a efectua analize și testări [8]; calificarea personalului [4].

A fost efectuată și o analiză a executării unor contracte științifice de către cercetătorii autohtoni cu firme de peste hotare în ultimele două decenii, ceea ce a rezultat importante realizări, precum:

- serviciile de externalizare în domeniul tehnologiilor informaționale ale companiei Endava Moldova, legate de sisteme de tranzacționare cu grad ridicat de securizare;
- contractele în domeniul ingineriei ale Universității Tehnice a Moldovei cu parteneri din Germania, Rusia, SUA și China;
- furnizarea serviciilor de elaborare și distribuire a microcircuitelor turnate și a produselor realizate în baza acestora de către Institutul ELIRI, care este probabil cel mai de succes caz de externalizare științifică de către o instituție din Moldova, serviciile fiind destinate Israelului, SUA, Rusiei, României, Coreii și altor țări.

Chiar dacă nu toate domeniile evaluate sumar în continuare pot face parte din procesul de externalizare (din motivele lipsei pieței de externalizare în lume), îndeplinirea criteriilor de calitate le poate propulsa în alte feluri de activități de internaționalizare a științei.

Științele fizice și ingineresti dispun de unul din cele mai importante potențiale din Republica Moldova. Științele din acest domeniu sunt externalizate pe plan internațional, chiar dacă uneori companiile multinaționale preferă să-și construiască propriile laboratoare peste hotare. O parte dintre instituțiile din acest domeniu au făcut parte, în perioada sovietică, din complexul militar-industrial, care era cel mai performant sector științific (ELIRI, Mezon, Topaz etc.).

Cercetătorii din acest sector sunt cel mai bine integrați în circuitul științific internațional, fiind cei mai prezenți din R.Moldova atât în cele mai importante reviste științifice, cât și în proiectele internaționale. Circa 1/3 din toate proiectele de transfer tehnologic, finanțate în anul 2006 (proiecte care presupun cofinanțarea din partea agenților economici), au fost din acest domeniu. De asemenea, 30% dintre toate proiectele din cadrul programelor de stat (programele de stat presupun soluționarea unor probleme din economie) au fost din aceste științe, majoritatea din domeniul nanotehnologiilor, ingineriei industriale, produselor și materialelor noi, urmate de cele din domeniul energiei. Institutele din domeniu beneficiază de posibilitatea efectuării analizelor necesare, ceea ce este la fel foarte important pentru calitatea cercetărilor și pentru eventualii solicitanți de servicii științifice.

Printre cele mai importante cercetări, cu potențial de externalizare, am enumera domeniile:

1. Nanotehnologiilor și nanostructurilor, materialelor noi și microsistemelor electronice, efectuate la Institutul de Inginerie Electronică și Tehnologii Industriale, Institutul de Fizică Aplicată, Institutul ELIRI, Universitatea Tehnică a Moldovei (UTM), Universitatea de Stat din Moldova (USM), inclusiv:

- cercetarea posibilităților de obținere a structurilor la nivelul nm pe baza materialelor A4B6 pe diferite substraturi, obținerea structurilor privind fabricarea unor elemen-

te pentru micro sisteme termoelectrice de conversie a energiei și a radiației termice de infraroșu;

- elaborarea traductorilor cu proprietăți funcționale speciale, a dispozitivelor multifuncționale electronice, optoelectronice și fotonice și elaborarea structurilor pentru conversia fotovoltaică a energiei solare;
- nanotehnologii, dezvoltarea metamaterialelor pentru fotoni și aplicații optice non-lineare, materiale nanocompozite.

2. Energeticii renovabile, inclusiv energiei eoliene și surse netradiționale de energie, efectuate la UTM și Institutul de Energetică:

- celule solare, helioinstalații, motoare și centrale eoliene ș.a.;
- cercetarea sistemului regulat al unui circuit în bază de semiconductoare și transformarea parametrilor energiei electrice de tip dirijat.

3. Transmisiilor planetare precesionale: metode de prelucrare a roților dințate, elaborarea reductoarelor etc., motoare pentru pompe ermetice, materiale noi termoprotectoare (UTM) etc.

Științele matematice și ale calculatorului

Acest domeniu, în special tehnologiile informaționale, este liderul proceselor de externalizare în lume. Republica Moldova dispune de potențial în acest domeniu, în special Institutul de Matematică și Informatică (IMI), Universitatea de Stat din Moldova și Universitatea Tehnică a Moldovei. Totuși, serviciile de externalizare IT, oferite în prezent în R.Moldova, sunt efectuate de către firme specializate în domeniu, și nu de instituții academice. Instituțiile de cercetare sunt prezente, însă, în proiecte științifice pe plan internațional, specialiștii de la IMI fiind considerați de o calificare înaltă. Existența unor istorii de succes în acest domeniu confirmă potențialul uman de calitate, iar analiza cercetărilor care se efectuează indică faptul că sunt perspective pentru dezvoltarea în continuare a externalizării serviciilor în acest sector.

Printre studiile de vârf în domeniu menționăm:

- tehnologia elaborării produselor-program, procesarea limbajului natural, modelarea și sistemele de simulare;
- modelarea matematică și elaborarea algoritmilor numerici pentru soluționarea problemelor de fizică, matematică, ecologie; dezvoltarea tehnologiei elaborării produselor-program (metode de calcul paralel, interfețe grafice în baza „OpenGL”), cercetarea modelelor evolutive.

Științele medicale și farmaceutice

În lume este unul dintre domeniile cu cea mai importantă extindere a serviciilor de externalizare științifică. În R.Moldova, însă, acest sector este mai slab internaționalizat, deși ar exista premise pentru o implicare mai activă în acest proces.

În domeniul biomedicinii și farmaceuticii se numără circa 15% din totalul proiectelor programelor de stat. Prezintă interes investigațiile în cadrul programului utilizării radiației milimetrice în diagnosticare și tratament. *Domeniile în care se efectuează cercetări la nivel înalt sunt:*

- studiul mecanismelor de reglare vegetativă, segmentare și suprasegmentare, a mecanismelor patogene de precipitare a atacului migrenos, a altor cefalee, a factorilor de risc în apariția afecțiunilor cefalgice, vegetative și extrapiramidale (Institutul de Neurologie și Neurochirurgie);
- imunologia și imunodiagnostica tuberculozei, a bolilor pulmonare nespecifice, crearea și investigarea remediilor cu proprietăți imunomodulatoare (Institutul de Ftizipneumologie);
- utilizarea ingineriei tisulare în crearea țesuturilor biologice umane – substituenți ai țesuturilor cardiace (Centrul de Chirurgie a Inimii);
- perfecționarea strategiilor diagnostico-curative ale patologiei chirurgicale din zona gastro-duodeno-hepato-pancreatice și coloretale (Universitatea de Stat de Medicină și Farmacie „N. Testemițeanu”).

Totuși, cele mai reale perspective pentru externalizare științifică în acest domeniu le au cercetările în domeniul farmaceutic, inclusiv testările la clinicile USMF.

Științele biologice, chimice și agricole

Din acest compartiment sunt vizibile, pe plan internațional, cercetările care se efectuează la Institutul de Chimie, Institutul de Microbiologie și Universitatea de Stat din Moldova.

Dacă ne referim la științele agricole, deși Republica Moldova dispune de un potențial științific apreciabil în acest sector, pe plan internațional externalizarea serviciilor științifice în agricultură este foarte slab prezentă. Excepție fac cercetările în domeniul biotehnologiilor.

Cercetările din domeniul biotehnologiilor agricole sunt aplicate, efectuându-se în colaborare cu agenți economici interesați. Circa 2/3 din toate proiectele de transfer tehnologic, finanțate în anul 2006, au fost din acest domeniu, iar în cadrul programelor de stat – peste 35%. Cercetările ce țin de elaborarea soiurilor noi sau a unor tehnologii de creștere din R.Moldova nu prezintă interes din punctul de vedere al externalizării. Mai cu perspectivă sunt investigațiile privind bioreglatorii naturali (Institutul de Genetică și Fiziologie a Plantelor), precum și unele biotehnologii, tehnologii de producere a unor băuturi și produse alimentare cu caracteristici cerute, de exemplu, cu destinații profilactice și curative (Institutul de Tehnologii Alimentare, Institutul de Chimie, UTM, Institutul Național al Viei și Vinului).

Institutele din domeniul chimiei și biologiei dispun de capacități de efectuare a analizelor fie la Cen-

trul de metrologie și metode analitice de cercetare (în domeniul rezonanței magnetice și spectroscopiei laser, cromatografiei cu lichide, spectroscopiei atomice), fie în cadrul instituțiilor lor (în special, la Institutul de Chimie și Institutul Tehnologiilor Alimentare). Institutul de Tehnologii Alimentare are experiență de colaborare cu întreprinderi din Rusia, în trecut, unele laboratoare ale acestuia efectuau cercetări și elaborau tehnologii pentru produsele alimentare utilizate în cosmos, existând perspective de colaborare pentru acest institut.

La un nivel mai ridicat se efectuează cercetări în domeniul:

- proceselor schimbului azotat, aminoacizilor și aminelor biogene la om, animale, obiecte, mediul ambiant, plante și produse agricole;
- compoziției și acumulării metabolitelor secundari la diferite specii de plante, elaborarea unor preparate cu efecte protectoare față de diferiți factori de stres;
- sintezei orientate a principiilor bioactive de către microalge și cianobacterii în scopul obținerii preparatelor nutraceutice și farmaceutice noi;
- calității alimentelor în scopul determinării valorii calorice și nutritive, elaborării metodelor instrumentale și microbiologice de apreciere a calității alimentelor;
- androsterilității citoplasmice în ameliorarea porumbului și producerea de semințe, evaluării surselor de germoplasmă și evidențierea surselor importante pentru ameliorarea porumbului.

Efectuând o analiză comparativă a domeniilor științifice din Moldova cu un nivel mai ridicat al cercetărilor efectuate și a profilului ramurilor științifice intens internaționalizate, s-a observat că există posibilități de includere a unor organizații din sistemul național al cercetării-dezvoltării în procesele de externalizare științifică. Dar, ținând seama de concurența mare la nivel mondial și de faptul că alte țări au un potențial și o experiență mult mai mare în domeniul externalizării științifice decât R.Moldova, este foarte important pentru instituțiile de la noi să-și găsească nișe potrivite, pentru care să-și dezvolte capacități. Eventual, acestea ar putea proveni din nanotehnologii, inginerie, tehnologii informaționale, biotehnologii și alte câteva segmente mai înguste ale sferei științei și inovării din Republica Moldova.

Elemente ale politicilor de promovare a externalizării științifice

Experiența altor țări din regiune și din Asia de Sud-Est, percepute azi ca localizări atractive pentru cercetare-dezvoltare, arată că este posibil pentru țări ca R.Moldova să-și dezvolte capacitățile necesare pentru a se conecta la sistemele de cercetare-dezvoltare ale companiilor multinaționale. Pentru aceasta trebuie luate o serie de măsuri de ordin politic și in-

stituțional de atragere a investițiilor străine în cercetare-dezvoltare.

Capacitățile inovative ale unei țări sunt direct relevante pentru atractivitatea țării-gazdă în domeniul cercetării-dezvoltării pentru companiile multinaționale. În același timp, această capacitate depinde și de faptul cât de mult firmele și instituțiile locale sunt capabile să absoarbă și să însușească experiența ca rezultat al interacțiunii cu companiile multinaționale. Din aceste considerente este necesar de creat un cadru instituțional care să consolideze inovarea. Politicile speciale trebuie să se concentreze pe 4 direcții: resursele umane, instituțiile publice de cercetare, protecția drepturilor de proprietate intelectuală și politica de competitivitate [9]. Eforturile de asigurare adecvată cu resurse umane implică politici educaționale și măsuri de atracție a expertizei de peste hotare. Pentru instituțiile publice de cercetare-dezvoltare este esențial să aibă legături cu întreprinderile industriale și institutele să promoveze stabilirea unor noi companii – *spin-off*, deoarece majoritatea contractelor se încheie cu companii industriale; alte scopuri importante pentru sfera științei și inovării sunt creșterea ponderii alocărilor pentru cercetare-dezvoltare în P.I.B. și participarea activă în Programele-cadru ale Uniunii Europene. Atractivitatea țării poate crește, dacă regimul de protecție a drepturilor de proprietate intelectuală este mai efektiv, iar acesta este complementat prin politici competiționale adecvate.

Eforturile în aceste domenii trebuie să reflecte atât avantajul comparativ și specializarea tehnologică a fiecărei țări, cât și calea de dezvoltare pe care țara dorește să o urmeze. Politicile selective pot include promovarea investițiilor scontate, cerințele de performanță și stimulente, precum și crearea parcurilor științifice și tehnologice. Este esențial de promovat activ oportunitățile de externalizare off-shore și a ofertei, deoarece baza unei strategii globale de externalizare a companiilor este cunoașterea opțiunilor globale și regionale de externalizare și luarea de decizii de externalizare în mod activ despre toate funcțiile afacerii în loc de a folosi resurse locale și/sau interne ca standard. Este, prin urmare, esențial ca piața internațională de externalizare să aibă cunoștința de oferta sistemului de cercetare-dezvoltare din Republica Moldova.

Țările care au urmat calea inovațională de dezvoltare a economiei, elaborând la început concepția de dezvoltare a acesteia pentru atingerea unor activități cu valoare adăugată sporită și bazate pe cunoștințe, apoi investind strategic în resurse umane, cu o focusare puternică asupra științei și ingineriei, investind în dezvoltarea infrastructurii pentru cercetare-dezvoltare, utilizând cerințele de performanță și stimulente, ca parte a strategiei generale de atragere a investițiilor străine în domeniul țintă, și implementând politici de protecție a drepturilor de proprietate intelectuală, în prezent sunt cele mai atractive din punctul de vedere al companiilor multinaționale.

Bibliografie:

1. UNCTD *World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. United Nations, New York and Geneva, (2005).
2. Howells J. *Research and Technology Outsourcing*. In *Technology Analysis & Strategic Management*. Vol.11, (1999).
3. von Zedtwitz M., Gassmann O., Boutellier R. *Organizing Global R&D: Challenges and Dilemmas*. In *Journal of International Management*, Vol. 10 (1), (2004).
4. *Rapoartele anuale ale AȘM* (<http://www.asm.md/news/RaportA062006.pdf> etc.)
5. *Catalogul proiectelor de inovare și transfer tehnologic finanțate de la bugetul de stat în anul 2006*, Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic, Chișinău, 2006
6. *Datele Agenției pentru Inovare și Transfer Tehnologic*, <http://www.aitt.md/ro/innovations/>
7. *Datele Moldavian Research-Development Association*, <http://www.mrda.md/step/>
8. *Datele Centrului de metrologie și metode analitice de cercetare*
9. Dachs B., Mahroum S., Nones B., Schibany A., Falk R. *Policies to benefit from the internationalisation of R&D*. Austrian Institute of Economic Research – WIFO (2005).

ECONOMIA GLOBALIZATĂ ȘI IMPLICAȚIILE ACESTEIA ASUPRA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA

Conf. univ. dr. Maia PISANIUC, ASEM

We cannot analyze the problem of globalization without having a clear and specific presentation on the way how a globalized economy looks like or could look like, and the way in which it represents a new stage in international economy development and a totally different environment for the national economic actors.

Nu putem aborda problematica globalizării, fără să avem o reprezentare relativ clară și riguroasă asupra felului în care arată o economie globalizată și a modului în care aceasta constituie o nouă fază în dezvoltarea economiei internaționale. Globalizarea, în accepțiunea ei radicală, ar trebui să însemne dezvoltarea unei noi structuri economice, și nu doar o schimbare conjuncturală direcționată spre intensificarea comerțului și a investițiilor străine.

Acest fenomen, destul de controversat și în acești timp foarte mult discutat de economiști, politicieni, sociologi, rămâne încă destul de necunoscut și comentat diferit. Faptul acesta este dovedit de felul definirii fenomenului în cauză. *În prezent, în literatura de specialitate, termenului globalizare îi sunt atribuite mai multe definiții:*

- Cea mai răspândită, în perioada inițială a globalizării, la nivel planetar, este internaționalizarea economiei mondiale și, ca rezultat logic, extinderea permanentă a acțiunilor reciproce ale economiilor naționale, ele căpătând forma transnaționalizării, adică a pătrunderii și interconexiunii lor reciproce.
- A doua semnificație care s-a impus definește globalizarea ca universalizarea sau omogenizarea vieții economice. Ea se reflectă prin influența schimbului cunoștințelor, a oamenilor, a mărfurilor, a valorilor culturii etc., tot mai mult tinzând spre standarde, principii și valori unice.

După definiția dată de FMI în 1997, fenomenul globalizării economiei mondiale reprezintă integrarea internațională aflată în strânsă creștere a pieței bunurilor, serviciilor, precum și a capitalurilor. Potrivit altor opinii, globalizarea reprezintă administrarea lumii de către forțe transnaționale ca pe o unitate economică integrată.

Deseori, se tratează globalizarea izolat și independent de statele și economia națională. În acest sens, este de reținut concepția susținută în cadrul Raportului Dezvoltării Mondiale, editat de Banca Mondială în anul 2000, care apreciază că în economia mondială contemporană au loc două procese paralele, anume **globalizarea și descentralizarea**. *Ulterior, acest fenomen este prezentat ca transnaționalizarea vieții până la supranaționalizare, mai ales în domeniul comerțului, finanțelor și tehnologiilor de vârf.*

Printre ultimele definiții expuse de G. Kissinger, globalizarea reprezintă americanizarea sau propagarea și apărarea intereselor SUA în lume. Luând în considerație datele factologice, putem spune că așa punct de vedere este îndreptățit și pe plan geopolitic. În acest sens, globalizarea se prezintă ca trecerea de la lumea bipolară la monopolară, care a început încă din 1991, deoarece acum structura globală se grupează în:

- Lumea de prim rang – privilegiată și dominantă;
- Lumea a doua – reprezentată de civilizațiile clasice islamice, India și Orientul Îndepărtat,

ce au capacitatea de autodeterminare și opunerea rezistenței globalizării;

- Lumea nouă sau a treia – țările în care practic este distrusă cultura socială, statalitatea, infrastructura, reprezentată deseori de clanuri ce se luptă pentru supraviețuire și apărarea propriilor interese.

Sammitul de la Lisabona, din 2000, al celor 15 lideri europeni, cunoscut ca „sammit al cunoștințelor și inovațiilor”, planifica către 2001-2010, creșterea anuală cu 3%, a ocupării în câmpul muncii – 10%, atingerea unei economii dinamice, toate acestea fiind posibile de pe urma lărgirii UE, a pieței comune, aprobarea politicilor și strategiilor comune, ceea ce, de altfel, presupune și globalizarea. În prezent, spre regret, nu s-a ajuns la scopurile propuse, există diverse divergențe în interiorul țărilor europene, referitoare la poziția pe care acestea o vor reprezenta pe arena mondială. Ultimele date privind recunoașterea independenței Kosovo au adâncit divergențele statelor europene în acest sens.

Tempoul de creștere a globalizării este strâns legat și de securitatea de pe glob. Cele mai fierbinți zone sunt Pakistan și India, Iran în care se înregistrează o situație conflictuală, ce poate conduce la un război mondial, fără a mai vorbi de Irak.

Procesul de globalizare a economiei mondiale a început pe la mijlocul anilor '80, apoi a avansat prin anii '90. Abordată din punct de vedere economic și financiar, globalizarea poate fi definită drept consolidarea și extinderea legăturilor între economiile naționale pe piața globală a bunurilor, serviciilor, capitalurilor. Ca rezultat, globalizarea economică este un proces obiectiv și necesar, ce cunoaște mai multe forme și etape – de la cele mai simple la cele mai complexe, inclusiv până la organizarea unor instrumente supra-naționale de integrare.

Deoarece globalizarea este un proces dinamic, ea nu poate fi privită static. La fiecare etapă de dezvoltare, aceasta are specificul său și este legată de descoperiri care schimbă caracterul și calitatea forțelor de producții, abordarea lor. E clar că acest fenomen necesită și o gândire corespunzătoare, o abordare a lumii ca un tot întreg, fapt ce este extrem de necesar pentru dirijarea problemelor comune. Lipsa dorinței de a colabora, creșterea tensiunii interne și externe, precum și a situațiilor de conflict pot submina întregul proces al globalizării. La etapa contemporană, globalizarea se află la un stadiu de lărgire și aprofundare. Însă între țările lumii mai rămân diferite bariere și limite, nu există reguli comune pentru reglementarea economiilor țărilor cu diferite nivele de dezvoltare.

Prezentând evolutiv procesul de globalizare, putem evidenția câteva etape: *internaționalizarea, transnaționalizarea și globalizarea*. Procesul globalizării a fost intensificat de deschiderea țărilor spre economia de piață și de diversificarea formelor de internaționalizare economică. Forma cea mai veche de internațio-

nalizare este comerțul mondial. A doua formă de internaționalizare o reprezintă investițiile străine directe. Forma cea mai recentă de internaționalizare constă în apariția rețelelor de întreprinderi. Internaționalizarea, de altfel, reprezintă angajarea crescândă a unei întreprinderi în operațiuni internaționale. Pentru întreprinderea modernă, mediul extern la care își raportează activitatea are tendința extinderii spațiale. Nu este vorba însă numai de firmele care, prin profilul, dimensiunile și amplasarea lor, își finalizează activitatea pe piețele mai multor țări. Chiar și întreprinderile care își circumscriu activitatea în limitele pieței interne sau numai locale sunt expuse efectului unor mutații înregistrate pe o scară mult mai largă decât cea națională.

Situația este explicabilă în condițiile creșterii interdependențelor dintre componentele economiei și, respectiv, cele ale pieței mondiale. Mecanismele economiei de piață implică confruntarea și tendința de echilibrare a cererii cu oferta pe spații geografice din ce în ce mai largi, fluxurile peste granițe având drept obiect mărfuri, servicii, capitaluri, tehnologii, forța de muncă; mai mult chiar, se înregistrează un „export-import” de crize, de inflație și alte asemenea fenomene ale mecanismului de piață.

În acest cadru se înscrie fenomenul globalizării afacerilor la nivel internațional, fenomen ce impune o modificare de atitudine din partea firmelor în raport cu problemele pieței mondiale. Tendințele manifestate de tot mai multe țări de a-și marca semnificativ prezența pe piața internațională (de exemplu: Olanda realizează 50% din PNB, iar Suedia – 30%, pe seama schimburilor economice externe) duc la o „diluare a granițelor”.

Implicarea internațională a unei întreprinderi necesită mai multă atenție față de interdependențele atât din spațiul regional sau național, cât și din cel internațional. Odată cu proliferarea societăților transnaționale și multinaționale, distanțele în spațiu își pierd treptat semnificația. Avantajele comparative oferite de diferite țări pe piața internațională a muncii, precum și reglementările legislative diferențiate în materie de politică fiscală, fac ca un produs de complexitate medie (cum este, de ex., un automobil) să fie rezultatul cooperării filialelor unei firme transnaționale din mai multe țări.

Procesul de internaționalizare a întreprinderii este caracterizat prin doi parametri: gradul de internaționalizare a întreprinderii și cel de internaționalizare a ramurii la care aparține întreprinderea. Cu cât întreprinderea se implică în procesul de internaționalizare, cu atât se transformă dintr-o întreprindere națională în una multinațională. Totuși, distincția între acestea, ca și în cazul internaționalizării, o constituie exporturile sau tranzacțiile ce ocupă o pondere importantă în cifra de afaceri, multinaționalizarea presupunând existența filialelor peste hotare.

Putem spune că procesul de internaționalizare a firmelor și mișcarea internațională a capitalului sunt manifestările cele mai evidente ale globalizării econo-

miei. Conceptul de internaționalizare a firmelor reprezintă un proces evolutiv, în cadrul căruia sistemele productive naționale tind să se transforme într-un sistem productiv mondial unic. Din acest punct de vedere, internaționalizarea este o precondiție a globalizării.

Apreciind nivelul de implicare a economiei R.Moldova în procesul de globalizare, putem spune că la

etapa dată țara este mai mult inclusă în procesul de internaționalizare. Vorbind despre gradul de internaționalizare a întreprinderilor din Moldova, menționăm că acestea au fost deja antrenate în procesul de internaționalizare prin orientarea către piețele externe și prin crearea de partnership, de exemplu, cu partenerii străini.

Tabelul 1**Întreprinderile cu capital străin în RM la 1.04.2007**

Forma organizatorico-juridică	Nr. de întreprinderi străine	Nr. de întreprinderi total
Societăți pe acțiuni	284	4930
Societăți cu răspundere limitată	4656	56902
Filiale	252	2765
Reprezentanțe	168	
Instituții	3	1070
În total	5363	137.290

Sursa: Camera înregistrării de stat, aprilie 2007

Analiza întreprinderilor cu capital străin demonstrează numărul redus de firme cu capital străin în proporție de 4%, ceea ce denotă un nivel scăzut de internaționalizare. Cele mai mari și reprezentative sunt SRL, ceea ce impune un nivel de responsabilitate redus și în plus un număr mediu de întreprinderi. Dacă analizăm ramurile în care s-a plasat capitalul străin, observăm că marea majoritate sunt în industrie, producția vinicolă

și servicii, ce activează de cel puțin 7 ani. De asemenea, serviciile de transport, care au o rentabilitate destul de înaltă, serviciile de consultanță, serviciile bancare, asigurările, construcțiile s.a. Concentrarea capitalului este destul de diversificată, deoarece este amplasată în ramurile mai rentabile. Dacă analizăm investițiile în capitalul social, observăm că din anul 2001 ponderea acestora scade esențial de la an la an.

Investiții străine în capitalul social (1992 – 01.04.2007)

Anul	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Ian.-mar. 2007	Total
Nr. într.*	219	397	344	341	308	291	247	308	329	354	528	666	795	236	5363
Capit. Invest. (mln. lei)	413	1192	506	463	494	1615	1145	1638	188	180	448	248	174	26	8730

Sursa: MEPO, 03.2007

Luând în considerație rezultatele respective, putem afirma că deși numărul întreprinderilor străine a crescut comparativ cu situația din 1995, a crescut și gradul de internaționalizare a activității lor, dar aceasta se referă mai mult la dependența de piețele străine. Întreprinderile cu capital străin nu au contribuit la îmbunătățirea calității produselor, fiind mai puțin competitive, mai ales, calitatea serviciilor prestate, în special, serviciul bancar de asigurări, mai mult concentrat spre sustragerea profitului pe termen scurt.

Vorbind despre efectele transnaționalizării activității economice asupra sistemelor naționale de afaceri, producției și inovației, problema e că internaționalizarea se va dezvolta până la un asemenea nivel, încât sistemele naționale vor fi radical zdruncinate, transformate sau vor deveni inutile. Efectele societăților transnaționale au un caracter contradictoriu. Acestea aduc în diverse state capital, tehnologii moderne, management și rețea proprie de comercializare. Dar unele state acuză dezvoltarea distorsionată a unor ramuri, scoaterea unor părți de profit în exterior fără a

plăți impozite, prin mecanismul prețului de transfer, imixtiuni în unele decizii economice și chiar politice.

Drept concluzie, putem spune că implicarea economiei Republicii Moldova în procesul de globalizare este destul de nesemnificativă. Am putea menționa că mai curând țara este implicată în economia internațională, în care actorii principali sunt economiile naționale. În acest caz, politica internă rămâne relativ separată. Într-un sistem global, economiile naționale diferite sunt subsumate și rearticulate în sistem prin procesele internaționale. Economia RM abia se află în proces de internaționalizare, acesta fiind tratat în unele surse drept o precondiție a globalizării.

Dacă ne referim la implicarea în procesul de transnaționalizare, R.Moldova nu are nici o STN cu capital propriu, ea este penetrată de capitalul străin, și la acest capitol fiind mai mult deschisă și atractivă pentru firme mai puțin valoroase pe plan internațional. În aceste condiții, rămâne a fi un stat care trebuie să accepte regulile impuse de economiile altor țări, interesele economice majore.

Bibliografie:

1. Bari I. *Globalizare și probleme globale*. // București: Ed. Economică, 2001.
2. Barna C. *Argumente pro globalizare*. // Tribuna Economică, nr.34, 2001.
3. Barna C. *Manifestări și argumente contra globalizării*. // Tribuna Economică, nr.35, 2001.
4. Pisaniuc M., Palii N. *Corporațiile multinaționale – promotoarele globalizării* // Revista economica nr.3, 2004
5. Postelnicu Gh., Postelnicu C. *Globalizarea economiei*. // București: Ed. Economică, 2000.
6. Șișcanu Z. *Globalizarea: noile tendințe ale managementului internațional* // Economica nr.6, 2002
7. http://en.wikipedia.org/wiki/Transnational_corporation
8. <http://www.globalissues.org/TradeRelated/Corporations.asp>

NOUL SISTEM DE PREFERINȚE TARIFARE LA IMPORTUL MĂRFURILOR AUTOHTONE ÎN STATELE UNIUNII EUROPENE

Drd. Ion CORNEA, ASEM

On the 21st of January of the current year, the Council of Ministers of the European Commission approved the Regulation (EC) No 55/2008 of 21 January 2008 on introducing autonomous trade preferences for the Republic of Moldova and amending Regulation (EC) No 980/2005 and Commission Decision 2005/924/EC. The European normative act was published on the 24th of January 2008 in the Official Journal of the European Union and came into force recently, starting with the 1st of March 2008.

La 21 ianuarie anul curent, **Consiliul de Miniștri al Comisiei Europene a aprobat Regulamentul CE nr.55/2008 „De introducere a unor preferințe comerciale autonome pentru Republica Moldova și de modificare a Regulamentului Comisiei Europene nr.980/2005 și a Deciziei 2005/924/CE a Comisiei Europene”**. Actul normativ european a fost publicat la 24 ianuarie 2008 în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene și recent, începând cu 1 martie 2008, a fost pus în aplicare.

Regulamentul respectiv stipulează că prin planul de acțiuni din cadrul politicii europene de vecinătate (planul de acțiuni PEV) pentru Moldova, adoptat în anul 2005, UE s-a angajat să aibă în vedere posibilitatea acordării unor preferințe comerciale autonome (PCA) suplimentare pentru țara noastră, cu condiția ca R.Moldova să-și îmbunătățească considerabil sistemele de control și de certificare a originii mărfurilor. În 2006, Moldova și-a reformat legislația vamală, la începutul anului 2007 fiind atins un nivel satisfăcător de punere în aplicare a noii legislații.¹

Evenimentul în cauză este unul de o majoră importanță pentru economia țării noastre, fiind rezultatul unor lungi și dificile consultări pe cale diplomatică, începute încă cu 5 ani în urmă. Dincolo de imensul aspect politic al gestului Comisiei Europene, efectul economic al noilor preferințe comerciale, obținute de la instituțiile europene, se așteaptă de către experții și analiștii economici a fi unul spectaculos și se prezintă

¹ Regulamentul CE nr.55/2008 „De introducere a unor preferințe comerciale autonome pentru Republica Moldova și de modificare a Regulamentului Comisiei Europene nr.980/2005 și a Deciziei 2005/924/CE a Comisiei Europene” alin. (2). Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 20 din 24 ianuarie 2008;

a fi o șansă pentru mărfurile de origine autohtonă de a găsi desfacere pe imensa piață europeană, în condiții de preferințe tarifare speciale, acordate de instituțiile de la Bruxelles până în prezent doar statelor aflate în fază de preaderare la Uniunea Europeană. Respectiv, economia Republicii Moldova a primit o șansă fără precedent de a-și compensa deficitul economic prin impulsivitatea exporturilor și minimalizarea discrepanței între volumul importurilor, aflat în creștere sistematică, și volumul exporturilor.

Un rol aparte în calificarea relațiilor economice externe între statul nostru și Uniunea Europeană la un nivel calitativ nou a aparținut și continuă să aparțină Serviciului Vamal.

Chiar în debutul consultărilor cu instituțiile guvernamentale moldovenești pe marginea acordării Preferințelor Comerciale Autonome, Comisia Europeană a condiționat aprobarea noului sistem de preferințe comerciale pentru mărfurile originare din R.Moldova prin perfecționarea sistemului de certificare și control al originii mărfurilor și racordarea acestuia la standardele europene. Este de menționat faptul că, la momentul inițierii consultărilor, competența în materie de eliberare a certificatelor de origine pentru mărfurile exportate din Moldova în statele membre la Uniunea Europeană aparținea Camerei de Comerț și Industrie. În baza recomandărilor formulate de Comisia Europeană și susținute de Guvernul RM prin includerea acestora în Planul de Acțiuni RM-UE, începând cu data de 1 iulie 2006, competența în domeniul certificării originii mărfurilor moldovenești exportate în Uniunea Europeană a fost transferată de la Camera de Comerț și Industrie la Serviciul Vamal.

Data respectivă nu a însemnat doar un transfer tehnic al competențelor, ci, de fapt, implementarea în Republica Moldova a unui nou sistem de certificare și control al originii mărfurilor, axat pe actele normative și practica europeană în domeniu, fiind prin definiție inedit pentru practica vamală în spațiul CSI. Modul cum au reușit experții Serviciului Vamal să implementeze și să gestioneze noul sistem de certificare a stat la baza deciziei luate de către Directoratul General Taxare și Uniune Vamală (DG TAXUD) al Comisiei Europene de a acorda undă verde Preferințelor Comerciale Autonome pentru R.Moldova, în urma a două misiuni de evaluare și monitorizare desfășurate la Serviciul Vamal în septembrie 2006 și, respectiv, ianuarie 2007.

Pe lângă faptul că în urma reformei implementate în termene record, apreciați de Bruxelles ca fiind fără precedent în practica europeană, Moldova a obținut un sistem de certificare și control al originii mărfurilor racordat și armonizat cu normativele și practica europeană în domeniu, iar Comisia Europeană a obținut în urma reformei un partener viabil în persoana Serviciului Vamal al R.Moldova, capabil să ofere garanțarea sistemului de certificare a originii din numele Guvernului RM. Pentru comparație, vechiul sistem de certificare oferea Comisiei Europene în calitate de partener un ONG, în persoana Camerei de Comerț și Industrie, situație în care extinderea regimului de comerț preferențial era practic imposibilă.

Așadar, ce reprezintă Preferințele Comerciale Autonome, care mai sunt definite în formă prescurtată prin termenul ATP (de la termenul în engleză „Autonomous Trade Preferences”) și care este diferența față de regimul comercial preferențial al Republicii Moldova cu Uniunea Europeană aplicabil anterior datei de 1 martie 2008?

Comparativ cu Sistemul Generalizat de Preferințe „GSP Plus” (aplicabil pentru Republica Moldova până la 29.02.2008), care implica preferințe tarifare la import în statele Uniunii Europene pentru circa 7200 poziții tarifare de mărfuri originare din R.Moldova din circa 11000 posibile, Preferințele Comerciale Autonome asigură o acoperire totală cu preferințe tarifare a întregului nomenclator de mărfuri produse în Moldova, adică efectiv pentru toate cele 11000 poziții tarifare. Pentru unele categorii de mărfuri, care sunt deosebit de sensibile pentru piața europeană, cum ar fi vinurile, zahărul, carnea și unele preparate din carne, ouăle de pasăre, produsele lactate, Comisia Europeană a acordat statului nostru cote cantitative pentru export preferențial, care acoperă capacitățile de producere ale pieței moldovenești. În termeni simpli, orice marfă produsă în republică cu respectarea regulilor de origine europene poate fi exportată în Uniunea Europeană fără taxe vamale sau cu aplicarea unor taxe vamale în quantum preferențial comparativ cu aceleași mărfuri produse în alte state.

Astfel, prin acordarea preferințelor comerciale autonome, s-a ameliorat esențial accesul pe piața comunitară pentru produsele agricole, adică produsele originare din Moldova, sunt admise la import în Comunitate fără restricții cantitative sau măsuri cu efect echivalent și cu scutire de taxe vamale și de taxe cu efect echivalent, cu excepția unora, pentru care sunt acordate concesiile limitate în formă de scutiri de taxe vamale în limita unor cote tarifare sau reduceri de taxe vamale.

Produsele care fac obiectul contingentelor tarifare anuale scutite de taxe vamale din Republica Moldova în țările-membre ale Uniunii Europene sunt prevăzute la următoarele poziții tarifare:²

Codul NC	Denumirea mărfurilor	2008 ¹	2009 ¹	2010 ¹	2011 ¹	2012 ¹
0201-0204	Carne proaspătă de animale din specia bovină, porcină, ovină și caprină, refrigerată sau congelată	3000 ²	3000 ²	4000 ²	4000 ²	4000 ²
ex 0207	Carne și organe comestibile, proaspete, refrigerate sau congelate, de păsări de la poziția 0105, alta decât ficatul gras din subpoziția 0207 34	400 ²	400 ²	500 ²	500 ²	500 ²
ex 0210	Carne și organe comestibile din specia porcină și bovină sărate sau în saramură, uscate sau afumate; făină și pudră comestibile, de carne sau de organe interne comestibile, de carne din specia bovină sau porcină	400 ²	400 ²	500 ²	500 ²	500 ²
0401-0406	Produse lactate	1000 ²	1000 ²	1500 ²	1500 ²	1500 ²
0407 00	Ouă de păsări, în coajă	90 ³	95 ³	100 ³	110 ³	120 ³
ex 0408	Ouă de pasare, fără coajă și gălbenușuri de ouă, altele decât cele improprii consumului alimentară	200 ²	200 ²	300 ²	300 ²	300 ²
1001 90 91	Grâu comun	25000 ²	30000 ²	35000 ²	40000 ²	50000 ²
1003 00 90	Orz	20000 ²	25000 ²	30000 ²	35000 ²	45000 ²
1005 90	Porumb	15000 ²	20000 ²	25000 ²	30000 ²	40000 ²

² Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 262 din 07.03.2008 privind administrarea cotelor tarifare la exportul mărfurilor în Uniunea Europeană. Monitorul Oficial 51-54/328 din 14.03.2008;

1601 00 91 și 1601 00 99	Cârnați și cârnăciori din carne, din organe sau din sânge; preparate alimentare pe baza acestor produse					
ex 1602	Alte preparate și conserve din carne, din organe sau din sânge	500 ²	500 ²	600 ²	600 ²	600 ²
	din păsări de curte din specia <i>Galuss domesticus</i> , nefierte					
	din animale domestice din specia porcină					
	din animale din specia bovină, nefierte					
1701 99 10	Zahăr alb	15000 ²	18000 ²	22000 ²	26000 ²	34000 ²
2204 21 și 2204 29	Vinuri din struguri proaspeți, cu titru alcoolic volumic existent de maximum 15%, altele decât vinurile spumoase	60000 ⁴	70000 ⁴	80000 ⁴	100000 ⁴	120000 ⁴
¹ De la 1 ianuarie până la 31 decembrie, cu excepția anului 2008, începând cu prima zi a punerii în aplicare până la 31 decembrie. ² Tone (greutate netă). ³ Milioane de unități. ⁴ Hectolitri.						

Celelalte produse agricole și agroalimentare sunt scutite de taxe vamale la import, cu excepția unor produse pentru care a fost exclusă doar taxa vamală *ad valorem*. Printre acestea: unele produse din pozițiile tarifare (07), și anume: roșiile proaspete sau refrigerate; usturoiul proaspăt sau refrigerat, castraveții și castravecii proaspeți sau congelați și varză, precum și unele fructe de la poziția tarifară (08), și anume: strugurii proaspeți sau uscați, merele proaspete, perele și gutuile, caisele, cireșele, piersice, inclusiv nectarinele, prunele și porumbele.

Regimurile de import adoptate prin Regulamentul sus-menționat este limitat până la 31 decembrie 2012.

Scutirea de taxa *ad valorem* la importul produselor originare din Republica Moldova va permite ca acestea să devină mai competitive pe piața UE. În prezent, Republica Moldova exportă în țările-membre ale UE un șir de produse agroalimentare ca: **fructe comestibile**, în particular, nuci decojite, mere; **fructe uscate** (prune, mere, vișine etc.); **semințe și fructe oleaginoase, în particular**, semințe de floarea-soarelui, boabe de soia, plante și semințe folosite în parfumerie și medicină; **grăsimi și uleiuri**, preponderent ulei de floarea-soarelui; **preparate din legume și fructe**, predominând exportul de suc de mere concentrat, sucuri din fructe, conserve din fructe și legume, inclusiv, castraveți murați, tomate; **băuturi alcoolice lichide**, în particular, vinuri etc.

Titlul de *noutate* adus de noul sistem de preferințe comerciale, în activitatea de certificare a originii mărfurilor, ține în totalitate de aspecte de procedură, nefiind cazul unor schimbări de fond, care țin de regulile de origine, aplicabile mărfurilor exportate. Reformele țin, în primul rând, de tipul certificatelor de origine, eliberate de către organele vamale pentru mărfurile, exporturile în Uniunea Europeană. Dacă până la 29 februarie 2008, inclusiv pentru aceste mărfuri, se eliberau certificate de origine Forma A, începând cu 1 martie 2008, birourile vamale eliberează pentru exporturile în sta-

tele UE certificate de circulație a mărfurilor EUR.1, care reprezintă standardul european clasic pentru certificarea originii preferențiale a mărfurilor.

Totodată, în cazul exportului mărfurilor restricționate cantitativ, pentru care sunt fixate cote conform Preferințelor Comerciale Autonome, pentru obținerea certificatelor de circulație a mărfurilor EUR.1 de la organele vamale, exportatorii urmează să prezinte autorizația de export, eliberată de Ministerul Economiei și Comerțului în condițiile Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.262 din 7 martie 2008 privind administrarea cotelor tarifare la exportul mărfurilor în Uniunea Europeană (Monitorul Oficial nr.51-54 din 14 martie 2008).

Procedura aplicată de Serviciul Vamal la eliberarea certificatelor de circulație a mărfurilor EUR.1 pentru mărfurile exportate din R.Moldova în statele Uniunii Europene în cadrul Preferințelor Comerciale Autonome este reglementată prin Ordinul Serviciului Vamal nr.50-o din 18 februarie 2008 referitor la aprobarea Regulamentului cu privire la completarea, autentificarea și eliberarea certificatelor de origine a mărfurilor exportate din Republica Moldova în cadrul regimurilor de comerț preferențiale cu Uniunea Europeană (ATP) și statele care acordă RM Sistemul Generalizat de Preferințe (GSP) (Monitorul Oficial nr.40-41 din 26 martie 2008).

Implementarea Preferințelor Comerciale Autonome este axată pe principii de maximă transparență din partea Serviciului Vamal, fiind însoțită de o amplă campanie de mediatizare din partea organelor vamale, care include mese rotunde, organizate cu mediul de afaceri și brokeri în cadrul fiecărui birou vamal, editarea și distribuirea în rândul exportatorilor a unor broșuri de familiarizare cu sistemul Preferințelor Comerciale Autonome etc.

Conform estimărilor Comisiei Europene, exportatorii agricoli din Republica Moldova vor obține anual 1,5 mil. euro de la preferințele comerciale autonome acordate, începând cu anul 2008 (din data adoptării Regulamentului nominalizat) și până în anul 2012.

Totodată, dreptul de a beneficia de preferințele comerciale autonome este condiționat de respectarea de către Moldova a normelor relevante privind regulile de origine a produselor și a procedurilor aferente, precum și cooperarea administrativă eficientă cu Comunitatea în scopul prevenirii oricărui risc de fraudă.

În același timp, Comisia Europeană își rezervă dreptul de a aplica clauza de salvagardare, dacă produsul importat din R.Moldova cauzează sau poate cauza dificultăți grave producătorilor comunitari de produse similare sau se află în concurență directă. Astfel, Comisia poate reveni la aplicarea taxelor din Tariful Vamal Comun.

Bibliografie:

1. Regulamentul CE nr.55/2008 „De introducere a unor preferințe comerciale autonome pentru Republica Moldova și de modificare a Regulamentului Comisiei Europene nr.980/2005 și a Deciziei 2005/924/CE a Comisiei Europene”. Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 20 din 24 ianuarie 2008;
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 262 din 07.03.2008 privind administrarea cotelor tarifare la exportul mărfurilor în Uniunea Europeană. Monitorul Oficial 51-54/328 din 14.03.2008;
3. www.maia.gov.md;
4. www.pro-europa.md;
5. www.customs.gov.md;

ROMÂNIA ȘI ȘOCUL GLOBALIZĂRII

*Drd. Marius BOIȚĂ, ASEM
Economist Emilia CONSTANTIN, România*

Once with the joining of Romania at the European Union, it decided to gradually give up at its own independence in favour of a central authority. The elements which have a contribution at the globalization are the technological changes, the lower costs of transport and communication, the growing of the commercial changes and the financial interdependence among countries. The globalization process cannot be avoided. Apart from the economical and political globalization, there is also a moral globalization. In general, globalization must be based on moral principals.

Uniunea Europeană este o grupare de state care, prin voința liberă a popoarelor sale, exprimată **democratic**, a decis să renunțe gradual la independența proprie în favoarea unei autorități centrale. Această renunțare implică:

- renunțarea la granițe;
- renunțarea la politici economice naționale;
- renunțarea la moneda națională și la politici fiscale naționale;
- renunțarea la forțe militare naționale.

Abdicarea de la independență este relativă, cel puțin până în momentul de față. Parlamentul european, viitorul guvern european cuprind sau vor cuprinde elemente naționale proprii statelor participante.

Există însă două aspecte. Primul e acela că toți membrii acestor structuri centralizate sunt independenți de guvernele ce i-au delegat; dispăre deci **reprezentativitatea**, dar rămâne **legitimitatea**. Al doilea aspect se referă la componență. Indubitabil, membrii parlamentului european, ca și ai viitoarei structuri executive, vor fi delegați de majoritățile politice ale statelor membre.

Există un viciu de fond. Exercițarea democrației se reduce la exercitarea intereselor financiare private ale puterii împotriva intereselor statului și ale națiunii. Aparent e un viciu al democrației românești, așa cum

ne îndeamnă să credem, din rațiuni obscure, toată presa românească. În realitate, e un viciu al sistemului însuși. Situația este generalizată în toate democrațiile lumii; dovada e izbucnirea periodică de scandaluri în rândul guvernanților, scandaluri care nu sunt altceva decât reglări de conturi la nivel înalt. Iar dacă stabilitatea unui stat depinde, printre altele, de atitudinea presei și a mijloacelor mass-media așa cum se întâmplă într-un sistem democratic, atunci acest stat democratic e o creație temporară care face transferul către un sistem mult mai stabil și puternic.

Avantajele Uniunii sunt exclusiv de natură materială. Pentru a păstra atractivă ideea unificării, atât pentru statele deja membre ale Uniunii, cât și pentru cele care urmează să adere, trebuie ca populațiile să fie convinse de mitul prosperității sociale și să și-l însușească ca mod de viață.

Revenind la întrebarea-titlu, răspunsul este următorul: Uniunea Europeană este calea către un imperiu. Asemănător tuturor celorlalte imperii ale istoriei, cuprinde națiuni distincte, o putere decizională și militară centrală și o organizare potrivită epocii. Singura diferență care ar apărea este voința popoarelor. Ar părea că e prima oară în istorie când un imperiu se naște din voința popoarelor ce-l formează. În realitate nu e vorba de nici o voință; popoarele nu

au decât voința ce le-o inspiră un conducător și singurul drum pe care istoria îl înregistrează e drumul lor sub voința aceluși conducător. Restul nu e decât aparență. Astăzi, această aparență poartă numele mass-media. Presa este forța care naște și îngroapă istoria, creează majorități și curente de opinie, creează lideri politici, oameni ai momentului și tot ea îi șterge, creează evenimente și fapte. Mass-media este astăzi prima putere mondială și dominația ei se sprijină pe două din principiile democrației – libertatea cuvântului care îi permite să spună orice fără nici o opreliște, putând astfel să creeze o majoritate și principiul elector – masele își aleg conducătorii, iar majoritatea impune conducătorul. Astfel, **mass-media impune conducătorii politici.**

De ce există Uniunea Europeană? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să ne referim la un termen astăzi devenit laitmotiv: **globalizarea**. Globalizarea definește acea tendință naturală (?) care tinde să desfacă legăturile tradiționale economice, politice și sociale bazate pe statul autoritar, ierarhic și să le înlocuiască cu o structură orizontală, flexibilă și neîngrădită de tip rețea, coordonată la vârf de o putere supranațională. Elementele care contribuie la globalizare sunt schimbările tehnologice, costurile din ce în ce mai reduse ale transporturilor și comunicațiilor, amplificarea schimburilor comerciale și interdependența financiară dintre țări.

Am pus sub semnul întrebării caracterizarea drept „naturală” a globalizării. În fond, acest proces este cu totul anti-natural. El implică dizolvarea autorității la un nivel înalt de organizare socio-politică, creează libertăți cu care omul nu s-a mai confruntat până acum, favorizează dispariția trăsăturilor culturale și istorice ale diferitelor națiuni, creează cultura de masă.

La nivelul indivizilor globalizarea înseamnă generalizare, uniformizare, eliberarea de sub restricțiile tradiționale (de tip moral); efectul este de descompunere pe ansamblu.

La nivel economic globalizarea favorizează apariția monopolurilor gigantice, eventual a oligopolurilor. Dispare posibilitatea protejării locale a pieței (odată cu dispariția granițelor), deci șansele ca noi jucători să apară pe piață se diminuează. Favorizează companiile deja existente pe piață și le vor da posibilitatea să-și îmbunătățească poziția. Favorizează dezvoltarea comerțului, concentrările de putere în rândul corporațiilor multinaționale, divizarea regiunilor lumii pe zone specializate de producție industrială sau agricolă.

În opinia noastră, existența Uniunii Europene servește globalizarea. Ea face tranziția spre un stat de tipul „Statele Unite ale Europei” după modelul SUA, încercând să atenueze diferențele istorice dintre națiuni, diferențele de personalitate dintre popoare. Liantul ce trebuie să unească Europa este ideea prosperității materiale bazată pe economia de piață într-o societate de consum. Dată fiind situația precară a economiei românești după 17 ani de tranziție, se impune

identificarea punctelor slabe și a punctelor forte în vederea integrării în structurile economice globale.

Sistemul bancar românesc a suferit importante transformări, unele dintre ele foarte costisitoare, dar care, în final, au condus la consolidarea sa. Cei care administrează acest sistem în prezent ar trebui să-și concentreze eforturile în vederea sporirii încrederii populației și agenților economici în băncile românești alături de implementarea unui sistem performant de management al riscului. În ceea ce privește relațiile cu instituțiile economice internaționale, încheierea acordului cu Fondul Monetar Internațional reprezintă un prim pas important, dar, în contextul globalizării și al liberalizării piețelor de capital, este necesară atragerea resurselor financiare și consolidarea relațiilor cu instituțiile de profil.

O condiție absolut necesară pentru asigurarea stabilității macroeconomice este continuarea procesului de dezinflație. Însă, pentru ca acest proces să fie posibil, se impune reducerea arieratelor din economie și rezolvarea problemei hazardului moral. Scăderea dobânzilor, ca urmare a acestei acțiuni, va ieftini creditele și va facilita investițiile, creându-se în acest mod premisa unei creșteri economice susținute.

O condiție esențială pentru asigurarea unui mediu de afaceri competitiv constă în spargerea monopolului statului în domeniul utilităților publice. Plusul calitativ atât de necesar agenților naționali se poate realiza numai prin creșterea concurenței. Din acest punct de vedere, companiile transnaționale sunt considerate din ce în ce mai mult un pericol; o altă temere în ceea ce privește marile corporații internaționale o reprezintă posibilitatea internalizării pierderilor și externalizării profiturilor. Dar, în cadrul acestei analize, nu trebuie ignorate aspectele pozitive pe care le presupune prezența acestora pe piața românească, și anume aportul de know-how și schimbarea mentalităților de tip socialist în rândul angajaților.

O altă problemă stringentă a economiei românești o reprezintă agricultura, sector în care se impune trecerea de la exploatații de mărimi mici și medii la marile exploatații agricole. Un rol important în cadrul acestui proces îl joacă statul, care trebuie să creeze cadrul necesar sporirii calităților produselor românești, astfel încât acestea să facă față competiției acerbe care se naște odată cu integrarea României în structurile pieței europene.

Stă în puterea noastră să transformăm România într-un actor important pe scena interdependențelor economiei globale în general, și în regiunea balcanică, în special, în care „a fi sau a nu fi” va constitui o chestiune de voință și profesionalism.

Asistăm la modalități tot mai complexe de divertisment, stând sub semnul cultului superficialității și ducând la erodarea codurilor morale, adică la dispariția progresivă a autorității internalizate. Publicul larg nu mai este interesat astăzi decât de cultură ca spectacol, de cunoaștere ca și de concurs televizat sau in-

ternetizat, iar ultima formă de artă gustată de mase sunt reclamele.

Problemele mediului înconjurător macro-scalare (încălzirea globală, efectul de seră, distrugerea fondului forestier, diminuarea masei cinegetice) vor avea efecte tot mai vizibile în perioada următoare. La acestea se adaugă problemele micro-scalare (poluarea industrială, distrugerea solului, poluarea transfrontalieră, poluarea apelor) cu efecte mult mai rapide și mai grave asupra populației. Lipsa de conștientizare la nivelul populației și refuzul de a lua o decizie fermă în această privință vor crea probleme globale pe termen lung.

România are un potențial deosebit, putându-se constitui într-un important centru de cercetare biotehnică și software ca reprezentante ale unor instituții de cercetare străine. Fenomenele globalizării și integrării implică renunțarea de către statele membre la o parte din atributele lor suverane, unul din fundamentele dreptului internațional.

Aceasta nu poate fi evitat. Dincolo de globalizarea economică și politică există și o globalizare morală. Globalizarea, în general, trebuie să fie bazată pe principii morale.

Indiferent de schimbările ce se vor impune și în domeniul comerțului, principiile de bază ale politicii comerciale vor rămâne valabile încă multă vreme, cu toate progresele tehnologice ce se vor realiza. După părerea noastră, în economia de piață globalizată vor rămâne valabile principiile promovării, susținerii și protejării intereselor individuale și/sau de grup. Având în vedere perspectivele monedei euro, acest lucru va avea efecte pozitive asupra comerțului exterior al României, mai ales 75% sunt orientate către țările Uniunii Europene. Moneda euro, folosită în tranzacțiile economice, va reduce costurile de schimb valutar și va simplifica evaluarea rezultatelor comerciale efectuate din punctul de vedere al întreprinderii.

Un alt avantaj important oferit de moneda euro este transparența. Exprimarea tuturor prețurilor în euro va ajuta firmele românești să-și aleagă furnizorii care să le asigure cele mai mici cheltuieli și să exporte în țările de unde pot obține veniturile cele mai mari.

Promovarea globalizării este una a generațiilor tinere, în calitate de arhitecți și actori ai unei lumi diferite de experiența noastră conservată de o istorie amnezică și repetitivă.

Bibliografie:

1. Tribuna economica – nr.31/2002
2. Tribuna economica – nr.11/2002

CONCEPTUL PORTALULUI iAFACERI MOLDOVA

*Prof. univ. Ion BOLUN;
Conf. univ. Ion AMARFII;
Drd. Sergiu GAFTON, ASEM*

The concept of a database based Internet portal for promoting and developing e-business in Moldova is described. To facilitate the administration of the portal Web site, a special Content Management System (CMS) with modular configured templates is proposed. By access rights to portal resources, three categories of users are defined: visitors, operators and administrators. Visitors have access only to the public part of portal resources and have not access at all to CMS tools; operators have, in addition, partial access to CMS tools and administrators have full access to all resources, inclusive to all CMS tools.

1. Introducere

În ultimii ani, dezvoltarea i-afacerilor a devenit unul din factorii importanți de impulsare a creșterii economice și prosperare a societății. Conform [1], doar i-comerțul B2B va contribui cu 50% la creșterea anuală de 5% a PIB-ului celor mai dezvoltate state ale lumii (SUA, Japonia, Germania, Marea Britanie și Franța) până în 2010. În mod similar, i-afacerile ar putea contribui semnificativ la accelerarea dezvoltării domeniului și în Republica Moldova. Mai mult ca atât [2, 3], așa particularități ale republicii ca: dezvoltarea relațiilor comerciale, agravate odată cu desființarea Uniunii Sovietice, necesitatea diminuării corupției, brațele de muncă ieftine, arealul geografic mic, starea economică gravă, impun importanța deosebită a i-afacerilor pentru R.Moldova.

În scopul accelerării dezvoltării i-afacerilor în țară, este propusă [2-4] crearea unei locații Web de promovare/consultanță în domeniul i-afacerilor. Crearea unei asemenea locații ar contribui semnificativ la conștientizarea actualității practicării i-afacerilor și ar facilita luarea de decizii eficiente în domeniu de către agenții economici și populație. Aspectele majore privind conceptul unei astfel de locații Web, elaborat conform proiectului 08.815.08.02A [5] din cadrul Programului de stat „Elaborarea suportului științific și tehnologic în edificarea societății informaționale în Republica Moldova” și folosind metodologia propusă [6], sunt descrise în această lucrare.

2. Destinația, scopul și obiectivele Portalului iAfaceri Moldova

Portalul iAfaceri Moldova este destinat promovării i-afacerilor în republică, atât prin informarea relevantă a populației, a agenților economici și a instituțiilor publice, cât și prin propunerea unor soluții-tip în domeniu. Scopul creării Portalului constă în formarea condițiilor pentru facilitarea dezvoltării și practicării i-afacerilor de către agenții economici și populație.

Portalul în cauză este conceput ca un portal-Internet cu acces public. În baza sistematizării rezultatelor teoretice, a realizărilor practice, a experienței acumulate și a aplicațiilor informatice folosite în domeniu din lume, în cadrul Portalului se vor propune

recomandări și soluții-tip, orientate spre dezvoltarea eficientă a i-afacerilor, ținând cont de particularitățile Republicii Moldova. *Obiectivele de bază ale Portalului sunt:*

- 1) afișarea de informații relevante promovării i-afacerilor în R.Moldova;
- 2) asigurarea accesului și facilitarea regăsirii informațiilor în domeniul afacerilor, orientat spre necesitățile agenților economici și ale populației republicii;
- 3) propunerea de instrumentare și soluții-tip pentru implementarea i-afacerilor;
- 4) efectuarea de sondaje în domeniul online;
- 5) asigurarea legăturii inverse cu utilizatorii privind dezvoltarea i-afacerilor în țară;
- 6) facilități performante de administrare și dezvoltare dinamică a Portalului.

Ținând cont de dezvoltarea puternică a produselor-program gratuite (Open Source), și, de asemenea, de constrângerile considerabile financiare existente, pentru realizarea Portalului iAfaceri Moldova se consideră oportună folosirea produselor-program gratuite. Pentru administrarea și dezvoltarea Portalului vor fi oferite instrumente ce vor permite gestiunea totală a lui – de la actualizarea dinamică a informațiilor în cadrul paginilor Web și până la modificarea structurii locației Web. În acest scop se va implementa un Sistem de Gestiune a Conținutului (SGC) performant, dar, totodată, ușor de folosit, în baza unor mijloace exclusiv vizuale, astfel ca persoanele responsabile de gestiunea conținutului locației să fie în stare să execute aceste funcții chiar posedând doar abilități ordinare de utilizare a calculatorului: Microsoft Office și deprinderi elementare de folosire a Internetului.

3. Conținutul informațional al Portalului

Portalul va conține informații de mai multe tipuri, inclusiv: textuale, în formatele HTML, DOC, XLS, PPT, PDF, XML; grafice, în formatele JPG, GIF, PNG; arhive, în formatele ZIP, RAR; multimedia sonoră și video, în formatele MP3 și FLY. Fișierele de toate aceste tipuri, cu excepția fragmentelor HTML și XML, vor fi stocate în Sistemul de Fișiere, iar referințele hipertext de acces la astfel de fișiere se vor păstra în Baza de Date a

Portalului. În acest mod se va asigura o viteză sporită de acces la informații și interacțiunea mai bună cu roboții de indexare a motoarelor de căutare respective.

Estimativ, se disting următoarele compartimente de bază ale locației Web: Pagina Principală; Despre Portal; Evenimente; Caracteristica i-afacerilor, inclusiv Studii de caz; Recomandări pentru i-afaceri; Aplicații pentru i-afaceri, inclusiv o Locație Web tip și un iMagazin tip; iBibliotecă; Legislație; Întrebări frecvente (F.A.Q.); Consultații; Referințe utile; Opinii; Căutare; Sondaje și Contacte. Conținutul tematic al acestor pagini este clar, în linii mari, din denumirea lor. În ce privește compartimentul *Opinii*, acesta este destinat colectării de la vizitatorii Portalului a informațiilor în domeniu, inclusiv: întrebări, aspecte neclare, opinii, recomandări etc.

Aparte e cazul de menționat compartimentul *Căutare*, care prevede folosirea unui sistem specializat de căutare a informațiilor pentru afaceri. Dificultatea regăsirii informațiilor necesare în ciber spațiu (peste 10^{19} octeți [7]) este bine cunoscută. Căutările unor documente, chiar în cadrul aceleiași locații Web, dotate cu un sistem de căutare, nu permite, deseori, regăsirea unor documente. De exemplu, la specificarea în câmpul respectiv al sistemului de căutare de la locația Web <http://www.edu.md> a criteriului de căutare: Concepția Formării Personalului din Învățământul Preuniversitar

– titlu al documentului din pagina „Acte Normative și Publicații: Acte normative și legislative: Concepția Formării Personalului din Învățământul Preuniversitar” cu adresa <http://www.edu.md/?Ing=ro&MenuItem=6&SubMenu0=1&SubMenu1=5>, accesată pe 2 aprilie 2008, se afișează răspunsul: No results. Multe locații Web nici nu au instalate sisteme de căutare. Nu există un asemenea sistem nici în cadrul locației Web a Ministerului Dezvoltării Informaționale (<http://www.mdi.gov.md>), deși aceasta este relativ bogată în informații la tematica activităților de bază.

De menționat dificultatea deosebită a căutării informațiilor pentru persoane mai puțin inițiate în domeniu. Dar anume la această categorie se referă majoritatea populației și atunci nu poate fi vorba de o folosire largă a serviciilor respective. De aici rezultă importanța dotării Portalului iAfaceri cu un sistem specializat de căutare a informațiilor, ce ar efectua căutări atât în aria Portalului, cât și în cea externă.

4. Arhitectura Portalului

Soluția tehnologică de cooperare a resurselor pentru explorarea Portalului iAfaceri va fi una client/server cu două categorii de stații distincte (figura 1):

- *Serverul Internet* al Portalului – serverul, la care va fi găzduită locația Web a Portalului;
- *Calculatoarele-client* – calculatoarele, de la care Portalul se va accesa de către utilizatori.

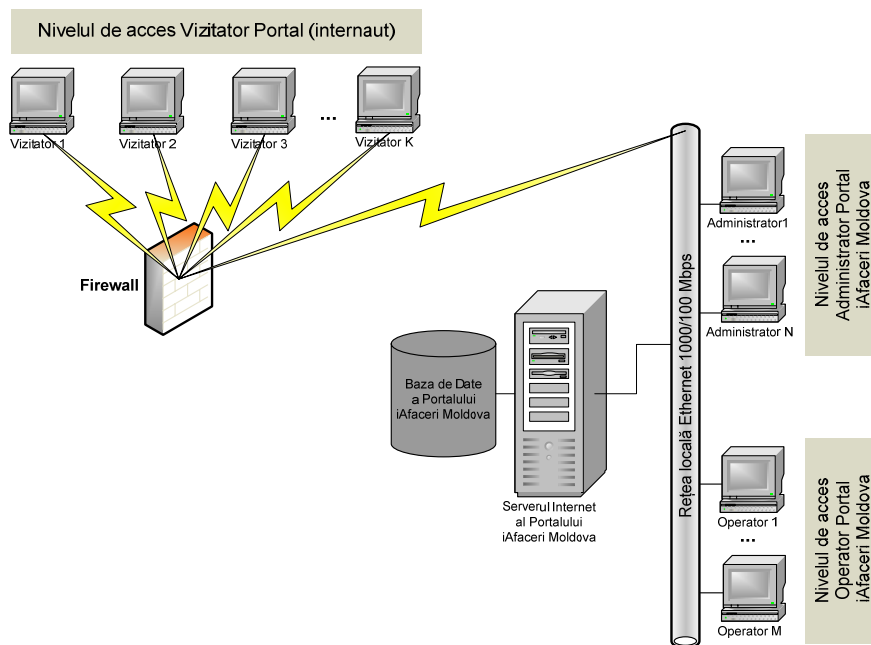


Figura 1. Mediul funcționării Portalului iAfaceri Moldova

După nivelul (drepturile) de acces (figura 1), se vor distinge trei categorii de utilizatori ai Portalului: vizitatori, operatori și administratori. Pentru cele trei categorii de utilizatori, se vor folosi două tipuri de interfețe: Administrator – pentru utilizatorii administratori și utilizatorii operatori, și Vizitator, denumită și Interfață Publică – pentru utilizatorii vizitatori ai locației, inclusiv a administratorilor și operatorilor în

calitate de vizitatori. Interfața Administrator va fi cu acces limitat, autorizarea fiind obținută prin intermediul unui nume utilizator, parolă și adresă IP a calculatorului de accesare, iar Interfața Publică va fi cu acces public nelimitat.

Administratorii sunt utilizatori cu acces nelimitat la Interfața Publică a locației și, prin intermediul Interfeței Administrator, la Sistemul de Gestiune a Conți-

nutului. **Operatorii** sunt utilizatori cu acces nelimitat la Interfața Publică a locației și cu acces limitat, prin intermediul Interfeței Administrator, la Sistemul de Gestiune a Conținutului. Drepturile și funcțiile de acces la SGC sunt definite de către Administratori pentru fiecare Operator în parte. În scopul sporirii securității informaționale a Portalului, Administratorii și Operatorii locației vor putea accesa Sistemul de Gestiune a Conținutului doar de la anumite calculatoare, realizând în acest scop o autorizare suplimentară, pe lângă nume și parolă, după adresa IP a calculatorului, de la care se încearcă accesarea în cauză. Administratorii au, de asemenea, posibilitatea de acces, prin intermediul serviciului FTP, pentru copierea unor versiuni noi ale modulelor locației Web sau a unor fișiere de conținut de dimensiuni mari ale conținutului locației.

Vizitatorii sunt utilizatori Internet ce au acces nelimitat la Interfața Publică a Portalului, dar nu au acces la Sistemul de Gestiune a Conținutului. Prin Interfața Publică, Vizitatorii obțin acces la partea publică a locației, inclusiv la funcționalități de căutare, navigare și descărcare a informației, plasare de comentarii, contactare a responsabililor Portalului etc. Prin tranzitivitate, Administratorii și Operatorii au drepturi și de Vizitatori ai Portalului.

Din punct de vedere funcțional, se disting următoarele componente de bază ale Portalului:

- *Baza de Date* – destinată păstrării conținutului informațional al Portalului, cu excepția documentelor externe (non HTML) în format PDF, DOC, PPT, XLS, RTF, ZIP etc. Pentru asemenea documente, în Baza de Date se vor păstra doar referințe hipertext la ele. Aceasta va permite gestiunea dinamică a structurii și conținutului locației și va facilita esențial procesul de creare a copiilor de rezervă, necesare pentru sporirea fiabilității de funcționare și, de asemenea, a securității informaționale fizice și logice a locației;
- *Sistemul de Fișiere* – destinat păstrării documentelor externe (non HTML) în format PDF, DOC, PPT, XLS, RTF, ZIP etc.;
- *Sistemul de Gestiune a Conținutului* cu facilități de modificare dinamică a structurii Portalului, a informațiilor în cadrul paginilor Web și a aspectului locației;
- *Interfața Publică* – destinată intermedierei accesului vizitatorilor, inclusiv a administratorilor și operatorilor în calitate de vizitatori, la partea publică a Portalului;
- *paginile Web* – pagini generate prin intermediul Interfeței Publice la solicitarea vizitatorilor Portalului și redate acestora. Prin intermediul acestor pagini, partea publică a resurselor informaționale ale Portalului devine cunoscută vizitatorilor;
- *administratorii Portalului* – personal cu funcții și drepturi absolute de menținere, actualizare și administrare a Portalului, folosind facilitățile Sistemului de Gestiune a Conținutului sau serviciul FTP;

tățile Sistemului de Gestiune a Conținutului sau serviciul FTP;

- *operatorii Portalului* – personal cu funcții de actualizare parțială a conținutului paginilor Web ale Portalului, folosind facilitățile Sistemului de Gestiune a Conținutului.

Legăturile între aceste componente sunt specificate în figura 2.

Din figura 2, se poate observa că Administratorii au acces la toate funcționalitățile Sistemului de Gestiune a Conținutului, pe când Operatorii au acces doar la o parte din aceste funcționalități. Generarea paginilor Web are loc prin interacțiunea Interfeței Publice, a Bazei de Date și a Sistemului de Fișiere ale Portalului.

5. Aspecte funcționale și tehnologice de realizare a Portalului

Afișarea și administrarea conținutului Portalului se va baza pe utilizarea preponderentă a paginilor Web interactive. Administratorul va avea posibilitate să definească și să modifice facil structura locației, prin adăugarea/suprimarea dinamică a compartimentelor acesteia, a paginilor HTML tematice și a documentelor atașate lor în format PDF, DOC, XLS, PPT, JPG, GIF, PNG, ZIP, RAR. De asemenea, pentru categorii concrete de informații sau documente aparte, administratorul va avea posibilitate să definească și să modifice blocuri informative de informații, bannere publicitare etc.

Baza de Date a Portalului va conține informație de trei categorii:

- *metainformație* – informație ce reprezintă reguli de administrare și vizualizare a conținutului locației (structură, afișare/ascundere informație, redactare informație, configurări adiționale, modelarea aspectului paginii principale etc.). Preponderent, sistemul va adăuga sau actualiza, în mod automatizat, această informație la anumite acțiuni ale administratorilor;
- *informație de conținut* – informație cu caracter public, introdusă de operatori sau administratori (pagini HTML de context, documente DOC, PDF etc.) și destinată vizitatorilor Portalului. Pentru redactarea și administrarea informației de conținut se vor folosi mijloace exclusiv vizuale;
- *informație de sistem* – informație introdusă în mod automat de către sistem. La această categorie de informație se referă rezultatele sondajelor, informația statistică de vizitare a locației etc.

Accesul la informația din Baza de Date se va asigura în două regimuri:

- *regimul de vizualizare* – disponibil tuturor categoriilor de utilizatori ai Portalului, prin intermediul Interfeței Publice, fără nici un fel de autorizare;
- *regimul de actualizare* – disponibil doar administratorilor și operatorilor, prin intermediul Interfeței Administrator, în baza unei autorizări după numele utilizator, parolă și adresa IP a calculatorului, de la care se încearcă accesarea.

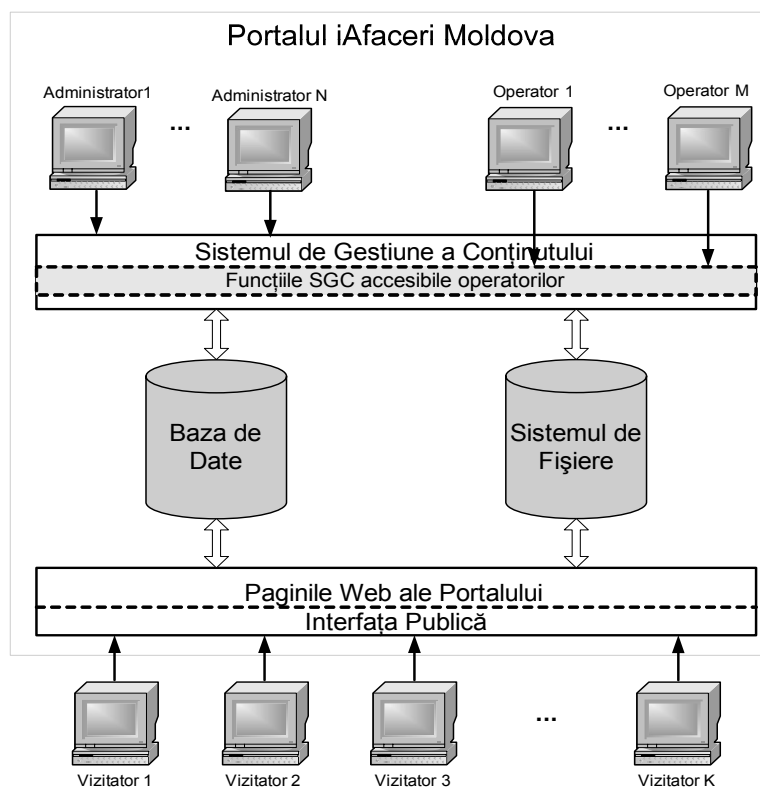


Figura 2. Structura generală a Portalului iAfaceri

Gestiunea conținutului și administrarea Portalului se va efectua, după cum a fost deja menționat, de către administratori și operatori, folosind facilitățile Sistemului de Gestiune a Conținutului prin intermediul Interfeței Administrator. Interfața Administrator va oferi operatorilor doar atribuțiile de gestionare conținut. În baza unui editor asemănător cu MS Word, operatorul va avea posibilitatea de a adăuga/redacta/suprima în mod vizual toate documentele locației. Sistemul va oferi, cel puțin, două modalități de introducere a informației de context: pagină textuală HTML standard sau atașare de documente PDF, DOC etc. cu titlu, rezumat, date bibliografice etc.

Totodată, Interfața Administrator va oferi administratorilor următoarele funcționalități principale: Gestionare conținut, Gestionare structură Portal, Autorizare publicare/ștergere, Gestionare fișiere, Configurare pagină Principală, Gestionare bannere, Gestionare utilizatori, Definiere setări, Transferare conținut, Gestionare blocuri de informație, Gestionare servicii, Gestionare comentarii, Vizualizare statistică. Conținutul acestor funcționalități este reflectat, în linii mari, de denumirea lor.

Soluția elaborată va permite modificarea dinamică a structurii și conținutului locației, apelând doar la mijloacele vizuale de interacțiune cu Sistemul de Gestiune a Conținutului. În acest sens, este oportună universalizarea procedurilor de administrare a conținutului, prin elaborarea unor stereotipuri universale de administrare și prezentare a informației pe locație,

care să conțină totalitatea regulilor de administrare și vizualizare a informației, ținând cont de funcționalitățile Interfeței Administrator. Aceste stereotipuri va fi posibil a le atribui categoriilor locației: administratorul va putea defini, pentru fiecare categorie a Portalului, stereotipul relevant și design-ul grafic ce trebuie afișat la extragerea conținutului categoriei, activarea/dezactivarea comentariilor, blocurile tematice atașate categoriei etc.

Categoriile informaționale vor fi doar categoriile-frunză ale arborelui de structură al locației. Categoriile intermediare nu vor conține informație de conținut, ci doar informație generică și vor reprezenta un element mai mult de structură decât de conținut. Odată fiind activate, asemenea categorii vor afișa subcategoriile pe care le conțin și, eventual, informația generică. Estimativ, ar putea fi delimitate următoarele stereotipuri ale Sistemului de Gestiune a Conținutului: Categorie, Noutăți, Expert, Agendă, Pagină HTML, Publicații, iBibliotecă, Proiecte, Media, Întrebări frecvente (FAQ), Referințe utile, Feed Back, Galerie Foto, URL și stereotipuri eventuale suplimentare. Esența acestor stereotipuri este reflectată suficient de clar, de obicei, de denumirea lor.

Se deosebește, în acest sens, stereotipul Categorie, care este unul non informațional, utilizat doar ca element de structură, în scopul indicării categoriilor intermediare ce conțin categoriile-frunză cu informație de conținut. Se poate întâmpla să fie necesară atașarea categoriei unei informații generice, care să fie afișată la

momentul deschiderii categoriei (să afișeze, de rând cu subcategoriile conținute, și informația generică despre categorie). În cazul în care se va introduce asemenea informație generică, va fi posibilă crearea dinamică a unor blocuri cu referințe ce corespund documentelor din conținutul Portalului. Blocurile pot fi plasate în mai multe coloane, imediat după textul generic, și fiecare din ele poate conține un număr nelimitat, practic, de referințe hipertext. În cazul când categoria nu conține informație generică, la activarea ei nu se va deschide pagina intermediară, ci se vor afișa doar subcategoriile meniului, păstrându-se încărcată pagina curentă.

Stereotipul URL este, de asemenea, unul non informațional. Acesta reprezintă doar o modalitate de organizare a structurii arborelui locației Web. Prin intermediul acestui stereotip, va fi posibilă atribuirea unei categorii a unui URL de acces astfel, încât să fie posibilă realizarea categoriilor care, fiind accesate, să deschidă și locații Web externe.

Stereotipul iBibliotecă se deosebește de cel iPublicații, folosit pentru plasarea publicațiilor electronice, doar prin utilizarea unui clasificator explicit, unde să fie referențiate documentele. De asemenea, pentru fiecare categorie a arborelui iBibliotecii, trebuie să existe statistica numărului de documente referențiate în categorie.

La constituirea stereotipurilor enumerate, se va ține cont de un șir de cerințe, inclusiv de cele privind posibilitățile:

- de atașare a fiecărui document, după necesitate, la o imagine generică;
- de activare/dezactivare a opțiunii de plasare a comentariilor de către vizitatorii Portalului;
- de inserare în conținutul documentului a unor referințe la alte documente relevante din cadrul Portalului sau din afara lui;
- de activare/dezactivare a opțiunii de export al informației în format RSS;
- de definire a unor reguli de plasare a bannerelor publicitare. Portalul va dispune de un sistem propriu de plasare a publicității, iar în cadrul fiecărei categorii va fi posibilă activarea/dezactivarea publicității sau definirea principiilor de afișare a publicității.

Adițional stereotipurilor descrise, în Interfața Publică se vor implementa și următoarele stereotipuri, care vor afișa informația în mod automat, fără intervenția administratorului:

- *Harta portalului* – va permite generarea automată, dinamică sau parțială, a hărții locației, ținând cont de structura definită de administrator;
- *Versiune tipar* – va permite, pentru toate paginile HTML, reformatarea în format A4 cu minimum de grafică de design utilizabil pentru imprimare;
- *Căutare* – va permite căutarea după cuvinte-cheie, inclusiv în conținutul fișierelor PDF, și

afișarea rezultatelor căutării în ordinea descrescării relevanței lor. De asemenea, utilizatorul va avea posibilitatea formulării criteriilor de căutare avansată.

De menționat că diferite stereotipuri conțin, deseri, elemente similare. De aceea este oportună crearea modulară a stereotipurilor SGC. În baza analizei obiectivelor și a cerințelor către Portal, a funcționalităților și stereotipurilor SGC, enumerate mai sus, pentru crearea stereotipurilor sunt propuse următoarele *module de bază*: Administrarea structurii locației; Administrarea componentelor opțiunilor; Administrarea paginilor text; Administrarea evenimentelor; Administrarea publicațiilor; Administrarea iBibliotecii; Administrarea proiectelor; Administrarea referințelor utile; Gestiunea paginii Principale; Administrarea partenerilor; Administrarea galeriei foto; Administrarea informației media; Gestiunea FAQ; Chestionarea; Feedback; Gestiunea comentariilor; Gestiunea intrărilor noi în sistem; Publicitatea; Monitorizarea traficului pe locație; Configurarea globală a locației; Regionalizarea; Administrarea operatorilor și Generarea copiei de rezervă a Portalului. Esența acestor module este reflectată, în linii mari, de denumirea lor. De menționat că lista modulelor, după necesitate, poate fi extinsă.

Interfața Publică trebuie să ofere următoarele funcționalități principale:

1. *Vizualizarea informației Portalului* – include ansamblul procedurilor de navigare în conținutul locației, vizualizarea și descărcarea informației relevante necesităților utilizatorilor. Ținând cont de faptul că administratorul atribuie fiecărei categorii a structurii locației Web un stereotip de administrare și afișare a informației, precum și folosește una din cele două modalități universale de plasare a informației (redactare pagină HTML sau atașare document PDF, DOC etc. la componenta informațională a categoriei), Interfața Publică va prezenta global și particular conținutul fiecărei categorii, luând în considerare aceste metadata. De exemplu, în funcție de stereotipul folosit, se vor afișa un anumit design grafic și blocuri tematice, vor fi activate sau ascunse arhivele, informația va fi afișată sub formă de listă sau sub formă de categorii etc.
2. *Căutarea informației* – permite căutarea informației în tot conținutul public al locației, iar, după necesitate, și în afara acesteia. Modulul de căutare va prelua expresia introdusă de vizitator și va iniția o interogare de căutare respectivă. Înregistrările găsite vor fi analizate după relevanță, iar rezultatul căutării va fi afișat în ordinea descrescării relevanței documentului găsit criteriului de căutare definit de vizitator.
3. *Contactarea responsabililor Portalului* – o modalitate de interacțiune a vizitatorilor cu responsabilii Portalului.

Componenta-cheie, de la care vizitatorul pornește în căutarea informației necesare, îndeosebi la prima vizită a Portalului, este *Pagina Principală*. În scopul actualizării facile, inclusiv structurale, aceasta, ca și alte pagini Web ale Portalului, trebuie să fie configurabilă. Administratorul trebuie să poată ascunde sau afișa, într-o manieră vizuală, referințele la versiunile lingvistice disponibile. De asemenea, trebuie să fie asigurată posibilitatea definirii elementelor-standard: anunțuri, evenimente, text generic (ascundere/afișare/definire a ordinii de apariție sau a categoriilor, de unde să fie extrasă informația) și a elementelor dinamice.

Pagina Principală trebuie să cuprindă noutățile, evenimentele recente în domeniul i-afacerilor, blocuri dinamice de informație, bannere publicitare și acces la serviciile electronice ale Portalului. Elementele dinamice ale paginii Principale le vor constitui blocurile de informație. Administratorii vor defini dinamic blocuri de informație (creare, suprimare, indicare elemente de stil), vor specifica informația ce trebuie plasată în bloc, vor defini informația de identificare a blocurilor și ordinea de apariție a lor.

Modulul de administrare a Sistemului de Gestiune a Conținutului va permite modificarea, după necesitate, a modalității de prezentare a informației pe pagina Principală, adică:

- afișarea/ascunderea opțiunilor de meniu;
- afișarea/ascunderea versiunilor lingvistice disponibile;
- definirea numărului ultimelor evenimente afișate pe pagina Principală;
- plasarea/ascunderea de anunțuri, seminare, evenimente de maximă importanță;
- definirea/ascunderea/ștergerea blocurilor cu informație etc.

În cazul Sistemului de Gestiune a Conținutului, nici un grup de utilizatori, indiferent de nivelul de acces (Operator sau Administrator), nu va avea posibilitate să publice direct înregistrările Bazei de Date. Publicarea va fi obligatoriu anticipată de o bifare pentru publicare. *În acest sens, un document devine vizibil pentru internați doar după vizarea oficială de responsabil:*

- în cazul nivelului Administrator, documentul va fi mai întâi salvat în Baza de Date, după care va urma un proces de validare pentru publicare (va fi bifată opțiunea de afișare a documentului în conținutul Portalului);
- în cazul nivelului Operator, nu va exista posibilitatea de autorizare a publicării directe sau a suprimării fizice a documentului. Operatorul va

salva documentul, după care îl va marca pentru publicare sau ștergere. Toate documentele, marcate pentru publicare sau ștergere, se vor înregistra, în mod automat, într-o zonă specială a SGC, denumită Documente Recente sau Suprimate. Folosind informația din această zonă, Administratorul va valida publicarea sau ștergerea fiecărui document în parte.

Portalul va conține, de asemenea, module care vor înregistra, în mod automat, orișicare accesare a conținutului Portalului din exterior. Această informație va fi folosită, pe de-o parte, pentru vizualizarea statisticii popularității fiecărei pagini Web în parte și a Portalului în ansamblu, iar, pe de altă parte, va reprezenta un instrument de monitorizare și vizualizare a ansamblului utilizatorilor și a timpului, când aceștia au accesat diferite compartimente ale Portalului, lucru binevenit pentru auditul securității locației.

La nivel de securitate fizică a Portalului, va fi creat un modul de generare a copiilor de rezervă, care să poată fi lansat în mod automat cu o anumită periodicitate, precum și la cerere, pentru crearea copiilor de rezervă a Sistemului de Fișiere și a Bazei de Date ale Portalului. Politica de generare a copiilor de rezervă va fi definită și asigurată de către beneficiarul Portalului.

6. Concluzii

Portalul iAfaceri Moldova va contribui semnificativ la îmbunătățirea condițiilor pentru dezvoltarea i-afacerilor în Republica Moldova. Sistemul de căutare a informațiilor va permite regăsirea mai facilă a informațiilor necesare în afaceri.

În Concept sunt abordate aspectele majore ce țin de elaborarea, administrarea și dezvoltarea Portalului, pornind de la definirea scopului, obiectivelor și a cerințelor de bază către acesta și până la elucidarea unor soluții tehnologice strategice respective. În acest context, e cazul de menționat aparte orientarea spre integrarea resurselor informaționale ale Portalului în cadrul Bazei de Date a acestuia cu generarea dinamică, la solicitarea utilizatorilor (prin intermediul Interfeței Publice), a paginilor Web respective. De asemenea, pentru actualizarea dinamică a locației Web, începând de la conținutul informațional al paginilor Web și până la structura acestora, este propusă elaborarea Sistemului de Gestiune a Conținutului. Acest sistem este conceput ca un sistem modular, flexibil și cu o gamă largă de funcționalități. Folosirea lui va facilita considerabil adaptarea rapidă a Portalului la noile realități privind folosirea și dezvoltarea i-afacerilor.

Referințe:

1. M.Brookes, Z.Wahhaj. *The Shocking Economic Effect of B2B//* Goldman Sachs Global Economics Paper No 37, 2000.
2. I.Bolun, D.Lupan. *Dezvoltarea i-afacerilor în contextul edificării Societății Informaționale în Republica Moldova*. Chișinău: IPP, 2003. – 37 p.
3. I.Bolun, D.Lupan. *iAfacerele – suport strategic al creșterii economice/* Analele Academiei de Studii Economice din Moldova. Vol II. – Chișinău: Editura ASEM, 2004. – pp. 392-398.

4. I.Bolun. *Aspecte ale dezvoltării afacerilor electronice în R.Moldova*// Afaceri electronice: teorie și practică. Conferință internațională, 18-19 octombrie 2001. – Chișinău: Editura ASEM, 2002. – pp. 17-29.
5. I.Bolun, I.Amarfii, S.Gafton. *Proiectul 08.815.08.02A „Conceptul Portalului iAfaceri Moldova”*. – Chișinău: ASEM, 2008. – 45 p.
6. I.Amarfii, A.Lozan. *Ghidul operațional al portalului de biosecuritate în Republica Moldova*. – Chișinău: Elan Poligraf, 2008. – 104 p.
7. D. Oprea. *The Long Way of Knowledge Society*// Informatics in Knowledge Society, Proceedings of the 8th International Conference on Informatics in Economy, May 17-18, 2007. Bucharest: ASE Publishing House, 2007. – pp. LII-LVIII.

ROLUL INVESTIȚIILOR ÎN DEZVOLTAREA SECTORULUI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Asist. univ. Rodica CRUDU, ASEM

Information and communication technology (ICT) industry witnessed an enormous increase in the process of globalization. In the last years, the vast implementation of ICT in all levels of society represents a global tendency of world development. In Republic of Moldova, the ICT sector became one of the most dynamic and viable sectors of the national economy, and the investments and advanced use of technologies have generated a real revolution in this domain.

Sectorul Tehnologii Informaționale și Comunicații (TIC) reprezintă un sector care înregistrează cea mai accelerată dezvoltare din toată economia Moldovei. În prezent, conform datelor Ministerului Dezvoltării Informaționale al Republicii Moldova, în țara noastră sunt înregistrate aproximativ 2 000 pagini locale de Internet, 12 furnizori de servicii Internet și 60 000 de utilizatori ai serviciilor de Internet [1]. Numărul utilizatorilor serviciilor de Internet va crește, dacă vor fi luați în considerare utilizatorii corporativi și utilizatorii serviciilor de Internet-cafe.

Nivelul de utilizare a Tehnologiilor Informaționale și Comunicațiilor, destinate comunicării, marketingului, managementului administrativ și financiar rămâne a fi limitat. Există diferența geografică în accesul și utilizarea tehnologiilor informaționale și de comunicații. Antreprenorii și întreprinderile plasate în orașe mici și zonele rurale folosesc mai puțin TIC, parțial din cauza cheltuielilor, dar și din cauza infrastructurii inadecvate.

Ca parte a strategiei de introducere a noilor activități cu valoare adăugată în țară, Guvernul Republicii Moldova a determinat designul și producerea în domeniul software ca arie potențială pentru creștere și a introdus politici favorabile de impozitare (impozit pe venit) pentru companiile care activează în sectorul dat [5]. Astfel, s-au acordat facilități generale privind impozitele mai multor categorii de investitori, iar în ceea ce privește domeniul IT, întreprinderile al căror venit provine în mărime de peste 50% din vânzările programelor de calculator elaborate personal sunt scutite de impozitul pe venit pe o perioadă de 5 ani.

În anul 2007, domeniul tehnologiilor informaționale și de comunicații al Republicii Moldova și-a conti-

nuat evoluția. Astfel, volumul general al pieței TIC pentru anul 2007 reprezintă mai mult de **5 mlrd. lei**. (a se vedea figura 1) [4]. Aceleași date arată că, în 2007, cifra de afaceri consolidată pe piața serviciilor TIC a crescut, față de 2006, cu circa 20,2% și a depășit 5,4 mlrd. lei.

După cum se vede din figura 1, ritmurile de creștere a volumului pieței TIC în R.Moldova sunt promițătoare. Astfel, față de anul 2004, piața TIC ca volum, în țara noastră, a crescut cu peste 100% sau cu 2742 mil lei.

În 2007, structura pieței, după valoarea cifrei de afaceri, arăta în felul următor: telefonia mobilă a deținut cea mai mare cotă – de 44,01% – din piață, telefonia fixă – 43,43%, serviciile de acces la Internet – 4,19%, serviciile TV prin cablu și eter – 2,84%, serviciile IT, alte servicii – 5,53%. Comparativ cu 2006, cota telefoniei fixe în structura pieței s-a redus cu patru puncte procentuale, iar cea a telefoniei mobile s-a mărit aproape cu două puncte.

Deci, după cum se poate vedea și din figura 1, piața TIC din Republica Moldova are un potențial enorm, iar în următorii trei-cinci ani va fi în creștere permanentă, paralel cu scăderea pirateriei. Prin urmare, se așteaptă venirea pe piață a mai multor companii IT străine, care vor promova produse legalizate. Domeniul tehnologiilor informaționale este un domeniu relativ nou în R.Moldova, însă unele companii au reușit deja să penetreze această piață și să obțină chiar și unele succese.

Conform raportului UNCTAD cu privire la Economia Informațională 2007-2008, Moldova, după valoarea exportului de produse TIC (cca 11 mil. dolari SUA), se plasează pe locul 83 din 177 de țări luate în calcul [2]. Com-

pania Endava este una din puținele companii de soft din Moldova, ce deservește importante structuri financiare din Occident, cum ar fi, de exemplu, Royal Bank of Scotland. Este o companie britanică, cu reprezentanță și în R.Moldova și este una dintre cele mai mari și mai bune, din punct de vedere profesionist, companii de soft din

regiune. Acest lucru explică în mare parte de ce majoritatea clienților Endava sunt din Marea Britanie și din țările UE. În 2000, când Endava a debutat în R. Moldova, au fost angajați specialiști de primă mână. În așa fel am demonstrat că Moldova are un potențial uman bun pentru a deservi clienții din Occident.

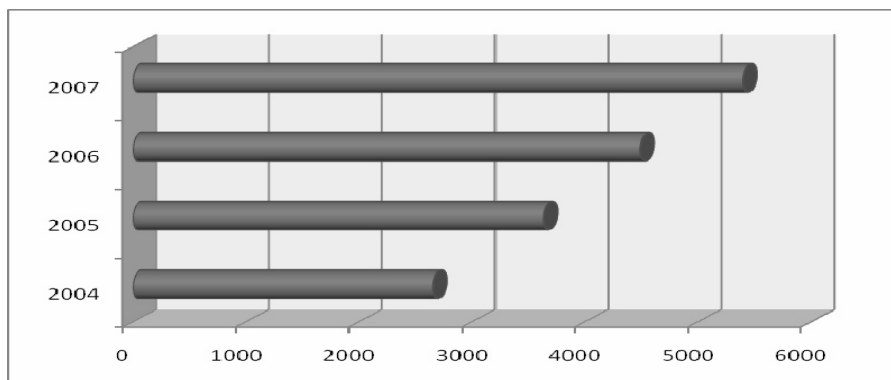


Figura 1. Evoluția volumului pieței TIC în Republica Moldova, în anii 2004-2007 (mil. lei)

Sursa: elaborată de autor în baza datelor raportului privind activitatea ANRTI și evoluțiile pieței serviciilor de comunicații electronice în anul 2007

Conform rezultatelor analizei Uniunii Internaționale a Telecomunicațiilor pentru anul 2005, indicatorii principali ai TIC (conform nivelului densității telefoniei fixe) s-au plasat pe locul 65 (în anul 2002 – locul 88), telefoniei mobile – locul 108 (în anul 2002 – 114), utilizatorilor Internet – locul 79 (în anul 2002 – 116), computerelor personale – locul 71 (în anul 2002 – 119)) R.Moldova a înaintat considerabil și a depășit nivelul mediu al acestor indicatoare între cele **206 state ale lumii**. Între statele membre ale CSI conform aceluși indicatori, Republica Moldova ocupă **locul 4** [3].

Rolul investițiilor în dezvoltarea sectorului TIC este unul important, astfel, începând cu anul 2000, multe țările dezvoltate, în special SUA, au început să-și orienteze fluxurile sale investiționale anume în acest domeniu obținând rezultate impunătoare. Deci, în baza rezultatelor obținute de multe state dezvoltate, se poate menționa că investițiile străine directe

joacă un rol-cheie în globalizarea procesului de dezvoltare a sectorului tehnologiilor informaționale și de comunicații și reprezintă un element important ce afectează relațiile internaționale. La nivel național, investițiile în tehnologii informaționale și de comunicații poate aduce zonele cele mai izolate la accesul la informație, ceea ce poate conduce la emanciparea populației rurale.

În anul 2000, investițiile în telecomunicații la nivel global, care includ cheltuieli de instalare și de întreținere a rețelelor existente, au atins apogeul de peste 260 miliarde dolari SUA. În următorii ani investițiile în acest sector al pieței informaționale au început să se micșoreze, ajungând la 194 miliarde dolari SUA la sfârșitul anului 2006.

În Republica Moldova, după cum se poate observa din figura de mai jos, de asemenea, volumul de investiții crește de la an la an.

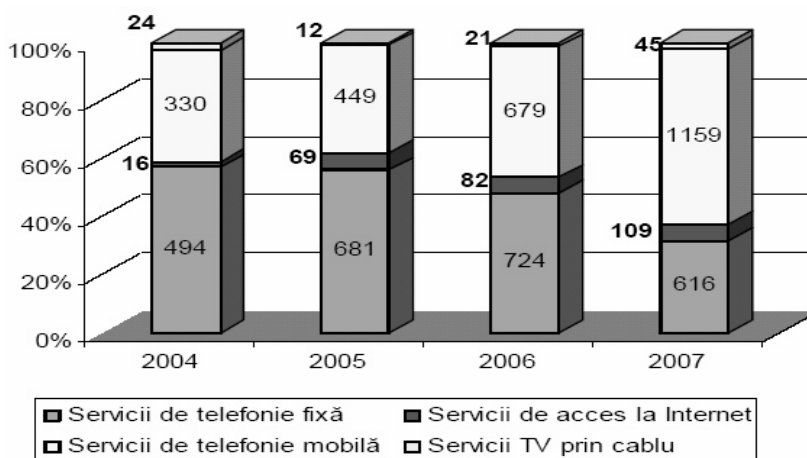


Figura 2. Volumul total de investiții în piața serviciilor TIC (mil. lei)

Sursa: ANRTI, conform datelor raportate de către operatori, 2007

La sfârșitul anului 2007, volumul investițiilor în dezvoltarea sectorului TIC a crescut, față de 2006, cu 28% și a atins cifra de circa 1 mlrd. 926,5 mil. lei. Cel mai mare volum de investiții – 1 mlrd. 158,6 mil lei – a fost înregistrat în sectorul telefonie mobilă. Investițiile au crescut pe toate segmentele pieței, cu excepția sectorului telefonie fixă, unde acestea s-au redus, față de 2006, cu circa 15%. În sectorul telefonie mobilă investițiile s-au majorat cu 70,7%, în transport date și acces la Internet – cu 36,2%, iar în sectorul servicii audiovizuale – cu 117% [4].

Reducerea investițiilor în telefonie fixă se explică prin factorul saturației acestei piețe. Creșterea masivă a investițiilor în telefonie mobilă a fost determinată de intrarea pe această piață a doi operatori noi: „Moldtelecom” (marca comercială „Unite”) și „Eventis Mobile”, de rebranding-ul „Voxtel”/„Orange Moldova”, precum și de extinderea capacităților „Orange Moldova” și „Moldcell”. Dublarea volumului de investiții în serviciile audiovizuale se datorează, în bună parte, companiei „Sun Communications”, care a alocat, în 2007, circa 47% din totalul investițiilor în acest sector.

Pornind de la conjunctura pieței și evoluțiile acesteia din ultimii ani, se poate afirma că, în 2008, investițiile în sectorul tehnologii informaționale și comunicații (TIC) vor urma o creștere ascendentă și vor depăși nivelul înregistrat în anul 2007. De asemenea, putem trage concluzia că, în 2008, cele mai mari ritmuri de creștere a investițiilor ar putea să fie înregistrate în sectorul transport date și în serviciile audiovizuale. Prognozele Agenției se bazează pe creșterea considerabilă a cererii de servicii de acces la Internet în bandă largă, pe tendința de digitalizare a serviciilor TV, extinderea rețelelor TV prin cablu digital, pe posibilitatea lansării serviciilor IP TV [4]. În ce privește investițiile în telefonie fixă și mobilă, se poate preziona că acestea ar putea cel puțin să se mențină

la nivelul anului trecut sau chiar să scadă pe motiv că 2007 a fost un an deosebit pentru telefonie mobilă prin intrarea pe această piață a doi operatori noi. În plus, credem că aceasta constituie un fenomen firesc, întrucât această piață este una matură și s-a apropiat de etapa de saturație.

Astfel, ținem să menționăm că rolul investițiilor în dezvoltarea sectorului TIC în Moldova este unul de importanță supremă, fapt ce ni-l dovedește includerea acestui sector drept una din prioritățile strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015.

În această ordine de idei, putem concluda că piața TIC din R.Moldova prezintă o serie de oportunități de dezvoltare a unei afaceri în domeniul TIC în Moldova. Făcând o comparație cu vecinii din ECE, precum și cu alte destinații TIC din lume (de exemplu, China, India), avem convingerea să afirmăm că principalii factori în acest sens sunt, în baza experienței companiei „Endava”, apropierea de cultura europeană în acest domeniu, salariile competitive comparativ cu India, dar și cu ECE, facilitățile impozitare, cunoașterea limbilor străine (engleza, franceza, rusa), profesionalismul inginerilor și etica practică în acest domeniu de către angajați. Ținând cont de avantajele pe care le oferă sectorul TIC în Republica Moldova, oamenii de afaceri autohtoni au posibilitatea de a investi în acest domeniu ca urmare a faptului că ECE devine destinația outsourcing pentru produsele TIC, angajații sunt remunerați cu salarii mai mici decât în țările ECE și există șanse ca să fie instituit un parteneriat local pentru piața de desfacere a produselor TIC. De asemenea, pentru crearea unui climat investițional avantajos se întreprind măsuri pentru a modifica programul universitar pentru domeniile legate de TIC, iar alocarea investițiilor sunt focusate spre calitatea produselor, majorarea numărului specialiștilor în domeniul TIC.

Bibliografie:

1. Ministerul Dezvoltării Informaționale: http://www.mdi.gov.md/img/word/Eval_Preg_elect_RM_2006_md.doc;
2. UNCTAD, Information Economy Report 2007-2008, Science and Technology for Development: A new paradigm of ICT, United Nations, New York and Geneva, 2007, p. 136;
3. UIT, UNCTAD, World Information Society Report, Beyond WSIS, 2007;
4. Agenția Națională pentru Reglementare în Telecomunicații și Informatică: http://anrti.md/ro/Rapoarte/raport%20anual_2007.htm
5. http://miepo.md/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=38

CALITATEA SERVICIILOR PUBLICE COMUNALE DE ALIMENTARE CU APĂ ȘI CANALIZARE ÎN VIZIUNEA CONSUMATORILOR CASNICI

(studiu de caz – or. Cahul)

*Conf. univ. dr. Angela SOLCAN;
Drd. Irina TODOS, ASEM*

This article is concerned with the problem of centralized service quality of water supply and the sewerage in Cahul town. A questionnaire on "Consumer opinion regarding the service of water supplying and sewerage performed of ÎM "Apă Canal", took place during the month of February 2008 having an aim to establish the state of the problem.

380 respondents structured on the basis of type of consumption (house owner or flat habitant) coming from each sector of the town made up the sample of the research.

Pentru a avea o imagine mai completă privind calitatea serviciului centralizat de alimentare cu apă și de canalizare din orașul Cahul, pe parcursul lunii februarie 2008 s-a efectuat un sondaj „Opinia consumatorului privind calitatea serviciilor de alimentare cu apă potabilă și de canalizare prestate de IM „Apă-Canal Cahul”.

Cercetarea a fost înfăptuită prin interviuarea utilizatorilor casnici: proprietarii unui imobil din sectorul particular și locatarii din cel comunal, de la bloc. În chestionar au fost incluse 22 de întrebări referitoare

la calitatea serviciilor de alimentare cu apă și canalizare din or. Cahul, precum și 6 de ordin general despre respondenți: categoria de consumatori – sector particular sau comunal; venitul mediu; vârsta, mărimea familiei, ocupația. Eșantionul a fost format din 380 de respondenți și structurat pe baza tipului de consumator (casă particulară sau locatar la bloc) din fiecare sector al orașului. Eroarea de sondaj este de +/- 3%.

Pentru prelucrarea rezultatelor sondajului a fost folosită programa statistică specializată SPSS 16.0.

Tabelul 1

Repartizarea eșantionului după tipul serviciilor și categoria de consumatori

Tipul serviciului	Consumatorii sectorului		Total
	particular (case)	comunal (apartament la bloc)	
Alimentarea cu apă potabilă	150	230	380
Canalizare	80	207	287

Analiza rezultatelor studiului denotă că măsurile întreprinse de organizație în vederea perfecționării asigurării populației cu apă potabilă și prestarea serviciilor de canalizare sunt puțin sesizate și apreciate de către consumatori. Astfel, la întrebarea „Cât de mulțumit sunteți, în ansamblu, de serviciile presta-

te de IM „Apă-Canal” Cahul?” 29,7% din respondenți sunt mulțumiți, iar 2,4% – foarte mulțumiți, 50% au o opinie neutră față de serviciile prestate de întreprindere. Numărul celor nemulțumiți constituie cca 27%, din care 13,9% sunt nemulțumiți și 3,4% foarte nemulțumiți.

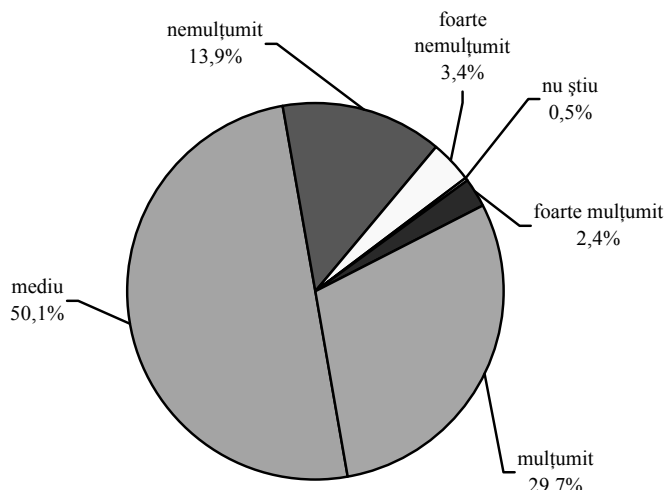


Figura 1. Cât de mulțumit sunteți, în ansamblu, de serviciile prestate de IM „Apă-Canal” Cahul?

În scopul îmbunătățirii calității, eficienței și fiabilității serviciilor de alimentare cu apă și canalizare, în perioada 2004-2007 în orașul Cahul a demarat Proiectul pilot de alimentare cu apă și canalizare, finanțat de Banca Mondială. De aceea cei intervievați au fost întrebați dacă au observat o schimbare în calitatea serviciilor oferite de IM „Apă-Canal” Cahul în ultimul an. Un aspect important reprezintă faptul că o treime din respondenți, cca 32,9% și,

respectiv, 3,9% sunt de părerea că calitatea s-a îmbunătățit și, respectiv, s-a îmbunătățit esențial. Jumătate din persoanele respondente – 51,1% consideră că calitatea serviciilor oferite de întreprindere nu s-a modificat. Numărul celor care consideră că situația este mai rea în comparație cu anii precedenți s-a micșorat, astfel 6,3% și 1,1% menționează că această calitate s-a redus și, respectiv, s-a redus esențial în comparație cu anul trecut.

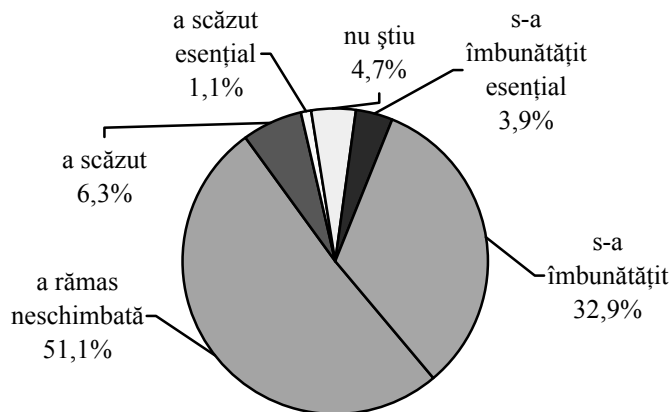


Figura 2. Cum, în opinia Dvs., s-a modificat calitatea serviciilor oferite de IM „Apă-Canal” Cahul în ultimul an?

Deoarece de serviciile de alimentare cu apă potabilă beneficiază toate persoanele respondente, un loc important în chestionar le-a revenit întrebărilor referitoare la calitatea apei și a procesului de asigurare cu apă. Astfel, la întrebarea „Cum apreciați calitatea apei potabile livrate de IM „Apă-Canal” din or. Cahul?” între 0,7 și 15,3% dintre respondenți

au menționat că calitatea apei potabile livrate este foarte bună și bună. Pentru varianta medie (satisfăcătoare) au optat cca 40 – 47,6%, în același timp cifrele relevă un procent destul de mare al populației, cca 28,7% și 10%, care nu sunt mulțumiți de calitatea apei potabile, pe care o consideră scăzută și foarte scăzută.

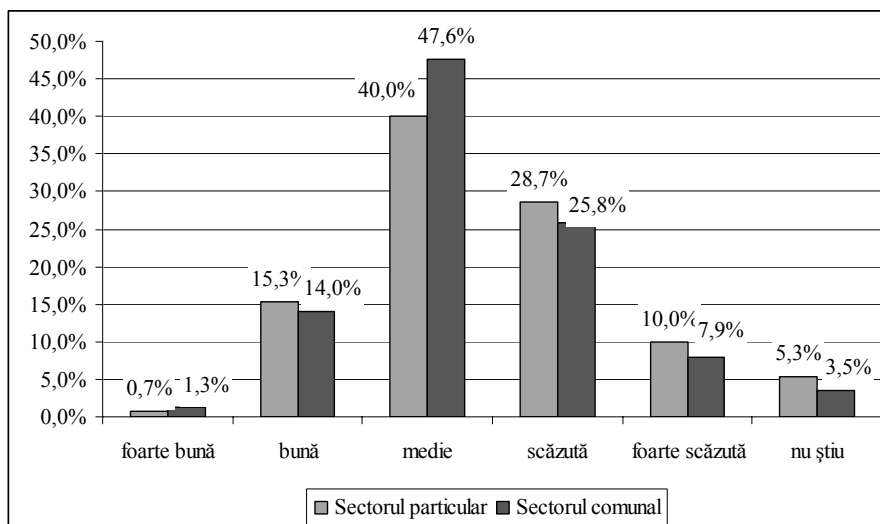


Figura 3. Cum apreciați calitatea apei potabile livrate de IM „Apă-Canal” din or. Cahul?

Calitatea medie a apei determină cca 62% din respondenți să folosească apa de la robinet pentru băut. Din aceștia, 30,5% o folosesc fără o prelucrare prealabilă, 30% după fierbere și 20% după o filtrare prealabilă. În urma cercetării, s-a constatat că filtrele de apă sunt instalate în special la persoanele cu ve-

nituri mari, cca 26% din persoanele cu un venit lunar peste 3601 lei am menționat aceasta. Este relativ mare numărul persoanelor care pentru consumul curent se aprovizionează cu apă de la izvor sau fântână, cca 31,6% din chestionați au menționat aceasta. În ce privește numărul celor ce procură apă, ei constituie

cca 25,3% din numărul persoanelor intervievate. Totuși, aici foarte mult depinde de venitul lunar al familiei, astfel, dacă în rândul celor care au un venit până la 2400 lei lunar numai 23,6% procură apă, atunci din rândul celor ce au un venit lunar între 2401-3600 lei – cca 26%, iar cei care au un venit lunar peste 3601 lei și procură apă constituie 42%.

Deoarece aprecierea calității apei depinde în mare măsură de faptul cum aceasta este percepută de consumator, respondenților li s-a solicitat să-și exprime opinia în legătură cu afirmațiile referitoare la corespunderea apei potabile după miros, gust, trans-

parență și culoare. Cele mai mari nemulțumiri au fost exprimate în legătură cu gustul și mirosul apei. Numai 36,3% din respondenți sunt de acord sau acord total că acestea corespund standardelor. În ce privește culoarea și transparența, numărul celor mulțumiți este mult mai mare, astfel, 53,7% și, respectiv, 47,1% sunt de acord și acord total. Considerăm că este mare numărul celor care au apreciat aceste caracteristici cu „Nici, nici” – de la 21,6 % până la 34,2% din respondenți. Rezultatele sondajului arată că accentul trebuie pus, în primul rând, pe înlăturarea problemelor legate de gustul și mirosul apei.

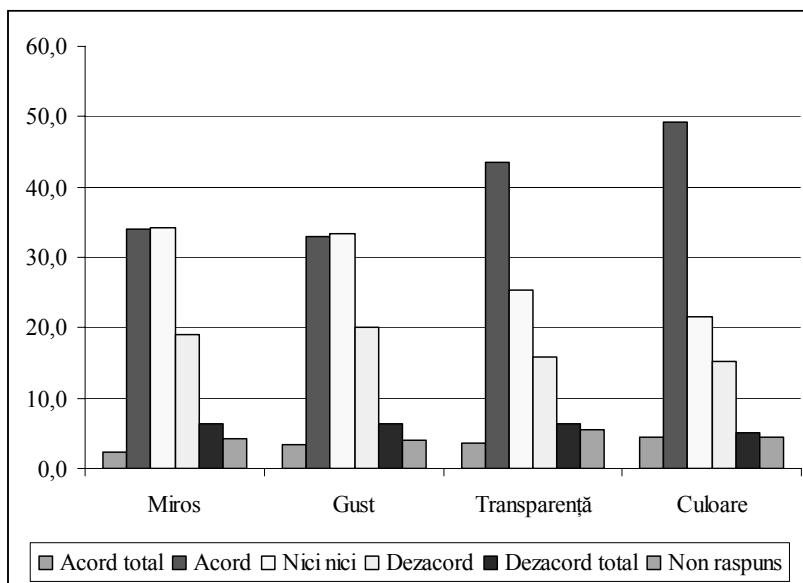


Figura 4. Opinia respondenților referitoare la proprietățile senzoriale-fiziologice ale apei potabile livrate de IM „Apă-Canal” Cahul

În ce privește opinia respondenților referitoare la menținerea sub presiune a rețelei de apă, aceștia în majoritate (cca 62,6%) o consideră suficientă, 21,4% - „nici, nici” și 16% sunt nesatisfăcuți. Totuși, se observă o diferență între răspunsurile oferite de cei care locuiesc

în sectorul particular și cei de la bloc. Astfel, dacă din sectorul comunal 69,5% din respondenți au menționat că sunt mulțumiți de presiunea existentă în rețea (acord total și acord), în sectorul particular cota persoanelor satisfăcute este mai redusă și constituie cca 52,1%.

Tabelul 2

Apa este distribuită cu suficientă presiune

	Consumatorii sectorului	
	Particular (case)	Comunal (apartament la bloc)
Acord total	9,7%	9,1%
Acord	42,4%	60,5%
Nici nici	29,2%	16,4%
Dezacord	14,6%	10,9%
Dezacord total	4,2%	3,2%

Deoarece calitatea serviciului este determinată nu numai de standardele de calitate propuse, dar și de nivelul de satisfacere a așteptărilor clientului, nivelul de operativitate etc., ne-am propus să aflăm opinia respondenților vizavi de imaginea întreprinderii pe piață, accesibilitatea (comoditatea) amplasării ghișeelor pen-

tru achitarea serviciilor, amabilitatea și politețea angajaților, flexibilitatea și convenabilitatea programului de lucru al întreprinderii pentru clienți. Putem menționa că și în cazul evaluării calității apei, cu toate că jumătate din numărul persoanelor intervievate apreciază pozitiv acești indicatori, există rezerve de îmbunătățire.

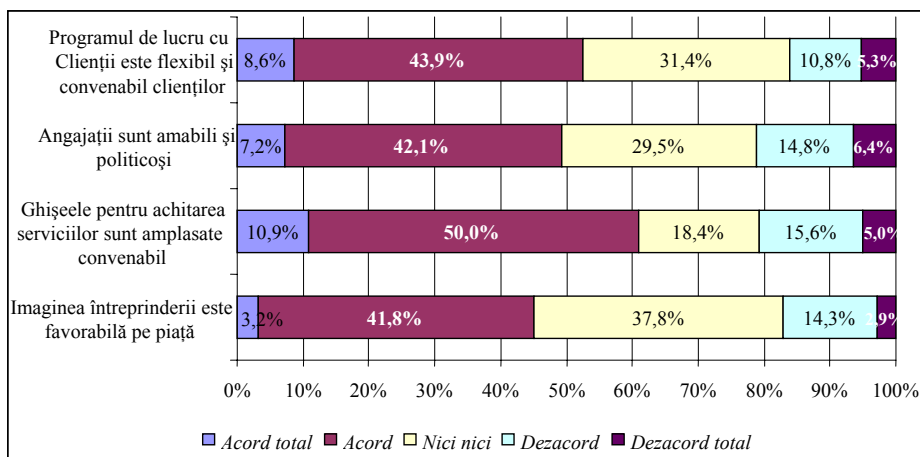


Figura 5. Opinia respondenților privind calitatea deservirii

Unul din obiectivele de bază ale întreprinderii este asigurarea consumatorilor cu apă și/sau de canalizare 24 din 24 de ore, totuși, deconectările de la rețeaua de apă potabilă și canalizare sunt frecvente.

Astfel, la întrebarea „Cât de frecvente sunt deconectările de la rețeaua de apă potabilă?” numai 17,7 % au menționat că nu sunt deconectări.

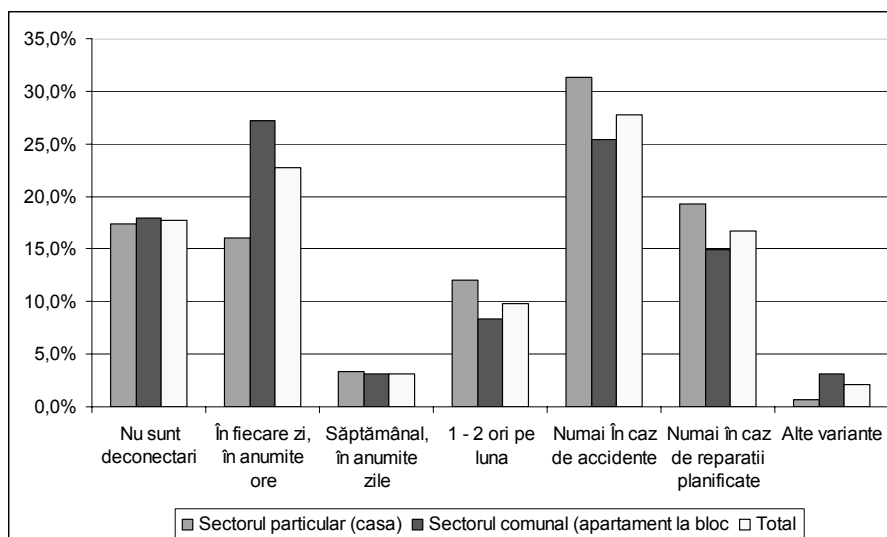


Figura 6. Cât de frecvente sunt deconectările de la rețeaua de apă potabilă?

Pentru a reduce disconfortul suportat de consumator în legătură cu sistarea livrării apei potabile este necesar ca aceștia să fie anunțați în prealabil cu, cel puțin, 48 de ore prin mass-media sau afișare la consumator. În ce privește informarea consumatorilor privind sistarea livrării apei, cca 39,5% din respondenții din sectorul comunal au menționat că sunt informați întotdeauna, 39,9% – uneori și 20,6% au menționat că nu sunt informați. Mai puțin sunt informați consumatorii din sectorul particular, numai 29,7% din respondenții din acest sector au menționat că sunt anunțați întotdeauna, 43% – uneori, iar 26,4% au dat un răspuns negativ (figura 7).

În opinia a 61% din respondenți, cel mai frecvent ei află despre sistarea apei din ziarul local. 46,6% au menționat că o sursă de informare pentru ei este postul local de televiziune, 27,9% – avizele plasate de „Apă-Canal”, 3,9% sunt informați prin telefon și 3,4% – de la angajații întreprinderii (figura 8).

O componentă importantă a calității o constituie rapiditatea soluționării problemelor apărute la consumator. Datele sondajului relevă faptul că în or. Cahul operativitatea rezolvării problemelor legate de asigurarea cu apă și servicii de canalizare este diferită pentru consumatorii din sectorul particular și cel comunal. Dacă pentru primii, problemele sunt soluționate repede, timp de 2-3 ore până la o zi, acest fapt fiind menționat de 37,3% din respondenți, pentru cei din sectorul particular problemele se soluționează mai dificil, cca 35% au menționat că în 2-3 zile, 24,3% – într-o săptămână, 20,7% – mai mult de o săptămână. Rapiditatea soluționării problemelor legate de sistarea apei în sectorul comunal se datorează faptului că aici sunt implicate interesele unui număr mai mare de locatari domiciliați în apartamentele din bloc, în comparație cu cel din casele de locuit din sectorul particular (figura 9).

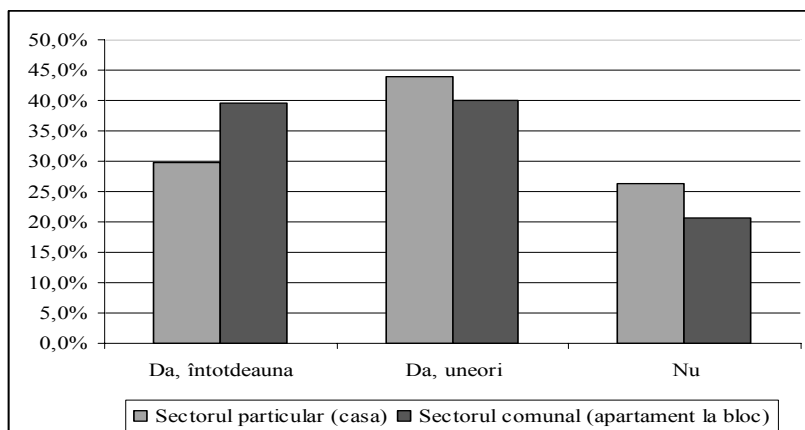


Figura 7. Dacă este sistată (întreruptă) livrarea apei, sunteți informați despre aceasta (cu excepția accidentelor) de către angajații întreprinderii?

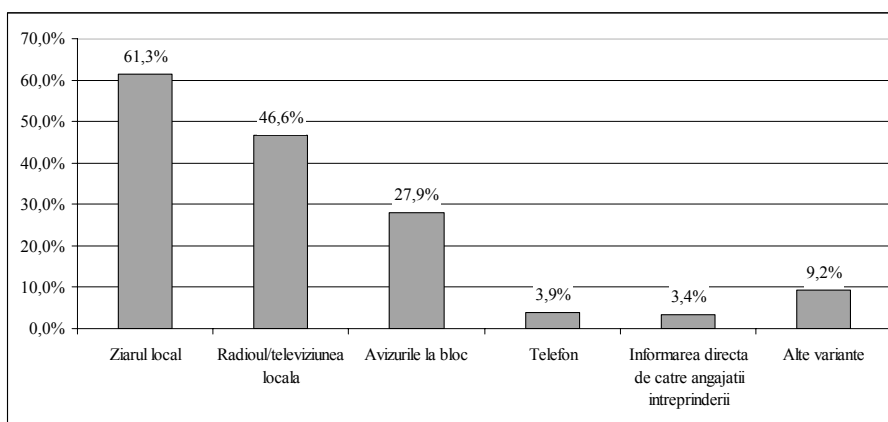


Figura 8. Prin intermediul căror mijloace întreprinderea informează consumatorii despre modificările intervenite (întreruperi, sistări etc.) (au existat mai multe variante de răspuns)

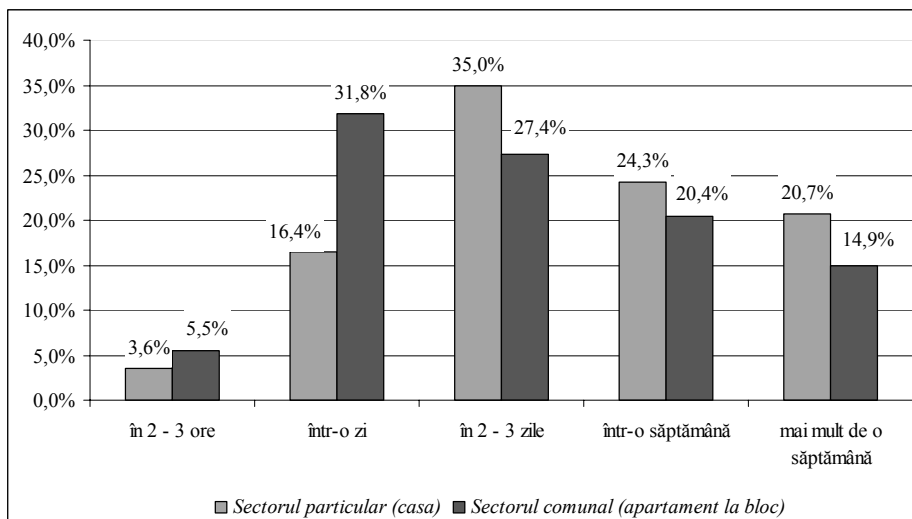


Figura 9. La momentul în care apare o problemă legată de asigurarea cu apă și/sau servicii de canalizare, cât de repede aceasta a fost rezolvată, după adresarea Dvs., de întreprindere?

Un interes aparte l-a constituit opinia respondenților vizavi de mărimea tarifelor practicate de IM „Apă-Canal” Cahul pentru serviciile de alimentare cu apă și canalizare. Majoritatea covârșitoare a respondenților 63,3% consideră că tarifele pentru apă sunt mari și foarte mari. Cca 33,2% din respondenți cred

că acestea sunt medii, iar numărul celor ce le apreciază drept mici și foarte mici este modest, constituind cca 1,9%. În ce privește tariful pentru serviciile de canalizare, 47,7% din respondenți îl consideră mare și foarte mare, 43,8% – mediu. Numărul celor ce cred că tariful este mic și foarte mic constituie 3,5%.

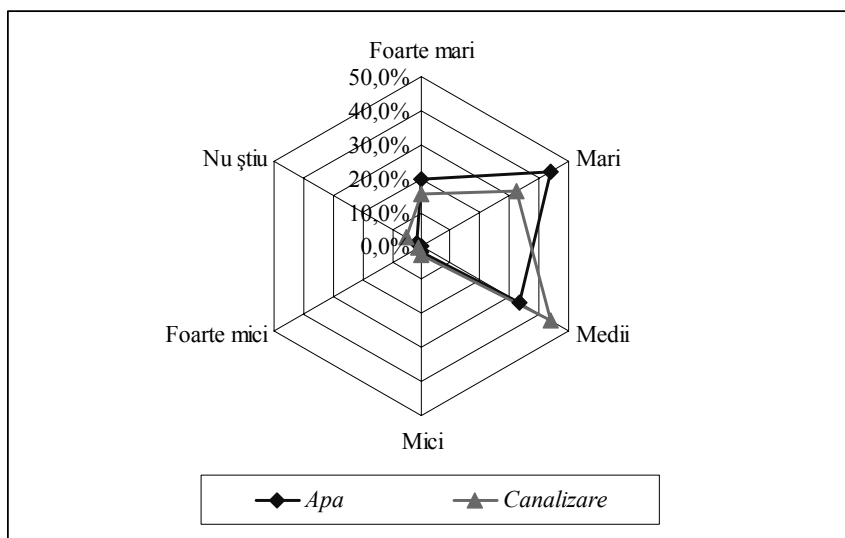


Figura 10. Cum, în opinia Dvs., sunt tarifele pentru serviciile prestate de IM „Apă-Canal” Cahul?

Deoarece, tradițional, prețul înalt este asociat cu un nivel ridicat de calitate, respondenții au fost rugați să-și exprime opinia vizavi de raportul dintre tarifele practicate și calitatea serviciilor prestate de IM „Apă-Canal” Cahul. Majoritatea din respondenți,

cca 66%, consideră că tarifele sunt mai mari și mult mai mari decât calitatea serviciilor, 21% consideră că tarifele corespund calității serviciilor și numai 8% sunt de părerea că acestea sunt mai joase și 4% – mult mai joase.

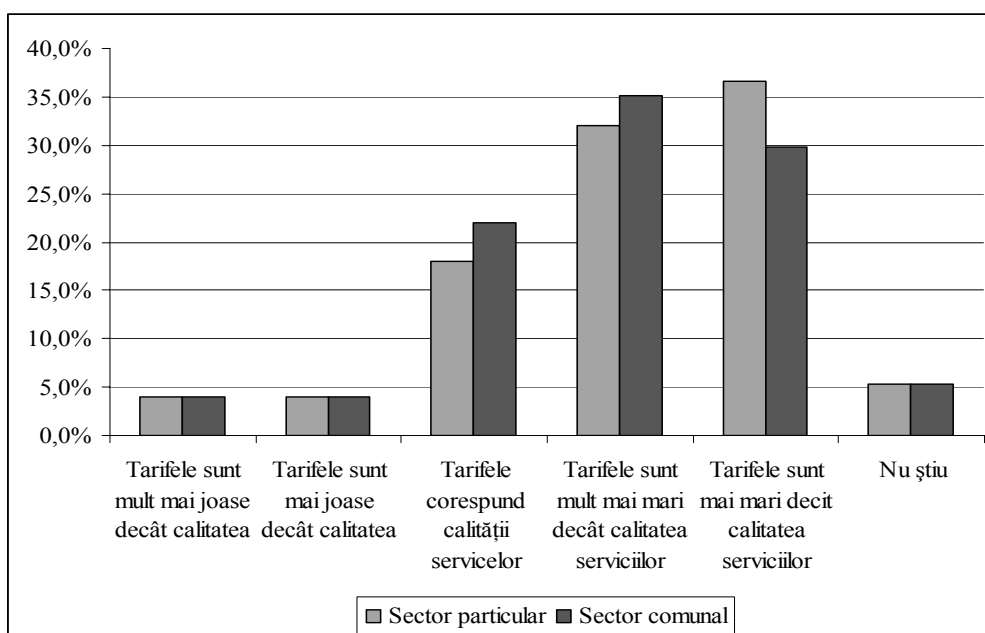


Figura 11. Vă rugăm să apreciați raportul dintre tarifele (prețul) existente și calitatea serviciilor prestate de IM „Apă-Canal” Cahul

În ce privește majorarea tarifului existent de 5,35 lei pentru 1 m cub de apă, cu condiția îmbunătățirii calității serviciilor, numai 19% din respondenți ar accepta, indiferent dacă au un venit lunar mic sau mai mare. 38% au menționat că nu sunt dispuși să plătească mai mult, de asemenea, pentru varianta dată au ales atât persoanele cu venituri mici, cât și cele cu venituri mari. În ce privește micșorarea tarifelor, 39% din persoanele chestionate au ales varianta respectivă. Menționăm că printre persoanele cu venitul lunar mai mic de 2400 lei cca 40,74% au optat pentru

aceasta, iar cu venituri mai mari de 3601 lei – cca 29% din respondenți. Numărul persoanelor care consideră că serviciile trebuie să fie prestate gratis este redus, doar 5 % din respondenți au selectat varianta dată (figura 12).

Respondenții am fost rugați să indice cu cât ar accepta majorarea prețului cu condiția că calitatea serviciilor se va îmbunătăți. Analizând răspunsurile obținute de la cei 19% de respondenți care ar accepta majorarea tarifului, s-a constatat că, în medie, prețul ar fi putut fi majorat cu cca 3 lei.

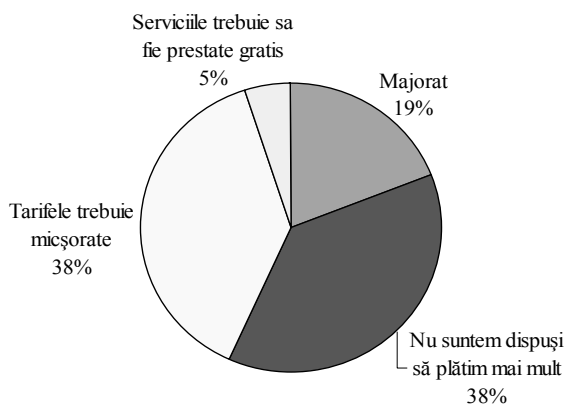


Figura 12. Sunteți de acord să se majoreze prețul cu condiția că calitatea serviciilor se va îmbunătăți?

În ce privește accesibilitatea procedurii de conectare la apă și serviciile de canalizare, 20,8% și 20,9% din respondenți au menționat că procedura aceasta este simplă și foarte simplă. 18,5% și respectiv 20,1% nu o consideră nici simplă, nici complicată, iar 34,4% din respondenți în cazul conectării la apă și respectiv 28,4% (canalizare) consideră că procedura este complicată și foarte complicată. Analiza eșantionului după sector (particular sau bloc) nu a arătat mari deosebiri. În ce privește răspunsul „Nu știu”, acesta a fost ales în special de persoanele care locuiesc la bloc, cca 32-33% din numărul total de respondenți; faptul dat este și explicabil, deoarece aceste persoane locuiesc în case conectate la rețeaua de apă și de canalizare.

La sfârșitul interviului respondenți au fost rugați să ofere unele sugestii și să facă unele comentarii privind îmbunătățirea calităților serviciilor prestate. *Aceste sugestii și comentarii sunt prezentate în continuare:*

- **Calitatea apei** – apa să fie filtrată la stațiile de curățire și să se curețe țevile de rugină, deoarece apă capătă o culoare ruginie; filtrarea apei și curățirea să se facă fără clor; să se verifice regulat compoziția apei.
- **Taxele** – să fie reduse tarifele, iar plata să se stabilească nu după indicațiile contorului comun, dar după cel individual, astfel nu se va plăti în plus pentru pierderi.
- **Personalul** – să manifeste atitudine responsabilă față de lucru, îndeplinirea lucrului cinstit, receptivitate și promptitudine în soluționarea demersurilor consumatorilor. Lucrătorul să ia la timp datele la contor.
- **Dotarea tehnică** – să se înnoiască tehnologiile de purificare a apei, să se schimbe țevile de la domiciliul consumatorului și canalizarea din oraș. Să se aplice noi tehnologii de filtrare a apei.
- **Deservirea** – să se efectueze reparația apeductului după un grafic cunoscut de consumatori, să se dea dovadă de operativitate la înlăturarea întreruperilor în livrarea apei, repararea instalațiilor până la robinet. Să se evite pauza de masă în ghișeele pentru achitarea serviciilor.
- **Programul.** – *Livrarea apei 24/24 de ore, fără întreruperi în perioada de noapte, la fel vara să se livreze apă permanent.*
- **Noi servicii.** – Crearea unei structuri de instalare a filtrelor. Instalarea contoarelor de către angajații întreprinderii.
- **Comunicarea.** – Informarea regulată a consumatorilor privind calitatea apei livrate de întreprindere. Organizarea întâlnirilor frecvente cu consumatorii și discutarea problemelor apărute.

POȘIBILITĂȚI DE UTILIZARE A REZULTATELOR CHEȘTIONĂRII SPECIALIȘTILOR ÎN FUNDAMENTAREA DECIZIILOR DE MARKETING

Drd. Oleg IONCU, UCCM

Dans le but de la définition du rôle des décisions de marketing dans l'activité des petites entreprises, l'étude du degré de leur application pratiquement, les révélations des difficultés, à qui se heurtent les agents économiques en train de la prise de décisions, l'auteur a réalisé le sondage sociologique des chefs et des spécialistes des petites entreprises.

Dans cet article on présente les résultats de l'étude. L'auteur fait la conclusion que le sondage est un important outil pour l'argumentation des décisions de marketing aux entreprises.

116

Actualmente, sectorul întreprinderilor mici și mijlocii are un impact multilateral asupra creșterii economice, îndeosebi asupra ocupării forței de muncă și reducerii sărăciei. Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova reprezintă circa 98% din numărul total de întreprinderi, angajând 59% din

numărul total de salariați și realizând 46% din veniturile din vânzări în total pe economie [1, p.79]. Totodată, performanța acestui segment rămâne a fi precară, deoarece în anul 2006 din totalul întreprinderilor mici și mijlocii numai 40% au obținut profit, 48% au admis pierderi, iar restul întreprinderilor au avut rezultat fi-

nanciar nul sau n-au avut activitate economică. Printre problemele majore cu care se confruntă întreprinderile mici și mijlocii este nivelul scăzut de dezvoltare a culturii antreprenoriale în procesul decizional.

În scopul argumentării deciziilor de marketing, determinării rolului acestora în activitatea întreprinderilor micului business, studierii gradului de utilizare a acestora în practică, descoperirii dificultăților cu care se confruntă agenții economici în procesul decizional, autorul a efectuat un sondaj sociologic al conducătorilor și specialiștilor întreprinderilor mici, care participă anual la expozițiile Micul Business-2006, Farmer-2006, Crăciun-2007, Fabricat în Moldova-2007, Micul Business-2007, Forumul întreprinderilor mici și mijlocii din 23-26 aprilie 2008.

Pentru a stabili mărimea optimală a eșantionului de respondenți selectați, autorul a utilizat formula [2, p. 154]:

$$n = \frac{pqt^2}{\Delta_p^2},$$

unde: n – mărimea eșantionului necesară pentru efectuarea sondajului;

p – proporția componentelor din eșantion care posedă caracteristica cercetată;

q – proporția componentelor din eșantion care nu posedă caracteristica cercetată;

t – coeficientul care corespunde probabilității cu care se garantează rezultatele;

Δ_p – eroarea limită acceptabilă.

Mărimea eșantionului a fost determinată plecând de la următoarele restricții de ordin statistic:

- probabilitatea cu care se garantează rezultatele este de 95,12% (valoarea coeficientului t este 1,97 în acest caz);
- eroarea limită acceptabilă cuprinsă până la $\pm 5\%$ ($\Delta_p = 0,05$).

În urma efectuării calculului, autorul a stabilit că eșantionul cuprinde 389 de reprezentanți ai întreprinderilor mici. În calitate de reprezentanți ai acestora au fost aleși conducătorii și comercianții (merceologii, marketerii), cărora le-au fost înmânate chestionarele.

Pentru efectuarea sondajului, au fost selectate întreprinderi care fabrică și/sau comercializează produse, ținându-se cont de apartenența acestora la sectorul micului business. Stabilitatea structurii întreprinderilor micului business, selectate pentru sondaj, a fost menținută de autor după criteriile: numărul de angajați și domeniul de activitate. Structura eșantionului selectat a fost constituită din 19% întreprinderi mici și 81% micro întreprinderi, inclusiv pe ramuri ale economiei: comerțul – 48%, industria – 28%, servicii – 14%, agricultura – 5%, construcții – 7%.

Pe parcursul efectuării sondajului, s-a stabilit un eșantion relativ stabil de respondenți, de la care se poate recolta sistematic anumite surse de informații, ce caracterizează situația elaborării și luării deciziilor de

marketing la întreprinderi în timp. Pornind de la faptul că sondajul a fost repetat de mai multe ori la expoziții cu o anumită periodicitate (în medie, o dată în trimestru), putem trage concluzia că s-a format un *panel profesional* sau *eșantion constant*, prezentat de către conducători de întreprinderi, merceologi, comercianți și marketeri.

Studiul panelului de profesioniști la aceleași întreprinderi pe parcursul anilor 2006-2008 a permis autorului să efectueze *evaluarea în dinamică* a situației privind adoptarea deciziilor de marketing. De menționat că tehnica panelului în formă de sondaj continuu deseori se aplică în marketingul avansat, practicat pe piețele din Europa.

În constituirea panelului profesional al întreprinderilor micului business, autorul a întâlnit dificultăți, deoarece unii reprezentanți au refuzat să participe la studiu. Totodată, a fost efectuată retragerea și înlocuirea continuă a reprezentanților întreprinderilor micului business care alcătuiesc acest panel. Din aceste motive, eșantionul de plecare a fost reînnoit periodic pentru a exclude transmiterea informațiilor eronate privind situația luării deciziilor de marketing și a preîntâmpina anomalii în completarea chestionarului.

Rezultatele efectuării studiului panelului de respondenți din partea întreprinderilor micului business au permis autorului să obțină date esențiale despre elaborarea și luarea deciziilor de marketing la aceste întreprinderi din republică. Astfel, 14,3% din respondenți au declarat că există secții de marketing la întreprinderi, iar 24,5% și-au expus dorința de a crea secții de marketing la întreprinderi în viitorul apropiat. În condițiile în care din totalul întreprinderilor autohtone micro întreprinderile ocupă o pondere de 75,6%, la care activează cel mult 9 angajați, în majoritatea cazurilor, funcțiile marketerilor le îndeplinesc conducătorii acestor întreprinderi.

Rezultatele sondajului au stabilit că agenții micului business, bazându-se pe intuiția proprie, deseori nu acordă atenția necesară abordării științifice la adoptarea deciziilor corecte în domeniul marketingului. 73,3% din respondenții chestionați au menționat că în luarea deciziilor de marketing antreprenorii se bazează pe intuiție și experiența acumulată, ignorând abordarea științifică. Putem concluziona că una dintre cele mai principale cauze ale instabilității întreprinderilor mici este ignoranța abordării științifice în elaborarea și luarea deciziilor de marketing. Nu întâmplător, conducătorii întreprinderilor micului business deseori renunță la efectuarea cercetării pieței și la utilizarea metodelor moderne de modelare economico-matematică în luarea deciziilor de marketing, în condițiile dificultăților obiective în activitatea acestor întreprinderi ce țin de ordin financiar și legislativ. 72,1% din respondenți recunosc că cunoștințele lor în domeniul elaborării și adoptării deciziilor de marketing nu sunt suficiente.

Rezultatele sondajului respondenților au scos în evidență faptul că specialiștii de la întreprinderi recunosc rolul important al fundamentării deciziilor

de marketing în asigurarea succesului întreprinderii. Astfel, 25,6% din ei au considerat rolul „decisiv”, 62,2% – „important” și doar 6,7% – „neînsemnat” al deciziilor

de marketing în asigurarea eficiență a activității întreprinderii (figura 1). La această întrebare n-au răspuns 4,4% din respondenți.

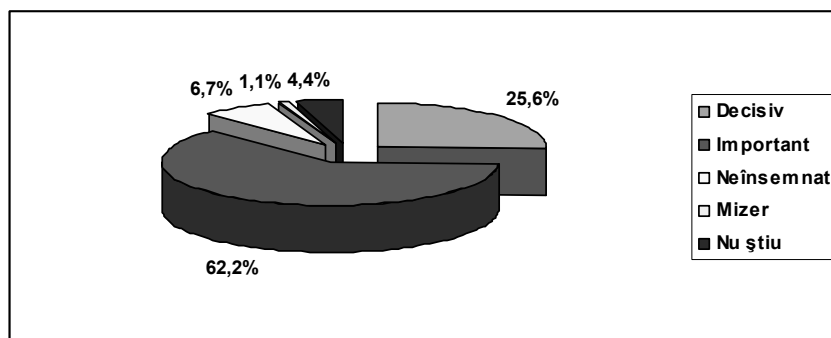


Figura 1. Rolul deciziilor de marketing în asigurarea succesului întreprinderii pe piață evaluat de către respondenți

Elaborarea și luarea deciziilor de marketing sunt influențate de caracterul incert al mediului de afaceri. Vom evidenția factorii ce influențează acest proces. Astfel, în opinia respondenților, cel mai mare impact asupra luării deciziilor de marketing îl exercită inflația, accesul la finanțe, sistemul de impozitare, mediul concurențial și ansamblul de reglementări de natură juridică. În opinia respondenților, stabilitatea politică, comportamentul consumatorului și dezvoltarea tehnologiilor informaționale au o influență mai slabă în acest sens.

Sondajul a scos în evidență și dificultățile ce complică luarea acestor decizii de marketing (figura 2). Astfel, 45,5% din respondenți au inclus lipsa sau insuficiența mijloacelor financiare pentru luarea și realizarea acestora, 38,6% – lipsa cadrelor calificate, 31,8% – nivelul înalt al impozitelor, 27,3% – lipsa de experiență, 13,6% – concurența. Într-adevăr, aceste probleme sunt actuale pentru toate întreprinderile mici, indiferent dacă sunt create și activează într-o țară înalt dezvoltată sau în dezvoltare.

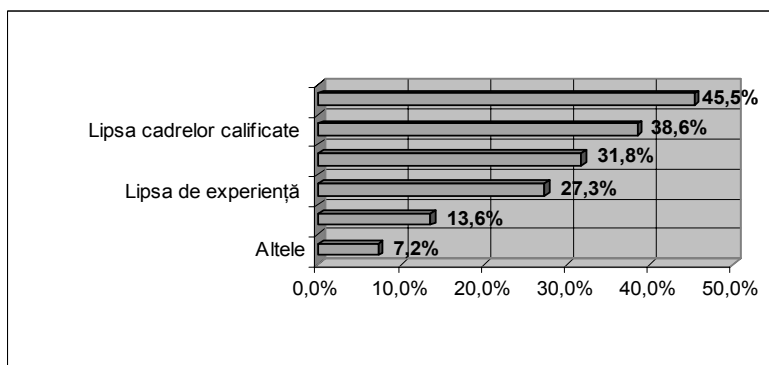


Figura 2. Dificultățile cu care se confruntă specialiștii în luarea și realizarea deciziilor de marketing

Cu toate că pe parcursul ultimilor ani este înregistrată o tendință pozitivă a numărului și volumului creditelor acordate de sistemul bancar, întreprinderile micului business continuă să întâmpine dificultăți în accesul la finanțe. Această afirmație este demonstrată și de faptul că ponderea creditelor acordate acestor întreprinderi nu depășește 15% din total, marea majoritate a lor fiind acordate agenților economici concentrați în raza municipiului Chișinău [6, p.8].

Pentru lărgirea accesului populației la informația cu privire la satisfacerea necesarului de finanțare a agenților micului business, Ministerul Economiei și Comerțului al Republicii Moldova a editat *Ghidul informativ-explicativ* cu privire la piața de microfinanțare din R.Moldova [6], dorind să contribuie astfel la dezvoltarea inițiativei și spiritului

antreprenorial. Însă sondajul efectuat a constatat faptul că peste 95% din respondenți nu cunosc nimic despre existența ghidului, ceea ce înseamnă că această sursă de informație nu ajunge la destinația publicului larg de afaceri.

Altă dificultate cu care se confruntă întreprinderile în luarea deciziilor de marketing este lipsa cadrelor calificate. Într-adevăr, până în prezent nu toți conducătorii organizațiilor posedă profesionalism și erudiție necesară. Nu fiecare întreprindere, ce își desfășoară activitatea, este asigurată cu specialiști de înaltă calificare. Actualmente, majoritatea angajaților ce activează la întreprinderile micului business au dobândit cunoștințele necesare fie de sine stătător, studiind manualele, fie frecventând cursurile de scurtă durată pentru ridicarea calificării.

Printre dificultățile cu care se confruntă întreprinderile 13,6% din respondenți au menționat presiunea din partea concurenților. În perioada 2003-2006, au fost înființate circa 11,9 mii de întreprinderi noi în domeniul micului business și problema influenței de către întreprinderile mari este firească.

În asigurarea condițiilor necesare privind crearea unui mediu concurențial un rol deosebit îi aparține statului, care influențează prin elaborarea și adoptarea unor acte normative. Statul trebuie să prevadă în deciziile sale mai larg susținerea creării și funcționării întreprinderilor micului business, drept condiție importantă de eliminare a economiei tenebre sau a altor forme de activitate pe piață.

Așadar, putem concluziona că chestionarea este un instrument important în efectuarea cercetărilor de marketing, inclusiv în fundamentarea deciziilor de marketing la întreprinderi. Însă acest instrument de cercetare este rațional a fi folosit în complex cu alte metode de cercetări de marketing (economico-matematice, economico-statistice, metoda Delphi etc.).

Pornind de la cercetările efectuate, autorul propune următoarele căi de fundamentare a deciziilor de marketing la întreprinderile micului business:

- facilitarea accesului antreprenorilor la resurse financiare ieftine, inclusiv în zonele rurale;
- instruirea antreprenorilor cu experiență și a persoanelor care intenționează inițierea unei afaceri privind abordarea științifică a elaborării, evaluării și luării deciziilor de marketing;
- familiarizarea conducătorilor și specialiștilor întreprinderilor micului business cu avantajele acordate de legislația în vigoare acestor întreprinderi;
- adoptarea unei abordări strategice a deciziilor de marketing și a rolului acestora în creșterea rentabilității întreprinderii;
- constituirea sistemului informațional de marketing la întreprinderile micului business pe baza analizei funcțiilor reale care se îndeplinesc în subdiviziunile respective pentru luarea corectă a deciziilor de marketing.

Bibliografie:

1. Legea RM din 21 decembrie 2007 nr. 295-XVI pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011. – Chișinău, 2008, 192 p.
2. Codul fiscal al Republicii Moldova nr.1163 adoptat 24.04.1997// MO nr.000 din 25.03.2005.
3. Balaure V., Cătoiu, Ia., Bălan, C. *Marketing*. – București: Ed.Uranus, 2003.
4. Drăgan I., Demetrescu M. *Bazele teoretice cognitive ale cercetărilor de marketing*. – Nagard: Ed. Edizioni, 1995.
5. Patriche D. *Marketing în economia de piață*. – București: Editura științifică și enciclopedică, 1991.
6. *Oportunități de finanțare a antreprenoriatului în Republica Moldova: Ghid informativ*// Ministerul Economiei al Republicii Moldova. – Chișinău: Ed. Guniwas, 2005, 96 p.

ROLUL EXERCIȚIILOR ÎN ÎNVĂȚAREA LIMBILOR STRĂINE

*Conf. univ. Djulieta RUSU;
Lect. sup. univ. Angela MUNTEANU, ASEM*

Les connaissances de langues étrangères permettent une meilleure communication et information. La didactique des langues étrangères ne cesse pas d'évoluer tenant compte des objectifs fixés. Actuellement, elle accentue la manière consciente d'étude et la créativité du processus d'apprentissage. Les objectifs didactiques modernes contourne l'apparition des exercices opérationnels qui permettent de dépasser la rigidité des habitudes. Ils englobent une large gamme de techniques, procédés, moyens et manières d'application.

Pregătirea tinerilor specialiști pentru o viață activă, creatoare, presupune și învățarea limbilor străine. În condițiile actuale, când știința este tot mai strâns legată de practică, evident că învățământul nu mai poate rămâne teoretizat. În această optică, "învățarea prin acțiune" este de un real folos pentru formarea tinerilor specialiști.

Sub aspect metodologic, este firesc ca metodele acționale, participative să capete o importanță tot mai mare. Merită remarcat faptul că promovarea acestor metode ține nu numai de accentuarea finalităților practice ale învățământului, dar și de o nouă concepție a caracterului activității practice. Metodele care reprezintă o simplă exersare și aplicare a unor cunoștințe și deprinderi – tehnica exercițiilor, repetiția, imitația modelelor etc. se îmbină direct cu lucrările practice, de laborator, studiile de caz, simulările, activitățile creative – care cer căutări, alternative etc.

Printre metodele utilizate în predarea limbilor străine – metode bazate pe acțiune autentică, metoda exercițiului are specific și funcții particulare. Numai practica repetată oferă posibilitatea de a învăța cel mai bine o deprindere.

În sens etimologic, **exersarea**, metoda învățării prin exercițiu, înseamnă repetiția execuției unei activități, acțiuni până la stăpânirea automată a acestora, până la formarea unor deprinderi ca reacții sau răspunsuri automatizate la anumite situații bine definite. Totuși, exercițiul nu are întotdeauna un caracter de reproducere, el poate să dispună și de un caracter productiv.

Ca metodă fundamentală în activitatea didactică, exercițiul are sistematica și tipologia sa. Prin **sistematică** se înțelege acel aspect al didacticii ce ține de crearea condițiilor optime de însușire a materiei prin structurarea procesului de exersare, ținând cont de etapele determinate de psihologia învățării și coordonând procesul de exersare în funcție de treptele de învățământ.

Tipologia exercițiilor prezintă sistematic posibilitățile de exersare conform:

- tipurilor de exerciții, având la bază modificările admisibile de către materialul lingvistic (ex.: schimbarea formei sau apariția unei forme noi);

- exercițiilor care se deosebesc prin operațiunile de gândire, ce se cer efectuate, sau prin apartenența la o anumită treaptă didactică.

Tipologia subliniază complexitatea și diferențierea exercițiilor care, la rândul lor, necesită o ierarhizare coerentă. Specificul lingvodidactic al predării limbilor străine, exercițiile sunt determinate de factori lingvistici, didactici, psihologici și psiholingvistici. Astfel, **structura fiecărui exercițiu este:**

- baza (impulsul, esența problemei);
- conținutul (materialul necesar);
- rezultatul final.

Funcțiile exercițiilor sunt multiple:

- aprofundarea înțelegerii noțiunilor, regulilor, principiilor etc. învățate, prin aplicarea lor;
- consolidarea cunoștințelor și deprinderilor însușite;
- dezvoltarea operațiilor mintale și constituirea lor în structuri operaționale;
- sporirea capacității operatorii a cunoștințelor, oferind posibilități noi de transfer (operaționalizarea achizițiilor);
- prevenirea uitării și evitarea tendințelor de interferență (aparitia confuziilor);
- dezvoltarea unor capacități și aptitudini intelectuale și fizice;
- învingerea rezistenței opuse de deprinderi și obișnuințe incorecte.

Exersarea cunoaște o gamă de exerciții extrem de largă și nuanțată. **După funcțiile indeplinite**, există exerciții *introductive, de observație, de asociere, de bază, de exprimare concretă, de exprimare abstractă, repetitive, de operaționalizare, aplicative, de consolidare, de dezvoltare, paralele, operatorii, structurate, de creație, de evaluare, corective* etc. **După aspectul social**, se disting exerciții *individuale, de echipă, colective, mixte* etc. **După gradul de determinare a activității**, există exerciții *standardizate sau algoritmizate, exerciții semialgoritmice (semidirijate) și exerciții libere (nestructurate); exerciții de diferite grade de complexitate* etc. Didactica limbilor străine operează cu diverse tipuri de exerciții.

I. Din punctul de vedere al comunicativității se disting:

- exerciții comunicative și precomunicative. Exercițiile comunicative sunt, de fapt, texte

care prezintă o unitate de conținut, accentul punându-se asupra conținutului și mai puțin pe formele gramaticale ale expunerii. Exercițiile precomunicative țin de operațiuni lingvistice. La cele expuse se mai adaugă *exercițiile situative*, ce sunt exercițiile comunicative, folosirea cărora sporește eficiența exercițiilor de gramatică, și *exercițiile constitutive*, ce sunt niște exerciții pregătitoare în vederea executării unor activități lingvistice (fonetică, citire, traducere, comunicare). Or, *exercițiile complexe* sunt antipodul celor consecutive. Actualmente se mai întrebuițează și termenii *exerciții instrumentale* și *exerciții integrative*.

II. În conformitate cu treptele didactice, exercițiile se clasifică în:

- *exerciții pentru nivel începător;*
- *exerciții pentru nivel mediu;*
- *exerciții pentru nivel avansat.*

III. Conform obiectivelor lingvistice, se disting *exerciții fonetice, ortografice, lexicale, gramaticale (morfologice, sintactice), textuale.*

IV. În funcție de activitățile lingvistice, se evidențiază *exerciții auditive, de comunicare, de citire și de scriere.*

V. După volumul semnelor lingvistice, există *exerciții ce țin de forme, cuvinte, propoziții, texte.*

VI. Conform structurii monolingve sau bilingve, deosebim:

- *exerciții directe (monolingve);*
- *exerciții indirecte (bilingve);*
- *exerciții de traducere din limba maternă în limba străină;*
- *exerciții de explicare.*

VII. Din punct de vedere psihologic există:

- *exerciții receptiv (audiovizuale);*
- *receptiv-reproductive (grafomotorice, lingvo-motorice);*
- *reproductiv-productive;*
- *productive.*

VIII. Categoria operațiilor de gândire de bază determină sistematizarea în *exerciții imitative, exerciții combinatoric-constructive, exerciții bazate pe analogie și exerciții de diferențiere*, deci se conturează fenomenele morfologice și sintactice, precum și fenomenele lexical-morfologice.

IX. Conform numărului soluțiilor exercițiilor, se deosebesc:

- *exerciții închise;*
- *exerciții deschise.*

În primele elevul/studentul nu are nici o inițiativă proprie: totul este prevăzut din timp, materialul lexical și construcția frazei. Deci nu poate exista decât o singură soluție. În exercițiile deschise elevul /studentul este liber în alegerea materialului sau a soluției aplicate.

X. Gradul și proporția modificărilor identifică:

- *exerciții de substituire;*

- *exerciții de transformare;*
- *exerciții de modificare;*
- *exerciții de completare;*
- *exerciții de reconstituire;*
- *exerciții de integrare (eventual cu cuvinte și forme propuse);*
- *exerciții de extindere;*
- *exerciții de exceptare.*

XI. Componentele competenței determină:

- *exerciții de însușire a cunoștințelor;*
- *exerciții de dezvoltare a aptitudinilor și deprinderilor.*

XII. Aspectul psihic evidențiază:

- *exerciții de comprehensiune;*
- *exerciții de constatare a cunoștințelor;*
- *exerciții de aplicare a cunoștințelor;*
- *exerciții creative.*

XIII. Obiectivele didactice esențiale condiționează:

- *exerciții de transmitere a cunoștințelor (efectuate confruntativ și constructiv cu / în limba maternă, aplicând transferul cognitiv-generalizator);*
- *exerciții de consolidare;*
- *exerciții de aplicare;*
- *exerciții de dezvoltare a deprinderilor;*
- *exerciții de reactivare;*
- *exerciții de recapitulare;*
- *exerciții de sistematizare.*

XIV. Conform criteriului de participare la învățare, se disting:

- *exerciții individuale;*
- *exerciții frontale.*

XV. Spațiul unde se efectuează exercițiile condiționează, la rândul său, următoarele tipuri:

- *exerciții efectuate în auditoriu/clasă;*
- *exerciții ce se efectuează acasă;*
- *exerciții în laboratorul fonetic.*

Datorită progresului tehnic, exercițiile în laboratorul fonetic și-au pierdut din actualitatea lor, transformându-se în exerciții ce pot fi efectuate la computer prin intermediul diferitelor programe lingvistice moderne și eficiente.

XVI. În funcție de mijloacele didactice aplicate, se reliefează:

- *exerciții din manual;*
- *exerciții înregistrate pe bandă, discuri, CD-uri, filme, radiou etc.*

XVII. Sub aspectul programării se disting:

- *exerciții cu sau fără prezentarea unui model de rezolvare;*
- *exerciții cu sau fără cheia rezolvării.*

XVIII. Conform poziției exercițiilor față de textul principal al lecției există:

- *exerciții care preced textul și exerciții care succed textul.*

În practica didactică a limbilor străine, exersarea este legată, îndeosebi, de **obținerea automatismelor**,

adică de formarea **deprinderilor**. Urmărind clasificarea propusă, observăm că, în acest sens, exercițiul ia adesea forma unei simple activități de repetare sau de reproducere a unor lucruri cunoscute și înțelese deja, până se ajunge la consolidarea sau la automatizarea acestora, la constituirea unor stereotipuri dinamice. Astfel, elevii/studentii devin doar simpli executanți. Cu atât mai mult, învățarea devine formală, atunci când exercițiul se reduce la o receptare mecanică a regulilor, a legilor, a definițiilor de învățat. Iar lucrul insuficient conștientizat generează, inevitabil, rigiditatea deprinderilor însușite, de unde și dificultatea de a aplica asemenea automatisme în alte contexte, situații. Iată de ce, deseori întâlnim elevi/studenti care nu reușesc să raporteze cunoștințele însușite decât la aceleași exemple și situații pe care le-au întâlnit în manuale sau pe care le-au însușit în timpul lecției. În fond, exercițiile ce dezvoltă automatismele, ușurează conștiința, care, la rândul său, permite polarizarea aspectelor acționale. Sub aspectul psihodidactic contemporan, exercitarea automatismelor nu este mereu bine venită. De aceea, se impun țeluri complexe.

Didactica modernă deplasează accentul de pe *exercițiul producător de "automatisme"*, pe *exercițiul generator de operații mintale creative*. Nivelul deprinderilor este depășit, deoarece ele sunt ireversibile, cu sens direcțional unic, spre același rezultat. **Operațiile** permit a depăși rigiditatea deprinderilor. Capacitatea și aplicabilitatea lor ține de caracterul lor reversibil și asociativ. **Obiectivul operațiilor** constă în îmbinarea și aplicarea în practică a raportului gândire-acțiune, stimulând astfel dezvoltarea inteligenței. Fiind în primul rând un act intelectual, operația trebuie să fie regândită sub o formă nouă, ce nu va permite elevului/studentului aplicarea banală și aleatorie a deprinderilor. Diversitatea operațiilor se poate efectua prin intermediul *exercițiilor operaționale, care urmăresc diverse scopuri*:

- *precise*: ghidarea elevilor/studentilor spre atingerea obiectivului comunicativ și lingvistic bine determinat;
- *reale*: conținutul este maximal autentic;
- *variate*: evitarea monotoniei, rigidității;
- *stimulative*: privilegierea sensului, comunicării, studiului de caz, analizei, schimbului de păreri etc.

Învățarea prin exerciții operaționale poate fi:

- *globală* (reluarea permanentă a cunoștințelor achiziționate);
- *fracțională* (învățarea succesivă a fiecărui element sau modul);
- *comasată* (învățarea continuă, fără întrerupere);
- *distribuită* (aplicarea pauzelor între repetări, schimb de forme etc.).

Astfel de exerciții se axează pe reversibilitate/asociativitate, conotare/denotare, sinonimie/antonimie, polisemie etc., ceea ce permite elevului/studentului să

caute soluții, metode de abordare, procedee variate. Aplicarea principiului de operaționalitate favorizează flexibilitatea gândirii, interacțiunea cu realitatea, aplicarea în practică a capacităților și cunoștințelor lor.

Aplicarea sistematică a exercițiilor în practică ne permite să observăm următoarele:

- aspectul gramatical este abordat progresiv, în momentul când este necesar și util, pentru a realiza condiția solicitată;
- abordarea lexicului se bazează, în special, pe reluarea termenilor noi din exercițiu în exercițiu, reflectând câmpul semantic prin situații, fraze diferite;
- manipulările semantice permit a îmbogăți exprimarea;
- folosirea unui vocabular precis este necesară pentru o exprimare clară și riguroasă;
- combinarea, în cadrul exercițiilor operaționale, a aspectelor lexicale cu aspectele gramaticale etc. generează un efect progresiv în însușirea limbii străine;
- conversația, fiind un aspect creativ al exercițiului, cere de la elevi/studenti un efort al imaginației pentru a dialoga, a se exprima în situațiile sugerate;
- multitudinea activităților în cadrul exercițiilor operaționale permite profesorului a face o alegere în conformitate cu nivelul grupei, timpul de care dispune și obiectivele propuse.

În baza predării limbii franceze la facultățile „Drept și Economie generală”, „Finanțe”, „Contabilitate”, „Cibernetică, Statistică și Informatică economică” din cadrul ASEM vă propunem niște exemple fragmentare de aplicare a operațiilor.

Exemplul I: Emploi de "offrir"

- *Complétez le texte ci-dessous avec le verbe "offrir" et ses dérivés: offre, offreur.*
- a) On me ... 1000 euros par mois pour mon travail.
- b) Voici une ... que j'accepte.
- c) Sur le marché ... dicte le prix.
- Remplacez le verbe "offrir" par des paronymes qui conviennent: donner, proposer, présenter, se mettre à la disposition de...
- Remplacez le nom "offre" par des synonymes.
- Proposez les antonymes de "offrir", "offre".
- Qui offre? Comment peut-on offrir? Est-ce que vous pouvez offrir qch.?
- Faites entrer dans des phrases les mots de la famille "offrir" (verbe, nom, adjectif).
- Transformez les phrases simples proposées en une phrase complexe en employant les pronoms relatifs simples.
- Quels types d'offre connaissez-vous?

Exemplul II: Simulation

- La société "Nord" vend des pompes en pays d'Europe. Le tableau ci-dessous indique

l'évolution du bénéfice de la société pendant trois trimestres. Communiquez l'information au Directeur commercial.

Les objectifs à attendre:

- 1) présenter l'information en faisant une analyse comparative des données;
- 2) l'activation du lexique recommandé;
- 3) enrichir le lexique (antonymes, synonymes etc.);
- 4) l'aspect grammatical: répéter les numéraux, les degrés de comparaison des adjectifs, les adverbes, le Présent de l'Indicatif, le Futur simple.

• *Lexique à appliquer:*

Secteur (m); gagner; croissance (f); marge (f); dépasser; délai (m); offrir; obtenir; produit (m); vente (f); s'élever à ; frapper; chiffre d'affaires. On peut appliquer la traduction ou l'explication du lexique.

- Comment dire pour exprimer une variation: il a augmenté; il a progressé; il est resté stable; il a stagné; il a diminué; il a reculé; il a chuté; il s'est effondré.
- Complétez la communication par des adverbes.
- Continuez la situation: le Directeur commercial vous communique une information. Prenez des notes. Posez des questions. Jouez à deux.

Exemplul III: "À la recherche d'un emploi"

• **Lexique à appliquer:**

Offre > offrir > offreur;
Emploi > employé > employeur;
Recrutement > recruté > recruteur.

• **Jeu de mots**

L'employeur est un offreur d'emploi.
L'employé répond aux questions du recruteur.
(À vous de continuer).

• **Trouvez le mot qui manque et observez sa signification:**

Premier mot :(emploi)

1) Dans le bilan comptable on indique les ...
..... que l'entreprise a fait des ressources.

2) Le candidat recherche

• **Parmi les mots proposés, trouvez les synonymes et les antonymes des termes:**

Recruter
La rémunération
L'employé
La promotion

(l'avancement; embaucher; licencier; renvoyer; le travailleur; le salarié; le traitement; le renvoi; le salaire; etc.).

• **Exprimez la nécessité**

- **Il faut** chercher un emploi.
- **Vous devez** signer le contrat. (+ **infinitif**)

- **Il est nécessaire** de se renseigner.
- **J'exige que** vous déposiez le dossier.
- **Je demande qu'**on présente le CV. (+ **subjonctif**)
- **Il est nécessaire que** nous téléphonions.
(Rappelez-vous le subjonctif).

Pentru a mări eficacitatea exercițiilor și a obține rezultatul scontat, în cele ce urmează vă propunem unele indicații practice utile:

- înainte de a propune un exercițiu este necesar ca profesorul să aprecieze potențialul didactic al elevilor/studentilor;
- eficacitatea exercițiilor ține în mod direct de înțelegerea obiectivelor ce se urmăresc; de posedarea materialului teoretic; de cunoașterea erorilor care au fost comise etc.;
- la aplicarea eficientă a exercițiilor este dezirabil să țină cont de particularitățile capacităților de învățare a elevilor/studentilor. Este recomandată utilizarea fișelor cu exerciții de diferite grade de dificultate, care urmează să fie efectuate fie individual, fie în grup etc. În funcție de gradul de complexitate, de gradul de complicare a exercițiului, se recurge ori la învățare globală, ori la învățare pe fragmente sau la combinarea lor. Succesiunea progresivă a exercițiilor previne comiterea unor greșeli descurajante;
- variația exercițiilor previne monotonia. Se recomandă schimbarea formei, a gradului de complexitate, a modului de executare etc.;
- verificarea imediată, controlul și autocontrolul constituie o condiție importantă în obținerea performanțelor;
- repartizarea în timp a exercițiilor sporește eficiența învățării; în faza de debut, a achiziției maxime, se impune o mai mare concentrare a exercițiilor, apoi ele se pot distanța în timp. Experiența aplicării demonstrează că reluarea exercițiilor după intervale corespunzătoare este mai productivă decât o concentrare a lor în timp;
- mărirea gradului de independență a elevilor/studentilor în executarea exercițiilor va motiva autodirijarea, autocorectarea și autoevaluarea;
- apariția stărnirii performanțelor în procesul exersării poate fi depășită prin aplicarea unor noi forme sau metode mai productive;
- **„limba străină nu este o barieră, ci un mijloc efectiv și agreabil de a se exprima, de a comunica”** – acesta trebuie să fie sloganul fundamental al fiecărei lecții de limbă străină. El înlătură barierele psihologice de însușire și încurajează studenții/elevii la dobândirea noilor cunoștințe;
- exersarea permanentă conduce spre performanțe continue și constante.

Evident că realizarea finalităților propuse cere de la cadrele didactice un înalt nivel de pregătire profesională, inteligență, autoperfecționare permanentă.

Învățarea unei limbi străine, de fapt, are semnificația unui exercițiu îndelungat și asiduu, care,

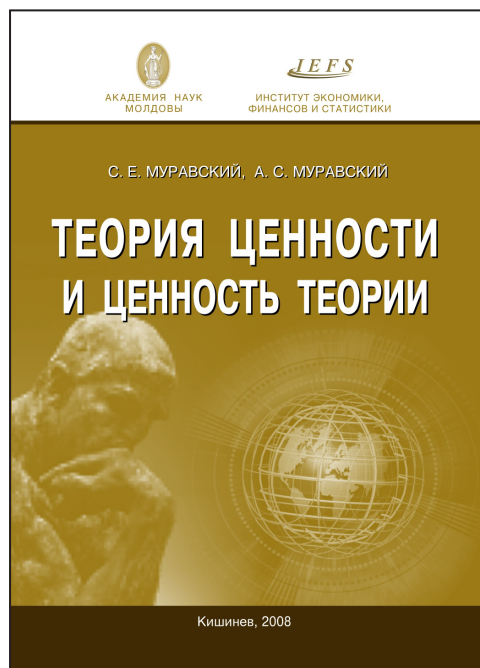
pe lângă formarea unor competențe și deprinderi specifice, urmărește înzestrarea absolvenților cu deprinderi și obișnuințe generale de muncă serioasă, ordonată, eficientă, care să le permită să continue autoperfecționarea.

Bibliografie:

1. M.Blanc-Ravotto. *L`expression orale et l`expression écrite en français*. Paris: Edition Ellipses, 2005. – 118 p.
2. M.Brăescu, M.Boy. *Limba franceză prin exerciții*. București: Niculescu, 1998. – 230 p.
3. I. Cerghit. *Metode de învățământ*. București: Polirom, 2006. – 498 p.
4. J.- L.Penforis. *Français. com*. Paris: CLE International, 2002. – 112 p.

S. Muravschi, A. Muravschi

TEORIA VALORII ȘI VALOAREA TEORIEI



Pentru a te decide să realizezi o asemenea lucrare dificilă, trebuie să fii foarte încrezut în sine și foarte îndrăzneț. E suficient să faci cunoștință cu primele trei capitole, ca să sesizezi „junglile” în care au intrat autorii. Despre sistemul contradicțiilor (centavristica este o noțiune introdusă în gândirea filosofică de către D. Granin), în care autorii se orientează liber, se poate judeca după un șir de *mottouri*, ce sunt în esență relatări profunde ale personalităților de vază ale lumii civilizate.

Avizul dat, fiind mărginit de anumite limite, nu poate examina detaliat majoritatea silogismelor în afirmațiile și indicațiile fie la caracterul limitat al unor definiții clasice, fie la contradicțiile dintre noțiunile general acceptate în unele cazuri.

Să ne oprim laconic la: a) ilustrarea unor momente aparținătoare ce se referă la alineatul precedent; b) reprezentarea noastră, poate superficială, a valorii.

Autorii au efectuat o cercetare multilaterală a uneia din cele mai de bază categorii ale economiei politice, numită în literatura de specialitate *valoare* și au descoperit un șir de neajunsuri serioase, datorită cărora ea nu reflectă adecvat procesele reale.

La cele mai importante lacune metodologice examinate până în prezent de teoria valorii se referă, în opinia autorilor, pe de o parte, ruperea de la natură, ca un fundament firesc al diferitelor teorii; pe de altă parte – ruperea de la numeroase și diferite laturi ale activității umane, în afară de cea economică.

În teoriile valorice, elaborate de economia politică, această noțiune se examinează în calitate de mijloace ce asigură realizarea doar a unei, unice relații în societatea umană – cea a schimbului de mărfuri materiale. Această noțiune este ruptă de o altă, mai largă, sub denumirea de „valoare”, deși reprezintă în sine, conform părerii autorilor, nu mai mult decât unul dintr-un șir întreg de subsisteme ale valorii. Din această cauză, categoria „valoare” suferă de o mare unilateralitate.

În acest context, autorii, în baza propriilor investigații, fundamentează propria viziune nouă asupra problemei, formulând tezele teoretice privind categoria *valoare* drept un sistem integral ce include în sine categoria valorii economice în calitate numai de subsistem relativ de sine stătător.

Eforturile depuse de autori cu privire la elaborarea problemelor teoretice ale valorii i-au adus la necesitatea extinderii câmpului de cercetare în afara limitelor economiei politice și aprofundării în domeniul filosofiei. În ultima instanță, ei au formulat propria viziune a structurii de creare a lumii, totodată, menționând noțiunea de valoare drept un atribut de sine stătător, dar indivizibil de natură, care are o atribuție directă la toate aspectele multilaterale ale activității umane.

Noțiunea valorii (prețului) este atât de complexă, încât ne gândim la imposibilitatea practică a definirii acesteia fără a cădea în impas. Valoarea, fiind în esență fructul copt al intelectului (în limitele lumii organice), poate fi descrisă (dar nu definită) ca însăși inteligența.

Fenomenul se consideră intelectual, dacă el este capabil: 1) să observe, să perceapă, să simtă mediul său etc.; 2) să păstreze informația de la 1); să prelucreze datele de la 2) și 4) dacă mediul suferă schimbări, repede și rațional să reacționeze la aceasta în folosul său.

Noi nu credem în posibilitatea creării unei teorii atotcuprinzătoare a valorii (prețului), după cum și în formarea unui sistem filosofic ce explică această lume. O asemenea filosofie neapărat ar fi constituită dintr-o mulțime infinită de postulate, ceea ce pentru noi este imposibil a realiza cu posibilitățile noastre limitate.

Să ne oprim, încă, asupra unei împrejurări privind valoarea, ce are un început nostim. Când pe **Pit-hagoras** (580-500 de ani înaintea nașterii lui Hristos) l-au întrebat; „Ce diferență este între aur și femeie?”, el a răspuns: „Valoarea aurului se măsoară cu foc, valoarea femeii – cu aur, iar valoarea bărbatului – cu femeia”. Noi am adăuga: „Valoarea focului se măsoară cu Dumnezeu”. Valoarea focului, atât din punctul de vedere al problemelor vitale, cât și de pe poziția economiei politice reprezintă o dependență complicată de soare, valoarea căruia, la rândul său, este o funcție și mai complexă, fiindcă nimeni nu știe cum s-o determine, dacă nu se referă la înțelepciunea Creatorului.

Nonbert Wiener (1894-1964), fondatorul ciberneticii, a emis opinia că în această Lume (Cosmos) există doi „jucători”: *materia neorganică și materia organică*, totodată, câtă valoare câștigă una, atâta pierde alta. Și acest câștig sau pierdere se măsoară cu una și aceeași formulă: în primul caz – cu un semn, în altul – cu cel opus. Această formulă, măsurată în biți, ar putea servi drept etalon pentru estimarea valorii, dar aproximativ, concomitent satisfăcător – nu în toate cazurile. De exemplu, valoarea omului ce se apropie de moarte va tinde spre zero, pe când memoriile lui pot avea în acest timp sau în viitor o mărime destul de mare.

În opinia noastră, cu noțiunea de „valoare” (prețul) lucrurile stau ca și în matematică cu noțiunile fundamentale, sensul cărora se exprimă prin axiome, totodată, se poate întâmpla că în diferite cazuri – prin diferite sisteme de axiome.

În ceea ce privește lucrarea dată, consacrată teoriei valorii, acesteia îi trebuie acordată o atenție binemeritată și eforturile cercetătorilor de a se lămurii într-o problemă atât de complicată merită încurajare. De aceea recomand insistent lucrarea autorilor Muravschi (tatăl și fiul) spre editare. Ea va fi utilă nu numai economiștilor și filosofilor, dat poate servi și celor care se ocupă de informatică, *căci situația privind informația este comparabilă cu valoarea*.

Acad. Petru Soltan