

## CONTRIBUȚII SINERGETICE LA DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚII INOVAȚIONALE

*Prof univ. dr. hab. Anatol ROTARU;  
Conf. univ. dr. Victoria GANEA, CNAA*

*In the economic theory various concepts of structurally functional management are developed by greater economic systems. On an input of system during each moment of time there is a limited set material, labour and financial resources. The output of system makes the certain set of consumer costs and services which is in functional dependence on entrance parameters. Optimum control is reached when the economic system is in a steady condition of balance. In this condition the system reaches a maximum of a limit of the efficiency, the most productive mode of economic growth. Therefore the main task of management of greater economic systems consists in search and realization of operating influences which in conditions of external and internal indignations will provide the status of functioning and development of system.*

Actualmente, știința economică este impusă de anumite circumstanțe, de rând cu alte științe, de a trece printr-o criză acută, impusă de evidențierea diferențelor complexe din societate atât de ordin economic, cât și social-cultural.

Trecerea de la societatea industrială la cea informațională, procesele rapide ale globalizării au contribuit la faptul că știința economică contemporană deseeori nu este capabilă să explice și să prevină anumite procese economice complexe, să evidențieze legitățile funcționării și dezvoltării sistemelor economice etc.

În acest context, referindu-ne îndeosebi la știința economică autohtonă, se impune necesitatea acută de a revedea esențial bazele acestea prin extinderea limitelor sale metodologice și atragerea unor metode principial noi, deja utilizate de alte științe. Una dintre aceste metode este o direcție relativ nouă și interdisciplinară – **sinergetica**. Ea este o știință care are drept scop studierea proceselor și autoorganizarea structurilor logice care se află în stare dezechilibrată.

În ultimii ani, pe plan mondial se observă o creștere ascendentă a utilizării ideilor sinergetice în diferite direcții ale științei, inclusiv celei economice. Au fost publicate sute de articole, monografii și manuale despre sinergetica economică.

De regulă, sinergetica studiază autoorganizarea proceselor, deci ceea ce implică formarea structurilor funcționale, de timp și spațiu. De asemenea, ea studiază diferite sisteme deschise, deși chiar și în sistemele închise e posibilă formarea haosului dinamic. Transparența sistemului presupune o componentă a acesteia, formată dintr-o multitudine de subsisteme, care interacționează haotic în cadrul sistemului și mediul extern, ceea ce asigură un schimb permanent de energie, materie și informație dintre sistem și mediul lui.

Astfel, sistemul sinergetic este, în esență, variabil. Schimbul de energie, materie și informație dintre sistem și mediu duce la apariția unor stări flotante și dezechilibrate.

Altă caracteristică importantă a sistemului sinergetic este mișcarea neliniară a componentelor acestuia. Aceasta este o reacție neobișnuită la influențele ce vin din afara sistemului, când acțiunea conștient direcționată exercită o influență majoră asupra evoluției acestuia.

De pe poziția matematicienilor, aceasta ar însemna că sistemele sinergetice pot fi explicate prin intermediul funcțiilor neliniare, ca o necesitate condiționată de autoorganizarea sistemului, indiferent de starea de echilibru. Pentru sistemele sinergetice sunt caracteristice procesele haotice elementare, unde au loc în permanență fluctuații caracteristice atât elementelor întregului, cât și sistemelor aparte. În anumite cazuri, când în sistem există o legătură inversă, pozitivă, anumite fluctuații sau combinațiile lor pot fi atât de puternice, încât structura dată devine instabilă și în anumite condiții se poate ruina. Astfel de fenomene sunt posibile în așa-numitele puncte de bifurcație. Remarcăm că în apropiere de punctele de bifurcație, în stare departe de repaos, fluctuațiile au un rol fundamental. Acestea pot transforma sistemul într-o stare mult mai haotică sau pot impulsiona acesta spre un nivel superior al organizării, care generează o ordine nouă grație corelării structurilor dispersate și necorelate.

Aceasta, odată apărută, se comportă destul de coerent, ca un tot întreg, așa că fiecare element al sistemului redă starea întregului sistem. Evoluția sistemelor sinergetice conține elemente determinative și soastice, astfel că haosul devine un element principial important al dezvoltării oricărui sistem neliniar, fie acesta chiar și foarte complicat și dezechilibrat. Noțiunea de haos aparține categoriei ce se referă la știința neoclasică.

Există câteva categorii de haos: haos echilibrat, dinamic, neechilibrat, turbulent – care poate apărea atât la micro-, mezo-, cât și la macronivel.

Astfel, spre deosebire de știința clasică care se baza pe noțiuni precum liniaritatea, stabilitatea, echi-

librul, omogenitatea sinergetică este fondată, de fapt, pe noțiuni de genul dezechilibru, neliniaritate, nestabilitate, neomogeniozitate, reversibilitate, bifurcări, catastrofe etc.

De fapt, caracterul nelinier, dezechilibrat și ireversibil al proceselor economice a devenit evident pentru mulți economiști încă până la apariția sinergeticii. Însă economia sinergetică se află doar la etapa de formare. Anume în acest proces se așteaptă anumite erupții favorabile în știința economică, când procesele economice vor fi studiate cu ajutorul metodelor sinergetico-sistemice.

O atenție deosebită în sistemele sinergetice trebuie acordată categoriei de timp. Acesta nu este un parametru extern al sistemului, așa cum considerau adepții științei clasice și neoclasice. Timpul reflectă o caracteristică internă a sistemelor complexe, exprimând ireversibilitatea proceselor existente în ele.

Majoritatea proceselor economice sunt dependente de timp. Aceasta se explică prin faptul că complexe sistemelor economice sunt, totuși, sistemele dinamice și descrierea lor trebuie făcută nelinier cu ajutorul metodelor sinergetice.

Spre deosebire de fenomenele naturii, unde sistemele deschise interacționează cu mediul extern prin intermediul energiei și al materiei, sistemelor economice le este caracteristic, de rând cu acestea, și un intens schimb de informație. Mai mult ca atât, procesele economice sunt descrise nu doar prin legile economice.

Asupra fenomenelor economice influențează și factorii subiectivi, psihologia socială și cea a individului, mediul social-cultural etc. În anumite perioade de timp, o importanță deosebită pentru economie o au procesele de dirijare și cele de autoorganizare a proceselor economice. Acestea sunt deosebit de esențiale în perioade de regresie economică, recesiuni și crize.

Un exemplu elocvent de organizare și autogestionare a sistemelor economice este echilibrarea cererii și ofertei de către piață. Deși subiecții pieței au interese și scopuri diferite, ca rezultat al stabilirii pe piață a echilibrului dintre cerere și ofertă, din cauza concurenței, se stabilește spontan prețul la mărfuri pe perioada respectivă de timp. Anume datorită concurenței apare mâna invizibilă care gestionează mecanismul formării prețurilor, despre care a relatat și A. Smith.

Spontaneitatea formării prețurilor contravine dorințelor și scopurilor subiecților pieței, care se conduc de valoarea subiectivă a mărfii. Însă această spontaneitate, de rând cu procesul de autoorganizare a pieței, are anumite limite accesibile. În condiții de criză sau de scădere radicală a volumului producției, procesele de autoorganizare a pieței vor influența direct anumite organe de stat, precum și procesul de realizare a politicii financiare. Teoria reglementării de stat prin intermediul politicilor monetar-credite și fiscal-bugetare a fost dezvoltată relativ de către Keynes.

Un alt exemplu de autoorganizare economică este și *teoria undelor lungi în economie*. Însă la începutul sec.

XIX știința economică a pus în evidență procesele undulatorii cu o periodicitate de 7-11 rotații condiționare ale crizelor economice. Teoria undelor lungi în economie a fost elaborată de către Kondratiev, care a demonstrat că există cicluri cu longitudine temporară de undă care echivalează cu 48-55 de ani. Faza ascendentă depinde de esențialele acumulări de capital, concentrarea acestuia. La această etapă au loc schimbări și regrupări radicale ale forțelor de producere. Au loc investiții masive de capital în sectorul real, se mărește esențial metabolismul social și se acutizează activitățile de acaparare a piețelor de desfacere. În momentul când investițiile de capital conduc la intensificarea cererii de surse investiționale, ultimele se scumpesc și devin deficitare. Aceasta conduce la micșorarea tempoului de investiții și micșorează intensitatea activității economice. În aceste condiții începe ruperea unei economice, începând rostogolirea spre partea de jos a sinusoidii. Deci, are loc acumularea de capital care își pierde din valoare, se ieftinește și apar premise pentru următoarea parte a sinusoidii unei în creștere. E necesar de menționat că apariția undelor lungi în economie, de rând cu cele scurte, depind de mulți parametri, cum ar fi: capacitatea de producție, beneficiul, veniturile, dinamica circulației capitalului etc.

Fiecare sistem economic în parte se caracterizează printr-un ciclu anumit de viață, care este dependent de o multitudine de parametri și factori.

O problemă deosebit de acută, în acest sens, a devenit formarea undelor de diferite mărimi în condițiile unei globalizări rapide și a trecerii la societatea informațională. Aceasta impune o cercetare amplă, cu stabilirea, în primul rând, a celor mai elementare reguli în sistem, a cauzelor principale ale apariției fluctuațiilor de unde, evidențierea rolului pe care în au într-o economie forțele de producere etc.

Este necesar a menționa și faptul că apariția undelor economice sunt interconexionate cu structurile sinusoidale în dezvoltarea științei și tehnicii. Acestea schimbă radical esența producerii, care duce la acumulări de capital și lărgirea cumulativă a masei monetare pe bază de credit. E necesar de știut că unele economice nu se află în aceeași fază cu unele inovațiilor tehnologice. Activitatea inovațională optimală succede perioadele de regresie în economie. Aceasta se explică prin faptul că la etapa sinusoidii de sus a unei economice lipsesc stimulatorii pentru dezvoltarea unor noi elaborări tehnico-experimentale. Ultimele apar în perioadele de regresie a undelor economice, când piața este suprasaturată cu mărfuri și când avem stagnare economică. Anume în această perioadă se intensifică activitatea inovațională și cea experimentală, având drept scop ieșirea din criza economică și producerea mărfurilor esențial mai calitative și solicitate.

Cu toate că în prezent există diverse teorii referitor la apariția undelor economice lungi sau a ciclurilor comercial-industriale ale lui Kondratiev, nici una dintre ele nu poate explica clar apariția acestora.

O ieșire din această stare constă în utilizarea metodologiei sinergetice unor noțiuni precum dinamica economică neliniară, dezechilibre, haos, bifurcări, catastrofe, fractalii etc.

Un rol deosebit în analiza undelor economice, inclusiv a celor lungi, aparține cercetării influențelor pe care le au reglementările și implicațiile statului în economia de piață, determinarea unei concordanțe optime a gestionării economice din partea pieței și a statului. Îndeosebi este important rolul statului în perioadele de criză economică (creșterea undelor economice). Autoorganizarea pieței, a economiei în integral necesită implicarea reglementării parțiale din partea statului.

Dacă în perioada descreșterii undelor economice și, mai ales, când acestea ating nivelul minim, statul nu va interveni în economie, în sistemul macroeconomic e posibilă apariția haosului și a crizei.

În final apar posibilități de autoreglementare a noilor structuri cu componente și rezerve proaspete

de dezvoltare. Astfel, haosul, în sistemele deschise pe un termen limitat de timp, devine constructiv din prerogativa impulsivității de noi structuri mult mai optime de dezvoltare.

După cum s-a remarcat deja, haosul dinamic poate apărea și în sisteme închise datorită naturii interne a sistemului, și anume în limitele unor condiții stricte. Acesta apare datorită naturii sale lăuntrice în etapa incipientă a mișcării ondulate condiționate de o informație vastă și variată. În cazul în care în sistem apar perturbații, acestea ar putea condiționa anumite mișcări haotice și imprevizibile.

În final, ținem să menționăm că sinergia economică se află abia în etapa incipientă. Sperăm că această perioadă poate deveni favorabilă pentru explicarea și prognozarea proceselor economice complexe, deoarece în limitele ariilor economice tradiționale acest lucru adesea este anevoios sau chiar imposibil.

#### Bibliografie:

1. Bak P. *How nature works: The science of self-organized criticality*. Springer-Verlag, New York, Inc. 1996.
2. Guckenheimer J., Holmes P. *Nonlinear Oscillations, Dynamical Systems and Bifurcations of Vector Fields*. – N.Y.: Springer, 1983.
3. Анищенко В.С. *Сложные колебания в простых системах*. – М.: Наука, 1990.
4. Малинецкий Г.Г., Потапов А.Б. *Современные проблемы нелинейной динамики*. – М.: Эдиториал, 2000.
5. Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. *Нелинейная динамика и прогнозы будущего*. // Вестник РАН. 2001, №3.

# PRIORITĂȚILE STRATEGIEI INVESTIȚIONALE A REPUBLICII MOLDOVA ȘI TURISMUL INTERNAȚIONAL

*Conf. univ. dr. Iurie CROTENCO, ULIM*

*Questions of the determination of priority branches for the investment in the world economy are examined. The measures of the effectiveness of the separate branches of the economy are calculated. The most attractive spheres for the investments are revealed. Are proposed priority directions for investment strategy of the Republic of Moldova. One of the effective investment branches named tourism.*

**Economia mondială contemporană** se bazează pe volume mari de activitate investițională. Investițiile în capitalul fix și activele nemateriale pentru completarea capitalului circulant, investițiile financiare, inclusiv în hârtiile de valoare, constituie o parte indispensabilă a activității economice. În circuitul economic se introduc noi noțiuni: climat investițional, politică investițională la macro- și micronivel, investiții reale și financiare, investiții directe și de portofoliu etc. Indicatorul investițiilor străine directe și dinamica acestuia sunt recunoscute drept caracteristici importante ale proceselor economice. Totuși, în țările mai dezvoltate se formează nu pur și simplu un sistem de atragere a investițiilor, dar un mecanism selectiv, reglator destul de eficient. Se determină prioritățile și se formează condițiile de realizare a lor. Această expe-

riență poate fi utilizată de către țările cu economia în tranziție pentru accelerarea procesului de reabilitare economică și reducere a duratei perioadei de redresare a economiei naționale.

**Investițiile** constituie una dintre componentele ce determină dezvoltarea economică de succes în economia mondială. Dar nu orice investiții sunt importante, ci cele eficiente, care sunt capabile să aducă cel mai mare beneficiu de la alocarea lor. Stabilirea priorităților de investire la nivelul subiecților economici se realizează cu ajutorul principiilor metodice generale de fundamentare a eficienței proiectelor investiționale. În metodicele contemporane de evaluare a eficienței proiectelor investiționale cel mai frecvent se folosesc metodele și modificările lor care convențional pot fi unite în două grupe: metode simple (statice) și dinamice sau

de discount. Dar metodele enumerate și modificările lor nu pot fi utilizate la nivel macroeconomic în condițiile unei selectări complicate, cu mai multe variante (pe orizontală și verticală) a priorităților economice de dezvoltare a regiunii. Concomitent, soluționarea administrativă a problemelor priorității în politica investițională de stat nu rareori duce la alegerea unor direcții ineficiente ale acestei politici.

Pentru lichidarea influenței administrative negative asupra politicii investiționale de stat, una dintre cele mai acceptabile metode, în opinia noastră, o constituie formarea politicii investiționale după principiile cererii mondiale orientate spre concurenții globali și regionali. Aici, la formarea politicii investiționale de stat, o „călăuză” ar putea deveni cererea globală (mondială) la mărfuri și servicii. Orientarea spre concurenții regionali necesită analiza mărfurilor (serviciilor) analogice ale concurenților, ținând cont de diferențierile de bază dintre mărfurile (serviciile) respective. În același timp, pentru Republica Moldova, cea mai accesibilă metodă de a forma o politică investițională de stat orientată spre concurență o constituie metoda „urmez liderul”. Totodată, în calitate de lider, evident, este necesar a poziționa economia mondială în întregime, ca o structură economică durabilă. De aceea, pentru R.Moldova este important a determina direcțiile dezvoltării economice mondiale, pentru ca, în baza experienței economiei mondiale, a formula propria politică investițională de stat.

Investițiile sunt relativ o nouă categorie pentru economia moldovenească. În cadrul sistemului planificat centralizat se folosea noțiunea „investiții capitale brute”, prin care se înțelegeau toate consumurile pentru reproducerea fondurilor fixe, incluzând cheltuielile pentru refacerea lor completă. Acestea și se examinău până în anii '90 ai sec.XX ca o noțiune similară cu investițiile.

În Republica Moldova, din primii ani de independență, problema investițiilor se afla în centrul atenției organelor puterii de stat. În 1992 a fost adoptată Legea „Cu privire la investițiile străine”,<sup>1</sup> iar în 2004 – „Cu privire la investițiile în activitatea de antreprenariat”. Astăzi, prin **investiții se înțelege** „totalitatea valorilor (activelor) investite într-o oarecare activitate de întreprinzător pe teritoriul R.Moldova, inclusiv în baza contractului de leasing financiar, în scopul obținerii venitului”. Iar **activitatea investițională**, în corespundere cu legea, constituie „activitatea de alocare a investițiilor și de realizare a activității antreprenoriale în legătură cu această investiție în scopul obținerii venitului”<sup>2</sup> adică, practic, orice formă de investire a capitalului.

În procesul dezvoltării bazei legislative a Moldovei a fost adoptat un set de documente privind elaborarea politicilor în domeniul investițiilor și promovarea exportului. Acestea sunt Strategia de atragere a investițiilor în Republica Moldova pe anii 2000-2005, Strategia de promovare a exportului în 2000-2005 și Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exportului în perioada 2006-2015. Ultima reprezintă un document destul de echilibrat, ce include cercetarea evoluției comerțului exterior și a fluxurilor de capital în R.Moldova, analiza SWOT în domeniul de atragere a investițiilor și promovare a exportului din RM, descrierea obiectivelor și direcțiilor prioritare ale strategiei, implementarea și monitorizarea ei, precum și planul de acțiuni pentru realizarea acesteia.

Formarea bazei normative naționale era însoțită de dezvoltarea a însuși procesului investițional. Datele statistice demonstrează că investițiile în capitalul fix cresc cu tempouri înalte. Din 1998 până în 2005 investițiile s-au majorat de 5 ori, iar în ultimii doi ani (2005-2007) – încă de două ori. Concomitent, cota investițiilor în PIB a constituit în 2000 a zecea parte, în 2005 – a cincina, în 2007 – deja a treia.<sup>3</sup> De rând cu volumul total al investițiilor în capitalul fix, în 2007 – de 15,2 mlrd lei, sursa principală a acestora continuă să rămână mijloacele proprii ale subiecților economici (7,4 mlrd lei sau 48,9% din volumul total al investițiilor în capitalul fix). A doua după mărime sursă de investiții o constituie mijloacele investitorilor de peste hotare (3,1 mlrd lei sau 20,2 %). Totodată, finanțarea din bugetul de stat în 2007 a fost doar de 1,6 mlrd lei (10,5), iar investițiile în capitalul fix din bugetele unităților administrativ-teritoriale – 0,4 mlrd lei (2,7%). Cota proprietății de stat în investițiile în capitalul fix a constituit 42%, cea publică – 25%, a întreprinderilor mixte – 19%, a celor străine – 13%.<sup>4</sup>

În același timp, trebuie să menționăm că baza normativă, inclusiv Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exportului în perioada 2006-2015 într-o mare măsură se bazează pe forme și direcții tradiționale incluse în Strategia de atragere a investițiilor în Republica Moldova pe anii 2000-2005. Acestea, deocamdată, n-au dus la o sporire esențială a eficienței producției și a calității vieții populației țării.

În opinia noastră, și legile investiționale din Moldova, și strategiile investiționale au resurse importante de existență. De exemplu, legile sunt orientate, în principal, spre reglementare în sfera investițiilor capitale (consumuri) în condițiile realizării activității de întreprinzător numai cu scopul de a obține venit. În ele nu este elaborat aparatul noțional al investițiilor curente, care în multe cazuri constituie volume comparabile, iar uneori și depășesc consumurile capitale

<sup>1</sup> Об иностранных инвестициях. Закон Республики Молдова №998-XII от 01.04.1992. // Monitorul Oficial, 1992, №4; переиздан в Monitorul Oficial, 2000, №005, ст.№36, 13 янв.

<sup>2</sup> Об инвестициях в предпринимательскую деятельность. Закон Республики Молдова №81 от 18.03.2004. // Monitorul Oficial, 2004, № 064, 23 апр.

<sup>3</sup> Бойко А. Восточноевропейский тигр. 12.05.2008// [ava.md/material/672.html](http://ava.md/material/672.html)

<sup>4</sup> Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova . Notă informativă. Cu privire la activitatea investițională în 2007 // [www.statistica.md/statistics/dat/1284/ro/Activ\\_investit\\_2007.pdf](http://www.statistica.md/statistics/dat/1284/ro/Activ_investit_2007.pdf)

(investițiile capitale). Nu se iau în considerare posibilitățile investirii valorilor (activelor) în activitatea pe teritoriul R.Moldova în scopul nu doar a obținerii profitului, dar și/sau a atingerii altui efect util (social pozitiv). Și aceasta în cazul în care economia social-orientată, spre formarea căreia tinde societatea moldovenească, presupune obținerea de la investiții nu numai a venitului, ci și a unui efect util sau pozitiv social. În plus, baza normativă nu ține cont îndeajuns de situația reală în economia națională. De exemplu, potrivit metodologiei Biroului Național de Statistică, în componența investițiilor în capitalul fix se evidențiază investițiile pentru dezvoltarea sferei social-culturale (33% din tot volumul de investiții în anul 2005), investițiile în construcția de locuințe (18% în 2007) și investițiile pentru protecția mediului ambiant (0,5% în 2007). Această metodologie este adaptată la cerințele internaționale și la procedeele statistice ale Uniunii Europene, dar nu este legată de aparatul noțional al legislației naționale despre investiții.

Astfel, după părerea noastră, definițiile investițiilor și a activității investiționale, prezente în legile Republicii Moldova (inclusiv în legea din 2004), sunt departe de a fi optime. Aceasta se referă la ambele definiții (investiții și activitate investițională), pe când în calitate de scop al investiției este formulat doar obținerea venitului. Se îngustează limitele investiționale și prin evidențierea în aparatul noțional al legii doar a categoriei de investiții capitale (consumuri). Găsim oportună descrierea tuturor componentelor noționale posibile ale procesului investițional, inclusiv nu numai consumurile capitale, dar și curente. Nu este în lege o definiție clară a investițiilor de portofoliu și a celor străine directe, deși în Strategie, de exemplu, ambele aceste noțiuni, într-o formă sau alta, sunt prezente.

Pe de altă parte, nu putem să nu fim de acord cu mențiunea Strategiei privind atragerea investițiilor și promovarea exportului în perioada 2006-2015 despre faptul că „în prezent, structura economică a Moldovei nu este echilibrată din punctul de vedere al structurii și regiunilor, ... apare necesitatea unei viziuni calitativ noi a dezvoltării economice a țării, inclusiv a politicilor de atragere a investițiilor și promovare a exportului” (art.33).

Ținând cont de abordarea dată, noi vedem direcția centrală de perfecționare a Strategiei privind atragerea investițiilor și promovarea exportului în R. Moldova în studierea tendințelor de dezvoltare a economiei mondiale în etapa contemporană, utilizând experiența de modernizare a ei, luând în considerare particularitățile naționale formate în țară în ultimele decenii.

În scopul determinării priorităților strategiei investiționale a Moldovei, să cercetăm situația eficienței muncii în economia mondială și cea națională conform unor grupări mari ale tipurilor de activitate. Comparația este efectuată după indicatorii productivității muncii în ramurile *agricultură, industrie și servicii* în anii 2006-2007. Calculele indicatorilor s-au făcut

după paritatea puterii de cumpărare a valutilor și cursurile valutare de schimb oficiale.

Conform analizei noastre, în economia mondială cea mai mare influență în produsul mondial brut aparține sferei de servicii (64%). Apoi urmează industria (32%) și agricultura (4%). Cel mai mare număr de lucrători este ocupat în agricultura mondială (40,7%). În sfera serviciilor muncesc 1165 mln oameni (38,8%), iar în industrie – 615 mln (20,5%). Respectiv, cea mai înaltă productivitate a muncii este atinsă în ramurile sferei service, aceasta fiind mai înaltă decât în agricultură (de 16-17 ori) și decât în industrie (cu 4-5%). După țări aparte, această diferențiere este și mai mare.

În Moldova se observă un pic altă situație în legătură cu influența unor sfere separate ale economiei asupra indicilor economici rezultativi. Astăzi cel mai mare aport la economia națională îl aduce sfera serviciilor. Ea este determinanta și în producerea PIB-ului (60,5%), și a numărului celor ocupați (47,2%). Mai mult de 40% de lucrători ocupați în economia națională muncesc în agricultură. Totuși, ei produc doar a șasea parte din PIB (17,8%). Aceasta se explică prin productivitatea muncii mai scăzută în agricultură, care este de trei ori mai mică decât în sfera serviciilor și de patru ori mai joasă decât în industria țării. În industrie activează fiecare al treilea lucrător (12,1%), dar din contul celei mai înalte productivități a muncii aici se creează mai mult de a cincina parte din PIB (21,7%).

Prin compararea structurii economiei R.Moldova cu economia mondială se depistează anumite legități. În economia moldovenească cota PIB-lui în sfera serviciilor este mai mică decât în cea mondială (60,5% versus 64%) și în industrie (21,7% versus 32%). Dar cota agriculturii în PIB-ul național este mult mai ridicată decât în economia mondială (17,8% versus 4% în lume).

Cea mai mare cotă a forței de muncă din Moldova este ocupată în sfera serviciilor (47,2% versus 38,8%), iar în economia mondială – în sectorul agrar. În industria națională sunt ocupați 12,1% lucrători ai economiei naționale versus 20,5% în sistemul economic mondial. Cota celor ocupați în agricultura moldovenească corespunde nivelului mediu pe economia mondială (40,7%), dar depășește vădit indicatorii țărilor dezvoltate, ai Uniunii Europene și ai țărilor vecine. De exemplu, în România această cotă constituie 29,7%, în Ucraina – 25%, în Franța – 4,1%, iar în SUA – 0,6%.

Diferențele dintre structurile ramurale de producție ale PIB-lui și numărul celor ocupați în Republica Moldova și în lume sunt condiționate de diferențele ce vizează productivitatea muncii. După cum a arătat analiza, în 2007 nivelul productivității muncii, calculat după paritatea puterii de cumpărare a valutilor, se deosebește esențial de indicatorii calculați după cursul de schimb valutar oficial. În R.Moldova, în agricultură, productivitatea muncii calculată după paritatea puterii de cumpărare a valutilor este mai înaltă decât media pe economia mondială. Totodată, la

calcularea productivității muncii după indicatorul PIB, calculat conform cursului de schimb valutar oficial, nivelul acesteia în agricultură este mai scăzut decât cel mediu mondial.

Este necesar să menționăm că la analiza salarizării muncii după ramurile economiei naționale se observă un dezechilibru destul de însemnat și ca rezultat – o remunerare a muncii foarte joasă în agricultură comparativ cu alte ramuri. În sectorul agrar și silvicultura Moldovei, în 2007, salariul mediu lunar al unui lucrător a fost cel mai redus – 1074 lei. Aceasta constituie doar 52% de la nivelul mediu pe țară (2063 lei). În hoteluri și restaurante salariul mediu lunar în 2007 a fost de 1817 lei, în comerțul angro și cu amănuntul, reparația automobilelor, a motocicletelor, aparatelor de uz casnic și a obiectelor de folosință personală – 2029 lei, în industrie – 2561 lei, în construcții – 3041 lei, în intermedierea financiară – 4517 lei.<sup>5</sup>

Comparând productivitatea muncii în Republica Moldova și în lume după alte ramuri mari, menționăm că în țara noastră și în industrie, și în sfera serviciilor nivelul productivității muncii, calculat prin orice metodă, este mult mai jos decât indicatorii medii mondiali (în industrie de 2,5 ori, iar în sfera serviciilor de 3,5-10 ori). Astfel, în R.Moldova cel mai mare potențial de dezvoltare în plan intensiv îl posedă ramurile sferei de servicii a economiei naționale. Atingerea de către această sferă a indicatorilor medii mondiali ai productivității muncii după paritatea puterii de cumpărare a valurilor va permite, fără reforme structurale, a mări volumul PIB-ului țării cu 15,5 mlrd dol. (60%), iar după cursul de schimb valutar oficial – de 3,6 ori.

Serviciile, ca sector al economiei mondiale, în prezent constituie vectorul determinant al acesteia. Pe contul lui revine circa două treimi ale PIB.<sup>6</sup> Mai puțin evidente, dar totuși destul de importante sunt locul și rolul serviciilor în comerțul mondial. Conform datelor OMC, în 2007 exportul serviciilor comerciale a constituit 3260 mlrd dol. Și acestora le-a revenit 19,4% din exportul mondial al mărfurilor și serviciilor. Un loc de bază, determinant, în sistemul comerțului global al serviciilor îl ocupă turismul (26,4%) și transportul (22,8%). În plus, turismului i-au revenit, în 2007, și 5,1% din exportul mondial al mărfurilor și serviciilor și mai mult de o pătrime din volumul total al exportului global de servicii.<sup>7</sup>

Unul dintre cele mai importante elemente ale sferei turistice este **turismul internațional**. Turismul internațional a devenit „sputnicul” neschimbat al dezvoltării proceselor globale integraționiste din ultimele decenii. Potrivit datelor UNWTO, acesta ocupă primul loc în comerțul mondial și în asigurarea veniturilor în

urma exportului.<sup>8</sup> În 2005, turismul internațional a asigurat circa 800 mln sosiri turistice internaționale și obținerea a peste 600 mlrd dol. În 2006, sfera turismului a produs 10,6% din PIB-ul global și a susținut circa 234 mln locuri de muncă.<sup>9</sup> După bilanțul anului 2007, numărul global al sosirilor turistice internaționale a atins 898 mln.<sup>10</sup> Circuitul turismului este mai mare decât în construcția de automobile, agricultură sau industria electronică.<sup>11</sup> Ca rezultat, în lume crește conștientizarea posibilităților de formare a unei părți însemnate a venitului național din contul sferei turismului.

În ceea ce privește Moldova, în conformitate cu legile „Cu privire la turism” (2000) și „Despre organizarea și realizarea activității turistice” (2007), ramura și componenta sa internațională de două ori a fost declarată juridic de către parlamentul țării sferă prioritară a economiei.<sup>12</sup> Concomitent, ramura se dezvoltă insuficient. Apogeul turismului contemporan în R. Moldova revine anului 1991, când numărul total al turiștilor internaționali a depășit 500 mii de oameni, inclusiv 147,8 mii de plecări turistice internaționale și 357,3 mii de sosiri. În 2007, numărul total al turiștilor internaționali a constituit 19,7% față de nivelul anului 1991. În comparație cu 1991, în Republica Moldova, în 2007, numărul sosirilor internaționale a fost de 4,1%, iar a plecărilor internaționale – de 55,3%. În consecință, în prezent, în țară, după calculele noastre, la 1000 de locuitori revin de 40 de ori mai puțini turiști decât în medie în lume. Comparativ cu România, aceasta este de 19 ori mai puțin, cu Rusia – de 45 ori și aproape de 130 de ori mai puțin decât în Ucraina, iar față de așa țări ca Cipru și Malta – de 900-950 de ori.

Atractivitatea scăzută a sferei turismului și călătoriilor într-o mare măsură se explică prin nivelul precar de dezvoltare a bazei tehnice a turismului și a infrastructurii turistice. Astfel, printre structurile colective de cazare a turiștilor cel mai mare număr de locuri revin taberelor pentru copii (53% din totalitatea locurilor) și doar 14% din fondul de locuri – hotelurilor și motelurilor. Permanent se reduce numărul camerelor hoteliere și a locurilor în hoteluri. Majoritatea hotelu-

<sup>8</sup> World Tourism Organization, Послание Генерального секретаря ЮНВТО по случаю Всемирного дня туризма 2006 «Туризм обогащает» [http://www.world-tourism.org/ruso/pdf/2006/WT0202006%20G%20message\\_R.pdf](http://www.world-tourism.org/ruso/pdf/2006/WT0202006%20G%20message_R.pdf)

<sup>9</sup> World Economic Forum. The Travel & Tourism competitiveness Report 2007. Furthering the Process of Economic Development, p.11. // [www.weforum.org/en/initiatives/gep/TravelandTourismReport/index.htm](http://www.weforum.org/en/initiatives/gep/TravelandTourismReport/index.htm)

<sup>10</sup> World tourist arrivals: from 800 million to 900 million in two years. // [www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO\\_Barom08\\_1\\_excerpt\\_en.pdf](http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom08_1_excerpt_en.pdf)

<sup>11</sup> World Tourism Organization. Committed to Tourism, Travel and the Millennium Development Goals. Tourism Enriches // [www.unwto.org/media/key/en/pdf/tourism\\_enriches\\_eng.pdf](http://www.unwto.org/media/key/en/pdf/tourism_enriches_eng.pdf)

<sup>12</sup> Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республике Молдова. Закон Республики Молдова № 352-XVI от 24 ноября 2006 г. // Мониторул Oficial, 2007, № 14-17, 2 февр. О туризме. Закон Республики Молдова № 798-XIV от 11.02.2000 // Мониторул Официал ал Р.Молдова, 2000, № 54-56, 12 мая.

<sup>5</sup> Статистический бюллетень. Январь-декабрь 2007 года. // [www.statistica.md/publications/178/ru/Buletin\\_IV\\_2007.pdf](http://www.statistica.md/publications/178/ru/Buletin_IV_2007.pdf)

<sup>6</sup> The World Factbook // [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html)

<sup>7</sup> WTO: developing, transition economies cushion trade slowdown. World trade 2007, prospects for 2008. // [www.wto.org/english/news\\_e/pres08\\_e/pr520\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres08_e/pr520_e.htm)

rilor nu corespund categoriei de două stele și mai sus. Transportul și infrastructura rămân destul de mult în urma cerințelor europene etc.

Sfera turistică națională necesită crearea noilor structuri organizaționale și modernizarea stringentă a obiectelor de cazare și alimentare, a prestării serviciilor de transport, desfășurării congreselor și conferințelor, tratării balneo-sanatoriale și asanării sportive, precum și a complexurilor de agrement, birourilor de informație turistică ș.a.

Astfel, din punctul de vedere al tendințelor economiei naționale, sfera turistică a R.Moldova trebuie să fie recunoscută drept una dintre prioritățile strategiei naționale de investiții. Totodată, ca determinant, apare capacitatea potențială investițională a sferei turistice moldovenești. Perspective de creștere există atât în direcția întoarcerii pe pozițiile începutului anilor '90, cât și în domeniul apropierii de indicatorii medii mondiali, iar în perspectivă - și de cei medii europeni.

Un element foarte important al procesului investițional îl constituie investitorii. Specificul Moldovei rezidă în potențialul investițional însemnat al mijloacelor cetățenilor noștri care lucrează peste hotare. Este semnificativ că în 2007 sumele primite de la migranții de muncă în străinătate s-au egalat cu volumul total al investițiilor în capitalul fix al țării după toate formele de proprietate și din toate sursele (14 mlrd lei). Volumul total al transferurilor bănești ale migranților, utilizate pentru investirea în economia națională, se apropie de 2 mlrd lei. În același timp, conform datelor Biroului Național de Statistică, în 2007 investițiile mijloacelor populației în capitalul fix al R.Moldova au constituit numai 212,8 mln lei, adică un pic mai mult de 1% al remitențelor din partea migranților de muncă de peste hotare.

*Astfel, se pot trage următoarele concluzii:*

1. În economia mondială contemporană, investițiile reprezintă o premisă foarte importantă a unei dezvoltări economice prospere. Totodată sunt necesare investiții eficiente, capabile să aducă cel mai mare profit din aplicarea lor. Determinarea priorităților de investire la nivelul subiecților economici se realizează cu ajutorul principiilor metodologice generale de argumentare a eficacității proiectelor investiționale. Printre metodele cele mai răspândite în practica mondială de evaluare a eficienței acestor proiecte se evidențiază cele statice (PP, ROI) și dinamice sau metodele de discount (NPV, PI, IRR, MIRR, DPP). Dar aceste metode nu pot fi utilizate la nivel macroeconomic în condițiile complexe, cu mai multe variante (pe orizontală și verticală) ale alegerii administrative a priorităților de dezvoltare economică a regiunii.

Una dintre cele mai accesibile metode de lichidare a influenței administrative negative asupra politicii investiționale de stat, în opinia noastră, o constituie formarea politicii investiționale după principiile luării în considerare a cererii mondiale la mărfuri și servicii, orientându-ne spre concurenții globali și regionali. Pentru Moldova, formarea politicii investiționale de

stat, orientate spre cerere și concurenți, trebuie să se realizeze pe baza metodei „merg după lider”. Concomitent, în calitate de lider este rațional a fixa sistemul economiei mondiale în întregime, ca o structură economică durabilă, pentru ca pe baza experienței mondiale să fie formulată politica investițională națională de stat. Realizarea politicii investiționale naționale conform unei baze principial noi – „urmez liderul” (economia mondială) – va duce inevitabil la schimbarea priorităților, dar va permite ridicarea eficienței economiei Republicii Moldova.

2. În economia mondială, prioritățile în produsul mondial global se divizează în modul următor: cota sferei de servicii constituie 64%, a industriei – 32% și a agriculturii – 4%. Semnificațiile indicatorului PIB / per o persoană ocupată în câmpul muncii (după paritatea puterii de cumpărare a valurilor) se repartizează conform acestor ramuri în felul următor: sfera serviciilor – 34,1 mii dol., industria – 32,7 mii dol., agricultura - 2,1 mii. Deci, serviciile sunt cea mai mare și mai eficientă sferă a economiei mondiale. Actualmente, una dintre cele mai importante ramuri în economia mondială și în sfera serviciilor o constituie turismul internațional. Turismului îi revin 5% din exportul mondial al mărfurilor și serviciilor și 10% din PIB-ul mondial. Circuitul mondial al turismului este mai mare decât în construcția de automobile, agricultură și industria electronică.

3. În R.Moldova, structura ramurală a economiei în PIB este următoarea: serviciile – 60,5%, industria – 21,7% și agricultura – 17,8%. Indicatorii productivității după ramurile sfera de servicii, industrie și agricultură reprezintă 9,5% mii dol., 13,2% mii dol. și 3,3% dol., adică respectiv 28%, 40% și 152% din nivelul mondial. Cel mai mare potențial de creștere pentru economia națională îl are sfera serviciilor și turismul.

4. Moldova astăzi nu este un participant serios al pieței turistice mondiale și europene. În 2007, numărul total al turiștilor internaționali a constituit 19,7% față de nivelul anului 1991. În țară, la 1000 de locuitori revin de 40 de ori mai puțin turiști decât în medie în lume. Ramurile au nevoie de investiții importante pentru redresarea capitalului fix.

5. Volumul total al investițiilor în Republica Moldova doar în capitalul fix, în prețuri curente, a crescut în anii 1998-2007 mai mult de 10 ori. Totuși, investițiile n-au devenit, deocamdată, baza și forța motrice a creșterii economice naționale. Una dintre cauzele situației apărute a devenit neargumentarea economică a priorităților, când investițiile se direcționează nu spre cele mai de perspectivă, din punctul de vedere al practicii mondiale, ramuri ale economiei. De exemplu, în turism, ramura de frunte a comerțului mondial în sfera serviciilor, în Moldova se orientează mult mai puțin decât în economia mondială în întregime. Pe parcursul ultimilor 10 ani, hotelurilor și restaurantelor din țara noastră le-au revenit doar circa 1,3% de investiții în capitalul fix versus cotei de 10% ale turismului din PIB-ul mondial.



În conformitate cu experiența țărilor dezvoltate, este necesară formarea nu numai a unui sistem de atragere a investițiilor în orice sferă, inclusiv ineficiente, dar și a unui mecanism investițional selectiv, reglementar cât mai eficient. Trebuie, bazându-ne pe practica mondială, determinate cele mai eficiente priorități investiționale și create condiții pentru realizarea lor. Republica Moldova, ca țară cu economia în tranziție, trebuie să utilizeze experiența mondială pentru accelerarea procesului de reabilitare economică și reducere a duratei perioadei de renaștere a economiei naționale.

Sfera națională a serviciilor este potențial mai atractivă de pe poziția eficienței, iar, în comparație cu practica mondială, una dintre cele mai atractive sfere a ramurii serviciilor este turismul și în particular turismul internațional. Aceasta presupune elaborarea sistemului de măsuri pentru asigurarea priorității turismului internațional în politica și strategia investițională națională.

6. Mecanismul transformării investițiilor în forța motrice a creșterii economice naționale presupune necesitatea promovării unui sistem de măsuri complexe cu caracter instituțional, economic, social etc. În particular, este rațional a perfecționa baza legislativă a țării în sfera investițională. În primul rând acesta se referă la aparatul național. Astfel, legea RM „Cu privire

la investiții și activitatea de întreprinzător” nu descrie specificul activității investiționale în proiectele social-orientate, inclusiv cele ce presupun obținerea venitului, dar fără profit. Nu există în lege o definiție clară a investițiilor de portofoliu și directe, deși în strategie ambele aceste noțiuni sunt prezente. Paralel cu „investițiile capitale (consumurile)”, este rațional a elabora aparatul național al „investițiilor curente”, care în multe cazuri constituie volume comparabile, iar uneori și depășesc consumurile capitale (investițiile capitale). Trebuie de legat aparatul național al legislației investiționale de metodologia Biroului Național de Statistică, adaptată la normele internaționale și europene, inclusiv în sfera socio-culturală.

Considerăm necesar a asigura perfecționarea Strategiei de atragere a investițiilor și de promovare a exportului în R. Moldova în direcția studierii tendințelor de dezvoltare a economiei mondiale în etapa contemporană, utilizând experiența modernizării ei, ținând cont de particularitățile naționale formate în ultimele decenii.

7. Este important a extinde posibilitățile de investire în economia țării a resurselor financiare ale migranților temporali de muncă, deoarece în 2007 investițiile mijloacelor populației în capitalul fix al Moldovei constituiau ceva mai mult de 1% din remitențele cetățenilor noștri ce lucrează peste hotare.

# EFECTE ALE ECONOMISIRII ȘI DEPUNERILOR BANCARE ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE A R. MOLDOVA

*Drd. ASEM Cristian ROTARU, BC Mobiasbancă*

*L'importance de l'épargne dans le processus de la croissance économique est déjà un concept axiomatique, prouvée par les économistes classiques et contemporaines. Manifestés initialement comme des caractéristiques de l'ascétisme, l'épargne et l'accumulation du capital ont évolué et se sont transformés dans des éléments principaux pour le financement des investissements et, en conséquence, pour la stimulation de la croissance économique. L'évolution de l'économie de la République de Moldavie est aussi influencée par le processus de l'épargne, mais, étant une économie moderne, on ne peut pas affirmer que l'incidence de l'épargne sur la croissance économique est le résultat d'une action bivalente « cause – effet », le développement économique étant influencé par une multitude d'autres éléments.*

Existența fenomenului de economisire și reliefa-rea importanței acestuia pentru procesul de creștere și dezvoltare economică a unei comunități poate fi identificată odată cu începuturile civilizației umane. La etapele incipiente de apariție a procesului de economisire, aceasta s-a manifestat și a fost condiționată de două aspecte principale:

- a. Ascetismul – în conformitate cu codul moral ascetic, este un merit de a consuma mai puțin decât produci și chiar mai puțin decât semenii tăi. Acest mod de viață a fost promovat prin religie și de diverse reguli de conduită morală;
- b. Dorința de îmbogățire – manifestată inițial ca un supraconsum sau un consum ostentativ,

valoarea adăugată a fost ulterior păstrată și acumulată prin active care îi confereau deținătorului un statut social superior și o putere economică mai mare.

În principiu, chiar și prin perspectiva abordărilor contemporane, esența și motivația economisirii poate fi încadrată în cele două coordonate menționate anterior. De-a lungul anilor, procesul de economisire a fost studiat de mulți economiști care, de la A. Smith și J.S. Mill până la J.M. Keynes, J. Robinson, R.F. Harrod etc., au evidențiat caracterul stimulator pe care îl are acesta asupra dezvoltării și creșterii economice.

În acest context, pornind de la premisa că este deja axiomatică influența economiilor asupra acumulărilor

de capital, investițiilor și creșterii economice, economia Republicii Moldova nu poate fi inertă față de evoluția fenomenului de economisire. Chiar și dependentă de factori conjuncturali, înregistrând o creștere economică volatilă, al cărei caracter durabil este pus la îndoială de foarte mulți specialiști, care apreciază că ea este doar efectul stimulării consumului (pe termen scurt), economia R. Moldova are nevoie de această pârghie – economiile – care poate fi acționată atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, însă ale cărei efecte sunt sesizabile într-o perioadă de timp mai îndepărtată.

Cea mai simplă modalitate de apreciere a volumului economiilor este analiza soldului și dinamicii depunerilor bancare ale persoanelor fizice și juridice. În anul 2007, depozitele cu dobândă ale persoanelor fizice s-au majorat cu 54.67% (+4.77 mlrd. MDL) față de anul 2006, iar în 2006, s-au majorat cu 38% (+2.4 mlrd. MDL) față de anul 2005. Depozitele constituite de persoanele juridice nu înregistrează o dinamică atât de spectaculoasă, rămânând la un nivel relativ constant (creștere de 2.84 p.p. în 2007 față de anul 2006 și de 2.71 p.p. în 2006 față de 2005). Astfel, observăm că majorarea bazei de economii bancare (creștere de 33.89 p.p. în anul 2007 comparativ cu anul precedent și creștere de 25.58 p.p. în anul 2006 față de anul 2005) în cadrul economiei naționale s-a realizat cu precădere din contul economiilor constituite de persoanele fizice. În principiu, este o situație favorabilă, cu un impact benefic asupra oricărei economii, însă este interesant să se analizeze care este sursa economiilor populației. În condițiile în care salariul mediu lunar al unui salariat din economia națională s-a majorat în anul 2007 cu 21.5% față de anul precedent, putem aprecia că acest factor nu a avut capacitatea de a genera o extindere, în asemenea ritmuri, a bazei de economisire, cu atât mai mult cu cât salariul mediu acoperă într-o măsură mult prea mică cheltuielile necesare pentru asigurarea minimului de existență, fiind cu până la 40% mai mare decât minimul de existență (calculat de autorități conform unei metodologii care nu a fost scutită de critici dure). Astfel, ținând cont de faptul că veniturile obținute din alte surse decât salariul nu au înregistrat o dinamică semnificativă (făcând abstracție de veniturile care nu au fost declarate), precum și de faptul că veniturile populației au fost erodate substanțial de inflație, sursa de economisire se află, considerăm, în resursele financiare provenite din afara țării (pe căi legale: sub forma investițiilor străine (inclusiv plasamente speculative) și a veniturilor persoanelor fizice angajate legal în străinătate, dar și mai puțin legale: veniturile obținute de persoanele care muncesc „la negru”).

Este cert deja că fluxurile de valută provenite din afara țării, de la persoanele fizice care obțin venituri din alte țări și care produc valoare adăugată acolo, stimulează și procesul de economisire din țara noastră. Remitențele, al căror volum s-a cifrat în anul 2007 la cca 1.2 mlrd. USD au finanțat investițiile în capitalul fix, consumul, dar și economiile.

În scopul realizării unei analize a economiilor constituite în Republica Moldova, este necesar să facem o delimitare netă între economiile foarte lichide – economii reprezentând deținere de monedă (în numerar sau de cont/depozite bancare) și economiile mai puțin lichide – reprezentând o acumulare de capital care nu se referă la monedă. În literatura de specialitate, cel de-al doilea tip de economii este asimilat investițiilor, deoarece mijloacele bănești sunt plasate în imobile și bunuri de lux sau de folosință îndelungată, care pot să-și conserve valoarea în timp (sau chiar să și-o sporească).

Apreciind economiile foarte lichide prin prisma mijloacelor bănești depuse în conturile de depozit la băncile comerciale, putem menționa că ele înregistrează o dinamică ascendentă, superioară ritmurilor de dezvoltare a economiei. Pornind de la valoarea remitențelor, băncile comerciale sunt foarte interesate să atragă aceste resurse în circuitul bancar și, astfel, să-și extindă baza de depozite și cota de piață. În acest mod, remitențele de valută din exterior, care stimulează în mod direct doar anumite afaceri din Moldova (în particular, sectorul de construcții), prin intermediul băncilor comerciale, finanțează indirect multiple ramuri din economia națională. Depunerile bancare reprezintă baza (vizibilă) de finanțare a proiectelor investiționale și a sectoarelor profitabile ale economiei. Pe de altă parte, tot mai multe voci susțin că problema economiei R. Moldova nu constă în insuficiența resurselor financiare (economii bancare, investiții străine, remitențe de valută din exterior), ci în lipsa unor proiecte investiționale bune, fezabile, ale căror efecte să determine crearea de noi locuri de muncă bine plătite, de valoare adăugată, majorarea veniturilor fiscale ale statului și obținerea unor profituri adecvate de către cei care își asumă riscurile afacerii. Or, în condițiile în care riscul de țară este încă foarte ridicat, investitorii străini încă mai au reticențe în ceea ce privește climatul investițional din țara noastră.

Printre factorii esențiali care condiționează procesul de economisire pot fi menționați: nivelul de venit al populației, înclinația spre consum și preferințele investiționale, factorii de natură psihologică, social-culturală etc., precum și atitudinea autorităților monetare ale statului vis-a-vis de acest proces. O rată de refinanțare înaltă va determina și dobânzi mai mari la depozite, fapt care va stimula economisirea (prin depuneri bancare), însă va restrânge avântul investițional al economiei. Astfel, extinderea bazei de economisire nu duce neapărat la îndeplinirea funcției clasice a acesteia: finanțarea investițiilor. În linii mari, această situație este specifică economiei noastre când, se pare, manevrarea de către autoritățile de stat a înclinației spre economii a populației (prin manipularea taxei scontului și a ratei rezervelor obligatorii, care generează dobânzi mai mari, ca efect al cererii superioare de lichidități din partea băncilor) se realizează în scopul atingerii unor obiective de politică

monetară (stabilizarea inflației) și nu în cel al propulsării activităților care se derulează în economia reală. În definitiv, este o situație firească, caracteristică unei economii de consum, în care inflația este o consecință a relativului avânt economic și care, în lipsa unei producții autohtone, poate fi temperată în acest mod.

Atât timp cât se va perpetua situația în care veniturile populației și remitențele sunt transformate într-o măsură mică în economii (bancare), dar, în cea mai mare parte, finanțează importul, pe fundalul accentuării deficitului balanței comerciale, nu poate fi vorba despre dezvoltare economică reală a țării noastre, ci, în cel mai bun caz, doar despre o creștere a Produsului Intern Brut ca urmare a majorării cererii agregate.

Fiind, totuși, încadrată în categoria economiilor moderne, economia națională a Republicii Moldova, în perspectiva corelației „economisire – creștere eco-

nomică” poate fi abordată mai corect prin concepția savantului american de origine română Nicolae Georgescu Roegen. Ideea este că, în economiile moderne, complexe și sofisticate, creșterea economică nu mai este doar rezultatul unei acțiuni bivalente de tip factor-efect, deoarece „economicul se împletește cu socialul și politicul, factorii sociali și politici putând fi factori importanți ai evoluției specifice a economiei”. În concluzie, dacă se creează premisele unui cadru instituțional și de afaceri adecvat, economiile vor avea un impact extraordinar asupra economiei R. Moldova, deoarece, deși pe termen scurt reduc consumul și cererea agregată și, implicit, diminuează venitul global, pe termen lung, însă, existența economiilor finanțează investițiile, fapt care determină o creștere a produsului național și pune bazele unei dezvoltări economice durabile.

# MOBILITATEA CAPITALULUI VERSUS MOBILITATEA FORȚEI DE MUNCĂ – CONTRADICȚII ȘI PERSPECTIVE ÎN STUDII RECENTE

*Drd. Olesea MELNICENCO, ASEM*

*Contemporary world represents a network of challenges for humankind. One of this challenges is the contradiction between the liberal fluxes of capital and a lot of constraints on labor markets. This contradiction is very acute and implies serious consequences for wages, intellectual development of the nation, economic growth. Contemporary economic science offers some important studie on this topic. But sometimes these studies are contradictory. The problem is too deep and multilateral.*

În revista „The Economist” din noiembrie 2005, forța de muncă a fost numită „legătura lipsă a globalizării” (the missing link of globalization). Barierele migraționiste în toate țările lumii au lăsat piața forței de muncă în urma trendului global de liberalizare. În lucrarea lui Susan F. Martin „Heavy Traffic: International Migration in an Age of globalization” s-a estimat că numărul persoanelor care locuiesc în afara țării de origine s-a dublat în ultimii 40 de ani și constituie 2,5% din populația lumii. Totodată, proporțional, libertatea forței de muncă a fost comparabilă cu cea a capitalului mai mult în sec. XVIII decât în sec. XX sau XXI.

**Paul Hirst și Grahame Thomson au descris situația astfel:** „În afară de „club-class” și profesioniști de calificare înaltă, migranți săraci și ilegali... lumea nu se mișcă într-un mod liber. Muncitorii din țările bogate nu suferă din cauza frontierelor...Totodată, cei săraci nu sunt bineveniți în țările dezvoltate în afara migranților ilegali, care lucrează pentru salarii mizerabile... Deci, exclusiv globalizării retorice, o parte gigantică a lumii trăiește într-un spațiu închis, nimerind acolo prin loteria nașterii”.

Deci, lumea este împărțită în două categorii: posesorii de capital, profesioniști, care călătoresc liber, și alții, care sunt limitați în acest sens.

Capitalul intelectual este beneficiarul creșterii economice în lumea industrializată. Iar cei care sunt

stăpânii acestui capital generează bogăție în proporții mult mai mari decât numărul acestora. Națiunile mici pierd o parte semnificativă a cetățenilor calificați. O treime din țările în curs de dezvoltare pierd mai mult de 15% din persoane calificate, iar, de exemplu, Guyana, Jamaica sau Suriname – mai mult de 80% (Susan F. Martin „Heavy Traffic: International Migration in an Age of globalization”). Desigur, țările care atrag lucrătorii de elită vor câștiga. În SUA, aproape 25% din savanți și ingineri, mai mult de 50% din doctoranzi sunt „importați”. În medie, migrația lucrătorilor calificați este de 6 ori mai mare decât a lucrătorilor necalificați. Pătura celor calificați a fost numită de Hirst și Thomson „club class”, de Philip Bobbitt „learned castes” sau de Richard Florida – „creative class”.

Paradoxul este că tehnologiile au făcut posibilă oferta serviciilor persoanelor care se află în alt colț al lumii, așa-numit – *outsourcing*. Totodată, cum a observat Michael Porter, „cu cât mai mare este capitalul, cu atât mai decisive devin avantajele geografice”. Țara, care oferă un trai mai bun, atrage capital intelectual, iar acesta, la rândul lui, atrage și cel financiar.

Statistica pentru R. Moldova arată că numărul de cercetători științifici scade continuu în ultimii ani. Și acest fapt poate fi explicat nu prin faptul că avem mai puține persoane cu idei inovative, ci că și numărul burselor, oferite de UE sau SUA, crește în fiecare an. Nu

există date statistice în privința acestora. Totodată, unele exemple sunt destul de reprezentative: în 2008, Moldova a primit acces la programul ERASMUS MUNDUS, care oferă burse de schimb sau de studii complete în Europa. În rețeaua globală deja există o comunitate a tinerilor cercetători, unde sunt plasate oferte de muncă și cercetări din străinătate. Este foarte real și relativ simplu, cunoscând o limbă străină, să continui studiile, dar ulterior și munca în țările dezvoltate.

Republica Moldova astăzi se confruntă cu lipsa lucrătorilor în domeniul construcțiilor, guvernul majorând numărul bursei și îmbunătățind condițiile pentru studiile medii de specialitate. Dar, mult mai alarmantă este situația în știință și privind munca calificată, căci într-o zi ne vom trezi într-o țară fără viitor. Practica arată că o țară nu este săracă, deoarece oamenii săi sunt proști, ci fiindcă nu are manageri sau conducători buni.

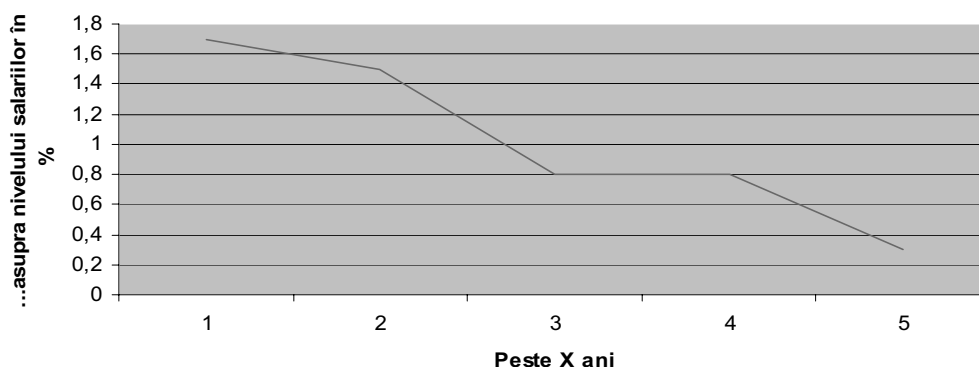
Piața forței de muncă se consideră canalul principal, prin care globalizarea piețelor de capital poate afecta economiile emergente, cum este și Republica Moldova.

Conform modelului cel mai cunoscut de comerț internațional, globalizarea ar trebui să egalizeze prețul factorilor de producție în toate țările. Datorită mobilității globale (de capital, de mărfuri și servicii) veniturile lucrătorilor pare să tind spre egalitate în țările industriale și cele în curs de dezvoltare.

Trefler (1993) a analizat variațiile salariilor măsurate în puterea de cumpărare în 33 de țări – industriale și de dezvoltare. El a descoperit că 90% din aceste variații pot fi explicate prin divergențe în productivitate.

Rezultate similare a obținut Freeman (1994) și Rodrik (1999). Studiile acestea nu sunt direct legate de globalizarea piețelor de capital, dar demonstrează indirect impactul ei.

Ulterior s-a dovedit (Sala-i-Martin 1997) că nivelul de discreție al economiei se află în dependență directă de creșterea salariilor. Ideea a fost susținută și de Freeman și Oostendorf (2000). Astfel de legătură între ISD și salarii au observat și Oostendorf și Rama (2001). Calculele le prezentăm în figura 1.



**Figura 1. Salariile și ISD. Efectul asupra 1% al PIB în ISD**

*Sursa:* M. Rama, *World Bank Working Paper 2958*, pag. 6

Graficul arată că într-o perioadă scurtă impactul ISD este pozitiv. Deci, 1% al PIB în ISD va majora salariul cu aproape 2%. Deci, dacă economia nu reușește să atragă capital străin, pierderile pot fi semnificative. Totodată, este interesant că peste 5 ani impactul nu este atât de semnificativ. Rezultatele acestui studiu sunt extrem de valoroase, deoarece servesc drept bază pentru argumentările contra ISD. Impactul lor asupra salariilor pe termen lung este minim.

Globalizarea piețelor de capital determină și specificul crizelor financiare, care datorită ei sunt foarte profunde și distrugătoare. Diwan (2001) a demonstrat că forța de muncă suferă dramatic în mai multe cazuri. Așadar, pierderile de la globalizarea piețelor de capital pe termen scurt pot fi mai generoase decât câștigurile. Diwan argumentează că, din motivul că capitalul este mobil, el are posibilitate să manevreze în perioada crizelor, iar forța de muncă este mult mai constrânsă în acest sens. El definește criza financiară drept un an în care rata de schimb se depreciază cu 25%. Nivelul angajării forței de muncă scade cu 0,6 puncte cu 3 ani înainte de criză, cu 5% – în perioada crizei și rămâne

cu 2,6% mai mică decât media pe parcursul a 3 ani consecutivi.

Statistica confirmă că după criza anilor 1997-2000 nici o țară nu a atins nivelul ocupării forței de muncă care era înainte de criză. Analiza efectuată într-un studiu al Universității din Viena, în 2005, demonstrează că în majoritatea țărilor lumii, mai ales în cele în dezvoltare, globalizarea capitalului are un efect negativ asupra salariilor și ocupării forței de muncă.

Vorbind despre salarii, este necesar a menționa o astfel de caracteristică ca inegalitatea nivelului salariilor în țară. Studiul lui Rama (2003) a demonstrat că discreția economiei nu influențează inegalitatea salariilor unei țări. Totodată, în lucrările lui Robbins și Gindling (1999) sau Dickerson și Arbach (2000) se demonstrează că după liberalizare crește cererea de muncă calificată și avantajul studiilor superioare crește. Dacă aceste afirmații sunt veridice, înseamnă că cu cât economia este mai deschisă, cu atât diferența dintre salariile celor calificați și a celor fără studii superioare este mai mare.

În Republica Moldova acest efect este evident. Într-o companie autohtonă un angajat cu studii su-

perioare are un salariu cu 70% mai mare decât cel fără de studii, iar în companiile străine – cu 129% (Constraints Analysis, The Republic of Moldova).

Impactul liberalizării capitalului asupra forței de muncă este foarte important și din motivul că capitalul și forța de muncă sunt, probabil, complimentare în producție. Outsourcing-ul a devenit o tendință majoră în ultimii ani. Acest flux de capital poate fi mic

din perspectiva țărilor dezvoltate, dar enorm de mare pentru cele emergente.

Studiile recente în domeniul globalizării piețelor de capital și forței de muncă demonstrează impactul semnificativ al tendințelor globale asupra capitalului uman, salariilor. Acest fapt înseamnă că, analizând cauzele efectelor sociale, este necesar a lua în vedere, în special, factorii externi care, probabil, pot avea un impact decisiv.

#### **Bibliografie:**

1. Susan F. Martin. *Heavy Traffic: International Migration in an Age of globalization*, Brookings Rev., Sept. 22, 2001
2. Paul Hirst și Grahame Thomson. *Globalization in question: the international economy and the possibility of governance*, Intl. Org., 1999
3. Pete Engardio, Slicker Cities, *Bus WK*, Aug. 2006 (quoting M. Porter)
4. Treffler D. *International Factor Price differences: Leontief was right*, *Journal of Political Economy*, nr. 101
5. Rodrik D. *Democracies paz higher wages*, *Journal of Economics* nr. 104
6. Freeman R. *A global labor market? Differences in wages among countries in 1980s*, World Bank, Washington
7. Rama M. *Globalization, inequality and labot market policies*, ABCDE-Europe Conference, 2001, World Bank, Washington
8. Robbins D, Gindling T. *Trade Liberalization and the the relative wages for more skilled workers in Costa-Rica*, *Development Economics*, 1999
9. Diwan I. *Debt as sweet: Labor, Financial Crises and the Globalization of capital*, World Bank, Washington, 2001
10. Sala-i-Martin X. *I just ran two million regressions*, *American Economic Review* and proceedings nr. 87, 1997
11. Rama M. *Globalization and workers in developing countries*, World Bank Working Paper nr. 2958, 01-2003
12. Aid T, Tzannatos Z. *The economic Effects of Unions and Collective Bargaining: a literature review*, World Bank, Washington, 2001
13. Raport preliminar de analiza constrîngerilor în creșterea economică, Republica Moldova, [www.scers.md](http://www.scers.md)
14. *The Economist*, 08.10.2005, The Economist Newspaper Ltd., London

# MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA DEMOGRAFICĂ A POPULAȚIEI MUNICIPIULUI CHIȘINĂU ÎN PERIOADA 1989-2007

*Drd. Elena SOCHIRCĂ, ASEM*

*Age and sex represent two of the main basic demographic characteristics of the analysis of the population structure. Their actuality is determined by their importance for the process of population reproduction and for the economic activity.*

Structura (pe grupe de vârstă, sexe, economie, pe medii, națională) are un caracter dinamic, fiind condiționată de un complex de factori: istorici, economico-sociali, demografici etc. În perioada actuală, evoluția structurii populației este determinată, în principal, de industrializarea și urbanizarea rapidă [1, p.197].

Evoluția fenomenelor demografice în municipiul Chișinău în ultimele două decenii, caracterizată de menținerea fertilității la un nivel scăzut, de creșterea ușoară a speranței de viață la naștere și de un sold negativ al migrației externe, s-a reflectat și în schimbările intervenite în structura pe grupe de vârstă a populației, cu implicații atât pe plan demografic, cât și social-economic. Aceasta confirmă un proces lent, dar continuu de îmbătrânire demografică, determinat de creșterea ponderii populației adulte și vârstni-

ce, concomitent cu scăderea numărului și proporției populației tinere sub 14 ani.

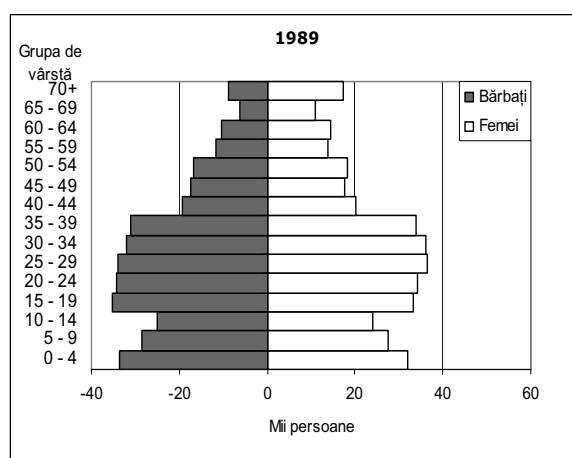
Spre deosebire de piramida ideală, care reprezintă proiecția geometrică a unei populații, în care raporturile cantitative dintre sexe și dintre vârste ating un maximum de echilibru, configurația piramidei reale prezintă anumite oscilații, care se constituie în importante indicii asupra raporturilor dintre sexe ale caracteristicilor demografice ale populației în anumite intervale de timp. Întocmirea piramidelor populației oferă posibilitatea analizei situației prezente și, pe baza acesteia, a unei perspective asupra evoluției populației.

**Piramida realizată pe baza recensământului din 1989** prezintă modificări pozitive la grupele de vârstă tinere, 0-4 ani (de la 6,3% în 1970 la 9,6% în 1989) și 5-9 ani, legate de o sporire nesemnificativă a



natalității. Analizând piramidele pe grupe de vârstă și pe sexe ale populației municipiului în anii 1989 și 2004, remarcăm o tendință continuă de reducere a contingentului populației tinere, îndeosebi la grupele de vârstă de 0-4 ani (de la 9,6% la 4,1%), și 5 – 9 ani (de la 8,2% la 4,3%) ca urmare a scăderii natalității și majorarea ponderii populației în vârstă activă de muncă (figura 1). În perioada 1989-2004 a crescut ponderea populației în grupa de vârstă 15-19 ani (de la 10,0% la 13,0%), acest fapt fiind condiționat de valorile mai înalte ale natalității existente două decenii în urmă, precum și de migrarea mai intensă a tinerilor la studii în instituțiile de învățământ din oraș. Se remarcă o reducere a ponderii populației adulte tinere (30-44 ani) și o creștere a ponderii populației adulte vârstnice (45-59 ani). Populația vârstnică

(60 ani și peste) a cunoscut o creștere ușoară, de la 9,7% la 10,6%. Configurația piramidelor denotă prezența unor structuri maturizate, cu tendințe de îmbătrânire. În concluzie, remarcăm că structura pe vârstă a populației mun. Chișinău se caracterizează prin trecerea treptată de la tipul de populație tânără la cel de vârstă înaintată. Față de piramidele analizate anterior, în perioada 1989-2004 se produc modificări importante determinate, pe de-o parte, de reducerea accentuată a natalității. Diminuarea continuă a natalității a fost consecința diminuării continue a fertilității, fenomen care a determinat „contractia” bazei piramidei. Pe de altă parte, scăderea mortalității la toate grupele de vârstă a determinat creșterea duratei medii a vieții și, implicit, „îngroșarea” vârfului piramidei.



**Figura 1. Structura pe grupe de vârstă și sexe a populației municipiului Chișinău conform datelor recensămintelor realizate în anii 1989 și 2004**

**Există deosebiri în structura pe grupe de vârstă ale cele două sexe.** Populația masculină se caracterizează printr-o structură pe vârste mai tânără decât populația feminină. În 1991 ponderea populației masculine în vârstă de până la 30 de ani constituia 54,5%, iar ponderea populației feminine – 45,5%, ca în anul 2007 să se ajungă la un echilibru. Analizând structura pe grupe de vârstă și pe sexe a populației în perioada 2001-2007 remarcăm o disproporție crescândă dintre numărul de bărbați și femei în grupa de vârstă de peste 60 de ani. Dacă în grupa de vârstă 70-74 de ani ponderea femeilor este de 62,3 % (2007), atunci în grupa de vârstă de peste 85 de ani, ponderea femeilor constituie 71,1 %.

Deci, în perioada 1959-2007 în structura pe grupe de vârstă a populației municipiului s-au produs următoarele schimbări (tabelul 1):

- reducerea ponderii grupelor de vârstă tânără de 0-19 ani, îndeosebi a grupei de 0-9 ani, ponderea căreia s-a redus de două ori, de la 18,0 % în 1959 la 8,4 % în 2007, ca urmare a ritmurilor înalte de reducere a natalității;
- creșterea ponderii grupelor de vârstă 40-59 ani de la 21,8 % în 1959 la 26,3 % în 2007.

Această creștere prezintă o tendință de îmbătrânire demografică a forței de muncă, cu urmări complexe în activitatea economică curentă și de perspectivă;

- creșterea ponderii populației cu vârsta de peste 60 ani de la 7,8 % în 1959 până la 10,9 % în 2007, evidențiindu-se o tendință de îmbătrânire demografică.

**Îmbătrânirea demografică** reprezintă o schimbare în structura pe grupe mari de vârstă a unei populații, în care crește ponderea populației vârstei a treia. Acest proces este cauzat fie de reducerea natalității sincronizată de mărirea speranței de viață la naștere, fie de migrarea populației tinere spre alte regiuni [2, p.118].

Populația vârstnică (60 ani și peste) a crescut lent, dar continuu, în ultima perioadă. Ponderea acestui segment de populație a crescut de la 9,7% în 1991 la 10,9% în 2006 (tab. 3). În viitor, pentru populația în vârstă de 60 ani și peste este anticipată o creștere numerică continuă, în timp ce participarea la viața activă se va diminua. Începând cu anul 2005 se estimează o scădere a ponderii populației adulte, datorată scăderii natalității în primii ani de după 1990 și a trecerii populației adulte în următoarea grupă de vârstă (60 ani și peste).

Tabelul 1

## Structura pe grupe de vârstă a populației orașului Chișinău în perioada 1959-2007

Grupa de vârstă	1959	1970	1979	1989	2007
0-9	18,0	13,3	14,9	16,6	8,4
10-19	15,0	20,0	16,3	16,5	14,8
20-29	19,6	19,7	25,2	19,6	24,7
30-39	17,7	15,9	14,1	18,6	14,9
40-49	12,7	13,3	11,9	10,6	14,4
50-59	9,1	8,6	8,9	8,5	11,9
60-69	5,1	5,9	5,2	5,9	6,3
70 și peste	2,7	3,3	3,5	3,7	4,6
Total	100	100	100	100	100

Calculat în baza datelor oferite de Biroul Național de Statistică

**Există diferențe în structura pe vârste a populației în profil teritorial.** În perioada 2003-2007, ponderea populației tinere s-a redus în toate orașele municipiului, precum și în mediul rural. În anul 2007, populația tânără sub 14 ani înregistrează proporții mai ridicate în orașul Sângera (22,0%), caracterizat și de o rată a natalității mai ridicată. La polul opus se află orașul Codru (12,3 %), care deține

cele mai scăzute valori ale populației tinere, dar și un nivel scăzut de natalitate (tabelul 2). Deoarece populația tânără reprezintă un potențial pentru dezvoltarea unei anumite zone, ponderea scăzută a acesteia poate reprezenta un factor restrictiv al dezvoltării. Totodată, o scădere în viitor a ponderii populației tinere ar necesita o reorganizare a distribuției unităților de învățământ.

Tabelul 2

## Structura pe grupe de vârstă a populației în orașele și mediul rural al municipiului Chișinău la 01.01.2007, în %

Vârsta	Vatra	Sângera	Durlești	Vadul lui Vodă	Codru	Cricova	Rural
0-14 ani	16,6	22,0	16,2	15,3	12,3	15,5	18,6
15-59 ani	71,9	69,0	73,8	70,5	75,5	73,1	72,8
60 ani și peste	11,5	9,0	10,0	14,2	12,2	11,4	8,6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Calculat în baza datelor oferite de Biroul Național de Statistică al R. Moldova

În perioada analizată ponderea populației apte de muncă a crescut în toate localitățile municipiului. Populația adultă înregistrează ponderi mai reduse în Sângera și Vadul lui Vodă, și mai ridicate în orașele dezvoltate din punct de vedere economic – Chișinău și Codru. În perioada respectivă remarcăm o reducere a populației vârstnice, care s-a produs pe contul creșterii ponderii populației active. În mediul rural populația vârstnică deține cea mai redusă pondere (8,6%), dar care practic s-a dublat în perioada 2003-2007. Analizând evoluția structurii pe grupe de vârstă a populației pe medii, remarcăm că procesul de îmbătrânire demografică este mai accentuat în mediul urban, unde ponderea vârstnicilor este de 11,3 %, față de mediul rural, unde această pondere este de 8,6 %. În mediul rural se înregistrează și o pondere mai ridicată a populației tinere, dar în scădere față de anii precedenți. Ponderea mai redusă a vârstnicilor în mediul rural se explică prin prezența unei rate a natalității populației mai ridicată decât în cel urban.

În municipiul Chișinău, ponderea populației tinere (0-15 ani) – 14,5% – și a populației vârstnice (60 ani și peste) – 10,9% – în totalul populației este mai mică decât cea înregistrată la nivel național (19,9% și, respectiv, 14,7%) – 2007. În Chișinău nu s-a ajuns la așa-numitul „prag de îmbătrânire” demografică care este

considerat ca fiind de 12%, cu toate acestea, rata îmbătrânirii demografice a reprezentat 10,9% în 2007. Rata îmbătrânirii demografice la nivel național este ceva mai mare – 14,7%. Efectele demografice, dar și economice ale acestei evoluții vor fi resimțite în timp, mai ales în ceea ce privește problemele referitoare la populația școlară, populația de vârstă reproductivă și populația în vârstă de muncă. În cea mai mare parte a cazurilor, procesul de îmbătrânire se va accelera începând din 2010, pentru că în acea perioadă generațiile din 1940 și 1950 vor atinge vârsta de pensionare.

În concluzie, populația municipiului Chișinău se caracterizează printr-o structură demografică, în general, echilibrată, mai pozitivă decât structura demografică a populației la nivel național. Schimbările evidențiate în evoluția structurii populației după vârstă corespund acelei faze care se numește „tranziția vârstelor”, în sensul afirmării îmbătrânirii demografice [3, p.53]. Pe parcursul secolului XX, populația Chișinăului și-a schimbat structura pe grupe de vârstă, „s-a maturizat”, înregistrându-se tendința de creștere a ponderii persoanelor vârstnice. Este un rezultat direct al creșterii nivelului de trai, sporirea bunăstării materiale, dar și a unei natalități reduse.

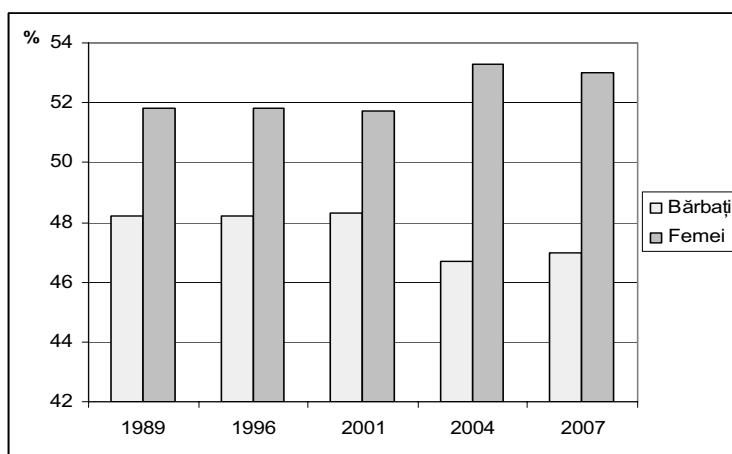
**Structura pe sexe** a populației este un indice destul de stabil, însă sub influența diferitor factori

poate căpăta valori diferite. Structura pe sexe este o categorie determinată de factorii naturali, economici, istorici și sociali. Pentru Chișinău rămâne caracteristică disproporția structurii pe sexe – predominarea populației feminine în defavoarea celei masculine

Conform datelor recensământului realizat în anul 1959, raportul dintre sexe arăta astfel: 54,4% – ponderea sexului feminin și 45,6% – ponderea sexului masculin. Ponderea bărbaților în grupa de vârstă 20-34 ani era de 46,1%, iar în grupa de vârstă 35-49 ani – de 41,6%. În următoarele decenii, restabilirea echilibrului structurii pe sexe a avut loc într-un ritm mai rapid decât în restul țării, Chișinăul fiind un cen-

tru de atracție, în special a populației de sex masculin. Această creștere are loc până în anul 1970, apoi echilibrul structurii pe sexe atins se menține aproape neschimbat (figura 2).

Dacă la recensământul din anul 1959 ponderea femeilor o depășea pe cea a bărbaților cu 8,8%, atunci către anul 1989 disproporția constituia doar 3,4%. Intensitatea în obținerea unui echilibru în structura pe sexe în primele decenii din perioada postbelică era mai mare decât în deceniile următoare. Astfel, în perioada 1959-1970 dezechilibrul dintre sexe s-a redus cu 2,6%, pe când în perioada 1970-1979 doar cu 1,4%.



**Figura 2. Structura pe sexe a populației municipiului Chișinău în perioada 1989-2007**

Sub impactul acțiunii combinate a factorilor demografici (proportia pe sexe a vii-născuților și mortalitatea diferențiată pe sexe) și a proporției mai mari a persoanelor de sex masculin în rândul emigranților, continuă să predomine populația de sex feminin, proporția femeilor crescând în perioada care a trecut de la recensământul din 1989. Din 2002, decalajul dintre sexe se accentuează pe fundalul plecărilor importante ale bărbaților în străinătate. Predominarea sexului feminin este condiționată de tendința generală a evoluției proceselor demografice. Îmbătrânirea populației, de regulă, se asociază cu sporirea ponderii femeilor în legătură cu speranța de viață la naștere mai mare a acestora. Decalajul dintre sexe este mai accentuat în mediul urban al municipiului (46,8% bărbați : 53,2% femei), iar dintre orașele municipiului cea mai mare diferență se constată în orașul Chișinău.

Una din cauzele sporirii decalajului este condiționată de rata mortalității, care la bărbați este mai mare decât la femei. Sporirea decalajului dintre durată medie a vieții la bărbați predispuie femeile la 10-15 ani de văduvie. Diferențierile în structura pe sexe a populației se reflectă negativ asupra relațiilor de familie și de căsătorie, reproducerea populației, se mărește numărul familiilor incomplete. Decalajul dintre speranța de viață la naștere la bărbați și femei este condiționat nu numai de factorii biologici, pe contul cărora pot fi atribuiți 4-5 ani de diferență. Ceilalți ani de diferență sunt condiționați de un șir de factori specifici, așa ca regimul alimentar dezechilibrat, absența unei educații (culturi) fizice, lipsa educației pentru sănătate și urmarea unor stereotipuri negative de comportament. Este foarte important să se înregistreze un echilibru dintre sexe în grupa de vârstă fertilă, pentru a spori posibilitatea de creare a noilor familii.

#### Bibliografie:

1. Nimigeanu Vasile, *Metodologia cercetărilor geografice regionale*, Iași, 1984, 306 pagini.
2. Efros V., *Dicționar de geografie economică și umană*, Editura Universității Suceava, Suceava, 2002, 232 pag., p.118.
3. Trebici V., *Este necesară o politică demografică în România?*, Revista de cercetări sociale №2, 1994, p.53.
4. \*\*\*Date statistice oferite de Biroul Național de Statistică.

## SCHIMBĂRILE ORGANIZAȚIONALE ȘI IMPACTUL ACESTORA ASUPRA CULTURII ANTREPRENORIALE

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

*Dans cet article sont présenté les résultats des nos recherches qui ont comme champ d'expérimentation quelques entreprises industrielles du Moldova. Nous allons montrer que le changement est un processus et que ce changement peut être assimilé à une évolution permanente. Nous allons voir quels sont les enjeux du changement. Nous allons montrer que les entreprises sont obligées de changer pour survivre et se développer. Enfin, nous allons présenter quelques approches du changement et particulièrement l'approche systémique du changement. La culture, c'est le contexte dans lequel les choses se passent, hors de ce contexte, même les questions légales ne veulent rien dire. Dans les organisations intelligentes, les nouveaux credo sont : la vision, les valeurs et les modèles mentaux. Les organisations les plus saines dans l'avenir seront celles qui trouveront le moyen de réunir les gens pour développer les modèles mentaux qui répondent plus mieux à la situation en cours.*

Lumea contemporană a intrat într-o fază de schimbare accelerată. Se schimbă structurile sociale și economiile, dar și mentalitățile, practicile sociale, stilurile de comportament. Nici o generație nu poate evolua în cadrul acelorași structuri economice. În acest început de secol, modul în care este organizată societatea suferă transformări radicale. Acestea se reflectă, în primul rând, în instituțiile sociale.

Schimbările care se produc astăzi se caracterizează printr-o amploare fără precedent și sunt reflectate prin doi indicatori:

- frecvența schimbărilor, care crește continuu și necesită eforturi sporite de adaptare;
- rata difuziei schimbărilor sau viteza cu care efectele acestora (produse noi, tehnologii noi) se propagă în întreaga activitate economică.

Transformările organizațiilor au loc în două forme: *evoluție și revoluție*. **Evoluțiile** sunt considerate adaptări la mediul exterior, transformări ce au loc treptat în timp, ca răspuns la diversele influențe venite din partea societății în care organizațiile funcționează. **Revoluțiile**, în schimb, reprezintă transformări dramatice, radicale, care vizează nucleul axiologic al acestor organizații într-un timp relativ scurt. Revenind la transformările organizațiilor în prezent, nu putem aprecia care din cele două modele ale schimbării sunt dominante. Cert este că, privind rezultatele acestor transformări până în prezent, constatăm că în domeniul afacerilor coexistă firme tradiționale, firme care s-au adaptat mediului, precum și întreprinderi cu totul noi, reinventate, născute ca răspuns la noile condiții.

Republica Moldova trăiește în prezent experiența unor transformări complexe turbulente și adesea paradoxale la toate nivelurile societății, incluzând toate tipurile de organizații.

Cea mai importantă resursă a unei organizații în vederea schimbării este cultura ei organizațională. Aceasta reprezintă personalitatea proprie a organizației, care se dezvoltă în timp ca răspuns la condițiile mediului.

Înainte de a examina principalele trăsături ale culturii organizaționale în R. Moldova este necesar să subliniem elementele culturii naționale ce constituie un factor important al culturii organizaționale: oameni care, în pofida celor șaptezeci de ani de industrializare forțată, încă mai păstrează esența lor țărănească, undeva conservatoare, și încă funcționând pe baza unor credințe manifestate prin legende, mituri, eroi, superstiții și simboluri vechi. În acest sens, există o problemă care ține de lipsa educației antreprenoriale a cetățenilor, în general. Moldova este totuși o țară în care inițiativa privată a fost complet distrusă și chiar interzisă de regimul totalitar. În anii respectivi, nu numai că educația antreprenorială a lipsit cu desăvârșire, ba chiar mai mult, inițiativa privată era considerată o crimă și pedepsită ca atare. Din acest punct de vedere, Republica Moldova a pornit „cu handicap” după 1991, iar 17 ani nu sunt suficienți pentru a institui o cultură antreprenorială, cel puțin din două motive importante. Pe de o parte, pentru că o cultură antreprenorială se învață și se transmite din generație în generație. Pe de alta parte, pentru că o cultură antreprenorială solidă înseamnă o cultură reală a muncii.

Dar să pornim de la clarificarea unor noțiuni cu care operăm. **Cultura organizațională** este un concept complex, un rezultat al interacțiunii umane de lungă durată. Modalitățile de manifestare a culturii organizaționale îmbracă o mare diversitate de forme: Simboluri, Norme de comportament, Valori organizaționale, Ritualuri și Ceremonii, Istorioare și mituri.

Deși există o mare diversitate și o mare complexitate de curente, se pot totuși identifica două tipuri distincte de cultură organizațională, prezente la moment în R. Moldova, acceptând ipoteza că aceste două categorii sunt extremele unui continuum cu o largă diversitate de expresie:

- **cultura tradițională** (birocratică) tipică pentru firmele-proprietate de stat, firmele în curs de privatizare, firmele foste de stat în perioada postprivatizare, instituțiile edu-

caționale și de sănătate patronate de stat, instituțiile militare;

- **cultura antreprenorială**, în curs de formare la noi în țară, tipică pentru firmele private constituite după 1991.

În prezent, **cultura de tip antreprenorial** se cristalizează mai ales, după cum am menționat, în cadrul firmelor cu capital privat, fondate după crearea mecanismelor de piață în Moldova. Acest fenomen este posibil, deoarece din ce în ce mai mulți oameni părăsesc instituțiile birocratice în căutarea de realizări și prosperitate, semnificație și direcție.

În literatura de specialitate nu există definiții clare ale conceptului de *cultură antreprenorială*. Noi am ca-

racteriza-o în felul următor: **cultura antreprenorială** înseamnă atât capacitatea individului de a accepta și susține noul, de a-și asuma responsabilitatea faptelor proprii, cât și capacitatea de a identifica oportunități pentru dezvoltarea profesională și în afaceri.

Cultura unei firme mari, tradiționale, are un climat și un sistem de recompense care favorizează luarea conservatoare a deciziilor. Se pune accent pe culegerea unui volum mare de date ca fundament pentru adoptarea unor decizii raționale. Deciziile riscante sunt adesea amânate până se obțin informații relevante. Proiectele solicită aprobări numeroase.

Cultura firmei tradiționale se deosebește în mod semnificativ de cultura firmei antreprenoriale.

**Tabelul 1**

**Diferențele principale dintre cultura tradițională și cea antreprenorială**

<b>Cultura tradițională</b>	<b>Cultura antreprenorială</b>
Urmărirea instrucțiunilor date	Elaborarea unor viziuni, scopuri și planuri
Evitarea greșelilor	Răsplata acțiunilor întreprinse
Lipsa inițiativei	Încercarea și experimentarea
Conservatorismul personal	Asumarea responsabilității
Nu favorizează creativitatea, independența și asumarea riscului	
Structură ierarhică cu instrucțiuni și norme bine precizate, linii de autoritate și responsabilitate	Structură aplatizată cu favorizarea atmosferei de încredere și consultare reciprocă, orientată spre realizarea obiectivelor

Principiile orientative ale culturii tradiționale sunt: urmarea instrucțiunilor date, evitarea greșelilor, lipsa inițiativei, conservatorismul personal. Acest mediu restrictiv nu favorizează, desigur, creativitatea, independența și asumarea riscului – principii călăuzitoare ale antreprenoriatului.

Principiile culturii antreprenoriale sunt complet diferite: elaborarea unor viziuni, scopuri și planuri; răsplata acțiunilor întreprinse; încercarea și experimentarea; asumarea responsabilității.

Diferențe există și în privința valorilor și normelor împărtășite. Firma tradițională are prin natura sa structură ierarhică, cu sisteme de raportare prestabilite, linii de autoritate și responsabilitate, instrucțiuni și norme bine precizate. Toate acestea sprijină cultura existentă a firmei și nu favorizează crearea de noi afaceri. Cultura firmei antreprenoriale se bazează pe o structură aplatizată, în care se dezvoltă relații de muncă apropiate, care contribuie la o atmosferă de încredere și consultare reciprocă, ceea ce favorizează realizarea obiectivelor.

Marea majoritate a noilor întreprinzători nu au încă cunoștințele și capacitățile necesare pentru crearea unei perspective strategice coerente sau pentru adaptarea dinamică la mediul extern. În schimb, ei au un entuziasm contagios, sunt total dedicați firmelor lor și au o puternică intuiție a direcției și sensului spre care organizația lor trebuie să se orienteze. De asemenea, viziunile intuitive cu privire la dezvoltare sunt comunicate cu entuziasm angajaților, determinând astfel un sens al apartenenței, al implicării și angajării în rezolvarea problemelor organizației.

În ceea ce privește antreprenoriatul, cele mai multe studii au fost concentrate asupra caracteristicilor individuale ale persoanelor implicate în activități antreprenoriale. Toate aceste studii au evidențiat trei caracteristici de bază: nevoia de dezvoltare, asumarea riscurilor și locus-ul intern al controlului (Begley & Boyd, 1987; Brockhaus & Horowitz, 1986). Acestea li se mai adaugă înclinația spre a lua inițiativă, spre a-și asuma responsabilitate, ambiția de a câștiga reputație, tenacitatea, intuiția schimbărilor din mediul exterior, dorința de a exploata oportunitățile, încrederea în sine, în ceea ce face etc.

Mai puțină atenție s-a acordat, însă, contextului socio-cultural mai larg, în cadrul căruia antreprenoriatul se produce, se dezvoltă. De aceea, este nevoie să identificăm și să analizăm acei factori socio-culturali care influențează decizia și demersul antreprenorial.

Se pune în continuare problema structurii acestei culturi, a elementelor-cheie care o susțin. În acest sens am putea evidenția mentalitatea indivizilor (înțelesuri, credințe, valori, interese, motivații), viziunea antreprenorială (inspiră încredere, permițând libertate și flexibilitate), unitățile individuale (centre individuale de profit, alocarea resurselor, concentrarea asupra clienților), angajații gândesc și acționează ca antreprenori, o cultură antreprenorială creează lideri din interior.

În contextul celor expuse, împreună cu un colectiv de cercetători în frunte cu membrul corespondent al AȘM, prof. univ. Gr. Belostecinic, rectorul ASEM, am făcut o investigație în cadrul a unui șir de întreprinderi din Republica Moldova, ce au ca dome-

niu prioritar de activitate fabricarea diferitor produse. Cercetarea a avut drept obiectiv principal analiza implementării unor elemente ce țin de concurența resurselor umane în cadrul întreprinderilor din Moldova. Indirect au fost studiate și anumite elemente ce țin de cultura organizațională. Rezultatele la care mă voi referi rezultă din prelucrarea anchetelor aplicate la 30 de întreprinderi din zona Centrală și de Nord a R. Moldova. Numărul persoanelor care au binevoit să răspundă la întrebările propuse este de 195. Am pornit de la convingerea că practicarea unor ritualuri și ceremonii menține și dezvoltă anumite comportamente ale culturii organizației. Sărbătorile organizate în comun cu anumite prilejuri consolidează relațiile dintre membrii organizației, iar premiile și distincțiile acordate angajaților pentru merite deosebite în cadrul ceremoniilor fastuoase întăresc convingerea salariaților că firma apreciază colaboratorii performanți. În această ordine de idei, a fost pusă

o întrebare privind sărbătorirea unor evenimente, cum ar fi petrecerea la pensie, zilele onomasticii și de naștere, sărbătorile naționale, ziua întreprinderii etc. Astfel, am intenționat să aflăm dacă există în cadrul grupului anumite obiceiuri, tradiții, ritualuri, ceremonii. Din răspunsurile obținute am conchis că se sărbătoresc mai mult onomasticile, zilele de naștere – 72,82%, urmate de alte evenimente semnificative din viața colegilor – 53,85%. Diferite evenimente, inclusiv ziua întreprinderii, se sărbătoresc la 50,77% din întreprinderi, ceea ce demonstrează că liderii lor doresc să formeze în colectiv un spirit de echipă, un climat sociopsihologic pozitiv. Însă nu toți membrii colectivului acceptă comportamentele cerute de ritualuri, unii refuzând să participe la manifestări, considerându-le inutile. Este îmbucurător faptul că numărul acestora este în minoritate. Astfel, 89,19% au declarat că participă cu plăcere la asemenea festivități, iar 10,81% au dat un răspuns negativ.

Tabelul 2

## Intensitatea sărbătoririi în comun a unor evenimente

	Nr. respondenți	În %
Zile onomastice sau de naștere ale colegilor	142	72,82
Evenimente semnificative din viața unor colegi	105	53,85
Sărbători naționale și religioase	65	33,33
Ziua profesională	94	48,21
Ziua întreprinderii	99	50,77
<b>Total</b>	<b>195</b>	

Managerii și specialiștii (anume ei au fost respondenții) au fost întrebați dacă la întreprindere există egalitate în acordarea facilităților. 66,15% din numărul total al respondenților au afirmat că există egalitate, 29,17% – că nu există. 4,69% afirmă că există egalitate, deși nu au beneficiat niciodată de aceste facilități.

O altă problemă importantă care trebuie să fie rezolvată este aceea de a se încerca o conexiune mai puternică între caracteristicile culturii organizaționale și performanțele firmei. Necesitatea apare din faptul că multe dintre cercetările efectuate s-au concentrat asupra înțelegerii construcției organizaționale și, mai puțin, asupra influenței culturii asupra performanțelor organizaționale.

*Studiile desfășurate au încercat să identifice diferite domenii care să releve influența culturii asupra rezultatelor înregistrate de firmă, și anume:*

- relația dintre valorile și performanțele unei organizații;
- relațiile dintre reprezentările organizaționale ale culturii (cum ar fi practicile formale și/sau informale din MRU) și performanța organizației;
- factorii care pot modela conținutul contractului psihologic și domeniile înrudite, precum implicarea personalului, gradul de satisfacție, sentimentul de justiție socială etc.

În decursul timpului au existat mai multe preocupări cu privire la influențele reciproce dintre cultura managerială și performanțele obținute. Printre aceștia se numără și cele ale lui Kotter și Heskett, care au evidențiat că puterea culturii organizaționale este unul dintre factorii cei mai importanți, care anticipează nivelul performanței ce poate fi realizat de către o organizație. În organizațiile în care managerii împărtășesc valori comune, unde există o cunoaștere și un angajament avansat pentru realizarea obiectivelor stabilite, o comunicare adecvată și o motivare atât extrinsecă, cât mai ales intrinsecă, generată de tradițiile culturale, rezultatele obținute sunt apreciabile, reflectând mult mai realist potențialul de care dispune organizația respectivă.

Deși există diferite accepțiuni cu privire la termenul de cultură organizațională, un aspect se regăsește în toate, acela al impactului puternic pe care cultura organizației îl are asupra eficienței, asupra rezultatului final.

În cadrul cercetării menționate mai sus, aprecierea eficienței firmei în care subiecții lucrează, deci, a culturii și climatului organizațional, a acoperit toată rețeaua de calificative (tabelul 3), de la foarte slabe la foarte bune. Cele mai multe dintre preocupări s-au situat în grupa răspunsurilor *medie și bună*, ceea ce a determinat ca media ponderată la toate răspunsurilor să se încadreze în diapazonul notelor 3-4, maxima fiind 5.

Tabelul 3

**Intensitatea răspunsurilor respondenților la întrebarea ce caracterizează perceperea de către aceștia a aspectelor ce țin de organizarea firmei**

Aspectul analizat	Nr. respondenți	Intensitatea manifestării					Media ponderată
		Foarte slabă	Slabă	Medie	Bună	Foarte bună	
		1	2	3	4	5	
1. Eficiența economică de ansamblu a organizației	189	2	14	80	77	16	3,48
2. Echipamentul tehnic	191	4	22	83	61	21	3,38
3. Resursele materiale implicate	185	2	6	75	82	20	3,61
4. Organizarea de ansamblu a activității întreprinderii	193	1	12	71	95	14	3,56
5. Preocuparea generală de creștere a eficienței muncii	189	3	37	72	51	26	3,32
6. Preocuparea generală pentru restructurări tehnologice	192	10	18	69	69	26	3,43
7. Preocuparea generală pentru perfecționarea formelor de organizare a muncii	191	4	40	66	60	21	3,28
8. Preocuparea pentru promovarea personalului	191	6	52	72	38	23	3,10
9. Promovarea personalului încurajează performanțele	187	6	41	70	45	25	3,22
10. Echitatea în rezolvarea tuturor problemelor	189	7	24	82	63	13	3,27
11. Receptivitatea managerilor din organizație față de ideile, sugestiile și propunerile personalului	188	8	31	69	63	17	3,27
12. Stimularea personalului cu potențial creativ	191	7	45	66	54	18	3,15
13. Încurajarea exprimării libere a punctelor de vedere în ședințe	188	15	35	63	52	23	3,18

Eficiența economică de ansamblu a organizației este apreciată de cei ce activează în cadrul firmelor respective cu o medie destul de bună – 3,48. De fapt, rezultatele activității firmelor chestionate confirmă, în mare măsură, opinia respondenților.

În cadrul organizațiilor în care există grija permanentă față de personal, față de crearea condițiilor de muncă, de promovarea acestora, performanțele organizațiilor sunt mai bune. Cu aceasta sunt de acord majoritatea respondenților, însă, totodată, preocuparea pentru promovarea personalului în firmele unde activează este apreciată cu nota medie 3,22.

Nu sunt suficient de receptivi managerii la acele idei inovatoare, sugestii, propuneri pe care le înaintează subalternii, nu este stimulat personalul cu potențial creativ, media fiind de 3,15.

Variatatea elementelor care influențează cultura și climatul organizațional este evidentă, iar rezultatele cercetării solicită un grad ridicat de flexibilitate în comportamentul echipei manageriale, care trebuie să fie preocupată permanent de menținerea unei culturi organizaționale corespunzătoare, pentru a încuraja personalul cu potențial creativ să se implice în implementarea schimbării

**Indicați, Vă rog, în ce măsură vă considerați satisfăcut ?**

Tabelul 4

Aspectul cercetat	Nr. respondenți	Intensitatea manifestării					Media ponderată
		Foarte slabă	Slabă	Medie	Bună	Foarte bună	
		1	2	3	4	5	
De profesiunea dumneavoastră	193	0	8	54	87	44	3,87
De atmosfera generală din cadrul organizației	192	1	19	70	76	26	3,56
Activitatea organismelor de conducere	187	5	13	48	87	34	3,71

Activitatea pe care efectiv o desfășurați	194	0	10	59	96	29	3,74
De colegii dumneavoastră	194	0	5	62	88	39	3,83
De șeful dumneavoastră direct	188	2	12	36	80	58	3,96
De veniturile obținute în raport cu munca depusă	194	11	43	83	42	15	3,04
De promovarea dumneavoastră până acum	187	6	33	58	64	26	3,38
De perspectivele dumneavoastră de promovare	185	11	38	61	52	23	3,21
De standardul dumneavoastră de viață	189	4	44	73	50	18	3,18

Toate răspunsurile sunt amplasate în nivelul ce depășește nivelul mediu de satisfacere, depășind media ponderată 2,5. Cei mai mulți consideră că veniturile sunt mai joase decât efortul depus pentru munca efectuată. Este îmbucurător faptul că 86,43% din respondenți sunt în general satisfăcuți de profesiunea pe care o practică în cadrul firmei. Tot atâția sunt mulțumiți de activitatea pe care efectiv o desfășoară în cadrul ei.

Climatul în cadrul colectivului, în opinia respondenților este satisfăcător cu tendințe înspre bine. Este un factor favorabil pentru întreprinderi, deoarece determină o colaborare mai strânsă între angajați, poate duce la realizarea mai eficientă a sarcinilor puse în fața colectivului. Satisfacția de colectivul în care lucrează respondenții au apreciat-o cu media ponderată 3,83. Și mai înaltă (3,96) este media pentru satisfacția colaborării cu șeful direct. Deși media este suficient de bună, depășește cu mult media de satisfacție, problemele ce pot apărea în relația șef-subaltern pot avea mai multe consecințe nefavorabile pentru organizație, care în final va duce la scăderea productivității muncii, a veniturilor întreprinderii.

Promovarea personalului în cadrul întreprinderilor cercetate este suficient de bună. Despre acest fapt menționează respondenții. Sunt mai joase, dar oricum optimiste și perspectivele unei promovări viitoare.

Așadar, cercetările efectuate ne-au permis să tragem concluzia că cultura antreprenorială în Republica Moldova este pe cale de a o înlocui pe cea tradițională, deși aici un factor important îl joacă timpul. Dar nu numai. În acest sens, evidențiem rolul hotărâtor pe care îl au instituțiile de învățământ, inclusiv ASEM. Planurile de studii, cursurile predate studenților trebuie să aibă drept scop promovarea culturii antreprenoriale în vederea creșterii abilității persoanelor de a materializa ideile de afaceri. Aceasta include creativitate, inovație și capacitatea de a-și asuma riscul, precum și abilitatea de a planifica și gestiona proiecte cu scopul de a-și atinge obiectivele. Din acest punct de vedere, obiectivul acestor cursuri este de a face din antreprenariat o opțiune de carieră pentru fiecare, prin furnizarea programelor de formare profesională care să dezvolte competențe manageriale și antreprenoriale.

Mediul economic în schimbare, precum și numeroasele provocări ale globalizării vor duce inevitabil la noi evoluții pe piață: promovarea culturii antreprenoriale va influența creșterea capacităților întreprinderii

lor de a pătrunde pe noi piețe, prin intermediul transformării ideilor de afaceri în acțiuni concrete. Acest lucru poate fi făcut prin crearea de noi întreprinderi sau prin schimbarea cursului afacerilor existente. Prin urmare, trebuie să acordăm importanța primordială factorului uman ca formator al noii generații.

În acest context, o problemă specială o pune creșterea cererii pentru o educație a adulților. Aceștia trebuie să învețe continuu pentru a-și putea păstra locurile de muncă, pentru a-și găsi unele noi sau pentru a evolua în carieră, în condițiile unui ritm foarte alert al schimbărilor în economie, în statutul femeii, în mediul de muncă și mai ales în domeniul tehnologic. Așa cum arată Donald E. Hanna (Hanna, 1998), piața educației superioare nu mai poate fi definită doar ca o pregătire pentru viață sau pentru o carieră și nici ca fiind centrată pe o populație de studenți tineri, așa cum s-a întâmplat în secolul XX. Dezvoltarea unei piețe a educației superioare pentru adulți oferă o serie de oportunități pentru instituțiile de învățământ superior tradiționale și mai ales stimulează apariția unor noi competitori pe această piață. Dezvoltarea pieței pentru educația maturilor se asociază cu evoluția noilor tehnologii comunicaționale care asigură o accesibilitate largă și costuri reduse. ASEM oferă mai multe programe de pregătire continuă.

De asemenea, studiile în cadrul programelor de formare continuă garantează faptul că managerii, în special din microîntreprinderi și din întreprinderile mici și mijlocii, dobândesc cunoștințele necesare în ceea ce privește utilizarea optimă a oportunităților existente pe piață, a factorilor de succes care cresc competitivitatea în afaceri, a strategiilor de management și marketing etc.

**Concluzii.** Așa cum menționam la început, organizațiile funcționează astăzi într-un mediu marcat de transformări dramatice. Răspunsul organizațiilor la acest mediu variază, de la ignorarea acestor tendințe, până la reacții prompte de adaptare. Ignorarea, considerăm că prezintă un pericol pe care organizațiile trebuie să-l evite cu orice preț: dispariția ca entitate.

Considerăm că reacția firească a organizațiilor, în acest context, trebuie să fie proactivă, antreprenorială. Această formă de răspuns prezintă, într-adevăr, unele riscuri, dar acestea sunt mult mai mici decât cele asociate ignorării. Pentru a se adapta, deci pentru



a se schimba, organizațiile trebuie, în primul rând, să-și revizuiască cultura dezvoltată în interiorul acestor organizații. Pentru a răspunde proactiv provocărilor, acestea trebuie să-și asume o cultură antreprenorială, un spirit întreprinzător, care să le permită să facă față competiției crescânde de pe piață.

Societatea noastră trece printr-o perioadă ce lasă urme adânci pe toate planurile: valorile tradiționale se erodează continuu și încă nu sunt clarificate altele noi, economia se luptă să iasă din presiunea în care se află de câțiva ani, numeroase firme nu reușesc să-și manifeste competitivitatea și au mari probleme, salariații se simt ignorați și fără un set de valori și norme care să le ofere satisfacții la locul de muncă.

Este o perioadă favorabilă pentru manifestarea leadershipului, pentru realizarea unor schimbări majore în cultura organizațională și managerială a firmei. Salariații, marea lor majoritate, simt să elementele tradiționale, conservatoare, le vor crea în viitor mari probleme. De aceea, sub presiunea factorilor externi și a unora interni, ei sunt mult mai dispuși către schimbare decât în condițiile de normalitate.

Putem spune că este o perioadă istorică pentru cei creativi, cu inițiativă și capacitate de muncă; se oferă o gamă largă de oportunități ce pot oferi satisfacții majore liderilor, întreprinzătorilor. Liderul este, în cea mai mare parte a cazurilor, o persoană cu obiective bine precizate, a căror realizare o urmărește îndeaproape și solicită un mare angajament din partea tuturor.

#### **Bibliografie:**

1. Begley, T. M., Boyd, D. P. (1987). *Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller business*. Journal of Business Venturing, Vol. 2, p. 79-93.
2. Brockhaus, R. H., & Horwitz, P. S. (1986). *The psychology of the entrepreneur*. The art and science of entrepreneurship, Cambridge, MA: Ballinger, p. 25-48.
3. Clark, R., B., *Crearea universităților antreprenoriale: direcții de transformare organizațională*, Ed.Paideia, București, 2000, p.200.
4. Pinteș Sebastian. *Cultura antreprenorială în spațiul universitar*.

# DEZVOLTAREA ANTREPRENORIATULUI PRIN INOVARE ȘI NOI MODALITĂȚI DE FINANȚARE A ACESTEIA

*Drd. Ludmila SADURSCHI, ASEM*

*La nécessité pour le développement de l'esprit d'entreprise dans la République de Moldova, si l'économie devrait, être le point le plus important dans la stratégie de développement du pays à long terme. La réalisation de cet objectif peut être atteint que par l'innovation d'entreprise et en finançant des processus intensif de l'innovation. Dans cet article sont les moyens plus pratiquées et efficaces de l'innovation d'entreprise. La nécessité de l'application de ces règles est due à suivre sont-ils développer l'esprit d'entreprise, qui contribuer à croissance des indicateurs macro-économiques et aussi aux croissance et le développement économique.*

Începutul secolului XXI se caracterizează prin dezvoltarea progresivă la nivel mondial a științei și tehnologiei și, totodată, a nivelului înalt de cointerese a statelor în funcționarea eficientă a antreprenoriatului.

Modernizarea și reutilizarea tehnică a întreprinderilor autohtone decurge foarte lent (în cazul că nu sunt întreprinderi cu capital mixt). La majoritatea întreprinderilor personalul lucrează cu utilaje/ echipamente uzate moral și fizic, respectiv cu o productivitate scăzută. Toate acestea sunt argumentate prin insuficiența de finanțe, ceea ce în consecință duce la reducerea indicatorilor macroeconomici.

Experiența istorică a țărilor dezvoltate demonstrează că dezvoltarea stabilă și eficientă a întreprinderilor din diferite ramuri se obține prin utilizarea operativă în activitatea acestora a invențiilor, inovațiilor care asigură privilegiile concurențiale strategice pe piață. După cum a menționat Uiliam Cercili, „secretul

succesului în business este astăzi de făcut ceea ce alții se vor gândi abia mâine” [3].

Astfel, în economia de piață inovațiile reprezintă un mijloc eficient de luptă concurențială, deoarece duc la crearea noilor cerințe, la reducerea costului net al produselor, la creșterea investițiilor, îmbunătățirea imaginii producătorilor de produse noi, la deschiderea și acapărarea de noi piețe interne și externe.

Întreprinderile cu renume în tendința lor de a obține prioritate tehnologică au drept scop nu doar creșterea productivității și rezistenței concurenței pe piața mondială, dar și asigurarea pe termen lung a dezvoltării economice. Iar ca forță motrice a creșterii economice consideră utilizarea și perfecționarea tehnologiilor avansate.

Deoarece la baza dezvoltării antreprenoriatului stau inovațiile, antreprenorii adesea recurg la două căi: alegerea strategiilor de aplicare a inovațiilor sau

restructurarea întreprinderii (parțială sau completă), creând astfel întreprinderi noi.

• **Actualmente, cele mai aplicate sunt două strategii:**

- De adaptare – constă în realizarea pe piață a unor produse perfecționate, care deja au obținut o poziție pe piață și s-au bucurat de succes din partea consumatorilor. Astfel, întreprinderea iese pe piață nu în calitate de primul vânzător, ci numai atunci când deja este cunoscută reacția pieței la acest produs (specific întreprinderilor autohtone);
- Strategia inovațională creativă – când inovațiile devin baza puterii concurențiale a unui produs, a lărgirii și întăririi pozițiilor de piață ale acestuia. Altfel spus, sunt un mijloc eficient și activ al antreprenoriatului.

În funcție de viteza de implementare a inovațiilor, cercetătorul american B. Kirghoff a evidențiat 4 forme de antreprenoriat:

- I. „Core” – structuri antreprenoriale cu ritmul lent de inovare și dezvoltare, care încep, de obicei, cu introducerea a 1-2 inovații ce se fixează după o perioadă scurtă de timp și o creștere neînsemnată; ele reprezintă majoritatea întreprinderilor mici;
  - II. „Ambitions” – sunt caracterizate de ritmul lent de inovare și de o creștere rapidă. Încep aproximativ ca „Core”, dar antreprenorii cu mai multă pricepere își utilizează șansele de extindere a pieței.
  - III. „Glamorous” – acestor întreprinderi le este specific o rată ridicată de inovare și creștere rapidă datorită procesului continuu de inovare. Ele servesc drept exemplu al unei activități antreprenoriale de succes.
  - IV. „Constrained” – au rate ridicate de inovare, dar nu au capacitatea de a realiza o creștere rapidă din motivul lipsei capitalului de risc (o situație numită „plafonul de sticlă pentru antreprenor”). În cazul în care antreprenorul nu reușește să își depășească „constrângerile”, el poate fi amenințat de eșec, deoarece activitatea de inovare costisitoare poate repede să epuizeze resursele limitate [4].
- **Altă cale de dezvoltare:** la care recurg tot mai multe întreprinderi atât mari, cât și mici este restructurarea întreprinderii prin reengineering sau prin crearea de noi întreprinderi: companii de risc-venture, noi companii în componența celor vechi, incubatoare de afaceri, parcuri tehnologice, „cluster” și altele.

În condițiile actuale de dezvoltare a relațiilor economice de piață la Est, întreprinderile mari, adesea, pentru a deveni mai concurențiale, se restructurează, folosind astfel efectele firmelor mici, iar micile întreprinderi intră în alianțe pentru a obține efecte la scară.

În anii 1970-1980 companiile noi la Est erau create, de obicei, de către inginerii și savanții care plecau de la firme, iar actualmente corporațiile finanțiază în mod benevol fondarea noilor întreprinderi pentru a evita plecarea celor mai buni lucrători, care ar putea fi atrași de către investitorii de capital riscant (venture capital). În acest caz, compania „mamă” își asumă răspunderea financiară pentru activitatea companiei „fiică”, devenind astfel deținătoare de până la 80% din acțiunile acesteia, restul aparținând proprietarilor. Toate cheltuielile primare sunt evidențiate în registrele contabile ale companiei „mamă” care, la rândul său, nu poate beneficia de profitul întreprinderii în întregime, deoarece nu-i aparține.

Întreprinderile „venture” sunt create pentru realizarea unui proiect inovațional cu un înalt grad de risc. Un grup de persoane, având o idee originală și neavând finanțe pentru realizarea ei, apelează prin intermediar la investitori de „venture capital”. Intermediarul este conducătorul unei întreprinderi mici (competent în toate domeniile prevăzute), care va deveni conducătorul întreprinderii riscante, după ce va asigura finanțarea parțială a proiectului și va gestiona o parte din direcțiile activității în decurs de 3-7 ani până la momentul când întreprinderea riscantă, prin vinderea acțiunilor, va transmite administrarea activității unor fonduri de investiții mai puternice, în caz că vor atinge nivelul de dezvoltare care necesită investiții mai mari [3].

Un rol deosebit în procesul de elaborare și implementare a inovațiilor îl au întreprinderile „venture”, care funcționează în domeniile unde există cererea maximă a nivelului înalt de cunoștințe. Întreprinderea riscantă (venture) – este principala formă de inovare tehnologică, care asigură comercializarea rezultatelor cercetării și introducerea de inovații care nu au perspective garantate (altfel spus cu un înalt grad de risc). Companiile „venture” beneficiază de fonduri de capital de la instituții financiare majore, antreprenori și le investesc în noi întreprinderi riscante, concentrând activitatea ultimilor pe creștere economică rapidă [4].

În condițiile lipsei de resurse financiare suficiente pentru dezvoltarea antreprenoriatului, nivelului înalt de impozitare, insuficienței de mijloace circulante, cererii reduse din partea întreprinderilor industriale la producția întreprinderilor mici, din cauza neîncrederii în calitatea acesteia, apare necesitatea creării incubatorului de afaceri, eficacitatea utilizării căruia în procesul de dezvoltare a antreprenoriatului nu o dată a fost demonstrată de experiența țărilor dezvoltate. Incubatorul de afaceri este o companie (program) creată de organele publice locale sau corporații cu scopul de a acorda ajutor micilor întreprinderi prin formarea condițiilor favorabile pentru fondarea și dezvoltarea lor. Conform datelor oferite de cooperarea națională a business-incubatoarelor, în Rusia, în anul 2005, activau în jur de 80 incuba-

toare de afaceri, pe când în aceeași perioadă în SUA existau aproximativ 981, în Cili – 400, în Germania – 380, în Japonia – 269, în Republica Moldova – doar 8. În total pe glob funcționează circa 5mii de incubatoare de afaceri, care activează în 67 de țări (unele sunt create în parteneriat între 2-3 țări în zonele economice libere) [7]. Incubatorul de afaceri poate exista ca un subiect economic de sine stătător sau ca o parte componentă a unui parc tehnologic.

Parcurile tehnologice, adesea sunt create ca structură independentă pe lângă universități, contribuind, astfel, la comercializarea invențiilor, rezultatelor cercetării științifice și, totodată, la creșterea veniturilor profesorilor etc.

Structura fiecărui parc tehnologic este determinată de specializarea acestuia. În structura parcului sunt incluse subdiviziuni de cercetare, centru de calcule, producere experimentală, firme specializate în producerea produselor înalt tehnologizate, sistem de deservire a firmelor componente ale parcului, serviciu juridic și comercial, centru instructiv, sferă socială și încăperi tehnice.

Nucleul parcului este un incubator de afaceri inovațional, unde cercetătorul, după o expertiză amănunțită a invenției sale obține posibilitatea de arendare (cu privilegiu) a încăperilor și utilajului poate beneficia de consultații, de susținerea financiară, informațională și organizațională. În Europa primele parcuri tehnologice au apărut prin anii '70: „Levenla-Nev” (Belgia, 1971); „Sofia-Antipolis” (Franța, 1972); „Heriot-Uotschi” (Marea Britanie, 1966); Tehnoparcul din Kembridj (1970); Centrul inovațional din Berlin (1983) și altele [3].

În ultimele decenii ale secolului XX pe larg au fost practicate – în SUA, Japonia și țările dezvoltate din Europa – așa-numitele companii „spin-off”, care se organizează pe lângă universități, laboratoare speciale și centre de cercetare de stat cu scopul integrării comerciale a realizărilor tehnico-științifice, obținute în urma cercetărilor fundamentale.

„Spin-off” are loc atunci când se creează o companie nouă de către cei care au plecat de la companiile cu succes din aceeași ramură sau de către savanții care au plecat de la universități sau laboratoare pentru a obține efecte comerciale din descoperirile și inovațiile lor. Astfel de companii sunt pe larg răspândite în SUA, de ex. „Silicon valley” din California, care timp de mulți ani sunt o modalitate predominantă de creare a întreprinderilor. Un alt exemplu este regiunea „Boston Rut 128”, unde sunt concentrate o bună parte de firme electronice, create prin aceeași modalitate [9].

Factorul determinant al creșterii economice, pe o piață deschisă unei puternice concurențe, este acela de creștere a competitivității economice prin antreprenoriat. Antreprenoriatul, cum deja am observat, este un mod deosebit de dinamism economic bazat pe inovație. După cum a menționat I. Schumpeter, „scopul antreprenorilor este de a reforma, revoluționa procesul de producție prin implementarea inovațiilor, în sens mai larg – prin utilizarea noilor posibilități tehnologice în procesul de producere a noilor produse sau perfecționarea celor existente deja, dar prin metode noi sau prin utilizarea noilor materiale, sau prin găsirea noilor piețe de produse finite – chiar și până la reorganizarea unei ramuri industriale vechi și chiar crearea unei alteia noi” [8].

#### Referințe:

1. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, nr. 845-XII din 3 ianuarie 1992, modificată și completată prin Legea nr.320-XII din 3 noiembrie 1995.
2. Codul cu privire la știința și inovare al Republicii Moldova nr.259-XV din 15 iulie 2004
3. Быковский, В.В., Минько, Л.В., Коробова, О.В., Быковская, Е.В., Золотарева, Г.М., *Организация и финансирование инноваций*. Издательство ТГТУ, Тамбов, 2006, 116 с.
4. Кристенсен К.М., Рейнор М. *Решение проблемы инноваций в бизнесе: Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост: Учебное пособие / Пер. с англ.* – М.: АЛЬПИНА, 2004. – 290 с.  
[[http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_6C36783E-4358-4EED-B15E-5D56E89B266C.html](http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document_r_6C36783E-4358-4EED-B15E-5D56E89B266C.html)]
5. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. *Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие.* – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.  
[[http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_6C36783E-4358-4EED-B15E-5D56E89B266C.html](http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document_r_6C36783E-4358-4EED-B15E-5D56E89B266C.html)]
6. Кокурин Д.И., *Инновационная деятельность.* – М.: Экзамен, 2001.  
[<http://www.projects.innovbusiness.ru>]
7. „Менеджмент сегодня”, 05(35), сентябрь 2006, с. 284 – 293
8. [<http://www.projects.innovbusiness.ru>]
9. [<http://domino.innov.ru/innov/archive.>]

## FACTORUL LIDERISMULUI ÎN DEZVOLTAREA ORGANIZAȚIILOR DE TIP ECHIPĂ

*Drd. Natalia ANDREEVA, ASEM*

*The present article examines the essence and the importance of teams and team work in organizations. A focus is made on the essence leadership and value of team work.*

În condițiile contemporane, experiența companiilor mondiale prospere, prezentată pe larg în literatura despre management, arată că cercetătorii leagă succesul activității lor, în mare măsură, de faptul că aceste organizații realizează în viață concepția privind munca în echipă (vezi bibliografia).

Esența concepției respective constă în aceea că elementul de formare a structurii unor astfel de întreprinderi competitive devin nu managerii și specialiștii luați aparte, dar echipele.

Cercetând problemele creării și dezvoltării echipei în organizațiile de business, vom porni de la următoarea noțiune a echipei: echipa sau grupa este formată din doi sau mai mulți oameni, care au un scop comun, îndeplinesc diferite obligațiuni și interacționează între ei. Membrii echipei își coordonează activitatea și se consideră parte a unui întreg [2, p.297].

Analizând esența și importanța activității de echipă pentru dezvoltarea întreprinderilor autohtone, trebuie, în opinia noastră, menționat factorul liderismului.

**Liderismul**, ca interacțiune a oamenilor asociați în diferite grupe, se caracterizează prin prezența nu a subordonaților ca atare, ci a discipolilor, adepților care merg după lider.

Caracteristica principală a activității și interacțiunii lor constă în faptul că ei, benevol, bazându-se pe încrederea în lider, împărtășesc viziunile și valorile lui.

Liderul, la rândul său, interacționând cu colaboratorii în grupă, apelează la aspirația lor cea mai importantă – autorealizarea, fără a-i impune la adoptarea soluțiilor și la acțiuni, însă acordându-le libertatea alegerii, manifestându-le, la rândul său, de asemenea încredere și respect. Se poate trage concluzia că dezvoltarea și funcționarea organizațiilor de tip echipă este imposibilă fără liderism, deoarece și acesta formează baza esențială, componentă a oricărei echipe eficiente [1,2,3].

Subliniem că actualitatea problematicii ce vizează activitatea în echipă și liderismul nu constituie o excepție și pentru multe din companiile autohtone. Aceasta se referă și la o asemenea întreprindere ca „Viorica-Cosmetic” SA. Menționăm că această companie are o reputație de afaceri cunoscută și favorabilă pe piața locală a producției de parfumerie și cosmetice. În plus, la întreprindere se fac eforturi strategice pentru consolidarea și promovarea producției pe piețele străine.

Totodată, la adoptarea multor decizii strategice, de exemplu, legate de promovarea companiei pe diferite piețe, managementul superior oferă prioritate organizației de echipă.

Managerii superiori ai companiei sunt adepții colaborării de echipă în interacțiune cu partenerii lor de business. În special, datorită acestui fapt, sunt formate interrelații eficiente ale companiei cu furnizorii de materie primă și cu distribuitorii. Printre ultimii evidențiem următorii: „Parfumtorg” – realizator oficial în Belarusia (aceștia i se livrează circa 45% din volumul de producție); „Matrix Activiti” – distribuitor oficial din România – până la 40% de livrări; „Pomtim expo” – realizator oficial în Serbia – 10% din volumul total al livrărilor peste hotare.

Procedura de echipă în adoptarea deciziilor strategice permite managerilor din veriga superioară să țină cont mai complet de criteriile inovatoare și procesele concurențiale ce s-au format în ramură.

Dezvoltarea ulterioară a activității în echipă la compania „Viorica-Cosmetic”, în opinia noastră, trebuie legată de diversificarea tipurilor de echipe în conducerea intrafirmă, utilizând nu numai echipele verticale, dar și orizontale, interfuncționale.

Este cunoscut faptul că stilul de management (liderismul) se transmite de sus în jos. De aceea, stilul efectiv de comandă, deja format la top-nivel, este rațional a-l transfera la cel mediu și de jos. De regulă, numărul unor astfel de echipe poate fi de la 2-3 până la 7-10 colaboratori. Considerăm justă părerea că echipa care are un număr mult mai mare de membri poate deveni nederijabilă.

Pentru ca în interiorul echipei să se formeze valori, reguli, norme de comportament comune, ceea ce determină eficiența activității în comun, este necesar a dezvolta la fiecare participant al acesteia a înțelegerii responsabilității pentru rezultatul final și propriul aport la realizările echipei. Aceasta se poate obține, dacă în companie se dezvoltă cultura activității de echipă.

Prezentând prioritățile în folosul echipelor, trebuie să menționăm că în compania dată deja se formează o atmosferă prielnică în favoarea acestui management eficient de echipă. Managerii posedă tendința de a utiliza modalitatea de echipă în adoptarea deciziilor. Activitatea în echipă și necesitatea ei apare ca o temă populară în discuțiile corporative și neformale. Această temă este destul de actuală în programele de instruire, seminare etc. la care participă colaboratorii întreprinderii.

Subliniind, însă, importanța liderismului în crearea și funcționarea echipelor, trebuie atrasă atenția asupra perfecționării liderismului, atât prin intermediul învățării și dezvoltării potențialilor lideri, cât și al

managementului practic, după formula „Managerul este un exemplu demn de urmat”.

Printre recomandările practice pentru managerii companiilor pot fi evidențiate stilurile situaționale ale liderismului (teoria Hersi-Blanciard) [1,3]: stilul de delegare, unificator sau de atragere a colaboratorilor în procesul de luare a deciziilor (stilul de participare); stilul de convingere și – în funcție de situație – stilul direcțional.

Pentru formarea echipelor de eficiență înaltă, problema perfecționării liderismului trebuie să devină obiectul de instruire a potențialilor lideri, inclusiv prin intermediul consaltingului. În acest scop este rațional a folosi modelul „grila de conducere” (autori: Blac și Mouton) [3]. Fiecare din axele acestei grile reprezintă o scară de zece baluri în care, pe verticală, se măsoară gradul de evidență a intereselor colaboratorilor, orientarea spre relații; iar pe orizontală – nivelul evidenței intereselor de producție sau orientarea conducătorului spre obiectivul organizației. 1 înseamnă un nivel scăzut de orientare, iar 9 – nivelul înalt de orientare spre scop sau nevoile colaboratorilor. În grilă se diferențiază cinci stiluri diferite de liderism. Cel mai eficient dintre ele este stilul de conducere a echipei – 9.9 – dato-

rită faptului că îndeplinirea sarcinilor de lucru este bazată pe eforturile membrilor echipei.

Următorul stil de conducere – „conducerea clubului în afara orașului” (1,9) – înseamnă că accentul de bază liderul îl pune pe necesitățile colaboratorilor, și nu pe rezultate.

Stilul 9.1 este întemeiat pe împuternicirile conducătorului. El apare atunci când managerul se orientează mai întâi de toate spre eficacitatea operațiilor.

Stilul „conducerea de mijloc” (5.5) reflectă o atenție medie egală a liderului atât față de colaboratori, cât și față de problemele de producție.

Numit convențional „conducere precară”, stilul 1.1 se caracterizează prin lipsa de conducere și înseamnă că conducătorul se autoizolează de lucru (evită să lucreze).

Un liderism eficient este determinat de perceperea clară de către manageri a factorilor situaționali. Drept astfel de factori apar calitățile personale ale colaboratorilor: capacitățile, trăsăturile de caracter, modelele de comportament, precum și elementele ambianței organizaționale (caracteristicile locurilor de muncă, funcțiilor). Luarea lor în considerare la adoptarea deciziilor va contribui la activitatea eficientă a echipelor în organizațiile de afaceri.

### Bibliografie:

1. Eugen Burduș. *Total de management*. – București: Editura Economica, 2005.
2. Боди Д., Пэйтон Р. *Основы менеджмента*. СПб.: Из-во Питер, 1999.
3. Дафт Р. *Менеджмент*. - СПб.: Из-во Питер, 2005.
4. Зинкевич-Евстигнеева Т., Фролов Д. *Команды на рынке: стратегия и методы. Руководство для эффективных команд*. – СПб.: Речь, 2003.

# SITUAȚIA ACTUALĂ A SERVICIILOR DE ALIMENTARE CU APĂ ȘI CANALIZARE DIN REGIUNEA DE DEZVOLTARE SUD A RM

*Drd. ASEM Irina TODOS,  
lect. univ. USC „B.P. Hasdeu”*

*Water is vital for human survival and evolution. Providing people with potable water constitutes an important element of economic security in each state. Belonging to the category of human vital needs, the access to potable water has a crucial impact non evolution. A negative factor on South region development of the Republic of Moldova is the lack of water which is felt in this region. South region of development of the Republic of Moldova includes 8 districts: Cahul, Cantemir, Leova, Taraclia, Cimișlia, Ștefan-Vodă, Basarabeasca, Căușeni.*

**„Apa nu este un produs ca oricare altul,  
ci o moștenire ce trebuie protejată,  
apărată și tratată ca atare”[6]**

Aprovizionarea populației cu apă potabilă constituie un element important al securității economice a fiecărui stat. Făcând parte din categoria necesităților vitale ale omului, accesul la apă potabilă exercită un impact crucial asupra dezvoltării umane.

Alimentația populației cu apă potabilă și în cantități suficiente trebuie să fie una dintre direcțiile prioritare ale politicii și astatului privind sănătatea în relație cu mediul, fiind o măsură eficientă în profilaxia maladiilor condiționate de apă. La fel de importantă este

și problema canalizării localităților, ambele probleme urmând a fi soluționate concomitent, deoarece construcția numai a sistemelor de alimentare cu apă, odată cu creșterea inevitabilă a volumului de ape uzate formate, în lipsa colectării și epurării acestora, conduce la poluarea apelor de suprafață și din fântâni[3].

Regiunea de Dezvoltare Sud a Republicii Moldova include 8 raioane: Cahul, Cantemir, Leova, Taraclia, Cimișlia, Ștefan-Vodă, Basarabeasca, Căușeni și cuprinde 24% din suprafața teritoriului țării. Potrivit datelor recensământului din 2004, numărul locuitorilor din regiune este de 524,5 mii, ceea ce constituie 15% din totalul populației. Infrastructura localităților este compusă din 10 orașe fără statut de municipiu (dintre care 8 centre raionale) și 278 localități rurale organizate în 177 comune. Orașele regiunii sunt: Basarabeas-

ca, Cahul, Cantemir, Căușeni, Căinari, Cimișlia, Leova, Iargara, Ștefan-Vodă și Taraclia. Cel mai mare oraș al regiunii este orașul Cahul [5].

Regiunea de Dezvoltare Sud dispune de toate tipurile de resurse de apă dulce (râuri, lacuri și apele subterane). Cea mai mare resursă de apă dulce provine din r. Nistru și r. Prut. Apele de suprafață din râurile Nistru și Prut și cele subterane sunt cele mai accesibile și mai bine repartizate pe teritoriu.

Ponderea infrastructurii utilităților publice în Regiunea de Dezvoltare Sud este sub media pe țară și a unor regiuni de dezvoltare din Republica Moldova[5]. În general, orașele dispun de infrastructură comunală într-o măsură mai mare comparativ cu localitățile rurale. Diferențele se exprimă la nivel de asigurare cu apă, canalizare, drumuri, gaze naturale etc. (tabelul 1.)

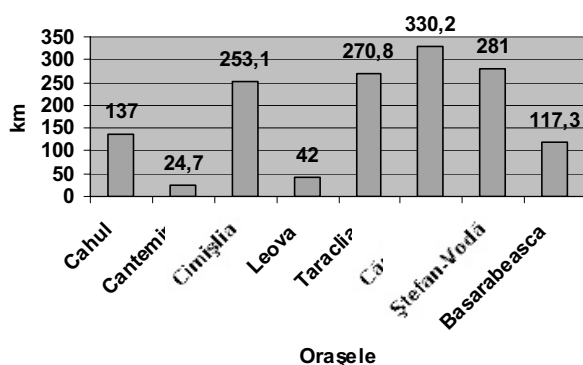
**Tabelul 1**

**Sisteme de alimentare cu apă în profil teritorial (anul 2006)**

	Numărul sistemelor de alimentare cu apă	Din care funcționează
Total pe republică	540	425
Total Regiunea Sud, din care:	166	130
Cahul	15	14
Cantemir	4	2
Cimișlia	53	41
Leova	2	2
Taraclia	19	18
Căușeni	36	28
Ștefan-Vodă	25	20
Basarabeasca	12	5

În anul 2005, ponderea rețelelor de apă potabilă în localitățile din regiune a constituit 17%, iar în anul 2006 s-a majorat, ajungând până la 27% (figura 1).

**Lungimea apeductelor în anul 2006**



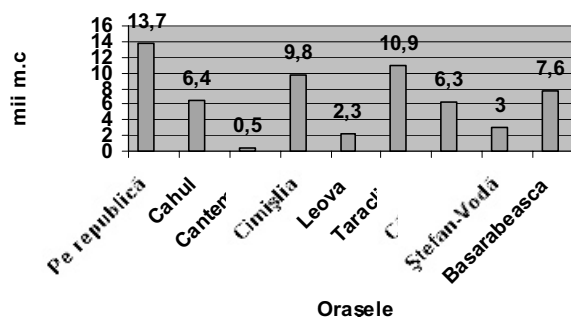
**Figura 1. Lungimea apeductelor și rețelelor de alimentare cu apă**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică

După cum am menționat mai sus, existența decalajelor între nivelul de dezvoltare a orașelor și satelor din regiune duce la diferențierea nivelului accesului la alimentarea cu apă și canalizare. Ast-

fel, consumul zilnic de apă potabilă pe republică este de 37,5 litri/om [7], în timp ce în America de Nord și Japonia – 600 litri/om, în Europa 250-350 litri/om. De remarcat faptul că în multe localități din sudul Moldovei acest indicator nu depășește 15 litri/om (figura 2).

**Cantitatea de apă furnizată unui locuitor în anul 2006**



**Figura 2. Volumul de apă furnizat pe cap de locuitor în Regiunea de Dezvoltare Sud a Republicii Moldova**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică



Din datele diagramei putem concluziona următoarele: în toate localitățile din Regiunea de Dezvoltare Sud se înregistrează un nivel scăzut al cantității de apă furnizate unui locuitor, în comparație cu media pe țară. Astfel, dacă o persoană, în medie pe republică, în anul 2006 a obținut 13,7 mii m.c., atunci, spre exemplu, în or. Cantemir 1 locuitor a primit doar 0,5 mii m.c. De asemenea, și în localitățile Leova și Ștefan-Vodă se înregistrează un nivel redus al acestui indice – 2,3 mii m.c., respective 3 mii m.c. Aceasta diferență se datorează influenței mai multor factori: relief, climă, resurse de apă subterane sau de suprafață, existența sau lipsa serviciilor de alimentare cu apă, dotarea tehnică și financiară a întreprinderii prestatoare de astfel de servicii etc.

Un specific al aprovizionării populației cu apă potabilă o reprezintă fântânile. În medie pe republică

de această sursă de apă se folosesc aproape 2/3 din populație, deși în localitățile rurale ponderea acestora este mai mare de 14,4%, totuși ele dețin locul secundar în asigurarea populației cu apă potabilă. De menționat că 35% din populație are acces doar la apă potabilă din fântâni.

Pentru aprovizionarea cu apă potabilă, tehnică și de uz gospodăresc, în Regiunea de Sud a Moldovei, în paralel cu cele de suprafață, sunt utilizate și apele subterane. Apele freatice reprezintă principala sursă de apă în unele zone rurale, unde nu există sisteme centralizate de alimentare cu apă. Din punct de vedere calitativ, acestea nu întrunesc condițiile de potabilitate din cauza depășirii indicatorilor specifici fizico-chimici și microbiologici (tabelul 2).

Tabelul 2

**Surse descentralizate de apă (fântâni) ce nu corespund cerințelor sanitaro-igienice în profil teritorial**

	Numărul obiectivelor supuse supravegherii igienice	Numărul obiectivelor care nu corespund cerințelor igienice	Pondere obiectivelor ce nu corespund cerințelor igienice
Total pe republică, din care:	113882	27779	24,3
Cahul	1566	1514	96,6
Cantemir	1735	374	21,5
Cimișlia	2820	416	14,7
Leova	496	128	25,8
Taraclia	543	367	67,5
Căușeni	3334	1647	49,4
Ștefan-Vodă	1390	289	20,7
Basarabeasca	596	145	24,3

*Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică*

Din datele tabelului rezultă că cea mai mare poluare se înregistrează la Cahul – 96,6%, deoarece acest oraș este cel mai mare, ca număr de locuitori, și mai industrializat din Regiunea de Dezvoltare Sud. După acesta urmează Taraclia – cu 67,5% și Căușenii – cu 49,4%.

Schimbările majore care s-au produs în ultimii ani în sectorul alimentării cu apă și canalizare a localităților din Moldova au influențat mult calitatea serviciilor acordate. Reforma care a avut loc în descentralizarea serviciilor comunale și transmiterea lor din proprietatea statului în proprietatea unităților administrativ-teritoriale [5], a condus la deteriorarea stării tehnice a sistemului de alimentare cu apă și canalizare în totalitate și a managementului existent în alimentarea cu apă și evacuarea apelor uzate [3].

Programul de alimentare cu apă și canalizare a localităților din Republica Moldova până în 2015 [2] prevede soluționarea urgentă a problemei ce ține de modernizarea, reutilizarea tehnică și dezvoltarea sistemelor comunale de aprovizionare cu apă și canalizare, preconizând atingerea obiectivelor

către 2015 prin asigurarea accesului la apă potabilă a 50% din populație, reanimând sistemul existent. Acest sistem, actualmente fiind puțin funcțional, este dotat cu utilaj și sisteme învechite, cu consum mare de energie, sisteme automate ieșite din uz, amplasate pe suprafețe mari și cu randament de lucru mic, care nu satisfac cerințele de protecție a mediului și de îmbunătățire a calității vieții populației prin acordarea unor servicii adecvate de alimentare cu apă și canalizare [3].

Rezultatele cercetării ne vorbesc despre faptul că sectorul comunal trece printr-o perioadă de schimbări majore; dotările tehnice existente sunt uzate fizic; prestatorii de utilități publice se confruntă cu serioase probleme financiare.

Potrivit datelor obținute în urma analizei, se poate stabili *strategiile propuse întreprinderilor ce prestează servicii de alimentare cu apă și canalizare de la sudul Moldovei și nu numai:*

- Reorganizarea sistemului de management, prin crearea la nivel de structură a departamentului de management al calității.

◆ — *BUSINESS ȘI ADMINISTRARE*

- Modernizarea și reutilizarea dotărilor tehnice, prin atragerea de investiții și finanțări externe.
- Planificarea și implementarea unui sistem de management al calității sau a unui sistem de management integrat al calității.
- Reabilitarea și extinderea unităților de infrastructură de alimentare cu apă, canalizare și tratare a apelor reziduale.
- Cooperarea întreprinderilor cu mediul academic.

**Referințe:**

1. Legea nr. 272-XIV din 10 februarie 1999 cu privire la apa potabilă.
2. Hotărârea Guvernului nr.1406 din 30 decembrie 2005, cu privire la aprobarea „Programul de alimentare cu apă și canalizare a localităților din Republica Moldova pînă în 2015”.
3. Hotărârea Guvernului R.M. nr. 662 din 2007 „*Strategia privind aprovizionarea cu apă și canalizare a localităților din Republica Moldova*” // Monitorul Oficial Nr. 86-89 din 22.06.2007.
4. Hotărârea Guvernului nr. 530 din 5 iunie 2000.
5. Strategia de dezvoltare regională – Regiunea de dezvoltare Sud.
6. Directiva-Cadru privind apa 2000/60/EC, Considerentul 1 al Parlamentului European și a Consiliului de stabilire a unui cadru de politică comunitară în domeniul apei.
7. <http://www.statistica.md>.

# ROLUL SATISFACTIEI ÎN PROCESUL MOTIVAȚIONAL

*Lector univ. magistru Elvira JOROVLEA;  
Lector sup. univ. Lilia CULJINSCHI, ASEM*

*Although they have no in itself value, the money have strong motivationale, due to the innumbrability of most by what can be satisfied with their help. Therefore, for organization, is enforced of a fund methods of how much flat the diverse maul, in order to can satisfied to how much level the erect maul nessecites employees. But he is really motivation economically, he carries appears abaft the of a act material cardinal stimuli, (differed forms of salary; The additions to salary; The efficiencies) Ca and most material to the touch of the satisfaction in the process motivationaly of employees? Certainly that dont.*

Într-o întreprindere bine organizată, angajații își îndeplinesc cu sârguință lucrul numai în condițiile dacă sunt motivați la timp, li se satisfac pe deplin necesitățile proprii, și, totodată, motivația le transformă munca în necesitate.

Deși nu au în sine nicio valoare, banii au puternice valențe motivaționale datorită multitudinii de necesități ce pot fi satisfăcute cu ajutorul lor. De aceea, pentru organizații, se impune găsirea unor modalități de plată cât mai diverse, pentru a se putea satisface la nivelul cât mai ridicat nevoile angajaților. Dar este, oare, **motivația economică, care apare în urma acțiunii unor stimuli materiali** (diferite forme de salariu; adaosurile la salariu; sporurile; premiile), unica și cea mai importantă, pentru atingerea satisfacției, în procesul motivațional al angajaților? Desigur că nu.

*La nivel organizațional, se cunosc următoarele forme de motivație:*

**1. Motivația profesională** are ca bază munca desfășurată și condițiile ei. Ea apare din raportarea angajatului la munca sa, la particularitățile de desfășurare a acesteia. Astfel, munca devine un mijloc prin care să asigure

satisfacerea unor trebuințe, un scop în sine, având ea însăși valoare motivațională și, astfel, se transformă în stimul, determinând anumite manifestări de conduită.

**2. Motivația psihologică** derivă din faptul că, în cadrul procesului de muncă, angajatul se raportează nu numai la munca sa, la utilajele pe care le servește, ci și la semenii săi, la ceilalți colegi de muncă, la grupul din care face parte, la alte grupuri învecinate.

Aplicarea echilibrată a formelor sus-numite obligă angajatul la **modificări și reechilibrări** de conduită și contribuie la reușita profesională. Or, putem spune că, fiind menținută din interior, la nivel de **aspirație**, dezvoltare profesională, și, din exterior, prin stimulente, motivația îmbracă forma **recompensei** sau a **pedepsei**.

*Motivația în muncă constituie, totuși, o trăsătură de personalitate a angajatului, iar aceasta implică mai multe întrebări:*

- Care este efectul decalajului dintre trăsăturile de personalitate ale angajaților ce se influențează reciproc, a satisfacției și a reușitei profesionale?

- Când și în ce condiții aceste decalaje sunt **stimulatoare** sau se transformă în frâne privind reușita profesională?
- În ce măsură se pot inversa astfel de raporturi?

*Încercând să răspundem la aceste întrebări, putem spune că personalitatea fiecărui angajat, în mod potențial, este:*

- producătoare de factori de satisfacție și reușită profesională pentru cei cu care se află în acțiune;
- beneficiar al satisfacțiilor și reușitelor profesionale produse de celelalte personalități cu care se află în interacțiune.

Conduita și reușita profesională a fiecărui angajat va fi influențată și de **mentalitatea** lui, mentalitate ce constă în „ansamblul de opinii, prejudecăți și credințe care influențează gândirea angajatului”. Ea mijlocește orientarea specifică în ansamblul social și profesional și în interpretarea evenimentelor.

În afară de mentalitatea individuală a angajatului, astăzi se vorbește din ce în ce mai mult despre o **mentalitate economică**. Această noțiune este susținută de intervenția evidentă a factorilor spirituali în viața economică.

Când se aduce în discuție influența mentalității asupra motivației și satisfacției profesionale, trebuie să se sublinieze anumite *caracteristici care guvernează, actualmente, mentalitatea și, mai ales, mentalitatea în afaceri, după cum urmează:*

- raționalizarea absolută a oricărei activități;
- organizarea economiei în scopul producerii de obiecte de schimb în vederea obținerii unui câștig cât mai mare;
- publicitate, marketing, cucerirea clienților altor furnizori;
- mișcarea prețurilor (sub sau peste valoarea mărfii);
- oferirea libertății pentru a nu fi obstacole în calea câștigului;
- loialitatea în afaceri nu mai este a omului, ci a firmei, deci ceea ce contează este **reputația** firmei.

Conținutul concret al motivării în fiecare firmă reflectă concepția managerială și economică promovată în cadrul acesteia. Varietatea acestor concepții, combinate cu diversitatea extremă a personalului și situațiilor manageriale din organizații, își găsește reflectarea în eterogenitatea pronunțată a concepțiilor și practicilor manageriale.

Indiferent de conținutul motivării, rolurile îndeplinite sunt multiple și intense. *În opinia lui O. Nicolescu [8, p.472], rolurile și efectele pot fi rezumate astfel:*

**Rolul managerial**, care este cel mai direct și constă, în esență, în determinarea de facto a conținutului și eficacității funcției manageriale. Aceasta condiționează decisiv concretizarea celorlalte funcții manageriale: previziunea, organizarea, coordonarea și evaluarea.

**Rolul organizațional** care se referă la impactul major; motivarea îl are direct și, prin intermediul celorlalte elemente manageriale, asupra modului cum funcționează firma și performanțele sale. Dat fiind faptul că prin motivare se pun în mișcare abilitățile, know-how-ul și energia personalului, adică resursele cele mai importante ale unei organizații ce mobilizează celelalte resurse, efectele sale, în plan organizațional sunt deosebit de puternice. Conținutul și modalitățile de motivare utilizate într-o firmă contribuie, într-o măsură semnificativă, la imprimarea anumitor caracteristici, a culturii sale organizaționale.

**Rolul individual** vizează puternica dependență a satisfacțiilor și insatisfacțiilor fiecărui salariat din firmă de evoluția sa, de motivarea exercitată în organizație. Cu cât se realizează o motivare mai intensă, bazată pe luarea în considerare a necesităților, a aspirațiilor și așteptărilor salariaților (ținând cont de potențialul și efortul depus de ei și conjugate cu interesele, obiectivele și cerințele firmei), cu atât personalul său este mai satisfăcut, își utilizează, într-o măsură mai mare capacitatea și se dezvoltă mai rapid și mai intens.

**Rolul economic** se referă la condiționarea indirectă, dar substanțială, a performanțelor economice ale fiecărei țări, de motivarea ce predomină în fiecare firmă și care operează pe teritoriul său. Atunci când, la nivelul firmelor, motivarea este insuficientă, rezultatele economice ale acestora nu se ridică la nivelul necesar. Prin urmare, aceasta se reflectă negativ în performanțele de ansamblu ale țării în cauză. Evoluția economiilor în fostele țări comuniste și, în final, prăbușirea acestora, a avut drept cauză primordială imposibilitatea unei motivări intense și eficiente a personalului, din cauza restricțiilor cu caracter obiectiv, generate de natura proprietății socialiste. Rolul decisiv al privatizării constă în realizarea unei economii de piață funcționale și performante, ce ar avea la bază dependența decisivă a eficacității motivării de natura proprietății implicate. Predominanța agenților cu capital privat asigură premisele economice, pentru a realiza o motivare cu eficacitate egală cu cea a companiilor din țările dezvoltate economic.

**Rolul social** reprezintă efectul sinergic al precedentelor roluri în planul elementelor psiho-sociologice, ce caracterizează populația unei țări. Climatul social dintr-o țară, relațiile sociale sunt determinate, într-o măsură apreciabilă, de multiplele efecte, majoritatea dintre ele fiind indirecte și propagate pentru motivarea ce predomină în cadrul societăților comerciale, regiilor autonome și a celorlalte organizații unde populația își desfășoară activitatea.

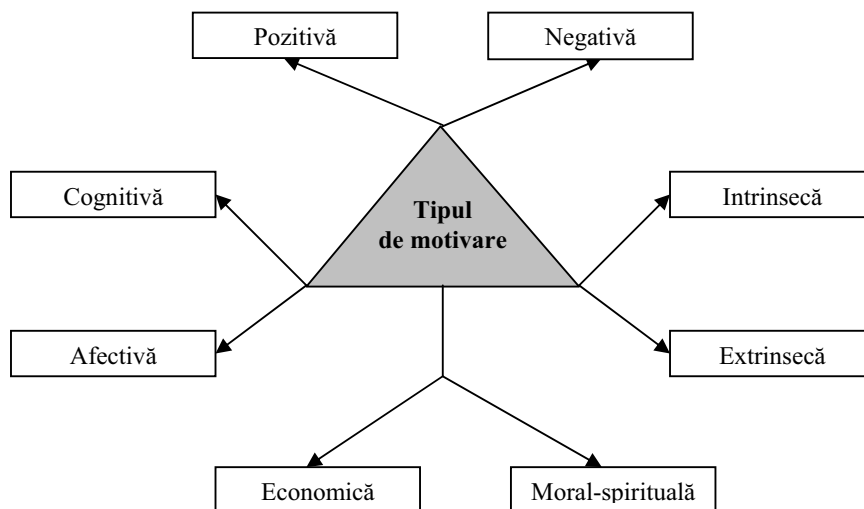
În funcție de rezultate, de performanțele individuale și de cele organizaționale, se acordă **stimulente sub formă de recompense și sancțiuni**. Corelarea recompenselor și a sancțiunilor, în special cu performanțele, atitudinile, eforturile, deciziile, acțiunile și comportamentele salariaților, este esențială. Când această corelare se realizează la un

nivel avansat, se înregistrează o intensă **satisfacere a necesităților economice, a celor cognitive și relaționale ale salariaților**.

Pentru ca motivarea să fie eficace, este necesar ca în cadrul firmei să se apeleze la motivații din toate categoriile. Desigur, utilizarea cea mai frecventă și intensă o au motivațiile de natură formală, adică cele care sunt stabilite de strategia și politica firmei și pentru care se apelează la anumite metode și tehnici ma-

nageriale și economice. Nu trebuie subestimat, însă, și potențialul motivațiilor informale, mai ales al celor moral-spirituale. La acestea din urmă există o mare sensibilitate la majoritatea salariaților, prezentând și un mare avantaj din punctul de vedere al cheltuielilor: firma nu are pierderi economice, nu achită nimic.

În continuare prezentăm **principalele tipuri de motivare** folosite în practica managerială internațională, și anume:



**Figura 1. Tipuri de motivare**

Delimitarea motivării pozitive și, respectiv, negative are la bază criteriul influenței motivațiilor asupra mărimii satisfacțiilor de personal privind participarea la procesele de muncă din cadrul firmei.

**Motivarea pozitivă** are în vedere creșterea eforturilor și contribuției personalului la realizarea obiectivelor firmei, pe baza amplificării satisfacțiilor sale din participarea la procesul muncii, ca urmare a realizării sarcinilor atribuite, în condițiile în care nivelul obiectivelor și al sarcinilor este accesibil majorității salariaților, iar motivațiile, utilizate preponderent, asigură creșterea veniturilor salariaților, a moralului și statutului lor, corespunzător așteptărilor acestora. *Din definierea motivării pozitive rezultă cele două caracteristici definitorii:*

1. Utilizarea preponderentă a motivațiilor generatoare de satisfacții sporite la salariați (mărimi de salarii, prime, cote-părți din profit, mulțumiri, laude, ceremonii, acordarea de titluri, promovări etc.);
2. Performanțe previzionate care, deși implică, de regulă, un progres față de perioada anterioară, sunt realizabile pentru majoritatea salariaților, generând încă de la început așteptări rezonabile și optimiste ale acestora.

Motivarea pozitivă, prin numeroasele satisfacții pe care le generează, contribuie la instaurarea unui moral ridicat și la dezvoltarea individuală a salariaților, la conturarea unui climat organizațional propice muncii și la stabilirea performanțelor pentru organizație.

**Motivarea negativă** vizează sporirea eforturilor și contribuției personalului firmei la îndeplinirea obiectivelor sale pe baza diminuării satisfacțiilor în procesul muncii sau a amenințării cu reducerea lor, dacă sarcinile și obiectivele deosebit de solicitante nu sunt realizate, iar motivațiile folosite generează frecvent scăderi de venituri, moral, prezență și statut al salariaților în raport cu așteptările lor. *Această definiere a motivării are la bază două trăsături:*

- motivațiile generatoare de diminuări ale satisfacțiilor (reduceri de salariu, amenzi, retrogradări, amenințări verbale, muștrări, investive etc.);
- la nivel de salariați, sarcinile și performanțele respective nu sunt elucidate suficient, precis, accesibil unei părți apreciabile a acestuia, generând (de la început sau pe parcurs) o stare de tensiune, așteptări nerezonabile și/sau pesimiste ale personalului.

**Motivarea economică** este cea realizată prin mijloacele clasice, ce vizează satisfacerea aspirațiilor și așteptărilor de ordin economic ale salariaților. Principalele motivații utilizate sunt: salariile, primele, participările la profit, bonificațiile, penalizările la salarii, imputățile financiare, în caz de erori și/sau lipsuri în gestionarea resurselor firmei, amenzi pentru săvârșirea de abateri etc. În majoritatea firmelor, pe lângă aceste motivații, se utilizează acordarea de autoturisme și/sau locuințe de serviciu. Motivarea economică are un rol decisiv în toate firmele, deoarece setul de

aspirații și așteptări ale salariatului obișnuit dintr-o organizație vizează, în cea mai mare parte, satisfacerea necesităților sale economice privind asigurarea de hrană, locuință, adăpost decent etc. Astfel, se explică de ce sistemele motivaționale din organizații se bazează pe folosirea preponderentă a motivațiilor economice.

**Motivarea moral-spirituală** are în vedere satisfacerea aspirațiilor și așteptărilor de natură moral-spirituală, ceea ce vizează, în primul rând, sistemul de valori, atitudinile și comportamentele salariaților. Pentru realizarea motivării moral-spirituale, se folosesc motivații de tipul: insuflarea de către manageri a încrederii în salariați; exprimarea de mulțumiri și laude; efectuarea de evaluări privind contribuțiile cu caracter general, de critici, lansarea de avertismente; muștrări și invective; acordarea de titluri onorifice și medalii; organizarea de ceremonii pentru anumite persoane sau evenimente din cadrul organizației etc. Motivarea moral-spirituală s-a dovedit eficientă pentru toate categoriile de salariați dintr-o firmă, în special pentru manageri și specialiști.

**Motivarea intrinsecă** (internă sau directă) constă în determinarea salariatului de a se implica să depună efort și să obțină rezultate în cadrul firmei, întrucât, din aceste procese, el obține satisfacții ce țin de personalitatea sa. Motivarea intrinsecă este centrată pe individ, fiind o relație între așteptările, percepțiile și sentimentele sale, pe de o parte, și conținutul concret al muncii și al comportamentului, pe de altă parte. Salariatul participă la procesele de muncă, la realizarea anumitor obiective organizaționale, pentru că îi place ceea ce face, îi sporesc cunoștințele, învață lucruri noi, se simte realizat profesional etc. Deci, aceste motivații satisfac aspirațiile și așteptările salariatului vizavi de propria persoană. Motivarea intrinsecă este întotdeauna rezultatul participării neimplicite a persoanei în cauză la activitățile firmei. Dacă lipsește această participare, atunci motivarea intrinsecă nu se manifestă.

Managerii **pot și trebuie** să favorizeze motivarea intrinsecă prin cunoașterea detaliată și aprofundată a specificului fiecărui subordonat sau colaborator, prin atribuirea unor asemenea sarcini și prin crearea condițiilor de muncă care ar corespunde potențialului și așteptărilor fiecăruia. Din acest punct de vedere, un rol important îl are modul de concepere, atribuire și exercitare a posturilor și culturii organizaționale a firmei.

**Motivarea extrinsecă** (externă sau indirectă) constă în determinarea salariatului de a se implica în depunerea efortului și în obținerea rezultatelor în firmă, pentru că acestea vor genera, din partea organizației dste, reacții formale și informale, economice și moral-spirituale care îi vor produce satisfacții. Motivarea extrinsecă este o relație individ-organizație, având drept conținut satisfacerea așteptărilor salariatului față de reacțiile organizației vizavi de el,

firește, în raport cu eforturile, comportamentul și rezultatele sale. Altfel spus, salariatul participă la procesele de muncă din firmă, deoarece îi aduc venituri suplimentare, mulțumiri, laude, diplome, statut și post superior sau pentru că nu pierde sume de bani, evită amenințări și/sau pedepse. Motivarea extrinsecă depinde nu numai de ceea ce face și cum se comportă salariatul, ci și de abordarea organizației, concepția, resursele, starea de spirit și comportamentul managerilor implicați.

În întreprinderile contemporane de pretutindeni predomină, de regulă, motivarea extrinsecă. Tendința care se manifestă din ce în ce mai puternic este cea de extindere a motivării intrinsece. Creșterea nivelului de pregătire a conștiinței salariaților, promovarea unui management modern – toate vor conduce, fără îndoială, la extinderea motivării intrinsece, ceea ce reprezintă un rezervor de amplificare a performanțelor individuale și, indirect, dar substanțial, ale performanțelor firmei.

**Motivarea cognitivă** are în vedere latura dimensiunea intelectuală a salariatului, axându-se pe satisfacerea nevoilor individuale de a fi informat, a cunoaște, de a învăța, de a inova, de a opera și a „controla” mediul în care își desfășoară activitatea. Pentru a realiza motivarea cognitivă, managerii apelează la întreaga formă de motivații atât formale, cât și informale, economice și moral-spirituale. Este specific însă și faptul că utilizarea acestor motivații este centrată pe dezvoltarea și folosirea capacității intelectuale a salariaților, fiind subordonată derulării proceselor de muncă și îndeplinirii obiectivelor din cadrul organizației.

**Motivarea afectivă** vizează dimensiunea afectivă, strict umană a salariatului, concentrându-se asupra satisfacerii nevoilor sale de ordin sentimental. Cu alte cuvinte, motivarea afectivă are în vedere că salariatul să se simtă bine la locul de muncă și în cadrul firmei, să fie apreciat și simpatizat de colegi, șefi și subordonați, să manifeste față de el simpatie și considerație, să se bucure de prestigiu etc. Motivarea afectivă presupune, în special, motivațiile moral-spirituale. Mulțumirile, laudele, titlurile, diplomele, ceremoniile etc. au un rol dominant. Nu sunt excluse nici unele motivații formal-economice sau formal-complexe. Spre exemplu, acordarea și acceptarea unui anumit post pentru a lucra cu anumite persoane și pentru a fi apreciat și simpatizat de altele, de regulă, managerii din eșalonul superior. Deci, motivarea afectivă este centrată pe satisfacerea așteptărilor „sentimentale” ale salariaților, cu un rol energizant major în munca fiecăruia. (I. Mihuț).

În întreprinderile din țară, se înregistrează tendința de intensificare a utilizării ambelor categorii de motivații. Apelarea crescândă la motivarea cognitivă își are suport în intelectualizarea din ce în ce mai pronunțată a proceselor de muncă din firme. Intensificarea motivării afective are la bază reconsiderarea salariatului abordat tot mai frecvent în complexitatea sa,

cu accent pe valorificarea potențelor psihosociologice neglijate, în mare măsură, în perioada anterioară.

Conform practicii manageriale, problema-cheie o reprezintă realizarea unei motivații cu eficacitate indirectă. Contribuția decisivă pe acest plan **poate și trebuie** să o aibă managerii. Știința managementului, prin toate conceptele și metodele sale, oferă elemente de îmbunătățire a motivării. Deosebit de pregnante sunt aceste elemente în cadrul sistemelor și metodelor manageriale – managementul prin obiective, managementul prin bugete, managementul pe produs, managementul prin proiecte, delegarea etc.

În condițiile economiei de piață, nu există o reglementare strictă în salarizarea personalului. Fiecare firmă are dreptul să-și perfecționeze sistemul de salarizare și, astfel, să asigure o motivație mai înaltă a angajaților, în scopul de a spori eficiența activității economice.

**În cercetările întreprinse asupra motivației și satisfacției în muncă, avem în vedere următoarele premise teoretice:**

- 1) Motivația și satisfacția în muncă ale unei persoane nu sunt condiționate numai de activitatea productivă desfășurată într-un anumit loc de muncă, ci și de activitatea și factorii extraprofesionali din viața zilnică a persoanei.

*Motivația și satisfacția în muncă trebuie înțelese ca niște componente ale întregii structuri motivaționale și ale stării globale de satisfacere a personalității.*

- 2) Structura și intensitatea motivației în muncă sunt într-o dependență cu poziția pe care o ocupă munca în sistemul activităților și valorilor individului, respectiv și a societății din care face parte.
- 3) Munca constituie mijlocul principal de satisfacere și de dezvoltare atât a nevoilor proprii, cât și a nevoilor celorlalți. Odată cu evoluția caracteristicilor obiective ale muncii (conținutul,

diviziunea muncii, relațiile de producție, condițiile de muncă etc.), evoluează și motivația în muncă.

- 4) Munca are o *dublă funcționalitate motivațională*: pe de o parte, ea este un mijloc de producere, satisfacere și dezvoltare a nevoilor umane, pe de altă parte, are rolul de a se transforma în *trebuieț*. Munca poate recompensa atât prin produsele sale, cât și prin însuși procesul desfășurării ei.
- 5) Motivația optimă nu se reduce numai la intensitate. Ea include și o structură optimă a motivației. Aceste două caracteristici ale motivației optime au drept corespondent, în planul satisfacției, *nivelul satisfacției și, respectiv, calitatea satisfacției*;
- 6) Atitudinea față de muncă și rolul diferitelor componente ale muncii în generarea stării de satisfacere sunt corelate cu poziția pe care o are munca în sistemul global de valori individuale;
- 7) Intrarea în acțiune a unor motive din ce în ce mai înalte și, deci, trecerea de la un nivel motivațional la altul, în piramida motivelor, nu este condiționată numai de satisfacerea motivelor imediat inferioare, ci și de ponderea pe care o au în sistemul de valori al personalității diferitele motive. În acest sens, *dinamica nivelurilor motivaționale* parcurge o cale de la baza piramidei până la vârful ei și de sus în jos. Realizarea acestei diferențieri face necesară introducerea termenului de *prag de satisfacere a motivelor*. Deși pentru trecerea de la un nivel motivațional la altul este necesară, în cazul fiecărei personalități, satisfacerea motivelor imediat inferioare, *pragul minim de satisfacere a unui anumit tip de motiv poate să difere de la o persoană la alta*.

#### Bibliografie:

1. Golu P. *Motivația – un concept de bază în psihologie* // Revista de Psihologie.-1985.-N3.
2. Hollerir C. *Cum motivăm echipa*. – București, 2001.
3. Hrișcev E. *Managementul firmei*. – Chișinău, 1998.
4. Johns G. *Comportament organizațional. Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii*. – București, 1998.
5. Mamali C. *Balanța motivațională și coevoluție*. – București, 1981.
6. Mamali C. *Motivația și satisfacția în muncă* // Psihologia muncii industriale.- București, 1976.
7. Maslow A. H. *Motivation and Personality*. – New York, 1987.
8. Nicolescu O. *Management*. – București: Ed. Economică, 1999.

## TENDINȚE DE CONCENTRARE A PIETEI ASIGURĂRILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Conf. univ. dr. Oleg VEREJAN, ASEM*

*Moldavian insurance market becomes an important sector in the economy. In the first semester of the year 2008 insurance industry records a tendencies of grow. The insurance sector became one competitive, although not touched high quotes in this way. According to the official date in the first six month of the year 2008, the gross written premium was about 426,5 millions lei or 60% from the written premium of the year 2007.*

Piața asigurărilor din Republica Moldova devine un sector important. În pofida condițiilor social-economice dificile, existente pe piața valutară și investițională în primul semestru al anului 2008, industria asigurărilor înregistrează o tendință de creștere. Sectorul asigurărilor a devenit unul competitiv, deși nu a atins cote performante în această ordine de idei. E și fresc, întrucât asigurările în spațiul nostru nu cunosc tradiții performante în sensul celor din țările avansate.

Potrivit datelor oficiale, pe parcursul primului semestru al anului curent, volumul primelor brute subscrise de cele 33 de companii de asigurari, a fost de circa 426,5 milioane lei (25,7 milioane euro - calculate la cursul mediu de schimb) sau aproape 60% din subscrierile anului 2007, înregistrându-se o creștere de 32,3% față de perioada similară a anului precedent și atingind cea mai înaltă cotă din istoria asigurărilor din R. Moldova – 1,7% din PIB, fapt remarcat în special prin predominarea dinamicii asigurărilor asupra evoluției PIB-ului. Insa, pe fundalul unei rate semnificative a inflației (de peste 15,6%), primele brute subscrise au consemnat o creștere reală de circa 12,5%.

Reformele legislative în domeniul asigurărilor din Moldova din anul 2007 (modificarea Legii cu privire la asigurări) nu au avut influențe semnificative asupra dinamicii pieței în primul semestru al anului 2008, cu excepția impunerilor de majorare a capitalului statutar de până la 4 milioane lei (aproape 245 mii euro). Este, și fresc, deoarece efectele modificărilor legislative vor fi resimțite pe termen lung, după ce va fi creat și va activa cadrul regulatoriu de funcționare a transformărilor legislative din ultima perioadă (capitalizarea anuală, până când se va atinge nivelul de 15 milioane lei sau circa 920 mii euro per companie; separarea evidenței contabile pe sectoare: viață și generale; obligativitatea angajării cel puțin a unui actuar; impunerile de îmbunătățire a calității profesionale a managementului companiei; modernizarea actelor normative de calculare a rezervelor de asigurare etc.).

Impunerea legislației în vigoare la majorarea capitalului statutar până la 6 aprilie 2008 a avut ca efect creșterea de 26%, față de perioada similară a anului precedent, a capitalului pe total piață. Recapitalizarea

pieței, urmata de creșterea rezervelor (20%) și a primelor brute subscrise, au condus la atingerea unui prag psihologic al activelor pieței de peste 1 miliard de lei (circa 70 milioane de euro), consemnând o creștere aproape echivalentă cu cea a rezervelor de asigurare. Cu toate acestea, dinamica pozitivă a activelor este cea mai mică comparativ cu creșterile din primele semestre ale anilor anteriori (sem.I, 2006 față de sem. I 2005, circa 46%; sem.I, 2007 față de sem.I 2006, circa 36%). Această situație este creată de faptul că companiile de asigurari au fost concentrate mai mult asupra recapitalizării și mai puțin în ceea ce privește dobândirea unor active eficiente. De asemenea, problema recapitalizării companiilor (o bună parte din profitul realizat de companii putea fi folosit pentru majorarea capitalului statutar), precum și competiția de a obține o imagine mai bună pe piață, a condus la creșterea rezultatului financiar pe total piață cu 79%, constatând un nivel de peste 82 milioane lei (profit au înregistrat 18 companii, iar 13 au obținut un rezultat financiar negativ). Creșterea rezervelor de daune de aproape 2 ori se datorează în speță consemnărilor CNPF referitoare la incorectitudinea creării și menținerii acestei categorii de rezerve de unele companii. În acest sens, trebuie să menționăm că valoarea rezervelor de daune este insuficientă, dacă se compară cu riscurile asumate. Ne referim aici, în special, la rezerva de daune neavizate, care din lipsa unor analize corelative cu valoarea daunelor apărute, continua să se calculeze prin cele mai elementare metode (1% din primele subscrise), neavând nici o legătura cu analiza daunelor ante-

**Dinamica indicatorilor principali ai pietei asigurărilor din Republica Moldova**

Indicatorii	Sem. I, 2007, mil. lei	Sem. I, 2008, mil. lei	Ritmul de dianamică, %
<b>Prime brute subscrise (PBS), mil. Lei</b>	<b>322.5</b>	<b>426.5</b>	<b>32%</b>
Asigurări de viață	19.4	29.6	53%
Asigurări generale (non-viață)	303.1	396.9	31%
<b>Daune plătite</b>	<b>98.0</b>	<b>123.1</b>	<b>26%</b>
Asigurări de viață	7.4	6.7	-10%
Asigurări generale (non-viață)	90.5	116.4	29%
Active	951.7	1156.7	22%
Capital statutar	206.1	259.1	26%
Rezerve de asigurare	383.7	461.8	20%
Rezerve de daune	38.0	71.0	87%
Rezultatul financiar	47.1	82.2	75%
Gradul de penetrare al asigurărilor, %	1.4%	1.7%	+0.3p.p.

37

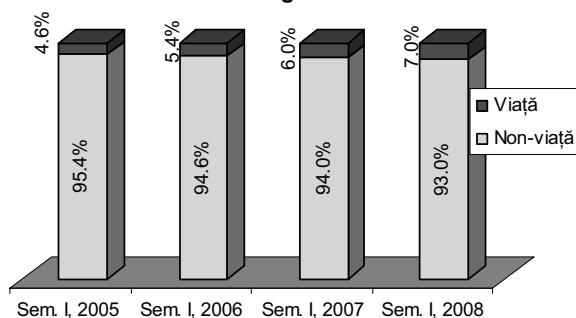


riore, astfel lipsind un argument actuarial adecvat. De fapt, asiguratorii din Republica Moldova sunt unicii din spațiul Europei de Est care încă mai au ca bază de calculare a rezervelor de daune neavizate metode neargumentate din punct de vedere actuarial.

În ceea ce privește structura pieței asigurărilor, în contextul separării companiilor de profil în funcție de sectorul de activitate, este de remarcat ascensiunea continuă în ultimii ani a sectorului viață, ritmul de dinamică al caruia (53%), la sfârșitul primului semestru al anului curent prevalând comparativ cu sectorul de asigurări generale sau non-viață (31%). Aceasta situație nu poate să influențeze, în mare măsură, dinamica totală a pieței, deoarece ponderea asigurărilor de viață este destul de redusă, reprezentând 7% (29,6 milioane lei) din totalul industriei asigurărilor. Prin urmare, partea preponderentă asupra creșterii primelor brute subscrise este deținută de ritmul de modificare a asigurărilor generale. Menționăm că în sectorul asigurărilor de viață dispun de licență mai multe societăți, unele desfășurând activități pasive, adică continuând să administreze polițele contractate anterior, în timp ce activități active desfășoară doar două societăți: GRAWE Asigurări de viață – liderul sectorului *viață* și Sigur-Asigur, cea din urmă deținând o cotă în semestrul I, anul 2008 de 7,6% din totalul primelor brute subscrise pe asigurările de viață sau 8,6% din vânzările companiei GRAWE.

O trăsătură importantă a pieței asigurărilor din Republica Moldova este predominarea afacerilor din sectorul de asigurări generale (non-viață). În primul semestru al anului 2008 primele brute subscrise de acest sector au reprezentat 93% din subscrierile realizate la nivelul pieței. Valoarea primelor brute sub-

#### Structura primelor brute subscrise pe categorii de asigurări

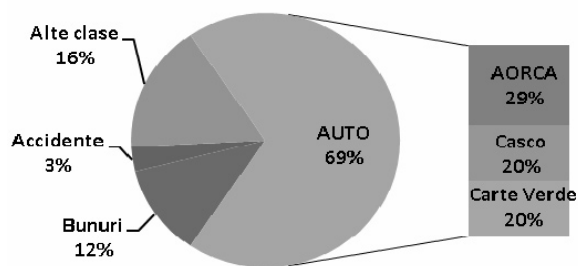


scrise din categoria de asigurări amintită a atins 396,9 milioane lei, în creștere cu 31% față de rezultatele înregistrate în aceeași perioadă financiară aferentă anului precedent.

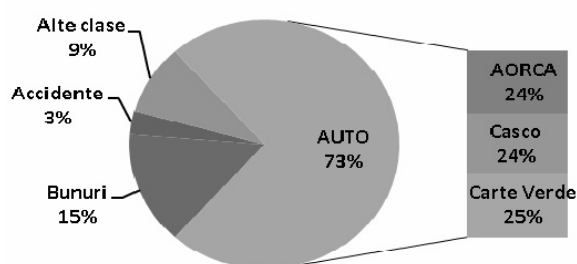
Cumulând peste 286 milioane lei, respectiv 73% din totalul volumului de prime brute subscrise, clasa asigurărilor auto, cu tendințe de ascensiune, are cea mai semnificativă pondere în segmentul asigurărilor generale, devansând media europeană mai bine de 2 ori (media europeană – 32% în anul 2006) și înregistrând o creștere față de aceeași perioadă a anului precedent de 37%.

#### Structura primelor brute subscrise pentru sectorul asigurari generale

Sem. I, 2007



Sem. I, 2008



Cuprinderea în asigurare aproape în totalitate a autovehiculelor active și în contextul unui nivel înalt al competiției din domeniu, se constată că cea mai mică creștere, de circa 9%, din clasa asigurărilor auto, aparține Asigurării obligatorii de răspundere civilă auto (AORCA), situație care a redus ponderea acestei asigurări cu 5 puncte procentuale în totalul asigurări auto, atingând cota de 24% (față de 29% în sem. I, 2007). Majorarea numărului de autovehicule înmatriculate și, în special, a celor noi, creșterea concurenței pe fundalul unor reduceri esențiale de prețuri și avantajele oferite asiguraților în scopul atragerii de clienți fără a accentua prea mult principiul de selecție, a condus la ascensiunea ponderii primelor subscrise pe asigurările CASCO și Cartea Verde.

Cu un volum total de 57,5 milioane lei prime brute subscrise, clasa de asigurări de bunuri reprezintă un nivel constant, de aproximativ 15% din segmentul asigurărilor generale, constatând o creștere a acestei cote față de semestrul I al anului 2007 (+3 p.p.), ca rezultat al majorării „explozive” a primelor subscrise cu peste 62%. Aceasta creștere de prime este influențată în special de majorarea proprietăților asigurate ale persoanelor juridice. Totuși, comparativ cu rezultatele consemnate pentru clasa de asigurări de bunuri în primul semestru al anului 2000, s-a înregistrat o reducere a cotei deținute din totalul activității de asigurări generale (de la 41% în semestrul I al anului 2000 până la 15% în aceeași perioadă a anului curent).

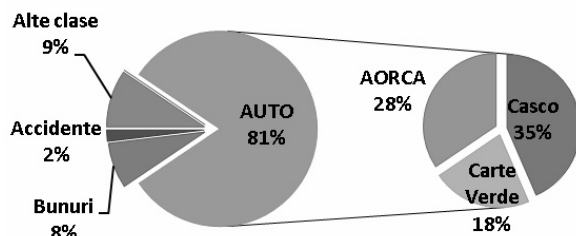
Prin urmare, se constată că cetățenii sunt orientați mai mult să cheltuiască pentru riscurile aferente proprietăților în mișcare și mai puțin se gândesc la riscurile care pot afecta sănătatea sau businessul propriu. Ast-

fel, probleme precum educația populației în privința popularizării anumitor tipuri de asigurări încă există.

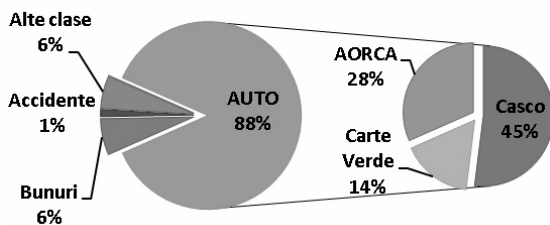
La sfârșitul primului semestru al anului 2008, din totalul daunelor plătite de 123,1 milioane lei, circa 94,6% (116 mil. lei) aparțineau sectorului de asigurări generale. Ca și în cazul primelor brute subscrise, ponderea cea mai mare (88%) este deținută de asigurările auto, cu o creștere a acestui indicator de 7 puncte procentuale față de perioada similară a anului precedent. În contextul creșterii portofoliilor companiilor, cota despăgubirilor pe asigurările CASCO continua să crească și să se mențină la un nivel foarte înalt (în jur de 45% din totalul despăgubirilor pentru asigurările generale) comparativ cu alte clase de asigurări.

### Structura daunelor plătite pentru sectorul asigurari generale

Sem. I, 2007



Sem. I, 2008

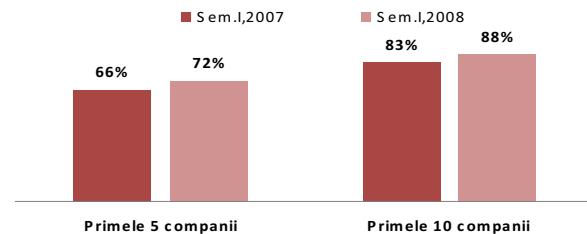


Ținând cont de faptul ca clasa asigurărilor auto menține ponderi substanțiale, atât în totalul primelor brute subscrise, cât și în special în totalul daunelor de asigurare, trebuie ca în viitor companiile de asigurari din republică, precum și autoritatea de supraveghere a asigurărilor (Comisia Națională a Pieței Financiare – CNPF) să ia în considerație cu atenție orice alte modificări de ordin tehnic și financiar la stabilirea prețurilor de piață, pentru a evita un eventual deficit la aceasta clasă. Mai mult chiar, scumpirea reparațiilor, a pieselor de schimb și a serviciilor medicale, implementarea sistemului bonus-malus (conform unei hotărâri a CNPF), precum și tendința de creștere a compensatiilor oferite victimelor din accidente rutiere induc un impact sporit la nivelul costurilor cu daunele, fapt ce poate avea ca rezultat și încetinirea acordării reducerilor. Cele menționate pot fi considerate ca un indiciu către CNPF, în contextul în care, în următoarele luni,

urmează să fie elaborate noile tarife la asigurarea RCA și Cartea Verde, în baza unei metodologii aprobate anterior de Guvern.

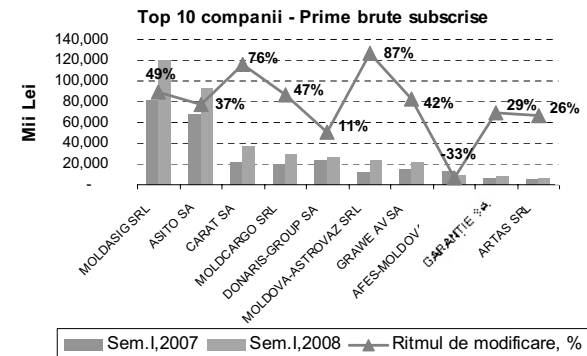
Tendința de polarizare a peței, adică de concentrare a activității în mâinile câtorva companii s-a menținut și în semestrul I, anul curent. Astfel, piața asigu-

Gradul de concentrare al PBS



rărilor din Republica Moldova rămâne a fi destul de concentrată comparativ cu alte state europene, stabilindu-se, în primul semestru al anului 2008, tendințe de creștere. Primele cinci companii (adică 15% din totalul 33 de companii) concentrează aproape 72% din totalul primelor brute subscrise, și 62% din totalul activelor pieței. Mai mult decât atât, numai două companii de asigurari (ASITO și MOLDASIG) au înregistrat circa 51% din volumul total de prime și, respectiv, 46% din activele pieței, ceea ce este un argument în plus în sprijinul motivației de mai sus.

În topul companiilor de asigurări, MOLDASIG și ASITO continuă să dețină pozițiile de lideri ai pieței de asigurări generale. Cel de-al treilea loc pe piață, cu un



volum al primelor brute subscrise de peste 37,2 milioane lei și o creștere impresionantă de 76%, determinată în mare parte de creșterea primelor subscrise pe clasele de asigurări auto (Cartea verde și RCA), este adjudecată companiei CARAT. De remarcat faptul că companiile din top-10 au înregistrat o majorare medie de peste 40% a primelor brute subscrise în primul semestru al anului 2008 față de perioada similară a anului 2007.

Concluzionând, se poate preciza că industria asigurărilor din Republica Moldova în ultima perioadă și în special în primul semestru al anului 2008 a cunoscut o evoluție pozitivă per ansamblu, cu tendințe lente de maturizare, dar și cu dificultăți proprii, încă nedepășite (de orientare puternică spre segmentul asigurărilor auto, puterea financiară redusă, lipsa informării continue a avantajelor asigurărilor, precum

și existența problemelor de educație a populației în privința popularizării anumitor tipuri de asigurări etc.). În particular, după intrarea în vigoare a noii legi cu privire la asigurări (6 aprilie 2007) se remarcă o orientare de globalizare și internaționalizare a pieței prin pătrunderea pe piața națională a grupurilor cu capital internațional. Prezența numeroaselor grupuri

de asigurări de renume mondial ar avea ca rezultat creșterea gradului de competitivitate și, respectiv, de maturitate al pieței și, de asemenea, ar contribui la expansiuni esențiale ale pieței de capital și a economiei per ansamblu. Conform estimărilor, la sfârșitul anului 2008 se așteaptă o creștere a primele brute subscrise cu aproape 30% comparativ cu anul 2007.

#### **Bibliografie:**

1. Anghelache Constantin, Pârțachi Ion, Verejan Oleg. *Analiza actuarială în asigurări*. Editura Economică, București, 2006.
2. [www.cnpf.md](http://www.cnpf.md).
3. [www.cea.eu](http://www.cea.eu).

# STABILIREA ROLULUI ȘI IMPORTANȚEI ACTUARULUI ȘI A METODELOR ACTUARIALE ÎN ASIGURĂRI

*Prof. univ. dr. Ion PĂRȚACHI;*

*Conf. univ. dr. Oleg VEREJAN;*

*Lect. sup. dr. Marcel BRADU;*

*Lect. univ. drd. Victoria VEREJAN, ASEM*

*Actuaries are multi-skilled strategic thinkers, trained in the theory and application of mathematics, statistics, economics, probability and finance. They have been called financial architects and social mathematicians, because their unique combinations of analytical and business skills are used to address a growing variety of financial and social challenges worldwide. Using sophisticated analytical techniques, actuaries confidently make financial sense of the short term as well as the distant future by identifying, projecting and managing a spectrum of contingent and financial risks.*

*The purpose of this paper is:*

- to provide a brief overview of actuarial involvement in the management of life and non-life insurance business.*
- to consider the potential role for actuaries in the future regulation of insurance activity*

## **Introducere**

Profesia de actuar a luat naștere cu circa 160 de ani în urmă. În 1848, la Londra, a fost înființat Institutul de Actuarat, iar mai târziu, în 1856, a urmat deschiderea facultății de actuarat din Edinburg, având ca scop inițial promovarea și crearea unui mediu favorabil pentru recunoașterea, susținerea și dezvoltarea profesiei de actuar.

Profesia de actuar era privită inițial ca parte integrantă în activitatea unei companii de asigurări mai întâi în domeniul asigurărilor de viață, apoi însă modelele actuariale, fiind aplicate cu succes și în asigurările generale, reasigurare, sistemul de pensionare și de medicină obligatorie etc. De-a lungul timpului atribuțiile, precum și domeniile de activitate a actuarilor s-au diversificat substanțial, consecință a dezvoltării sectorului financiar și a asigurărilor. Astăzi această profesie întrunește, în mare parte, calitățile unor experți în domeniul securității financiare.

**Actuarul** este un lider profesionist în găsirea oportunităților de administrare a riscurilor prin combinarea calităților analitice și a cunoștințelor

din domeniul matematicii, statisticii, businessului și finanțelor. Evaluarea riscului prin utilizarea metodelor probabilistice, a analizei statistice, precum și a metodelor avansate de prognoză statistică și financiară este privită ca element central în managementul activității de asigurări.

Sfera de activitate a actuarului este foarte extinsă. În majoritatea țărilor cu economie avansată rolul activității de actuarat este apreciat în cadrul companiilor de asigurare, activitatea cărora, în cea mai mare parte, este legată de analiza și gestionarea riscurilor. Anume actuarii sunt cei care au rolul principal la elaborarea planurilor de asigurare prin determinarea prețului asigurării, estimarea rezervelor tehnice și matematice, monitorizarea profitabilității companiei de asigurări și recomandarea metodelor favorabile de soluționare a problemelor de risc. Domeniile asociate în care sunt angajați actuarii sunt fondurile investiționale și de pensii private, băncile comerciale, instituția abilitată cu supraveghere asigurărilor, sectorul public prin programele de asistență socială de pensie și medicină obligatorie.

Formarea profesională a actuarilor este concepută astfel, încât să se ajute să se implice în managementul de risc și financiar al instituțiilor financiare. Aceștia sunt responsabili de consultanța consiliului de administrație în privința gestionării riscului financiar. O mare parte din răspunderea unui actuar se referă la stabilirea sumelor de investit în asigurări, pensii, piețe

de capital sau alte servicii financiare. De aceea, actuarul este una dintre profesiile cu cea mai mare influență în lumea financiară.

Folosind principiile și metodele statistice, actuarii efectuează evaluarea consecințelor financiare ale unor evenimente incerte viitoare și fac posibilă luarea unor decizii financiare cu mai multă încredere.

Tabelul 1

## Sfera de activitate și aspectele-cheie ce țin de rolul actuarului

Domeniile de activitate	Stabilirea tarifelor	Calculul rezervelor	Modelarea proceselor	Managementul riscului	Managementul capitalului	Analiza solvabilității și profitabilității
Companii de asigurare	+	+	+			+
Organ de supraveghere		+			+	+
Fonduri investiționale				+	+	+
Sector public (programe sociale de pensii și medicină)		+	+		+	
Bănci comerciale		+		+	+	+
Companii de consultanță	+	+	+			+

**Rolul actuarului în asigurările de viață**

În cadrul asigurărilor de viață, o preocupare importantă a asiguratorului constă în realizarea stabilității financiare a activității desfășurate. El trebuie să lucreze astfel, încât pe baza primelor încasate să acopere integral obligațiile pe care și le asumă față de asigurați, adică primele încasate trebuie să fie acoperitoare. O particularitate specifică acestei clase de asigurări este *perioada îndelungată pentru care se încheie asigurarea* (5-25 ani). Astfel, asiguratul se obligă să achite regulat și la timp primele de asigurare, iar asiguratorul să efectueze plata sumei de asigurare la apariția cazului asigurat. Plățile de asigurare, sub formă de sumă asigurată, sunt efectuate în cadrul asigurărilor de viață ca rezultat al decesului asiguratului în perioada de asigurare sau a supraviețuirii acestuia până la expirarea perioadei respective.

Pentru aș onora obligațiile asumate față de asigurați, asiguratorul își creează și menține un fond, care fructificat ca depozit bancar în circuitul economic sau sub formă de alte plasamente investiționale, produce venit. Veniturile obținute prin fructificarea acestor fonduri se iau în considerație la calculul mărimii primei de asigurare și depind de volumul primelor vărsate, de durata de păstrare, de factorul de fructificare.

Determinarea primelor de asigurare în asigurările de viață și supraviețuire necesită la fel utilizarea unei ample informații statistice, inclusiv indicatorii demografici ce se referă la numărul supraviețuitorilor, al decedaților pe ani de naștere, pe vârste și sexe, iar pe baza acestora și a altor indicatori derivați ce se conțin în tabelele de mortalitate (probabilitatea de supraviețuire, probabilitatea de deces ș.a.). Rezultă ca se pornește de la datele obținute pe baza fructificării

fondurilor de asigurare, precum și de la datele cuprinse în tabelele de mortalitate.

*Toate aceste aspecte sunt puse pe seama actuarului. Actuarul trebuie să fie capabil de:*

- calcularea primelor (tarifelor) de asigurare la produsele unei societăți de asigurări;
- evaluarea și estimarea rezervelor matematice aferente portofoliului de asigurare;
- calculul marjei de solvabilitate minime și disponibile, precum și formularea de propuneri privind îmbunătățirea gradului de solvabilitate;
- controlul activelor admise să acopere rezervele matematice pentru asigurările de viață, precum și calculul beneficiilor obținute din fructificarea acestor active;
- analiza și prognozarea programelor investiționale;
- elaborarea și certificarea rapoartelor transmise către organele de supraveghere ce conțin responsabilități actuariale.

**Rolul actuarului în asigurările generale**

În termeni destul de amplii, asigurările generale includ orice tip de asigurare care nu sunt asigurări de viață. *Ca caracteristici de bază am putea numi:*

- se asigură alte riscuri, decât riscul de deces, ca asigurare principală. Riscul de deces poate fi asigurat ca acoperire adițională
- producerea riscului asigurat este incertă, probabilă
- perioada scurtă pentru care se încheie asigurarea (un an sau mai puțin)
- scopul este compensarea pierderilor materiale sau financiare generate de producerea evenimentului asigurat.

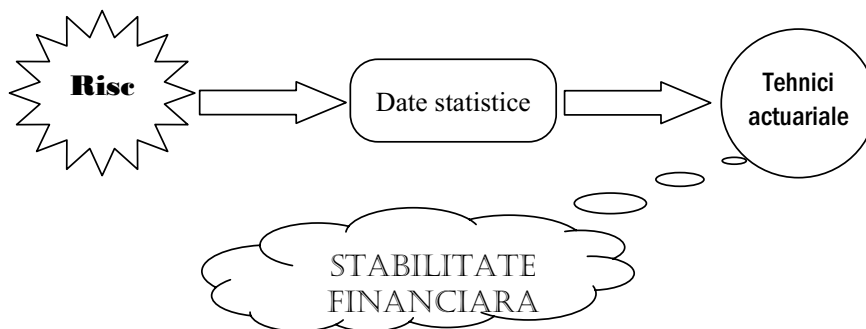
În categoria asigurărilor generale (non-viață) se includ următoarele clase: asigurarea de bunuri, asigurarea de sănătate (accidente, boală), asigurarea de răspundere civilă, asigurarea de pierdere financiară etc.

În cadrul asigurărilor generale, activitatea principală a actuarului este legată de estimarea, monitorizarea și analiza riscurilor. O caracteristică a riscurilor asigurabile este că au un caracter incert. Estimarea riscului presupune existența unei baze de date cu un grad înalt de veridicitate, ce va permite stabilirea cuantumului adecvat al tarifelor de asigurare. O informație statistică amplă și cât mai credibilă permite

evitarea unor fluctuații aliatoare a datelor din trecut și astfel asigură estimarea corectă a costului daunelor viitoare, utilizând experiența trecută. *Principalele mărimi necesare a fi estimate se referă la:*

- numărul probabil de daune și frecvența lor;
- cuantumul prognozat al portofoliului de asigurare
- suma medie asigurată per poliță
- dauna medie per poliță.

Estimarea riscului presupune, în faza următoare, utilizarea unor tehnici și calcule actuariale, scopul final fiind asigurarea stabilității financiare a companiei.



**Figura 1. Riscul, mijloacele utilizate și obiectivul final al actuarului în activitatea de asigurări**

**Estimarea rezervelor.** Estimarea și analiza rezervelor ocupă un compartiment-cheie în activitatea de asigurări. Rezervele se definesc ca acele sume de bani sau bunuri materiale care au fost dobândite, dar care nu au fost încă cheltuite. Rezervele unei societăți de asigurare sunt stabilite de asigurător cu scopul onorării obligațiilor asumate față de asigurați privind achitarea daunelor la producerea cazului asigurat. Aceste fonduri, în corelare cu ceilalți indicatori financiari, au o importanță deosebită asupra rezultatului financiar al asigurătorului. De cuantumul rezervelor depinde gradul de solvabilitate și lichiditate al societății de asigurare.

În particular, asigurătorul are obligații nelichidate în raport cu daunele ce s-au produs și care nu au fost încă lichidate. Estimarea rezervelor pentru daunele nelichidate este din acest motiv o activitate foarte esențială pentru asigurător. Este o activitate actuarială, deoarece implică o evaluare actuarială a unor fenomene incerte viitoare.

*Obligațiile unei companii față de cazurile de asigurare deja produse se împart în:*

- rezerva pentru daune raportate, dar nelichidate
- rezerva pentru daune apărute, dar neraportate
- rezerve pentru daune lichidate, dar care pot fi redeschise în viitor
- cheltuieli legate de stabilirea și lichidarea acestor daune.

De asemenea, compania de asigurare are obligații viitoare față de polițele existente, cu o expunere neexpirată a riscului sau rezervei primei neincasate.

Estimarea rezervelor se bazează pe aplicarea unor tehnici statistice, pe perspicacitatea și raționamentele făcute de actuar. Este foarte important cunoașterea naturii rezervelor, aplicarea metodelor deterministe și stohastice de estimare a acestora – aspecte ce sunt legate anume de profesia de actuar și de capacitățile profesionale a actuarului în acest proces.

Pentru estimarea despăgubirilor pe care, eventual, compania de asigurare le va avea de achitat în viitor, sunt utilizate diverse tehnici bazate pe analiza datelor și a tendințelor din trecut. Aplicând aceste tehnici, actuarul trebuie să-și pună în valoare abilitățile sale profesionale în vederea selectării celei mai potrivite metode, fapt ce are legătură cu experiența actuarului, erudiția și competența acestuia, înțelegerea metodologiilor de calcul și perceperea proceselor din internul companiei. Este necesară o comunicare și conlucrare continuă a actuarului cu celelalte departamente din cadrul activității de asigurări: secția de achitare a daunelor, secția juridică, secția de elaborare și implementare a produsului.

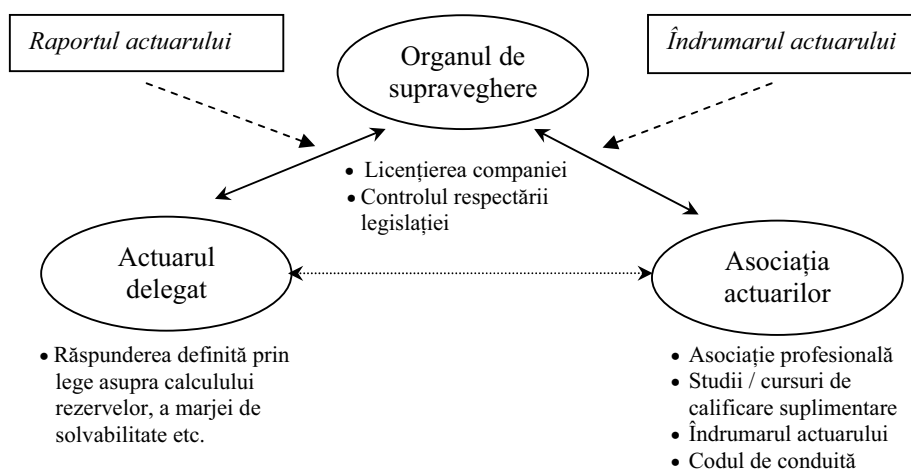
**Analiza tehnică.** În cadrul analizei tehnice actuarul studiază datele perioadelor precedente privind plata daunelor, precum și valoarea estimată a daunelor pentru cazurile din perioada curentă. De obicei, această valoare este determinată în baza cazurilor asemănătoare.

Metodele statistice ce pot fi aplicate la estimarea rezervelor nelichidate sunt diverse și fiecare va genera rezultate diferite. Exactitatea unei metode în parte depinde de măsura în care ipotezele impuse de metoda aplicată satisfac circumstanțele informației statistice disponibile. Metodele statistice presupun că în trecut a

existat un model stabil al procedurii de lichidare a daunelor și acest model va continua și în viitor. Majoritatea metodelor statistice pot fi clasificate în următoarele 5 grupe de bază: *metoda chain-ladder*; *metoda costului mediu per daună*; *metoda ratei daunei*; *combinații sau variații ale acestor metode*; *metode stohastice*.

**Abilitățile și experiența profesională.** În cadrul activității sale, inclusiv în procesul de estimare a rezervelor, actuarul trebuie să respecte și normele de prudență specifice practicilor în asigurări. Această cerință e importantă în selectarea celei mai potrivite metode statistice de estimare și, în general, dacă metodă statistică aleasă ar putea fi utilizată. Mai mult, fiecare metoda presupune acceptarea unui șir de ipoteze, presupuneri. Rezultatele obținute vor varia în funcție de caracteristicile clasei de asigurări practicate. Un actuar profesionist și cu experiență va înțelege limitele fiecărei metode în parte și va respecta normele de prudențialitate și perspicacitate în calculele efectuate. Utilizarea oarbă, însă, poate conduce la rezultate absolut eronate.

Pe piețele în dezvoltare capătă tendință accentuarea funcției *actuarului delegat* în cadrul companiei. Actuarul delegat realizează aprobarea standardelor de responsabilitate în cadrul companiei în scopul asigurării unor practici actuariale stabile; asigură îndeplinirea pe termen lung a obligațiilor față de asigurați anume prin implementarea unor metode și tehnici actuariale în sistemul de management al riscului, îndeosebi prin controlul asupra rezervelor și plăților; asigură accesul la informație și consultație profesională în cadrul companiei în sensul contribuției sale la controlul riscurilor asigurabile. Astfel se impune asigurarea unui mecanism de funcționare a actuarului delegat, sporirea aptitudinilor de utilizare a tehnicilor actuariale, elaborarea cerințelor actuariale, inclusiv privitor la raportul actuarului, elaborarea și crearea unui sistem de instruire a actuarilor și sporirea competențelor profesionale ale acestora, colaborarea strânsă între asociațiile profesionale de actuari, precum și cu principalele instituții internaționale ce ghidează activitatea de actuariat.



**Figura 2. Schema logică a interdependențelor actuarului delegat, asociației de actuari și a organului de supraveghere**

### Rolul actuarului în sistemul de supraveghere a activității de asigurări

Rolul pe care îl poate joacă actuarul în cadrul sistemului de supraveghere a activității de asigurări în mare parte depinde de starea și dezvoltarea profesiei de actuari în acest domeniu. Trebuie să remarcăm ca prevederile Legii „Cu privire la asigurări” (în redacție nouă) nr.407-XVI din 21.12.2006 reglementează, pentru prima dată, statutul actuarului în asigurări. Potrivit legii, funcția de actuar este definită drept o funcție de conducere de specialitate. În calitate de actuar poate să activeze orice persoană fizică care este titular al unui certificat de calificare eliberat de Autoritatea de supraveghere. Această persoană poate fi angajat al unei companii de asigurări sau poate activa ca actuar independent. Actuarul certificat este responsabil să aprobe calculele actuariale privind tarifele de primă, rezervele tehnice, dividendele asiguraților, să evalueze concordanța dintre rezervele tehnice și activele

aferente. Noul act legislativ prevede, la fel, că asiguratorul (reasiguratorul) nu poate fi înregistrat la Camera Înregistrării de Stat fără avizul prealabil al organului de supraveghere, care se emite în cazul îndeplinirii de către asigurator a unor cerințe, printre care și cele referitoare la atributele actuarului care va activa pentru societatea respectivă.

Cerințele și atribuțiile actuarului sunt specificate atât în documentele cerute pentru licențierea unor genuri de activitate, cât și într-un articol special dedicat atribuțiilor actuarului. Articolul prevede că activitatea de actuar se desfășoară în conformitate cu actele normative ale Republicii Moldova, precum și cu luarea în considerare a standardelor internaționale. Actuarul poartă răspundere pentru corectitudinea și exactitatea calculelor efectuate, este obligat să certifice anual suficiența rezervelor tehnice, calculul respectării cerințelor de solvabilitate și caracterul oportun al activelor ce acoperă rezervele și marja solva-

bilității, după cum este obligat să comunice imediat organului de supraveghere faptele stabilite de el, ce țin de orice abatere de la principiile actuariale, inclusiv nerespectarea de către asigurator (reasigurator) a cerințelor ce țin de formarea rezervelor de asigurare. Concluziile actuarului privind rezervele tehnice sunt obligatorii și constituie o parte componentă a raportului financiar anual al asiguratorului.

Experiența mondială arată că, indiferent de faptul este sau nu clar stabilit prin lege rolul și poziția actuarului, acesta constituie un element important în sistemul de reglementare de stat a activității de asigurări. Prin activitatea ce o desfășoară, organul de supraveghere este interesat în controlul solvabilității companiilor de asigurare. În vederea întăririi capacității de supraveghere prudențială și în contextul tendințelor de armonizare a cadrului legal pe plan internațional se impune înființarea unei noi structuri de specialitate, având în state actuari proprii calificați. Pentru autoritatea de supraveghere este important crearea și conducerea unei astfel de subdiviziuni specializate în elaborarea și implementarea diverselor acte normative ce țin de activitatea de actuariat. *Funcțiile de bază se rezumă la:*

- verificarea metodelor tehnice și a metodologiilor de calcul actuarial, utilizate de către societățile de asigurări pentru stabilirea tarifelor de primă și a rezervelor tehnice;
- analiza raportului actuarial anual transmis de actuari;
- participarea la activitățile de control la sediul asiguratorilor;
- centralizarea și analiza datelor statistice referitoare la activitatea de asigurare transmise de către asiguratorii în scopul realizării de studii și analize actuariale;
- elaborarea metodelor de analiză și evaluare prudențială a obligațiilor asumate de societățile de asigurări față de asigurați;
- elaborarea standardelor și reglementărilor privind modul de evaluare și constituire a rezervelor tehnice aferente activităților de asigurări de viață și asigurări generale;
- definirea regulilor de plasare a fondurilor și de menținere a solvabilității.

### Concluzii

Odată cu creșterea concurenței pe piața asigurărilor, evaluarea adecvată a riscului devine extrem de importantă pentru companiile de asigurări. Cresc cerințele față de

autenticitatea și transparența rapoartelor contabile. Ca urmare, *rolul și responsabilitățile actuarului în procesul de luare a deciziilor în cadrul managementului companiilor de asigurări devine din ce în ce mai mare, și anume:*

- pe plan mondial și în particular la nivelul UE profesia și practica de actuar se apropie tot mai mult de cerințele internaționale de pregătire profesională a actuarilor;
- noile reguli de evidență internațională (standardele internaționale de evidență contabilă și a rapoartelor financiare), bazate pe tehnica actuarială vor contribui la armonizarea evidenței internaționale, inclusiv la calcularea prin tehnici actuariale a rezervei daunelor;
- modelul Solvensy II pe deplin e fondat pe tehnica actuarială și va manifesta o influență asupra risc-managementul companiei, interdependențelor dintre companie și organul de supraveghere, precum și asupra procesul de reglementare a activității de asigurări de către stat.

*Procesul actual de reglementare va stimula concurența, va apăra interesele clienților și va dezvolta competențele actuarului care se referă la:*

- 1) piața asigurărilor de pensii și asigurările de viață impun utilizarea unor calcule clare, bazate pe metode științifice ale primelor și a rezervelor de asigurare cu scopul asigurării unei stabilități pe termen lung a portofoliului de asigurări, precum și încrederea clienților în serviciile de asigurări.
- 2) piața asigurărilor necesită crearea unei baze statistice adecvate pentru managementul riscului în asigurări. Aceasta ar furniza informație pertinentă privind activitatea companiilor de asigurări, ar sta la baza calculării primelor de asigurare, analizei stării și tendinței riscului în asigurări.
- 3) Complexitatea și modificarea rapidă a riscurilor asigurabile impun o gestiune eficientă a riscurilor, bazată pe metode și tehnici progresiste.

Abilitățile și competențele actuarului devin factorul-cheie în succesul unei companii de asigurări. Experiența, cunoștințele actuarului vor influența pozitiv solvabilitatea și stabilitatea asiguratorului, iar dezvoltarea profesiei de actuar va conduce la eficientizarea lucrului organului de supraveghere. Ca urmare, eficiența și transparența pieței de asigurări va depinde, în mare parte, de eficiența infrastructurii actuariale.

### Bibliografie:

1. Legea cu privire la asigurări, nr. 407-XVI din 21.12.2006, Monitorul Oficial nr.47-49/213 din 06.04.2007
2. Verejan Oleg, Partachi Ion - *Statistica actuarială în asigurări*, Editura Economică, București, 2004
3. *The role of actuaries in non-life insurance business*, Society of Actuaries in Ireland, february 2004
4. Chris Daykin - *The role of the actuary in the economy and the financial sector*, International Actuarial Association, Actuarial seminar, march 2008
5. Roger Bevan - *The role of the actuary in general insurance*, International Actuarial Association, Actuarial seminar, march 2008
6. O.B. Федосеева - *О роли актуариев в системе государственного регулирования страховой деятельности*



## CAPITALUL DE RISC – INSTRUMENT MODERN DE FINANȚARE A IMM

*Drd. ASEM Iulia IABANJI;  
Drd. ASEM Viorica CERBUȘCA, ODIMM*

*Venture capital is a type of private equity capital typically provided to immature, high-potential, growth companies in the interest of generating a return through an eventual realization event. Venture capital typically comes from institutional investors and high net worth individuals and is pooled together by dedicated investment firms.*

*Venture capital is most attractive for new companies with limited operating history that are too small to raise capital in the public markets and are too immature to secure a bank loan or complete a debt offering. In exchange for the high risk that venture capitalists assume by investing in smaller and less mature companies, venture capitalists usually get significant control over company decisions, in addition to a significant portion of the company's ownership (and consequently value).*

**Fondul cu capital de risc** (venture capital) este o instituție specializată, care acumulează și plasează investiții în capitalul unor întreprinderi cu potențial înalt, aflate la etapele incipiente de dezvoltare, iar după majorarea valorii bursiere își înstrăinează partea (sau acțiunile) deținute în capitalul acestora.

Dat fiind faptul că în economia de piață businessul, de regulă, începe de la o afacere mică, fondurile cu capital de risc, prin natura sa, se află în legătură directă cu IMM, spre deosebire de alte fonduri care investesc în întreprinderi aflate la faza de extindere sau restructurare. Totodată, venirea capitalului pune la dispoziția întreprinderilor nou-create inclusiv asistență operațională oferită de un management profesionist, primordială pentru dezvoltarea armonioasă a afacerii.

Misiunea fondurilor cu capital de risc reprezintă facilitarea accesului IMM la capitalul de risc în calitate de sursă rentabilă de finanțare pe termen mediu și lung, în timp ce instituțiile financiare tradiționale vin să susțină afacerile la etapa în care investițiile venture s-au justificat și s-au valorificat.

Astfel, investițiile venture declanșează efectul multiplicatorului de investiții, experiența celor mai bune fonduri demonstrând că 1 dolar de investiții de risc atrage, ulterior, 10 dolari de investiții tradiționale.

*Subiecții fondului cu capital de risc sunt:*

- **beneficiarii** – întreprinderile nou-lansate;
- **investitorii** – persoanele private, instituțiile specializate în efectuarea investițiilor, societățile de asigurare, fondurile de pensii, agențiile naționale, donatorii;
- **mediatorii** – venture capital, care asigură legătura dintre grupurile nominalizate.

Funcțiile operaționale ale fondului reprezintă acordarea de investiții și asistență operațională în scopul dezvoltării întreprinderii-beneficiar și creșterii gradului de capitalizare a acesteia (adică a valorii).

Plasarea capitalului în întreprindere se realizează doar în cazul în care fondul se asociază cu întreprinderea sau subscrie la o emisiune suplimentară de ac-

țiuni. În cazul în care partea respectivă din capitalul întreprinderii (pachetul de acțiuni) se achiziționează de la fondatorii acesteia, plata pentru partea sau acțiunile respective ajunge la vânzător, iar fondul în urma acestei operațiuni poate aduce la întreprindere doar managementul, problema investițiilor rămânând a fi nesoluționată.

De regulă, asistența operațională acordată de fond include selectarea și instruirea cadrelor pentru întreprinderile de portofoliu, elaborarea planurilor de afaceri, realizarea marketingului, oferirea suportului în identificarea posibilităților de export, includerea acțiunilor în listingul bursei de valori și alte posibilități prevăzute prin decizia fondatorilor întreprinderii sau contractul de asociere. Tot mai des sunt aplicate și unele metode specifice, precum benchmarking-ul, coaching-ul și crearea de brand-uri.

Venture capital are în calitate de clienți doar întreprinderile cu un potențial înalt de creștere, viitoarea elită a mediului de afaceri. Asumându-și riscurile de pierdere sau nerentabilitate a investițiilor efectuate într-o întreprindere aflată la faza incipientă, fondul venture își diversifică riscul printre ceilalți clienți ai săi.

Totodată, fondul cu capital de risc este un participant provizoriu exclusiv la întreprinderile al căror capital poate fi împărțit în părți sau acțiuni (SA, SRL).

Astfel, din considerente de prudență, fondul nu poate investi într-o societate în nume colectiv sau în comandită, în caz contrar el ar trebui să poarte răspundere solidară nelimitată pentru obligațiunile acestor companii.

Este necesar a menționa că venture capital prin investițiile pe care le efectuează în dezvoltarea întreprinderii are un efect multiplicativ inclusiv asupra creșterii economice a țării și soluționarea problemelor sociale. *În acest context, evidențiem unele aspecte pozitive ale fondurilor cu capital de risc:*

- investițiile venture contribuie la ieșirea întreprinderilor-beneficiare din sectorul informal al economiei și legalizarea acestora;

- odată cu dezvoltarea întreprinderilor-beneficiare cresc impozitele achitate de ele, acestea constituind circa 20% din randamentul investițiilor;
- 2/3 din personalul firmelor-beneficiare au un nivel profesional redus, fapt care vine să confirme teza, potrivit căreia IMM creează locuri de muncă pentru cei săraci;
- organizarea trainingurilor la întreprinderi permite sporirea nivelului profesional, a randamentului muncii și salariilor personalului, majorarea alocărilor pentru asigurarea medicală și socială a acestuia.

Concomitent, activitatea venture capital implică un șir de riscuri înalte de pierdere a investițiilor efectuate. În consecință, fondul tinde să includă în portofoliul său numai clienți cu un potențial înalt de dezvoltare.

Fondul cu capital de risc este interesat să dețină o cotă-parte maximă în capitalul statutar al întreprinderii de portofoliu, pentru a putea administra operativ întreprinderea fără necesitatea de a obține votul fondatorilor acesteia la luarea deciziilor strategice: aprobarea strategiei de dezvoltare, vânzarea cotei sale din capital sau alte situații similare.

Pe de altă parte, fondatorii întreprinderii-beneficiar au temeri că fondul va prelua controlul asupra afacerii lor, iar investițiile de risc nu reprezintă decât un motiv pentru a o acapara. Din aceste motive, fondatorii întreprinderilor acceptă investițiile de risc doar cu condiția menținerii votului decizional (cel puțin 51% din capitalul sau acțiunile întreprinderii). Totodată, în cazul în care cota-parte deținută de fond în capitalul statutar sau acțiunile cu drept de vot ale beneficiarului este mai mică decât 25%, acesta nu poate participa eficient la administrarea întreprinderii.

Dacă fondurile de investiții care finanțează companiile mari la etape înaintate de activitate consideră statul un factor de risc, atunci fondurile cu capital de risc au nevoie de susținerea statului. Experiența economiilor dezvoltate (SUA, Germania) demonstrează că dezvoltarea investițiilor de risc a fost posibilă doar cu suportul considerabil al statului.

O formă importantă al acestui suport rezidă în transferarea poverii fiscale din responsabilitatea fondului în cea a investitorilor acestuia, totodată investitorii nu devin subiecți ai impozitării excesive. O importanță considerabilă o are și gradul de dezvoltare a pieței de capital și accesul liber al fondurilor venture pe această piață, participarea directă a statului în finanțarea bugetară a fonduri-

lor, asigurarea unui regim legal stabil și lejer pentru fondurile cu capital de risc.

În economia Republicii Moldova se resimte o necesitate acută de investiții, însă, spre regret, în prezent nu există un fond cu capital de risc care să investească în mod sistematic în antreprenoriatul autohton.

Instituirea unui fond cu capital de risc în Moldova este împiedicată de un șir de circumstanțe. Astfel, un impediment important ar fi vidul informațional privind oportunitățile unui fond cu capital de risc, avantajele atât pentru antreprenori, cât și pentru deținătorii de capital care doresc să efectueze investiții (emigranți).

La moment, în republică există două organizații care au constituit fonduri cu capital de risc și încearcă să investească în businessul moldovenesc: IM „Microinvest” SRL și Western NIS Enterprise Fund.

IM „Microinvest” SRL, de rând cu acordarea împrumuturilor și oferirea garanțiilor, a inițiat finanțarea cu capital de risc. Este de menționat că volumul investițiilor rămâne a fi limitat, anual beneficiind de venture capital câte o singură întreprindere.

Un alt fond similar celui cu capital de risc este Western NIS Enterprise Fund, care efectuează investiții directe în capitalul întreprinderilor medii și mari aflate la etapa de extindere. WNISEF nu este un fond cu capital de risc, deoarece investește în liderii sectoarelor economiei naționale. În acest context, sunt de menționat Moldova-Agroindbank SA, „Natur Bravo” S.A. (unul din cei mai mari producători de sucuri și conserve din Moldova), „Pro-Credit” SRL (liderul organizațiilor de microfinanțare). Volumul aportului de capital într-o singură întreprindere oscilează de la 1,1 la 7,0 mil. USD.

*În concluzie menționăm că:*

1. Practica internațională evidențiază venture capital drept o formă eficientă de susținere a dezvoltării micilor afaceri la etapa de lansare.
2. În prezent se înregistrează o cerere extrem de înaltă în investiții de capital de risc.
3. Experiența mondială demonstrează că dezvoltarea fondurilor cu capital de risc, inclusiv în țările cu cele mai dezvoltate economii (SUA, Germania etc.), a necesitat susținerea statului.

În final, concluzionăm că fondurile cu capital de risc sunt o componentă a pieței financiare moderne și reprezintă un instrument eficient și efectiv de stimulare a dezvoltării economice și reducere a sărăciei prin intermediul susținerii IMM cu potențial înalt și rapid de creștere.

## FACTORII DETERMINANȚI AI RISCULUI FINANCIAR

*Drd. Valentin HANU, ASEM*

*L'entreprise est un moyen de reflecter le risque financiere, qui peut etre le plus grande ou petite.  
Le risque diminue c'est le rentabilite augmante.*

Întreprinderea modernă își desfășoară activitatea într-un spațiu financiar care îi oferă instrumente și posibilități de acțiune specifice, dar care o supune unor constrângeri deosebite. La respectivele constrângeri se referă și expunerea tot mai mare a companiilor moderne la riscuri financiare, impunându-se astfel necesitatea unei gestiuni adecvate a riscului financiar, risc care de fapt *caracterizează variabilitatea rezultatelor întreprinderii, ca urmare a influenței structurii financiare a capitalurilor ei.*

Deci, riscul financiar reprezintă un risc suplimentar generat de opțiunea de finanțare a întreprinderii prin apelare la credite.

În acest context, obiectivul principal al politicilor de gestiune a riscurilor financiare, apărute în procesul de derulare a activității economico-financiare, este minimizarea pierderilor sau cheltuielilor suplimentare suportate de întreprinzători.

Cu toate acestea, gestiunea riscurilor financiare aferente activității nu se rezumă doar la minimizarea cheltuielilor și este completată de preocuparea permanentă pentru *minimizarea expunerii la risc*, această activitate având efecte pozitive și asupra salariaților care devin mai riguroși și mai responsabili în activitatea curentă.

De o importanță majoră în procesul de gestiune a riscurilor financiare este identificarea factorilor determinanți ai riscului financiar. În acest context menționăm că riscul financiar este influențat de două componente:

- cost și rentabilitate degajată;
- independență financiară, redată de structura financiară aleasă.

În ceea ce privește **costul capitalurilor**, la momentul când o întreprindere apelează la împrumuturi, este obligatoriu ca activitatea sa să degajeze venituri suplimentare (necesare pentru acoperirea cheltuielilor de exploatare), care să asigure remunerarea capitalului atras prin dobânda aferentă și rambursarea acestuia.

Astfel, întreprinderile care apelează la credite au obligația ca periodic, în conformitate cu prevederile contractului de credit, să verse la bancă rata și dobânda aferentă. Aceste vărsăminte au un caracter stabil și reprezintă, pentru întreprindere, fluxuri de lichidități negative.

În acest context, riscul financiar apare ca urmare a probabilității ca fluxurile pozitive de lichiditate să nu acopere respectivele fluxuri negative. Deci, menționăm că nivelul riscului financiar este direct proporțional cu **structura financiară a capitalurilor** – un grad ridicat al îndatorării generând o creștere a acestui risc. Astfel,

îndatorarea, prin mărimea ei, precum și ca urmare a acțiunilor pe care le antrenează, determină variabilitatea rezultatelor întreprinderii – riscul financiar.

În acest mod, dimensiunea riscului financiar este influențată, în primul rând, de modul de asigurare a îndeplinirii obiectivului de natură strategică a firmei – *maximizarea valorii patrimoniale cuvenite acționarilor* (a proprietarilor firmei) – în condiții de risc minim.

Cu cât o firmă atrage fonduri mai importante, costul fiecărei unități valorice adiționale de capital nou poate crește. Acest fapt poate fi consecința acțiunii a doi factori, respectiv:

- costul de flotare;
- necesitatea de protecție împotriva riscului capitalului suplimentar atras.

Astfel, analiza marginală are ca obiectiv determinarea punctului de inflexiune, respectiv a nivelului peste care costul implicat de atragerea unor surse financiare suplimentare pentru finanțarea activității este superior nivelului maxim al rentabilității degajat de aceasta – cel de-al doilea factor determinativ al riscului financiar. Acest fapt derivă direct din necesitatea remunerării, pe seama unor randamente superioare, a posibililor investitori pentru a asigura atractivitatea ofertei respective. De aceea, este absolut necesar ca managementul financiar să fundamenteze decizia de finanțare pe baza unor calcule detaliate cu privire atât la evoluția costului marginal al surselor împrumutate, cât și la evoluția costului marginal al surselor proprii.

**Rentabilitatea** constituie cea de-a două componentă a riscului financiar. Obiectivul maximizării valorii acționarilor influențează fezabilitatea investițiilor (concretizate în participarea la capitalul social al unei entități microeconomice), precum și decizia de finanțare. Maximizarea valorii acționarilor implică alegerea proiectelor de investiții caracterizate prin inegalitatea:

$$\text{venit marginal} > \text{cost marginal}$$

Deci, rentabilitatea solicitată (așteptată) de către cei care dețin fondurile proprii (acționarii sau asociații) reprezintă, prin prisma factorului fiscal, costul fondurilor proprii pentru întreprindere și rentabilitatea solicitată (scontată) de către creditorii privind costul datoriei. În cazul acționarilor, acesta depinde de dividendele viitoare și de variațiile anticipate ale cursului acțiunilor întreprinderii. Pentru creditorii, este în funcție de dobânzile încasate și de rambursarea creanței. Creditorii se supun unui risc mai puțin important în raport cu cei care contribuie la fondurile proprii (acționarii sau asociații) și, prin urmare, solicită o rentabilitate mai puțin ridicată. Costul datoriei este,

prin urmare, în mod aprioric inferior celui al fondurilor proprii. Orice întreprindere care nu satisface exigențele celor care contribuie cu fonduri, într-o economie de piață este mai mult sau mai puțin condamnată.

Astfel, din punctul de vedere al gestiunii riscului financiar al firmei, păstrarea la dispoziție a unei surse financiare se poate realiza atât timp cât nivelul rentabilității degajate excedează pe cel al costului marginal al capitalului atras. Nivelul optim al capitalului atras este cel pentru care costul marginal al capitalului este egal cu cel al rentabilității degajate de investiția efectuată.

Prin urmare, rentabilitatea activităților realizate trebuie să permită satisfacerea exigențelor celor care contribuie cu fonduri: costul mediu ponderat al capitalului sau costul capitalului întreprinderii fiind, prin urmare, o sumă ponderată a costului fondurilor proprii și a costului datoriilor. Pornind de la această prezentare, este tentant a sublinia că este posibil, căutând o combinație judicioasă a fondurilor proprii și a datoriilor, a minimaliza costul capitalului și a crește, astfel, valoarea întreprinderii.

Deci, estimarea riscului financiar necesită dimensionarea corectă a costului capitalului și câștigurilor actuale asociate acțiunilor firmei, precum și evoluția ulterioară a acestor doi parametri.

Referindu-ne, însă, la previziunea evoluției surselelor financiare ale unei firme, menționăm că aceasta implică estimarea evoluției în plan structural a surselor mobilizate. Dacă profilul structural actual se va păstra și în perspectivă, atunci determinarea **costului mediu al capitalului** nu necesită decât luarea în considerare a costului marginal al fiecărei componente în parte. În situația în care **factorul de structură** se va modifica, este necesară cuantificarea influenței generate de această modificare asupra costului mediu al capitalului total utilizat.

În *concluzie*, putem afirma că gestiunea riscului financiar și, implicit, examinarea factorilor determinanți ai acestuia este o activitate de primă importanță, căreia managerii financiarî din companiile de succes acordă o tot mai mare atenție, realizându-se impactul acesteia asupra performanțelor actuale și perspectivelor de creștere a activității antreprenoriale.

#### Bibliografie:

1. Tomozei V., Enicov I. *Riscuri și instrumente financiare de acoperire*, Chișinău, Evrica, 2002;
2. Leiritz A. *La pratique de la question financiere*, Paris, 1990;
3. D. Mărgulescu și colectivul. *Analiza economico-financiară a societăților comerciale*, Supliment la Revista „Tribuna economică”, București, 1994;
4. G. Vintilă. *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura didactica si pedagogica, București, 2000;
5. Paraschivescu D. M., Pavaloaia W. *Modele de contabilitate si analiza financiara*, Editura Neuron, Focșani, 1994.
6. Revista „Tribuna economică”, București, 1994.

# APLICAREA METODELOR INDIRECTE DE EVALUARE A OBLIGAȚIEI FISCALE

*Drd. Irina CECELI, ASEM*

*This article is dedicated to some aspects of application of indirect methods for determining tax liability. In the Republic of Moldova such method as institution of fiscal posts at enterprises can discipline taxpayers and decrease tax evasion level, thus increase budget receipts and reduce the size of the shadow economy.*

48 În prezent, este destul de răspândită evaziunea fiscală prin intermediul nerespectării de către întreprinderi a evidenței contabile sau ținerea acestora cu încălcarea ordinii stabilite din cauza lipsei documentelor contabile și a dării de seamă fiscale, prezentarea informației eronate, care fac imposibilă determinarea bazei impozabile. Când lipsește informația necesară pentru calcularea impozitului real, unicul mijloc posibil de calculare a lui devine aplicarea metodelor indirecte de evaluare.

Metodele indirecte se bazează pe utilizarea, pe parcursul controlului fiscal, a informației primite din

alte surse decât darea de seamă sau documentele contabile ale plătitorului de impozit privind evaluarea cheltuielilor lui, analiza creșterii activelor, numărul de lucrători angajați și alte elemente ale bazei impozabile.

Sistemul ce determină calcularea impozitelor în baza metodelor indirecte este cunoscut în practica internațională. Un indicator îl constituie, în special, experiența Germaniei. Legislația germană în vigoare sancționează direct aplicarea metodelor menționate, iar practica judiciară existentă în această țară demonstrează o recunoaștere indiscutabilă de către judeca-

tă a probelor privind mărirea bazei impozabile, aplicate prin metodele indirecte de calculație [1]. În SUA, dacă plătitorul nu este în stare să prezinte organului fiscal datele necesare, acesta evaluează veniturile lui prin metodele indirecte. Dacă plătitorul decide să combată în judecată rezultatele instituției fiscale, judecata americană pornește de la legalitatea aplicării de către organul fiscal a metodelor indirecte de calculare a bazei impozabile [2].

*Metodele indirecte de determinare a obiectelor impuse impozitării pot fi utilizate în cazuri strict stabilite, și anume:* 1) dacă informația necesară pentru calcularea impozitului de facto lipsește, fiindcă plătitorul de impozite n-a prezentat declarația fiscală sau informațiile indicate în declarație nu sunt confirmate prin documentele primare corespunzătoare, sau dacă informația este insuficientă din cauza lipsei evidenței contabile; 2) dacă organele fiscale se îndoiesc de veridicitatea informației în baza căreia plătitorul de impozite și-a calculat obligația fiscală. De exemplu, în Germania aprecierea estimativă a venitului se poate aplica, dacă plătitorul de impozite nu prezintă confirmarea solicitată a datelor indicate în declarație, documentele contabile, precum și dacă în baza documentelor existente nu este posibilă determinarea justă a venitului real. În Austria se aplică metodele indirecte de evaluare a veniturilor, dacă plătitorul de impozite nu ține evidența respectivă sau refuză să prezinte informația despre venituri și cheltuieli [3]. În Kazahstan, organele fiscale sunt în drept să aplice metodele indirecte la determinarea obligației fiscale în cazul încălcării ordinii de contabilitate sau al pierderii sau distrugerii documentației contabile [4].

În conformitate cu Codul fiscal a RM, posibilitatea aplicării metodelor indirecte de calculație a obligației fiscale este limitată de cazurile de neasigurare a păstrării dării de seamă fiscale, a documentației respective, precum și a lipsei complete sau incomplete a evidenței contabile. Dacă există documente primare (chiar cu devieri esențiale între acestea și datele din declarația prezentată), utilizarea metodelor indirecte, de asemenea, nu este prevăzută de legislație, dar sancțiunile financiare pentru micșorarea obligațiilor fiscale se aplică conform regulilor generale.

Ordinea de evaluare de către inspectorii fiscali a obligațiilor fiscale prin metodele indirecte, în Republica Moldova, se reglementează de „*Recomandările metodice cu privire la stabilirea obligațiilor fiscale prin metode indirecte*”, aprobate de IFS în ianuarie 2004. Potrivit Recomandărilor, pentru determinarea elementelor bazei impozabile, organele serviciului fiscal pot utiliza informația obținută în corespundere cu legislația, în particular de la instituții financiare, birouri notariale, serviciul vamal, Biroul Național de Statistică, Ministerul Dezvoltării Informaționale, camerele de Înregistrare și Licențiere, de Comerț și Industrie, Inspectoratul de protecție a muncii, Camera de conturi și alte instituții.

În acest context, trebuie să menționăm că, în Moldova, în practica organelor ce realizează controlul fiscal, metodele indirecte de calculație a obligațiilor fiscale până nu de mult s-au aplicat rar. Se alegeau, de regulă, acele metode care permiteau bazarea pe surse și documente sigure. În practica CCCOC, de exemplu, cea mai folosită metodă o constituie interpelările oficiale în bănci privind informația despre circuitul bănesc în conturile bancare ale plătitorului de impozite, cu comparația ulterioară cu sumele operațiilor declarate de acesta. Mai rar funcționarii Centrului utilizează în calitate de indicator venitul persoanelor care activează în aceleași condiții sau similare cu cele ale plătitorului de impozite [5].

O astfel de situație se explică prin faptul că a fost foarte complicat a dovedi în judecată justetea impozitelor fiscale, determinate prin metodele indirecte, deoarece acțiunile inspectorilor fiscali au fost insuficient susținute legislativ. După cum a menționat ministrul Finanțelor RM Mariana Durleșteanu, „stabilirea impozitelor fiscale prin metodele indirecte este imposibilă, fiindcă judecățile cer dovezi suplimentare, care ar confirma baza de calcul a obligațiilor fiscale. Aceste dovezi nu se pot prezenta, deoarece agenții economici efectuează livrări fără a trece vânzările prin aparatele de casă, iar crearea unor posturi fiscale permanente la întreprinderi necesită mari cheltuieli materiale și de cadre” [6].

Între timp, analiza rapoartelor despre activitatea posturilor fiscale în 2006 a arătat o mulțime de încălcări ale legislației fiscale în cadrul întreprinderilor controlate. Posturile fiscale au depistat scheme ilegale cu folosirea posesorilor de brevete, reducerea prețului de factură a mărfii importate, cumpărarea producției de la persoane fizice fără documente și, corespunzător, realizarea fără plata impozitelor, schimbarea memoriei fiscale a aparatelor de casă, reținerea cecurilor de casă și eliberarea mărfurilor (serviciilor) fără documente de însoțire. Astfel, posturile fiscale au fixat majorări importante ale volumelor de vânzări la întreprinderi comparativ cu perioadele în care acestea n-au fost supravegheate.

De exemplu, pe parcursul anului 2006, pe tot teritoriul republicii au fost instalate 140 de posturi fiscale cu o durată de funcționare medie de 20-30 de zile. Rezultatele au confirmat așteptările cu 86% sau în 121 de cazuri. În medie pe țară, în comparație cu perioada similară din 2005, cifra de afaceri totală a întreprinderilor în 2006, în timpul activității posturilor fiscale, s-a mărit cu 263%.

În 2007, în perioada de la 5 iunie până la 1 august, au fost instalate 150 de posturi fiscale la 133 baze angro din Chișinău și Bălți. În 52 zile de lucru ale posturilor s-a fixat majorarea circulației monetare la întreprinderile supravegheate, comparativ cu perioada analogică a anului precedent, în medie de 1,89 ori. Alt efect, rezultat din activitatea posturilor fiscale în perioada analizată, a devenit creșterea TVA la livrările

interne în medie cu 34% față de perioada similară a anului 2006 [7].

De asemenea, în 2007 au fost instalate posturi fiscale la 60 de agenți economici care prestau servicii de organizare a banchetelor. Ca rezultat, numai în perioada de la 23 noiembrie până la 9 decembrie volumul livrărilor la întreprinderile supravegheate a crescut de 1,87 ori comparativ cu perioada analogică a anului 2006.

Astfel, întreprinderile, ascunzând încasările, nu plăteau în buget sume importante de impozite, iar organele fiscale, din cauza bazei juridice insuficiente, nu puteau să le calculeze obligații fiscale suplimentare. Pornind de la aceasta, în iunie 2008, Parlamentul RM a adoptat legea chemată să asigure stabilirea obligației fiscale în baza rezultatelor primite în urma activității posturilor fiscale la agenții economici. Legea va intra în vigoare de la 1 ianuarie 2009.

Esența schimbărilor constă în faptul că aplicarea articolelor Codului fiscal privind evaluarea indirectă se prevede doar în cazul în care, concomitent, vor fi respectate trei condiții: 1) postul fiscal este instalat nu mai puțin de două ori în cursul unui an fiscal; 2) postul fiscal activează nu mai puțin de 30 zile cu o diferență

între perioadele de lucru la întreprindere nu mai scurte de 60 zile; 3) livrările medii ale mărfurilor și serviciilor până și între funcționarea posturilor fiscale constituie nu mai puțin de 70% de la livrările medii înregistrate în timpul activității acestor posturi. Posturi fiscale vor fi instalate la întreprinderile de alimentație publică, industriale, prestări servicii hoteliere, de transport și telecomunicații, precum și în sfera comerțului angro și cu amănuntul. Dacă venitul evaluat de postul fiscal va depăși cel înregistrat de antreprenor, suma depășită va fi impozitată după tariful de 15%, TVA și acciz.

În opinia noastră, utilizarea pe larg a metodelor indirecte în Republica Moldova va permite a controla mai eficient respectarea de către întreprinzători a normelor legislației fiscale, a le crea condiții egale de concurență, precum și a ridica conștiința și responsabilitatea plătitorilor de impozite pentru onorarea obligațiilor lor fiscale și, astfel, mărirea încasărilor în buget și coborârea nivelului economiei tenebre. Dar, totodată, neajunsul principal al metodelor indirecte de impozitare constă în complexitatea avansată a calculării și argumentării economice a sumei impozitului calculat, precum și în crearea unor posibilități suplimentare de corupție.

#### Bibliografie:

1. Высоцкий М.А. Оптимизация и уклонение от налогообложения в Германии // Финансы. 2006. №3.
2. <http://www.plastic-money.ru/zarubezhniy-opit.html>
3. <http://www.dtkk.com.ua/show/3cid1952.html>
4. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс). Кодекс Республики Казахстан №209-2 от 12.06.2001 г. // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2001, №11-12.
5. Шикирлийская М. Умные методы определения налоговых обязательств // Экономическое обозрение, 2007, №7, с.7.
6. [http://www.fb.md/index.php?art\\_id=008C1-B1D9-BCD0-B907-D574-704CF9](http://www.fb.md/index.php?art_id=008C1-B1D9-BCD0-B907-D574-704CF9)
7. [http://www.fisc.md/INDEX\\_main.aspx?source=doc/ro/noutati/post%20fiscal.ascx](http://www.fisc.md/INDEX_main.aspx?source=doc/ro/noutati/post%20fiscal.ascx)

## ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND EVALUAREA ELEMENTELOR CONTABILE

*Prof. univ. dr. hab. Alexandru NEDERIȚA, ASEM*

*L'évaluation constitue un problème essentiel de la comptabilité pour chaque entreprise. De point de vue de la comptabilité on peut distinguer deux principaux traitements concernant l'évaluation des éléments comptables: comme un critère de reconnaissance des éléments spécifiés et comme une étape séparée de l'exercice comptable. D'après notre avis, le deuxième traitement est plus justifié et il correspond aux besoins de l'économie de marché et aux réglementations comptables internationales.*

*Dans le présent article sont examinés les principaux problèmes d'évaluation des éléments comptables: la sélection de la base d'évaluation, l'acceptation du concept de conservation du capital, le choix du modèle comptable utilisé, la poursuite des principes comptables fondamentaux.*

Evaluarea constituie o problemă fundamentală a contabilității oricărei întreprinderi. Conform art. 3 din Legea contabilității în vigoare, trebuie evaluate toate elementele contabile care cuprind activele, capitalul propriu, datoriile, consumurile, cheltuielile, veniturile, rezultatele financiare și faptele economice ale întreprinderii [1, p.21].

În sens general, evaluarea este definită în Dicționarul explicativ al limbii române ca „acțiune de a evalua și rezultatul ei; socoteală, calcul; apreciere, prețuire” [2, p.532].

În reglementările contabile internaționale și naționale, precum și în literatura de specialitate, noțiunea de evaluare este tratată în mod diferit. Astfel, potrivit Cadrului general pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare (în continuare – **Cadrul general al IASB**), evaluarea este examinată ca un criteriu al recunoașterii elementelor contabile și caracterizată drept „procesul prin care se determină valorile monetare la care structurile situațiilor financiare vor fi recunoscute în bilanț și în contul de profit și pierdere” [3, p.53]. În Legea contabilității din Republica Moldova evaluarea este definită ca un „procedeu de determinare a mărimii valorice a elementelor contabile la data recunoașterii inițiale a acestora și întocmirii rapoartelor financiare” [1, p.21].

Savanții americani Needles B., Anderson H., Caldwell J. consideră că evaluarea constă în „atribuirea valorii monetare unei operațiuni economice” [4, p.51]. În opinia economiștilor australieni Mathews M. și Perera M., evaluarea reprezintă „atribuirea valorilor numerice obiectelor și evenimentelor după anumite reguli” [5, p.271]. Cercetătorul român Pânteș I. consideră că prin evaluare se înțelege „exprimarea bănească (valorică) a existenței și mișcării elementelor patrimoniale” [6, p.51]. Pentru un alt autor din România, Horomnea E., evaluarea contabilă reprezintă „exprimarea în etalon monetar a unei valori economice determinate: mijloc, resursă, proces (cheltuielă, venit) sau rezultat” [7, p.422]. Savantul rus Palii V. afirmă că evaluarea (măsurarea cantitativă) reprezintă „metodologia determinării sumei bănești când

tranzacțiile, evenimentele și fenomenele economice se reflectă în registrele contabile și în rapoartele financiare” [8, p.37].

Generalizând definițiile evaluării prezentate mai sus, concluzionăm că această noțiune este examinată în două maniere diferite: în primul rând, ca un criteriu de recunoaștere a elementelor contabile, și, în al doilea rând, – ca o etapă separată a exercițiului contabil. Suntem de părerea că examinarea evaluării ca o etapă separată a exercițiului contabil este mai adecvată și permite tratarea acesteia drept un proces de determinare a sumelor elementelor contabile care urmează a fi reflectate în contabilitate și în rapoartele financiare ale perioadei de gestiune.

Evaluarea elementelor contabile trebuie să asigure respectarea anumitor condiții care sunt prezentate schematic în figura 1.

Evaluarea elementelor contabile prevede alegerea unei anumite baze de evaluare care este condiționată de scopul evaluării și de particularitățile elementelor de venituri și cheltuieli. Conform **Cadrului general al IASB**, întreprinderea poate aplica separat sau în diverse combinații patru baze de evaluare a elementelor contabile, inclusiv a veniturilor și cheltuielilor: *costul istoric*, *costul curent*, *valoarea realizabilă (de decontare)* și *valoarea actualizată* [3, p.52–53].

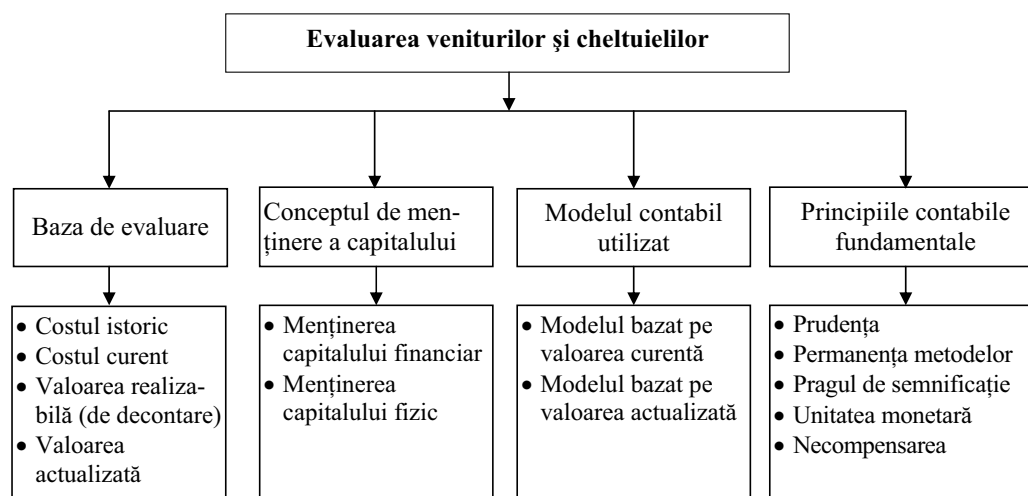
Baza de evaluare aplicată cel mai frecvent de întreprinderi la evaluarea veniturilor și cheltuielilor este costul istoric. Avantajul principal al acestei baze constă în faptul că costul istoric este veridic, deoarece acesta exprimă consumurile efective ale întreprinderii la achiziția (fabricarea) bunurilor și prestarea serviciilor. Prin urmare, costul bunurilor vândute și a serviciilor prestate trebuie, de regulă, să corespundă cu valoarea de intrare sau costul efectiv al acestora.

Totodată, evaluarea elementelor contabile în baza costului istoric are și unele dezavantaje care rezultă din faptul că acesta nu corespunde întotdeauna intereselor utilizatorilor externi ai informațiilor contabile și nu permite delimitarea veniturilor și cheltuielilor aferente evenimentelor extraordinare și/sau modificărilor nepronozate ale prețurilor. De exemplu,



în cazul nimicirii unui obiect de mijloace fixe în urma calamității naturale, întreprinderea suportă pierderi, chiar dacă pentru acest obiect a fost calculată inte-

gral uzura. De aceea, în această situație, considerăm că este mai rezonabil a evalua obiectul distrus la valoarea curentă.



**Figura 1. Condițiile de evaluare a elementelor contabile**

Costul istoric, de obicei, se combină cu alte baze de evaluare. Astfel, stocurile trebuie să fie înregistrate în bilanț la suma cea mai mică dintre valoarea de intrare (costul efectiv) și valoarea realizabilă netă, iar datoriile privind pensiile – la valoarea lor actualizată. Diferențele apărute în aceste cazuri urmează a fi contabilizate drept cheltuieli și/sau venituri (în limitele valorii de intrare/costului efectiv), în conformitate cu prevederile reglementărilor contabile corespunzătoare.

Aplicarea bazei de evaluare a elementelor contabile este condiționată de conceptul de menținere a capitalului acceptat de întreprindere. În **Cadrul general al IASB** [3, p. 54] sunt prezentate două concepte de menținere a capitalului:

- 1) menținerea capitalului financiar;
- 2) menținerea capitalului fizic.

Diferența principală dintre cele două concepte referitoare la menținerea capitalului este reprezentată de tratamentul efectelor variației prețurilor activelor și a sumelor datoriilor întreprinderii. Sub aspect general, o întreprindere își menține capitalul, dacă la sfârșitul perioadei are un capital egal cu cel de la începutul perioadei. Orice valoare în plus față de cea necesară menținerii capitalului la nivelul de la începutul perioadei este considerată profit.

Selectarea de către o întreprindere a celui mai potrivit concept de menținere a capitalului trebuie să se efectueze în funcție de necesitățile utilizatorilor de informații contabile. Conceptul ales indică obiectivul urmărit în determinarea profitului, deși pot apărea anumite dificultăți de evaluare la aplicarea practică a conceptului respectiv.

Alegerea bazelor de evaluare și a conceptului de menținere a capitalului determină modelul contabil utilizat de către o întreprindere pentru ținerea contabilității și întocmirea rapoartelor financiare. În lite-

ratura de specialitate lipsesc investigațiile referitoare la modelele contabile care trebuie să fie aplicate de către întreprindere. Totodată, în practica internațională sunt utilizate mai multe modele contabile, din care, în opinia noastră, următoarele două sunt cele mai răspândite:

- 1) modelul bazat pe valoarea curentă (costul istoric recuperabil);
- 2) modelul bazat pe valoarea actualizată.

Considerăm că modelul contabil trebuie să fie stabilit de către fiecare întreprindere de sine stătător, în funcție de strategia dezvoltării acesteia și cu condiția respectării echilibrului între relevanță și credibilitate.

Astfel, modelul bazat pe valoarea curentă rezultă din conceptul continuității activității întreprinderii și poate fi aplicat în cazul în care aceasta este dispusă să-și continue în mod normal activitățile sale în viitorul previzibil. Factorul principal al acestui model constă în înlocuirea activelor existente sau menținerea posibilităților de desfășurare a activității, de aceea elementele contabile, inclusiv veniturile și cheltuielile, se evaluează în baza valorii curente sau de înlocuire.

Modelul bazat pe valoarea actualizată presupune un comportament adaptiv al întreprinderii, adică intenția acesteia de a se adapta la condițiile economice, care se schimbă permanent, în scopul obținerii unui volum maxim de avantaje economice. În cadrul acestui model, menținerea parametrilor curenți ai activității întreprinderii nu este obligatorie, deoarece factorul de bază constă în capacitatea întreprinderii de a funcționa normal în orice condiții economice. În linii generale, utilizarea acestui concept permite analiza capacității activelor întreprinderii de a genera venituri, de regulă, sub formă de mijloace bănești sau echivalente ale acestora. La aplicarea modelului nominalizat, eva-

luarea elementelor contabile trebuie să se bazeze pe valoarea actualizată.

Credibilitatea evaluării elementelor contabile depinde, în mare măsură, de respectarea anumitor principii. De menționat că în reglementările contabile internaționale și naționale nu sunt concretizate principiile care trebuie aplicate nemijlocit la evaluarea elementelor contabile. În opinia noastră, evaluarea acestora trebuie să se bazeze pe următoarele principii fundamentale: **prudența (conservatismul)**, **permanența metodelor, pragul de semnificație (importanța relativă)**, **unitatea monetară** și **necompensarea**. În afară de principiile enumerate, la evaluarea elementelor contabile este necesar să se ia în considerare conceptul contabilității de angajamente, care se aplică și la recunoașterea elementelor sus-menționate.

**Principiul prudenței sau conservatismul** este considerat pilonul de bază al contabilității (mai ales în țările în care acesta îndeplinește un important rol juridic), deoarece aplicarea lui protejează întreprinderea și utilizatorii informațiilor acesteia împotriva evaluărilor subiective și multiplelor riscuri și incertitudini care pot apărea în viitor. Necesitatea aplicării acestui principiu este condiționată de faptul că în economia de piață întreprinderile, de regulă, funcționează în condiții de incertitudine. În sens general, principiul prudenței constă în luarea măsurilor de precauție în exercitarea raționamentelor necesare pentru a face estimările cerute în condiții de incertitudine, astfel încât activele și veniturile să nu fie supraevaluate, iar datoriile și cheltuielile să nu fie subevaluate.

**Principiul permanenței metodelor** constă în aplicarea consecventă de către întreprindere a metodelor de evaluare a elementelor contabile pentru asigurarea comparabilității informațiilor financiare. În reglementările contabile internaționale permanența metodelor este evidențiată ca un concept de bază, aplicat la evaluarea elementelor contabile și prezentarea acestora în rapoartele financiare.

În literatura de specialitate, principiul permanenței metodelor este examinat sub aspectul general. După părerea noastră, aplicarea acestui principiu trebuie să presupună:

- 1) utilizarea de către o întreprindere a uneia și aceleiași metode (procedeu) de evaluare a elementelor contabile în diferite perioade de gestiune;
- 2) aplicarea unora și aceluiași metode de evaluare a elementelor contabile în aceeași perioadă de gestiune;
- 3) folosirea unora și aceluiași metode de evaluare a elementelor contabile de către diferite întreprinderi.

De regulă, întreprinderea trebuie să utilizeze aceleași metode de evaluare a elementelor contabile de la o perioadă de gestiune la altă, de exemplu, metodele de evaluare a pierderilor din creanțe compromi-

se, de repartizare (decontare) a veniturilor și cheltuielilor anticipate. Totodată, aplicarea acestui principiu nu interzice modificarea metodelor de evaluare cu condiția că noile metode asigură un grad mai înalt de veridicitate a informațiilor contabile. Toate modificările metodelor de evaluare a elementelor contabile, indiferent de cauzele apariției lor, trebuie să fie argumentate și reflectate în politica de contabilitate, indicându-se data intrării în vigoare a acestora.

**Principiul pragului de semnificație** prevede prezentarea separată a fiecărui element contabil semnificativ în rapoartele financiare. Valorile nesemnificative trebuie agregate cu valorile de natură sau funcție similară și nu trebuie prezentate separat. Esența principiului pragului de semnificație constă în faptul că în contabilitate și în rapoartele financiare trebuie să fie reflectată toată informația esențială pentru utilizatorii rapoartelor financiare din punctul de vedere al posibilității utilizării acesteia pentru diferite evaluări și luări de decizii. Informația se consideră esențială în cazul în care lipsa sau insuficiența acesteia poate să influențeze deciziile utilizatorilor adoptate de aceștia în baza informațiilor din rapoartele financiare. În același timp, dacă informația sau gradul de exactitate a acesteia nu are o importanță mare pentru utilizatorii de rapoarte financiare, ea se consideră neesențială. Aplicarea principiului pragului de semnificație are menirea să contribuie la simplificarea lucrărilor de prelucrare a informației și de întocmire a rapoartelor financiare.

În cazul utilizării principiului pragului de semnificație, fiecare element contabil trebuie analizat în funcție de suma și natura sa ca un tot unitar sau ca anumite componente ale rapoartelor financiare sau alte elemente individuale sau subtotaluri relevante pentru raportul respectiv. Mărimea pragului de semnificație este condiționată atât de valoarea elementului contabil, cât și de natura acestuia. În multe situații, este necesar un raționament just și avizat a unui contabil profesionist, care depinde de situația specifică a fiecărui caz în parte. O sumă considerată neesențială într-o situație poate fi semnificativă în altă situație. Decizia depinde, în mare măsură, de natura elementului contabil. Astfel, în practica internațională, fraudă este considerată un element semnificativ, indiferent de mărimea sumelor, și trebuie să fie reflectată separat în rapoartele financiare [9, p.133]. Considerăm că mărimea pragului de semnificație și/sau modalitatea de stabilire a acestuia urmează a fi reflectate în politica de contabilitate a întreprinderii.

**Principiul unității monetare** nu este prevăzut în reglementările contabile internaționale. Totodată, aplicarea acestui principiu rezultă din art. 8 al Legii contabilității, potrivit căruia întreprinderile sunt obligate să țină contabilitatea în monedă națională [1, p.22]. Utilizarea acestui principiu este foarte impor-

tantă, deoarece moneda este considerată o sursă de înlocuire în formă naturală a bunurilor ce formează obiectul evaluării.

*La aplicarea acestui principiu, este necesar să fie luate în considerare următoarele aspecte:*

- 1) evaluarea elementelor contabile trebuie efectuată în lei moldovenești. Totodată, la efectuarea tranzacțiilor în valută străină sau în unități convenționale, acestea trebuie contabilizate concomitent și în valută străină și/sau în unități convenționale. În astfel de cazuri apar diferențe de curs valutar și de sumă, care influențează mărimea veniturilor și cheltuielilor perioadei de gestiune curente;
- 2) valoarea efectivă a monedei este instabilă în timp și diferă de la o perioadă de gestiune la altă. Instabilitatea monedei devine evidentă în condițiile unei economii hiperinflaționiste. Cantitatea de monedă necesară pentru evaluarea unui bun crește prin inflație nu din cauza modificării valorii relative a bunului în raport cu altele, ci din cauza schimbării semnificației etalonului monetar. În aceste condiții, rapoartele financiare privind situația patrimonială și financiară a întreprinderii urmează a fi ajustate cu efectele inflației;
- 3) unele tipuri de fapte economice sunt dificil de exprimat prin intermediul unităților monetare. De exemplu, competența angajaților întreprinderii, capacitatea managerială a conducătorilor acesteia, capacitatea creativă

a unei echipe de cercetare, climatul social (calitatea relațiilor dintre angajați), relațiile privilegiate sau neprivilegiate cu statul, calitatea mediului în care întreprinderea își desfășoară activitatea (gradul de poluare, intensitatea restricțiilor impuse de mediu etc.).

**Principiul necompensării** este prevăzut în reglementările contabile internaționale și din alte țări. În sens general, acest principiu interzice orice compensare între elementele de active și de datorii sau între elementele de venituri și cheltuieli.

Aplicarea principiului necompensării asigură acumularea informațiilor necesare pentru întocmirea rapoartelor financiare. În acest fel, se exclude compensarea reciprocă a elementelor contabile și se asigură transparența informației aferente elementelor nominalizate. Totodată, principiul nominalizat nu trebuie absolutizat. Acesta este opozabil doar în cazul în care elementele contabile pot fi identificate și, conform principiului pragului de semnificație, trebuie prezentate separat în rapoartele financiare. O asemenea precizare conduce la problema compensării reciproce a acestor elemente, care în unele cazuri poate fi admisă, în special, pentru întreprinderile micului business.

Generalizând modul de evaluare a elementelor contabile, concluzionăm că acesta are o importanță decisivă la calcularea corectă a indicatorilor din rapoartele financiare și din declarațiile fiscale ale întreprinderii și, prin urmare, și la luarea deciziilor manageriale și economice de către utilizatorii de informații financiare.

#### Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113–XVI din 27.04.2007 / Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90–93 din 29.06.2007.
2. Dicționarul explicativ al limbii române. – București: Editura Univers–enciclopedic, 1996.
3. Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IFRS™) inclusiv Standarde Internaționale de Contabilitate (IAS™) și Interpretări la 1 ianuarie 2005. – București, Editura CECCAR, 2005.
4. Needles B., Anderson H., Caldwell J. *Principiile de bază ale contabilității*. Ediția a cincea. Traducere din limba engleză. – Chișinău: ARC, 2000.
5. Мэтьюс М., Перера М. *Теория бухгалтерского учета: Учебник* / Пер. с англ. Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. – Москва: Аудит, 1999.
6. Pântea I. / *Managementul contabilității românești*. – Deva: Editura Intelcredo, 1999.
7. Horomnea E. *Bazele contabilității. Concepte, aplicații, lexicon*. – Iași: Editura Sedcom Libris, 2003.
8. Палий В.Ф. *Международные стандарты финансовой отчетности*. – Москва: ИНФРА–М, 2002.
9. Ghid pentru înțelegerea și aplicarea IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”. – București: Editura CECCAR, 2004.

## TENDINȚE ACTUALE ÎN UTILIZAREA BAZELOR DE EVALUARE

Conf. univ. dr. Aliona BÎRCĂ, ASEM

*Future evaluation is one of the most actual problems of accounting. The choice of one of the three evaluation bases supposes actually the choice of the time to record the value of the good in the balance sheet and especially:*

- *the past-entrance value;*
- *the present – market value;*
- *the future – present value.*

*The countries that make use of English and Saxxon accounting system use the market value as evaluation basis, meanwhile the European Union countries use all evaluation bases.*

Unele din problemele actuale ale contabilității constau în concretizarea momentului constituirii și suportului teoretico-conceptual ale provizioanelor și rezervelor. Deseori apare întrebarea cu privire la asemănările și deosebirile dintre provizioane și rezerve. În funcție de momentul constituirii, vor fi investigate inițial provizioanele și apoi rezervele.

Întocmirea rapoartelor financiare presupune o amplă activitate de pregătire, care constă în verificarea oportunității, plenitudinii și obiectivității datelor incluse în rapoartele financiare, concretizată prin efectuarea unui complex de lucrări premergătoare. Inventarierea generală a elementelor patrimoniale este cea de a treia etapă a lucrărilor precedente, pe parcursul căreia are loc și evaluarea ulterioară a elementelor patrimoniale. Procesul de determinare a sumelor în baza căreia elementele patrimoniale vor fi înregistrate în Raportul financiar reprezintă *evaluarea ulterioară*. Anume această etapă reprezintă momentul evaluării riscurilor, incertitudinilor și a depreciierilor.

Activele, datoriile și capitalul propriu reprezintă elemente legate nemijlocit de evaluarea elementelor patrimoniale din cadrul întreprinderii. Activele reprezintă categoria de elemente patrimoniale care necesită cel mai frecvent să fie evaluate. În același timp, **standardele internaționale de evaluare (SIE)** recunosc activele ca elemente componente ale rapoartelor financiare, rezultând din cerințele primare ale următoarelor standarde internaționale de contabilitate:

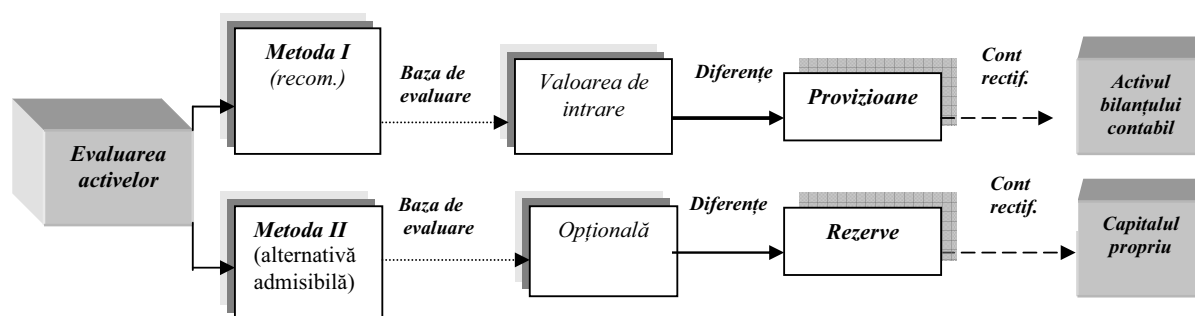
- IAS 16 „Imobilizări corporale”;

- IAS 17 „Leasing”;
- IAS 38 „Active necorporale”;
- IAS 36 „Deprecierea activelor”;
- IAS 40 „Proprietate investițională”;
- IAS 41 „Agricultură” [3; 162 p.].

Dorim să remarcăm faptul că contabilitatea autohtonă dispune de o serie de **SNC** în care se reglementează evaluarea ulterioară: **SNC 13 „Contabilitatea activelor nemateriale”, SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung”, SNC 17 „Contabilitatea arende (chiriei)”**.

Standardele internaționale de aplicație în evaluare (SIAE) „**Evaluare pentru raportare financiară**” clasifică activele în mod diferit, și anume în materiale și nemateriale, curente sau imobilizări, fiecare categorie având posibilitatea de a fi grupată una cu cealaltă, adică activele materiale pot fi curente, iar cele nemateriale pot fi considerate ca imobilizări și invers. Astfel, activele materiale vor fi evaluate rezultând din cerințele **IAS 16 „Imobilizări corporale” (SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung”)**, iar activele nemateriale pe baza **IAS 38 „Active necorporale” (SNC 13 „Contabilitatea activelor nemateriale”)** în timp ce activele curente vor fi ghidate de **IAS 2 „Stocuri” (SNC 2 „Stocurile de mărfuri și materiale”)**.

Evaluarea ulterioară, pe baza valorii de intrare, a activelor pe termen lung conform cerințelor **IAS 16 „Imobilizări corporale”, IAS 38 „Active necorporale” și IAS 36 „Deprecierea activelor”** se realizează prin două metode (fig. 1):



**Figura 1. Schema evaluării ulterioare a activelor materiale pe termen lung**

Sursa: Elaborată de autor

După cum observăm, apariția rezervelor și a provizioanelor este strâns legată de evaluarea ulterioară a activelor, de aceea în continuare vom examina această problemă. Alegerea uneia din aceste două metode se efectuează în funcție de baza de evaluare utilizată. Prima metodă are drept bază de evaluare *valoarea de intrare*, iar metoda a doua – una dintre următoarele: *valoarea curentă*, *valoarea actualizată* (la alegere).

Rezultatele evaluării sunt numite diferențe din evaluare (reevaluare). Contabilizarea diferențelor din evaluare se realizează în funcție de baza de evaluare utilizată.

Ținând seama de specificul contabilității autohtone, evaluarea ulterioară se efectuează conform primei metode, iar diferențele din evaluare rezultate sunt înregistrate prin intermediul provizioanelor pentru depreciere. În situațiile în care raportul financiar conține importante plusvalori neînregistrate ca urmare a cerințelor principiului prudenței, **SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung”** recomandă ca o dată la 3-5 ani activele să fie reevaluate. Valoarea de intrare va fi ajustată la valoarea venală, iar diferențele din reevaluare se vor înregistra prin modificarea simultană atât a sumei activului, cât și a capitalului secundar prin intermediul rezervelor din reevaluarea activelor pe termen lung.

În situațiile în care întreprinderea refuză să efectueze evaluarea pe baza valorii de intrare, aceasta va utiliza una din următoarele baze: valoarea curentă, valoarea actualizată. Diferențele în plus și în minus, în astfel de cazuri, vor fi casate direct pe seama cheltuielilor.

O altă problemă actuală a contabilității constă în determinarea factorilor care condiționează selectarea unei anumite baze de evaluare. În Republica Moldova, drept bază de evaluare a rapoartelor financiare servește valoarea de intrare, însă datorită specificului activelor nu toate pot fi măsurate cu aceeași bază. Valoarea de intrare poate fi combinată cu alte baze de evaluare și anume:

- stocurile de mărfuri și materiale sunt evaluate pe baza valorii realizabile nete;
- titlurile de valoare sunt înregistrate la valoarea curentă” [1; p.36].

Diferențele din evaluare constatate pe seama rezervelor și a provizioanelor constituie rezultatul evaluării bazate pe valoarea de intrare. Țările dezvoltate renunță treptat la valoarea de intrare și, totodată, la provizioane pentru depreciere ca urmare a ineficienței acestei baze la o anumită treaptă superioară de dezvoltare economică. În tabelul 1 sunt arătate divergențele și convergențele între **SNC** și **IAS** privitor la utilizarea bazelor de evaluare.

Tabelul 1

## Situția comparativă a bazelor de evaluare ulterioară

Metoda de evaluare	Baza de evaluare conform SNC	Baza de evaluare conform IAS
<p>• <b>metoda I:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- activele pe termen lung;</li> <li>- stocurile de mărfuri și materiale;</li> </ul> <p>• <b>metoda II:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- activele pe termen lung;</li> <li>- stocurile de mărfuri și materiale;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- valoarea de intrare;</li> <li>- cea mai mică sumă dintre cost și valoarea realizabilă netă;</li> <li>- valoarea reevaluată;</li> <li>- valoarea curentă sau valoarea realizabilă</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- costul istoric;</li> <li>- minimul dintre cost și valoarea realizabilă netă;</li> <li>- valoarea curentă sau valoarea actualizată;</li> <li>- valoarea curentă sau valoarea realizabilă</li> </ul>

Sursa: Elaborat de autor

Analizând bazele de evaluare din SNC cu cele internaționale, se observă că formularea este puțin diferită din cauza traducerii, însă esența este aceeași. Spre exemplu, evaluarea conform **SNC** are la bază *valoarea de intrare*, a cărei definiție corespunde întocmai cu definiția *costului istoric*. Valoarea reevaluată este aceeași valoare curentă sau, cum se mai menționează în standarde, valoarea venală la data reevaluării. Prin urmare, nu indicațiile **SNC** sunt factorul ce împiedică utilizarea celorlalte baze de evaluare, dar nivelul de dezvoltare a economiei și politica țării respective.

Evaluarea reprezintă una din cele mai actuale probleme ale contabilității. Alegerea uneia din cele trei baze de evaluare presupune, de fapt, alegerea momentului pentru înregistrare în bilanț a valorii bunului, și anume:

- *trecutul* – valoarea de intrare;
- *prezentul* – valoarea curentă (valoarea realizabilă netă);
- *viitorul* – valoarea actualizată.

În țările care utilizează sistemul de contabilitate anglo-saxon, în special SUA și Canada, baza de evaluare o constituie *valoarea actualizată* potrivit **Cadrului General pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare ale IAS**, activele sunt înregistrate la valoarea actualizată a viitoarelor fluxuri de numerar, ce urmează a fi generate în derularea normală a activității întreprinderii.

În țările europene, potrivit Directivei a V-a a Uniunii Europene, sunt permise toate cele patru baze din **IAS**. Totuși, Franța, Italia și, mai ales Germania, utilizează pe larg evaluarea ulterioară pe baza valorii de intrare (costuri istorice).

Cea mai utilizată bază de evaluare în practica internațională la întocmirea rapoartelor financiare este *valoarea de intrare*, care poate fi combinată cu alte baze de evaluare: *valoarea realizabilă netă*, *valoarea actualizată*. Totuși, unele întreprinderi, ținând cont de evoluția nivelului general ale prețurilor, prezintă rapoartele financiare pe baza valorii actuale.

După cum remarcă prof. univ. Nicolae Feleaga, costurile istorice reprezintă o modalitate de aplicare a principiului nominalismului monetar. Bazat pe ipoteza unității monetare stabile, principiul costurilor istorice constă în respectarea valorii nominale a monedei fără a se ține cont de variațiile puterii sale de cumpărare [4; p.357]. Prin urmare, suntem de acord în privința nominalismului monetar, însă nu susținem ideea de a considera costurile istorice drept principiu.

Punctele pozitive ale acestei baze de evaluare sunt următoarele:

- cea mai credibilă bază de evaluare;
- rapoartele financiare bazate pe *valoarea de intrare (costul istoric)* se pot compara mai ușor decât cele bazate pe valoarea de piață.

În pofida aspectelor pozitive, modificările frecvente de prețuri în perioadele de inflație (hiperinflație) au generat numeroase probleme la întocmirea rapoartelor financiare, și anume:

- obiectivitatea valorii de intrare este de cele mai multe ori aparentă;
- valoarea unei monede depinde de puterea sa de cumpărare și are capacitatea de a se deprecia în timp, astfel această bază de evaluare este orientată spre trecut;
- creanțele și datoriile trebuie înscrise în bilanț la valoarea actuală.

Teoria contabilității conține soluții de înlăturare a efectelor negative, și anume: reevaluarea elementelor patrimoniale, utilizarea provizioanelor reglementate etc.

Investigarea bazei de evaluare reprezintă punctul inițial în cercetarea modului de calculare a mărimii provizioanelor și a rezervelor. Un alt aspect important al acestei laturi îl reprezintă și cerințele principiilor contabile și ale altor concepte prevăzute în ***Bazele Conceptuale pentru pregătirea și prezentarea rapoartelor financiare ale SNC.***

### Bibliografie:

1. *Bazele Conceptuale pentru pregătirea și prezentarea rapoartelor financiare*, aprobate prin ordinul Ministerului Finanțelor nr. 174 din 25.12.97. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91/182 din 30.12.1997.
2. *Standardele Internaționale de Contabilitate 2002*, București: Copyright, 1240 p.
3. *Standarde Internaționale de Evaluare*, ediția a șasea – București: Copyright, 2003, 500 p.
4. Feleaga, N. *Sisteme contabile comparate*. Ediția a 1-a. vol.1 București: Editura Economică, 1999.
5. Minu, M. *Contabilitatea ca instrument de putere*. București: Editura Economică, 2002, 389 p.
6. Ristea M. (coord.) *Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor internaționale de contabilitate – AS 36 „Deprecierea activelor”*. București: Editura CECCAR, 2004, 567 p.
7. Ristea, M. *Baza și alternativ în contabilitatea întreprinderii*. București: Tribuna economică, 2003. 330 p.

# AUDITUL GESTIONĂRII RISCURILOR CONTROLULUI INTERN ÎN MEDIUL SISTEMELOR INFORMAȚIONALE AUTOMATIZATE

*Lect. univ. dr. Anatolie IACHIMOVSKI, ASEM*

*The purpose of the present article is the establishment of norms and recommendations concerning understanding and reception of proofs about system of book keeping and the internal control. There are presented the most important security standards used in information system security assessment.*

Obiectul auditului controlului intern în mediul automatizat constituie politicile și procedurile automatizate ale entității care asigură desfășurarea organizată și eficientă a activității economice.

Scopul auditului la acest compartiment este exprimarea opiniei cu privire la organizarea și eficiența sistemului automatizat care previne, detectează și corectează evenimente ilicite în activitatea economico-financiară a entității.

***Auditul controlului intern în mediul automatizat utilizează anumite resurse:***

- baza de date (documente și registre contabile, fișiere electronice de stocare a informației);
- aplicații automatizate (proceduri informatice care oferă funcții de colectare, prelucrare și de raportare a datelor);
- tehnologia informatică (soft de bază, rețele de comunicații);
- personal funcțional (angajații entității implicați în funcționarea procedurilor automatizate de asigurare a controlului intern);

- resurse de susținere fizică a sistemului informațional automatizat.

*Cadrul legal al auditului controlului intern în mediul automatizat este stabilit de prevederile următoarelor acte normative:*

- S.N.A. 230 „Documentația”;
- S.N.A. 240 „Frauda și eroarea”;
- S.N.A. 400 „Evaluarea riscului și controlul intern”;
- S.N.A. 401 „Auditul în mediul sistemelor informaționale computerizate”;
- S.N.A. 402 „Probleme de audit ce țin de agenții economici care utilizează serviciile organizațiilor de deservire”.

*Regulamente privind practica de audit:*

- 1001 „Auditul în mediul sistemelor informaționale computerizate – microcomputere autonome”;
- 1002 „Auditul în mediul sistemelor informaționale computerizate – sisteme computerizate ce activează în regim de timp real”;
- 1003 „Auditul în mediul sistemelor informaționale computerizate – sisteme ale bazelor de date”.

Mediul automatizat cunoaște unele riscuri asociate sistemelor informatice, gestionate de controlul intern care supraveghează procesul automatizat de identificare și de cuantificare a evenimentelor ce pot genera pierderi unei entități. În contextul SNA, riscul auditului financiar se identifică prin intermediul riscului inerent și riscului de control intern. *Aceste riscuri în mediul tehnologiilor informaționale se evaluează ținându-se cont de anumite cerințe și caracteristici specifice sistemelor automatizate:*

- protecția fizică adecvată a echipamentelor și programelor informatice;
- stocarea evidențelor-sursă pe suport electronic în fișiere centralizate;
- prelucrarea informațională automată a operațiunilor;
- accesul în timp real la datele fișierilor sistematice și alte evidențe stocate pe suporturi electronice;
- executarea de către computer a sarcinilor, care erau tradițional separate;
- lipsa necesității autorizării tradiționale pentru inițierea operațiilor automate de prelucrare a informațiilor;
- angajarea de personal calificat cu experiență în domeniul tehnologiilor informaționale.

Riscul inerent și riscul de control într-un mediu automatizat sunt generate de deficiențe ale mediului sistemelor informaționale computerizate, existența potențialului de apariție a erorilor și a activităților frauduloase, precum și de faptul că o eroare individuală în mediul sistemelor informaționale computerizate poate afecta întregul ansamblu informațional al entității.

Riscul inerent asociat sistemului informațional automatizat apare în condițiile absenței politicii și procedurilor respective de control intern în cadrul sistemelor informaționale computerizate. La aprecierea riscului inerent se ține cont de politica conducerii entității referitoare la asigurarea sistemului informațional computerizat cu hardware și rețele de comunicații, sisteme de operare, software de aplicație. De asemenea, este important a cunoaște și atitudinea entității referitor la informarea și acțiunile de gestionare a riscurilor asociate mediului: pericole naturale și dezastre, concentrarea funcțiilor și a cunoștințelor, concentrarea programelor și a datelor, alterarea sau furtul aplicațiilor și datelor, erori umane sau tehnice, incompetența managerială, pierderi financiare previzibile, accesibilitatea angajaților la resurse informaționale.

Riscul legat de control în mediu automatizat se referă la posibilitatea că o denaturare a soldului unui cont sau unui grup de tranzacții să nu fie prevenită sau descoperită și corectată la timp de sistemul informațional automatizat contabil și de control intern. Apariția denaturării în mediu automatizat este rezultatul neglijării aspectelor ce țin de natura procesării: lipsa documentelor de intrare, absența probelor vizibile ale tranzacției, lipsa unor ieșiri vizibile de informație, accesul neautorizat la date și software. Riscul legat de control ține, de asemenea, și de existența deficiențelor aferente aspectelor procedurale: consecvența execuției procedurilor de control intern, neglijarea procedurilor programate de control intern, o tranzacție are efect în fișiere multiple, vulnerabilitatea mediilor de stocare, pierderea și modificarea informațiilor, întreruperea procesării.

În contextul identificării și examinării riscurilor controlului intern specifice mediului automatizat se va ține cont de *cele mai frecvente accidente de sistem în mediul informațional computerizat, care sunt provocate de:*

- erori de operare, care generează majoritatea accidentelor, în unele cazuri pot conduce la suspendarea activității entității;
- conectarea sistemului informațional la rețeaua publică sau privată;
- funcționarea defectuoasă a hardware-ului și a software-ului, defectarea microprocesorului;
- lipsa zonelor cu acces fizic limitat la resursele informaționale;
- date eronate nedetectate de sistem, controlul automat imposibil pentru unele situații;
- riscuri asociate componentelor nonelectronice ca urmare a erorilor de operare sau performanțelor inadecvate ale sistemului;
- responsabilități legale, utilizarea software-pirat.

Accidentele nominalizate pot fi evitate, dacă la conceperea și elaborarea mecanismelor de control intern se va ține cont de următoarele aspecte:



- a) preocuparea conducerii și proprietarilor entității de asigurarea securității sistemului automatizat;
- b) complexitatea organizațională a funcțiilor legate de tehnologii informaționale;
- c) proiectarea adecvată a sistemelor și controalelor hardware și software, bazelor de date.

**Preocuparea entității de asigurare a securității sistemului automatizat.** Importanța sistemului informațional automatizat este determinată de atitudinea administrației și proprietarii entității. Un indiciu în acest sens constituie resursele repartizate pentru supravegherea și asigurarea necesităților tehnologice în asigurarea automatizării sistemului informațional. Monitorizarea acestor nevoi, de asemenea, relatează despre preocuparea conducerii de securitatea sistemului automatizat. Periodic, în cadrul entităților mai puțin complexe, pentru conducerea de vârf sunt prezentate rapoarte pentru acest domeniu privind suficiența personalului, disponibilitățile financiare, adecvarea controlului intern. Rapoartele vor cuprinde și recomandări vizând dezvoltarea și modificarea sistemului de control, selectarea și pregătirea periodică a personalului pentru reducerea riscurilor. Monitorizarea conducerii va ține cont și de următoarele principii: orice modificare de software trebuie verificată, asigurată cu documentație și software specializate antivirus la zi.

**Complexitatea organizațională a funcțiilor legate de tehnologiile informaționale.** Adecvarea controlului intern al entității se bazează pe separarea tradițională corespunzătoare responsabilităților cu privire la de autorizare, gestionare, înregistrare și raportare a operațiunilor. Responsabilitățile respective, în mediul sistemelor informaționale computerizate, sunt asigurate de funcții de programare, operare și control a datelor, care se exercită în mod separat. Gestionarea funcțiilor în cauză, de regulă, se efectuează de managementul tehnologiilor informaționale, care supraveghează dacă aceste funcții se conformează planului strategic privind sistemul automatizat informațional. De asemenea, managementul este responsabil și de monitorizarea accesului fizic și logic la hardware, software, fișiere de date, elaborarea investigațiilor ne-

cesare la detectarea și înlăturarea unor deficiențe în funcționarea tehnologiilor informaționale. La acest compartiment practica de audit recomandă: menținerea securității fizice prin limitarea accesului fizic la echipament, programe și fișiere de date automatizate; controlul accesului la hardware, rețele, date; definirea exactă a accesului privilegiat; instalarea cheilor hardware, cardurilor de identificare; accesului fizic prin control al retinei, a amprenteii digitale palmare; controlul software și a documentației electronice modificate cu ajutorul mijloacelor de criptare și descriere a datelor.

**Proiectarea adecvată a sistemelor și controalelor hardware și software, a bazelor de date.** Fiecare aplicație, care este parte componentă a sistemului informațional automatizat, este analizată în contextul încadrării ei în proiectul de ansamblu al sistemului informațional. Analiza are ca scop de a transmite programatorului aplicației recomandări de perfecționare, pornind de la necesitățile utilizatorilor ei. În scopurile asigurării securității sistemului informațional automatizat, funcția de programare nu trebuie exercitată de persoana care introduce date în sistem sau de cea care gestionează datele. La testarea aplicației se recomandă utilizarea copiilor-test ale fișierilor de date. În cadrul proiectării sistemului informațional computerizat este necesar să se țină cont și de securitatea echipamentelor fizice. De regulă, producătorul de echipament încorporează mecanisme proprii de depistare și raportare a defecțiunilor hardware. Beneficiarul echipamentului elaborează mecanisme suplimentare de gestionare a erorilor generate ca urmare a integrării acestuia în sistemul tehnologiilor informatice de prelucrare a datelor. Securitatea datelor în contextul proiectării sistemului informațional automatizat este asigurată prin controale separate ale intrărilor de date, prelucrării și furnizării informațiilor. Controlul la etapa introducerii datelor asigură faptul dacă ele sunt exacte, complete și operațiunile care urmează a fi introduse în sistem au fost autorizate în modul corespunzător de persoanele cu funcții de răspundere. Prelucrarea corectă a datelor se realizează prin intermediul aplicațiilor informatice integrate în sistem în scopul de a preveni, detecta și corecta erorile de prelucrare.

#### Bibliografie:

1. *Standardele Naționale de Audit* // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.91-93, din 29 iulie 2000; nr.157-159 din 21 decembrie 2000; nr.163-165 din 29 decembrie 2000.
2. *Information Systems Audit and Control Association* // IS Standards, Guide-lines and Procedures for Auditing and Control Professionals, 7th of September, 2006.
3. Belverd E. Needles, Jr. Henry R. Anderson, James C. Caldwell. *Principiile de bază ale contabilității* // Traducere: econ. R. Levițchi. Editura ARC. – 2000. – 1240 p.
4. Capisizu S., Noșca G., Popa M. – *The Informatics Audit – Basic Concepts* // International Work-shop „Information Systems & Operations Management”, Romanian-American University, Bucharest, March 1-2, 2006, Universul Juridic Publishing House Bucharest, p. 350 – 357.
5. Munteanu A. *Auditul sistemelor informaționale contabile* // Editura Polirom.2001. – p.271.
6. Thorin M. *L'audit informatique* // Edition Hermes Science. Paris.2000. – 348 p.
7. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org).

## ABORDĂRI NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE PRIVIND CLASIFICAREA REPARAȚIILOR MIJLOACELOR FIXE ÎN CONTABILITATE

*Drd. Inga COTOROS, ASEM*

*The organization shall assure the well running of the proper and rented fixed assets, because the fixed assets always wear out during their operation and sometimes they break down for good. In order to maintain their conditions of running, a technical examination of the fixed assets shall be carried out.*

*If the reason of that is the injury of individual details and assemblage point then the organization may not buy new fixed assets, it will be quite enough to restore them. The restoration of fixed assets may be carried out through repair, modernization and reconstruction.*

În procesul exploatării, mijloacele fixe se uzează neuniform, ceea ce condiționează necesitatea înlocuirii unor piese ale acestora cu altele noi. Pentru întreținerea și repararea diferitelor categorii de mijloace fixe există ateliere și unități speciale de diferite mărimi, dotate cu mijloace corespunzătoare și încadrate cu oameni specializați care execută aceste lucrări. Tot mai frecvent apare necesitatea unor măsuri de reorganizare a unităților de reparații, de schimbare a tehnologiilor de lucru și de diversificare a activității de întreținere și reparație.

O serie de analize teoretice ale modificărilor stării mijloacelor fixe au condus la fundamentarea necesității reparațiilor și la clasificarea acestora în funcție de mai multe criterii.

În literatura de specialitate străină și autohtonă există diferite opinii privind tipurile posibile de reparații, aspect care decurge din realitatea practică a întreprinderilor industriale. *Astfel, în Marea Britanie principalele tipuri de reparații sunt:*

- 1) Reparația planificată, care la rândul ei poate fi:
  - preventivă;
  - corectivă.

- 2) Reparația neplanificată [5, p.23].

*În literatura franceză, tipurile de reparații sunt apreciate ca fiind:*

- 1) Reparație preventivă, care la rândul ei poate fi:
  - sistematică;
  - condiționată.

- 2) Reparație corectivă [7, p.51].

*Unii specialiști din Japonia clasifică întreținerile și reparațiile după cum urmează:*

- reparație datorită apariției defectiunilor;
- reparație preventivă;
- reparație productivă;
- reparație total-productivă;
- reparație predictivă [8, p.18].

*În literatura de specialitate americană, sunt evidențiate două tipuri generale de reparații:*

- reparație preventivă;
- reparație de remediere [4, p.45].

*Reglementările contabile actuale din Republica Moldova operează cu clasificarea reparațiilor:*

- 1) După complexitate, care le generează în:

- reparație curentă;
- reparație capitală.

- 2) După locul efectuării:

- reparație în regie;
- reparație în antrepriză.

În opinia noastră, această clasificare are un caracter convențional, precum și unele lacune, și nu prevede criterii clare de clasificare a reparațiilor, ceea ce creează dificultăți considerabile privind atribuirea lucrărilor la un tip sau altul de reparații. Astfel, conform SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung”, reparația curentă se efectuează pentru a păstra sau a restabili posibilitatea obținerii de la acestea a avantajelor (profitului) economice viitoare în proporțiile determinate la achiziționare [2].

Reparația capitală se efectuează pentru menținerea acestora în stare de lucru normală sau în scopul măririi duratei de funcționare utilă în comparație cu durata stabilită la constatarea (înregistrarea) inițială.

Conform **p.15 din Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale**, reparația este divizată în trei tipuri: curentă, medie și capitală, toate având scopul de a păstra sau a restabili posibilitatea obținerii din acestea a avantajelor (profitului) economice viitoare, în proporțiile determinate la achiziționare [1].

O clasificare similară este dată de către *autorii autohtoni, Nedeița A., Bucur V. ș.a.*, în funcție de complexitatea, volumul și periodicitatea executării lucrărilor de reparație. Ei menționează că reparația curentă reprezintă schimbul parțial al unor piese neesențiale, reparație neînsemnată, lichidarea deteriorărilor, fără demontarea mașinii sau utilajului, vopsirea, vâruirea clădirilor etc., iar cea medie este aproape de cea capitală (după complexitate), însă, fiind efectuată periodic până la un an, se include în reparația curentă. Reparația capitală, afirmă autorii, reprezintă schimbul ansamblurilor și pieselor esențiale cu descompletarea parțială sau totală a utilajului, mijloacelor de transport, îmbunătățirea posibilităților de exploatare a obiectelor în funcțiune [3, p.135].

*Savanții americani, Needles B., Anderson H., Coldwell J.*, clasifică reparațiile în două tipuri: curentă și capitală. Ei susțin că cea curentă reprezintă cheltuielile necesare pentru menținerea unui activ într-o stare bună de funcționare, iar cea capitală reprezintă cheltuieli cu o altă semnificație – ele afectează valoarea reziduală estimată a unui activ [9, p.504].

În literatura de specialitate din *Federația Rusă* se conțin opinii identice referitoare la clasificarea reparațiilor mijloacelor fixe în trei tipuri, cum ar fi în lucrările specialiștilor: Belov A.A., Belov A.N., Astahov V., Primakova E., Veșciunova N., Fomina L., Cuznețova O., Naumova Iu. ș.a.

*Savanții din România, Ionuș V. și Moldovanu G.*, clasifică reparațiile în funcție de mărimea și caracterul uzurilor sau defecțiunilor pieselor, ansamblurilor sau utilajelor, în reparații curente și capitale. Cele curente, susțin autorii, se efectuează după necesitate și neplanificat, pot fi de complexitate diferită în funcție de de-

fecțiunea sau gradul de uzură al subansamblului sau ansamblului care trebuie reparat. Iar reparația capitală se aplică, îndeosebi, tractoarelor și mașinilor agricole de mare complexitate și reprezintă ansamblul de operații de demontare totală a mașinii, constatarea detaliată a stării tuturor pieselor, recondiționarea sau înlocuirea pieselor uzate, refacerea ajutorajelor, asamblarea, rodajul și recepția mașinii [6, p.89].

În afara celor trei feluri de reparații amintite (curente, medii, capitale), în practica economică se mai folosesc și alte denumiri ca, de exemplu: reparații în garanție și postgaranție, reparații planificate și neplanificate, reparații normale și accidentale etc. Înțelesul acestor denumiri este, în general, cunoscut, el rezultând din înseși denumirile respective.

În urma cercetărilor efectuate, putem constata că clasificarea reparațiilor mijloacelor fixe poartă un caracter restrâns. Astfel, propunem clasificarea acestora după criteriile prezentate în următorul tabel:

**Clasificarea reparațiilor mijloacelor fixe**

Criteria de clasificare	Tipuri de reparații	Avantaje	Dezavantaje
Gradul de complexitate	• reparații curente	Cuprind toate lucrările de restabilire a capacității de lucru ce se execută pe toată durata de exploatare a mijloacelor fixe (cu excepția reparațiilor capitale și uneori a celor mijlocii).	Nu se pot planifica anticipat ca termene de execuție și volum de lucrări
	• reparații medii(mijlocii)	Se execută la intervale de timp stabilite anticipat	
	• reparații capitale	Conțin lucrări de complexitate maximă care se planifică la începutul fiecărui an ca termene, volum de lucrări și cheltuieli.	
Modul de efectuare	• reparații expres	Extrema sa simplitate.	Scoaterea pe neașteptate din producție a utilajelor și în imposibilitatea planificării lucrărilor ca volum și termene de execuție.
	• reparații planificate	Posibilitatea planificării exacte a termenelor de scoatere a obiectelor din exploatare, a timpului de lucru și cantităților de materiale necesare pentru reparații.	Planificarea nu ține seama de starea tehnică reală a obiectelor de mijloace fixe la momentul introducerii lor în reparație.
	• reparații cu controale periodice	Simplitatea acestora, evitarea ieșirii pe neașteptate din funcțiune a obiectelor și în reducerea volumului de reparații pe seama reparațiilor nejustificate.	Nu se stimulează menținerea în stare bună a mașinilor, deoarece nu este asigurată programarea pe termen lung a reparațiilor și normarea perioadelor de funcționare dintre reparații.
	• reparații preventiv-planificate	Determinarea variației uzurilor în timp ale diferitelor piese, organe sau părți ale mijlocului fix în cauză.	-
Locul executării	• reparații în regie	Mijloacele fixe nu trebuie transportate la distanțe mari pentru a fi reparate.	-
	• reparații în antrepriză	Entitățile care exploatează mijloacele fixe sunt eliberate de activitatea de întreținere și reparare nespecifică pentru ele.	Consumul de timp și cheltuielile necesare pentru transportarea obiectelor de mijloace fixe la întreprinderile de reparații.
	• reparații la producător	Asigurarea creșterii nivelului tehnic și calitativ al întreținerilor reparațiilor ca urmare a executării lor cu tehnologii moderne și cu un control de calitate adecvat.	Consumul de timp și cheltuielile necesare pentru transportarea obiectelor de mijloace fixe la unitățile service și unitățile de reparații ale firmei care produce mijloacele respective.
Tipul obiectelor reparate	• reparația mijloacelor fixe proprii • reparația mijloacelor fixe închiriate		

În concluzie menționăm că clasificarea reparațiilor după criteriile recomandate va facilita modul de prognozare, contabilizare și analiză a cheltuielilor de

reparație și va asigura veridicitatea și comparabilitatea informațiilor financiare în conformitate cu cerințele internaționale.

### **Bibliografie:**

1. Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.289 din 14.03.2007/ Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.39-42 din 23.03.2007.
2. Standardul Național de Contabilitate 16 „*Contabilitatea activelor materiale pe termen lung*”, aprobat prin ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr.174 din 25.12.1997/ Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.88-91 din 30.12.1997.
3. *Contabilitatea financiară / Manual*. Colectiv de autori: coordonator - Alexandru Nederița, Ediția a II-a. . -Chișinău: ACAP,2003.
4. Dilworth J. *Production and operations management*, Fourth Edition, Random House, New York, 1998.
5. Gorder A. *Maintenance management techniques*, Mc.Graw Hill. Book Company, England, 2001.
6. Ionuș V., Moldovanu G. *Tehnologia reparării utilajului agricol*, Pitești,1993.
7. La maintenance, Normandie Impresiion, S.A., France, 1998.
8. Nakajima S. *Introduction to total productive meintenance*, Productivity Press, Cambridge, USA, 1995.
9. Needles B., Anderson H., Caldwell J. *Principiile de bază ale contabilității*, Chișinău: ARC, 2000.

# EFECTELE INFLAȚIEI ASUPRA ACTIVELOR PE TERMEN LUNG

*Drd. lect. univ. Victoria CIUBOTARU, ASEM*

*This article refers to the main problems that occur when recording and reporting long-term assets under inflationary economic conditions. It also provides an analysis on impact of inflation on accounting of long-term assets.*

În condițiile unei economii inflaționiste, activele pe termen lung ale întreprinderii sunt cele mai vulnerabile elemente patrimoniale. Impactul inflației asupra acestor active se face simțit în următoarele cazuri:

- 1) evaluarea activelor la data întocmirii bilanțului contabil trimestrial și anual;
- 2) determinarea cheltuielilor cu deprecierea activelor ca rezultat al exploatării lor și po-

sibilitatea recuperării valorii acestuia prin depreciere;

- 3) realizarea activelor pe termen lung, utilizate de către întreprindere în activitatea sa mai mult de un an.

Analiza influenței inflației asupra activelor pe termen lung în cele trei cazuri, enumerate mai sus, se prezintă astfel:

**Tabelul 1**

## Influența inflației asupra activelor pe termen lung

("+" influență pozitivă, "-" influență negativă)

Active pe termen lung	Evaluarea la data întocmirii bilanțului contabil*	Determinarea cheltuielilor cu deprecierea și recuperarea valorii activului	Realizarea activului utilizat de întreprindere pe o perioadă mai mare de un an
<b>Activele nemateriale:</b>			
Active nemateriale în curs de execuție	(-) Acestea vor cuprinde în sine consumuri exprimate în puteri de cumpărare diferite, iar trecerea lor la cost de producție în componența celor în exploatare și determinarea amortizării de la acest cost duce la înregistrarea unor valori lipsite de sens economic.	Conform prevederilor SNC 13 "Contabilitatea activelor nemateriale", activele nemateriale în curs de execuție nu sunt amortizabile	(-) În contabilitate se va înregistra casarea valorii de bilanț a activului (determinată în baza costului istoric – cost al trecutului) și reflectarea veniturilor din vânzări (determinate la valoarea de piață – valoare a prezentului). Ca rezultat, această operație duce la supraevaluarea profitului și generează un impozit pe venit fictiv.

Activele nemateriale în exploatare	(-) Dacă activele nemateriale nu au fost recuperate sau vândute în decursul unei perioade de gestiune, acestea vor fi reflectate în bilanțul contabil la valoarea de bilanț (pentru activele amortizabile) sau la valoarea de intrare (pentru activele neamortizabile), care va exprima puterea de cumpărare a monedei la data intrării activelor în patrimoniul întreprinderii. Ca rezultat activul bilanțului va fi subevaluat. (+) Nu pune în evidență badwill-ul.	(-) Deoarece cheltuielile cu amortizarea se determină luând în calcul valoarea de intrare a activului, valoare exprimată la cost istoric, suma amortizării acumulate la expirarea duratei de funcționare utilă nu va corespunde valorii de înlocuire (valorii de piață), iar cheltuielile sau consumurile la care s-a casat această amortizare vor fi subevaluate, ceea ce face imposibilă recuperarea activului prin amortizare.	(-) Are ca efect supraevaluarea profitului și achitarea unui impozit pe venit nejustificat.
<b>Activele materiale:</b>			
Active materiale în curs de execuție	(-) Duce la includerea în costul activului a unor valori exprimate în puteri de cumpărare diferite, ca rezultat valoarea de intrare a activului transmis spre exploatare este irelevantă.	Conform prevederilor SNC 16 "Contabilitatea activelor materiale pe termen lung", activele materiale în curs de execuție nu se uzează.	(-) Are ca efect supraevaluarea profitului.
Mijloace fixe	(-) Valoarea de bilanț este subevaluată, deoarece este exprimată în valori istorice. Aceasta denaturează rezultatele indicatorilor analitici. (-) În cazul mijloacelor fixe obținute din darea în exploatare a activelor materiale în curs de execuție, costul acestora cuprinde valori neomogene.	(-) Calculul uzurii în baza valorii uzurabile, stabilite pe valori istorice și neomogene, duce la subevaluarea cheltuielilor cu uzura și imposibilitatea recuperării activului prin uzură.	(-) În cazul vânzării, costul vânzării include valoarea de bilanț exprimată la cost istoric (valori subevaluate), iar veniturile din vânzări –valoarea de piață (valoarea actuală), ceea ce duce la supraevaluarea profitului. (+) În cazul scoaterii din funcțiune, fără a fi prealabil supus reevaluării, cheltuielile nedeductibile ce pot să apară sunt mai mici.
Terenuri	(-) Valoarea acestora în bilanț este subevaluată, deoarece terenurile sunt evaluate la valoarea de intrare (valoare istorică) în patrimoniu. Pentru terenurile a căror valoare de intrare mai include și cheltuielile suplimentare de achiziție, aducere în stare de exploatare etc. efectuate pe parcursul unui an, valoarea de intrare a acestor terenuri cuprinde valori exprimate în diferite puteri de cumpărare.	Conform prevederilor SNC 16 "Contabilitatea activelor materiale pe termen lung", terenurile nu se amortizează (uzează), ceea ce face imposibilă recuperarea lor prin amortizare.	(-) În cazul realizării terenului, costul vânzării va include valoarea de intrare a terenului, iar venitul din vânzare – valoarea de piață a acestuia, ceea ce va duce la supraevaluarea rezultatului din activitatea de investiții.
Resurse naturale	(-) Sunt evaluate la valoarea de bilanț, care se determină ca valoarea de intrare (la cost istoric) diminuată cu suma epuizării.	(-) Epuizarea se determină de la valoarea de intrare (cost istoric) diminuată cu valoarea probabilă rămasă, astfel subevaluând costul produselor obținute.	(-) Realizarea resurselor naturale la prețuri de piață are ca efect supraevaluarea profitului.
<b>Activele financiare:</b>			
Investiții	(-) Acestea se reflectă în bilanț la valoarea de intrare sau valoarea cea mai mică dintre valoarea de intrare și valoarea de piață, fapt ce duce la subevaluarea acestora în bilanțul contabil		(-) Cheltuielile privind vânzarea investițiilor reprezintă valoarea de bilanț a acestora, iar venitul din vânzări — suma aferentă dobânzilor. În cazul în care investițiile nu au fost reevaluate, atât veniturile, cât și cheltuielile din deținerea și realizarea acestora sunt diminuate ca rezultat al pierderii puterii de cumpărare a monedei.

Creanțe	(-) Acestea se reflectă în bilanțul contabil la valoarea nominală (la data apariției). Prin urmare, valoarea acestora în bilanț este subevaluată.		(-) Stingerea creanțelor generează încasări în monedă, a cărei putere de cumpărare este redusă. Respectiv întreprinderea va înregistra pierderi din deținerea de creanțe.
Avansuri acordate	(-) Se reflectă în bilanț la valoarea nominală. Pierderea puterii de cumpărare a monedei diminuează valoarea reală a avansurilor acordate.		(-) Încasarea avansurilor acordate în condiții inflaționiste cauzează întreprinderii pierderi din deținerea acestor active.

\* Afirmările din această coloană se referă la impactul inflației asupra activelor pe termen lung, când întreprinderea la evaluarea acestora nu aplică metoda alternativă admisibilă

Din cele expuse în tabel se observă că impactul inflației asupra valorii activelor pe termen lung, prezentate în bilanțul contabil, este în cea mai mare parte negativ. Această afirmație este justă în condițiile în care întreprinderile nu aplică metoda alternativă admisibilă pentru evaluarea activelor în bilanțul contabil, prevăzută de SNC 13 "Contabilitatea activelor nemateriale" și SNC 16 "Contabilitatea activelor materiale pe termen lung".

Prin urmare, dacă întreprinderile aplică metoda alternativă admisibilă, atunci decade problema subevaluării activelor pe termen lung în bilanțul contabil ca rezultat al influenței inflaționiste – activele sunt prezentate la valoarea reevaluată, ajustată la valoarea de piață. Atunci apare altă problemă: cum de procedat în cazurile în care nici valoarea reevaluată nu reflectă obiectiv situația activelor pe termen lung în bilanțul contabil (în condițiile în care rata inflației este

într-atât de înaltă, încât este necesară reevaluarea repetată); sunt oare justificate, din punct de vedere al cheltuielilor suportate, reevaluările repetate. Chiar și așa, admitând că unele întreprinderi mari vor accepta reevaluările repetate, iar altele nu-și vor putea permite financiar nici reevaluarea de o singură dată. În aceste condiții, compararea informațiilor între întreprinderi este imposibilă din considerentul irelevanței datelor furnizate.

**După părerea noastră, pentru soluționarea acestei situații se cere aplicarea prevederilor Standardului Internațional de Contabilitate 29 "Raportarea financiară în economiile hiperinflaționiste",** care prevede condițiile necesare ajustării elementelor patrimoniale la nivelul inflației (aplicarea retratării rapoartelor financiare la aceeași dată pentru toate întreprinderile, aplicarea aceluiași indice al prețurilor de toate întreprinderile etc.).

# POLITICA DE CONTABILITATE – METODĂ DE REGLEMENTARE A CONTABILITĂȚII ÎN ENTITĂȚILE TURISTICE

*Lect. superior Ludmila ȚURCAN, ASEM*

*The tourist organization creates the accounting policy which does not contravene with the legislation of the Republic of Moldova concerning accounting through normative acts of executive bodies that regulate accounting. Studying the characteristics of creating the accounting policy in precise domain- tourism, we will examine the conceptual issues that regulate the totality of methods of accounting policy. The accounting policy should be based on the conventions and basic principles of continuity, permanence, exercise specialization, carefulness, and priority of content over form. Efficient and directional activity with the view of alignment of the local accounting policy to the well-known international policy plays a special importance in the process of creating an accounting policy in the Republic of Moldova.*

64

Pentru ca situațiile financiare să prezinte o imagine fidelă, dar în același timp și interesul pe care firma turistică îl are atât față de sine, cât și față de utilizatorii săi, interes care vizează respectarea anumitor principii, reguli și convenții privind înregistrarea, recunoașterea și evaluarea elementelor patrimoniale, se impune adoptarea unor politici contabile de întreprindere care să răspundă acestor cerințe.

Politicile contabile de întreprindere sunt reprezentate de Standardul Național de Contabilitate 1 „Politica de contabilitate”, aprobat de ordinul ministrului Finanțelor nr.174 din 25 decembrie 1997 și intrat în vigoare la 1 ianuarie 1998.

*Politica de contabilitate, conform SNC 1 „Politica de contabilitate”, se bazează pe următoarele convenții fundamentale ale contabilității:*



- a) continuitatea activității;
- b) permanența metodelor;
- c) specializarea exercițiilor.

Politica de contabilitate trebuie să asigure respectarea următoarelor principii: prudența, prioritatea conținutului asupra formei, importanța relativă.

Principiile contabile sunt reguli sau directive care ajută producătorii de informații contabile la măsurarea, clasificarea și prezentarea informațiilor financiare. Relevanța principiilor de contabilitate se află în centrul atenției specialiștilor în domeniul contabilității din diferite țări. Preocupați de problemele ce țin de formarea politicii de contabilitate sunt savanții ruși S. Nikolaeva, R. Reabova, A. Habarova, L. Șneidman, I. Ințcovski, savanții români N. Feleaga, M. Ristea și savantul autohton A. Nederița. Fiecare din ei au păreri diferite în ce privește particularitățile elaborării politicii de contabilitate, în special aceasta referindu-se la metodele de ținere a contabilității.

Practicile contabile ale țărilor cu economie de piață nu mai pot fi concepute astăzi fără referințe la principiile care guvernează contabilitatea. Aceste principii au fost formulate și aplicate ca urmare a numeroase cercetări de tip inductiv și deductiv, organizate și realizate cu predilecție în SUA.

Alegerea principiilor contabile ca singure criterii de formulare a judecăților și soluțiilor contabile este, de altfel, una din principalele particularități ale practicilor contabile anglo-saxone. Altfel spus, un contabil englez, de exemplu, înregistrează operațiile economice nu pe baza unui Plan Contabil General, ci a acțiunii unui sau unor principii contabile.

În opinia noastră, sarcina principală de formare a politicii de contabilitate în condițiile actuale constă în înlăturarea decalajului informațional dintre informația contabilă și utilizatorii datelor contabile și raportate. În special, pentru excluderea acestui decalaj este necesară adoptarea unor politici contabile bazate pe ideea transparenței activității întreprinderii și utilității informației privind această activitate. O atare politică contabilă va răspunde nevoii de adevăr, va permite satisfacerea cerințelor informaționale ale unui cerc larg de utilizatori.

Necesitatea formării politicii de contabilitate de către agenții economici din industria turismului apare în două cazuri esențiale. În primul caz, când legislația prevede câteva metode de ținere a contabilității. Al doilea se referă la cazurile în care legislația nu conține reglementări privind reflectarea în contabilitate a unora operații și entitatea le elaborează singură.

Ținând seama de principiile și convențiile general acceptate, de cerințele Standartului Național de Contabilitate 1 „Politica de contabilitate”, *obiectivele politicii contabile promovate de firmele turistice pot fi:*

- modul de reducere a riscului perceput de mediul financiar;
- minimizarea pierderilor planificate;
- reducerea profitului impozabil;

- micșorarea profitului distribuibil.

Aceste obiective antrenează în fundamentarea politicilor contabile alegerea unor metode care să conducă spre difuzarea unor informații contabile conformate cu realitatea pe care o trăiește firma și care să servească în mod eficient la luarea unor decizii manageriale optime. În același timp, prin politicile contabile care vizează gestiunea fiscală a firmei turistice trebuie să se urmărească armonizarea interesului contabil cu cel fiscal, astfel încât să nu se creeze distorsiuni care să atragă după sine sancțiuni pentru firme.

De aceea, prin raportare la Standardele Naționale și Internaționale de Contabilitate, precum și la Directivele Contabile Europene, **politicile contabile presupun:**

1. *Independența relativă a procesului contabil curent de un tip oarecare de rapoarte financiare.* Firma trebuie să aibă posibilitate să pregătească și să pună la dispoziția utilizatorilor cointeresați diverse informații financiare: rapoartele contabile ale persoanei juridice și cele centralizatoare întocmite conform regulilor autohtone; rapoartele centralizatoare conform SIRF sau altor reguli recunoscute pe plan internațional etc. Fiecare tip de rapoarte satisface cerințele informaționale ale utilizatorilor. Raportul contabil, conform regulilor autohtone, reflectă mărimea profitului net (brut) care urmează să fie repartizat. Rapoartele financiare centralizatoare, conform SIRF, caracterizează mărimea reală și importantă din punctul de vedere economic al rezultatului financiar al activității firmei. Acestea sunt necesare utilizatorilor pentru a înțelege cum firma gestionează fluxurile bănești și dacă aceasta este capabilă să asigure ulterior o activitate stabilă. Rapoartele fiscale sunt necesare pentru determinarea și executarea obligațiilor firmei privind achitarea diverselor impozite.
2. *Îmbinarea rațională a contabilității cu fiscalitatea, care asigură executarea de către fiecare a sarcinilor și funcțiilor corespunzătoare.* În sistemul economic autohton rămâne, practic, nesolicitată informația contabilă la adoptarea deciziilor economice. Nici investitorii, nici creditorii nu conștientizează necesitatea reală în efectuarea unei analize financiare profunde a activității firmei, nu sesizează domeniile de aplicare a rezultatelor analizei date și a avantajelor care pot fi obținute cu ajutorul acesteia. Unicul consumator permanent al rapoartelor contabile sunt organele fiscale. În acest sens apare pericolul că informația contabilă raportată, care diferă de cea de care se interesează organele fiscale, poate fi nesolicitată. Această circumstanță va conduce la faptul că firmele

nu vor fi cointerestate în formarea informației contabile și aceasta poate să cauzeze un prejudiciu considerabil nu numai contabilității, ca un domeniu de cunoștințe științifice și practice, ci și dezvoltării întregului sistem al economiei de piață.

3. *Orientarea spre o asemenea concepere a veridicității informației care se formează în contabilitate, în cadrul căreia se asigură reflectarea reală a situației financiare și a rezultatelor financiare ale activității firmei.* Veridicitatea informației este asigurată de următorii factori:
  - a) metodele de ținere a contabilității alese și utilizate de către firmă, totalitatea cărora formează politica de contabilitate, trebuie să fie recunoscute de toți. Aceasta înseamnă că politica de contabilitate a întreprinderii răspunde regulilor de ținere a contabilității și de întocmire a rapoartelor financiare. Informația contabilă raportată se va considera veridică în cazul în care există o certitudine suficientă că aceasta este liberă de denaturări esențiale cauzate de încălcarea legislației în vigoare;
  - b) metodele de ținere a evidenței și întocmirii rapoartelor trebuie să corespundă unor condiții concrete de gospodărire; în legătură cu aceasta este posibilă situația în care metoda de ținere a evidenței aleasă de către organizație este inclusă în numărul celor recunoscute unanim, dar inacceptabile în condițiile date ale activității.
4. *Caracterul adecvat al indicatorului profitului care se formează în contabilitate și se dezvăluie în rapoartele financiare, rezultatul financiar al activității firmei realizat.* Întrucât profitul reprezintă un indicator care caracterizează rezultatul financiar al activității firmei în perioada de gestiune, față de acesta se înaintează cerințe deosebite în

ce privește siguranța și realitatea. Aceasta presupune contabilitatea totală a tuturor cheltuielilor și veniturilor aferente perioadei de gestiune. În special, includerea cheltuielilor firmei în valoarea activelor sau decontarea (raportarea) la rezultatul financiar final asigură formarea indicatorilor exacti ai valorii activelor și mărimii rezultatului financiar final al activității firmei în perioada de gestiune. Sistemul dat trebuie să conțină regulamente și instrucțiuni privind contabilitatea pentru o firmă concretă, care poartă în privința acesteia un caracter obligatoriu. Utilizând abordările de bază privind formarea politicii de contabilitate, ca o bază metodologică a cunoștințelor științifice contabile, poate fi extinsă sfera de acțiune a principiilor importante ale politicii de contabilitate, acestea fiind aplicate după apartenența ramurilor.

Analiza literaturii de specialitate consacrată contabilității agenților economici din industria turismului a demonstrat că, în prezent, lipsește o metodologie integră de organizare a contabilității ramurale. Noi considerăm că sarcina principală a unei entități turistice constă în elaborarea unui document care permite ținerea contabilității în firmele turistice conform prevederilor SNC și SIRF.

*Astfel, politicile contabile ale agenților economici din industria turismului, destinate producției de informații contabile, normalizate din nevoie de armonizare și uniformitate în contabilitate, trebuie să se impună prin:*

- a) definirea de concepte, principii și norme contabile bazate pe o terminologie precisă și identică pentru toți producătorii și utilizatorii de informații;
- b) aplicarea acestor concepte, principii și norme în practică în vederea realizării comparabilității în timp și spațiu a informațiilor contabile.

#### Bibliografie:

1. SNC 1 „Politica de contabilitate” // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.89-91 din 30.12.1997.
2. Nikolaeva S. „Учетная политика организации на 2002 год. Принципы формирования, содержания, практические рекомендации, аудиторская проверка” – М: Аналитика-Пресс, 2002.
3. Рябова Р.И. Учетная политика для целей налогообложения // Бухгалтерский бюллетень, 2002, № 2.
4. Хабарова А.П. Особенности учетной политики // Бухгалтерский бюллетень, 2001, № 3.
5. Feleaga N. *Pledoarie pentru o doctrină contabilă*. Ed.Academici Universitare Athenacum,1992.
6. Ristea M. *Metode și politici contabile de întreprindere*. Ed.Tribuna Economică, București, 2000, pag.20.

## DETERMINAREA TAXELOR DE STUDII ÎN INSTITUȚIILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT

*Drd. UCCM Elena TABAN, UST*

*In the article „The particularities of determination of the study fees in the educational institutions of the Republic of Moldova” the author makes an analysis for the financial years 2005-2007, of the medium cost of maintenance of a student in the Educational institutions of the Minister of Education and youth of Republic of Moldova. The determination and analysis of the percent of personnel costs, the current expenses of functioning and the capital expenses in the total volume of expenses were at the basis of the proposal of a new methodology of determination of studies taxes.*

Determinarea taxelor de studii în instituțiile de învățământ rezultă din volumul de cheltuieli necesare pentru pregătirea specialiștilor și este aprobată de organul de conducere a instituției, fiind propuse apoi spre confirmare Ministerului de resort. Prin Hotărârea Guvernului RM „Cu privire la mijloacele speciale ale instituțiilor subordonate Ministerului Educației și Tineretului” nr. 196 din 22 februarie 2007, cu modificările ce au avut loc în baza Hotărârii Guvernului nr. 872 din 17 iulie 2008 [4], a fost aprobat nomenclatorul și cuantumul plăților la lucrările și serviciile prestate de către instituțiile de învățământ, subordonate Ministerului Educației și Tineretului (în continuare MET).

Taxele de studii diferă de la instituție la instituție și chiar la aceleași specialități. De aici rezultă necesitatea elaborării unor modalități concrete de determinare a taxelor de studii, având la bază programele de studii, calitatea predării și nivelul didactico-științific al personalului, baza tehnico-materială și înzestrarea cu materiale didactico-metodice suficiente, biblioteci dotate cu literatură de specialitate, existența bazelor experimentale și de efectuare a practicii de producere, organizarea condițiilor social-culturale și de odihnă a beneficiarilor etc.

În tabelul 1 se vede dinamica cheltuielilor pentru întreținerea unui student echivalent în instituțiile de învățământ superior subordonate MET din Republica Moldova pentru anii 2005-2007. Cheltuielile totale includ cheltuielile curente și cheltuielile capitale. Din coloana 13 se observă că ponderea cheltuielilor curente din totalul de cheltuieli este de 80,1%, iar ponderea cheltuielilor de personal din cheltuielile curente – 70,5% (din coloana 14, articolele: 111 „Retribuirea muncii” – 55,3%; 112 „Contribuții la bugetul asigurărilor sociale” – 13,9%; 116 „Primele de asigurare obligatorie de asistență medicală” – 1,2%).

**În continuare propunem o metodologie de calcul a taxelor de studii pentru instituțiile de învățământ superior, bazată pe analiza cheltuielilor prezentate în tabelul 1.** Instituțiile, pentru a putea determina taxele de studii pe departamente (facultăți, specialități), vor lua ca bază costul mediu pentru un student echivalent pe anul financiar precedent. Pentru a evita problemele ce pot apărea din cauza

decalajului de costuri medii pentru studenții ce-și fac studiile din contul bugetului și pentru cei cu taxă de studii, se vor calcula costurile totale medii (cele efectuate din veniturile de bază ale bugetului și cele din mijloacele speciale).

**Numărul studenților echivalenți** ( $N_{s.e.}$ ) se va determina prin aplicarea următorilor coeficienți de echivalare:

*Studenți cu frecvență la zi* ( $N_{s.zi}$ ) – **1,00**;

*Studenți cu frecvență redusă* ( $N_{s.fr}$ ) – **0,4**

Formula de determinare a numărului de studenți echivalenți va fi următoarea:

$$N_{s.e.} = N_{s.zi} + (N_{s.fr} \times 0,4)$$

Coeficienții de echivalare ar putea fi determinați de o comisie specializată din cadrul Ministerului de resort, care va pune la baza calculului raportul dintre numărul de ore planificate pentru ascultătorii cu formele de învățământ la frecvență redusă, învățământ la distanță etc. față de numărul de ore planificate pentru studenții cu frecvență la zi în aceeași unitate de timp (an de studii, semestre etc.).

**Costul pe student echivalent** pentru perioada anilor precedenți se determină aplicând formula (pentru claritate de văzut „Clasificația economică a cheltuielilor” [2]):

$$C_{s.e.} = (Ch_{curente} + Ch_{capitale}) / N_{s.e.};$$

unde:

$C_{s.e.}$  – costul pe student echivalent,

$Ch_{curente}$  – cheltuieli curente,

$Ch_{capitale}$  – cheltuieli capitale,

$$Ch_{curente} = Ch_{personal} + Ch_{de funcționare};$$

unde:

$Ch_{personal}$  – cheltuieli de personal,

$Ch_{de funcționare}$  – cheltuieli de funcționare,

$$Ch_{personal} = FRM_{art.111} + CAS_{art.112} + CAM_{art.116}$$

unde:

$FRM_{art.111}$  – fondul retribuiri muncii,

$CAS_{art.112}$  – contribuții la bugetul asigurărilor sociale,

$CAM_{art.116}$  – contribuții la fondul de asigurare obligatorie de asistență medicală,

Tabelul 1

## Calculul mediu de cheltuieli totale pentru un student echivalent în instituțiile de învățământ superior (total 11 instituții)

Unitatea de măsură	Indicii	Artic.	Anul 2005			Anul 2006			Anul 2007			Total 3 ani total 3 ani	Pondere % din total din chelt chelit	Pondere % din ch- curente/100
			buget 2005	mijloace speciale 2005	Total cheltuieli 2005	buget 2006	mijloace speciale 2006	total cheltuieli 2006	buget 2007	mijloace speciale 2007	total cheltuieli 2007			
A		1	6	7	8	3	4	5	9	10	11	12	13	14
I.CHELTUIELI CURENTE		100	86614,8	201281,5	287896	107834,7	239585,0	347420	142174,3	268805,7	410980	1046296	80,1%	100,0%
Retribuirea muncii		111	42543,3	116887,3	159431	54181,8	142218,6	196400	71862,5	151244,0	223106,5	578937,5	44,3%	55,3%
Contrib. la bugetul asig. sociale de stat		112	10888,8	30753,3	41642,1	13526,2	36510,6	50036,8	17285,8	36896,6	54182,4	145861,3	11,2%	13,9%
Plata mărfurilor și serviciilor		113	9371,9	50208,0	59579,9	8047,3	56751,6	64798,9	7284,0	75650,3	82934,3	207313,1	15,9%	19,8%
Deplasări în interes de serviciu		114	10,0	687,9	697,9	8,2	943,8	952	724,7	724,7	724,7	2374,6	0,2%	0,2%
Primele de asigurare oblig. de asist. medicală		116	815,2	2280,1	3095,3	1042,7	2782,3	3825	1733,5	3692,2	5425,7	12346	0,9%	1,2%
Transferenți curente		130	22985,6	464,9	23450,5	31028,5	378,1	31406,6	44008,5	597,9	44606,4	99463,5	7,6%	9,4%
Transferenți pentru produse și servicii		131		182,7	182,7		73,6	73,6	187,4	187,4	187,4	443,7	0,0%	0,0%
Transferenți către populație (inc. bursele)		135	22985,6	188,8	23174,4	31028,5	241,0	31269,5	44008,5	354,8	44363,3	98807,2	7,6%	9,4%
Transferenți peste hotare		136		93,4	93,4		63,5	63,5		55,7	55,7	212,6	0,0%	0,0%
2. CHELTUIELI CAPITALE		200	7682,0	63871,1	71553,1	12768,4	118092,2	130861	11823,7	46499,1	58322,8	260736,5	19,9%	100,0%
Investițiile capitale și reparațiile capitale		240	7682,0	63871,1	71553,1	12768,4	118092,2	130861	11823,7	46499,1	58322,8	260736,5	19,9%	100,0%
Investițiile capitale în construcții		241	5873,1	39310,0	45183,1	10881,4	95063,1	105945	10083,8	26416,0	36499,8	187627,4	14,4%	72,0%
procurarea de utilaj și obiecte		242	1581,2	12288,9	13870,1	1575,5	9615,2	11190,7	772,2	8054,0	8826,2	33887	2,6%	13,0%
Reparația capitală		243	227,7	12272,2	12499,9	311,5	13413,9	13725,4	967,7	12029,1	12996,8	39222,1	3,0%	15,0%
TOTAL-CHELTUIELI			94296,8	265152,6	359449,4	120603,1	357677,2	478280,3	153998,0	315304,8	469302,8	1307033	100,0%	100,0%
Nr. mediu de stud. / zi			15236,0	41009,0	56245,0	16067,0	40032,0	56099,0	16711,50	38853,00	55564,50	167908,50		
Nr. mediu de stud. /F/R			1402,00	29727,0	31129,0	1513,0	28937,0	30450,0	1637,00	27845,00	29482,00	91061,00		
Nr. stud. echivalenți			15796,8	52899,8	68696,6	16672,2	51606,8	68279	17366,3	49991	67357,3	204332,9		
Cheltuieli totale medii la un stud. echivalent	lei		5969,36	5012,36	5232,42	7233,78	6930,82	7004,79	8867,63	6307,23	6967,36	6396,58		
Chelt. curente (100) la 1 st. echivalent	lei		5483,06	3804,96	4190,84	6467,93	4642,51	5088,24	8186,79	5377,08	6101,49	5120,55		
Chelt. personal la 1 st. echivalent	lei		3434,07	2834,05	2972,02	4123,67	3517,20	3665,29	5233,23	3837,35	4197,24	3607,57		

Sursa: Elaborată în baza datelor formularelor nr. 2 „Raport privind executarea bugetului instituției publice din contul cheltuielilor de bază”, nr. 4 „Raport privind încasarea și utilizarea mijloacelor speciale” și Formularul 3-5b „Raport privind efectivul de elevi al instituțiilor medii de specialitate și de studenți al instituțiilor de învățământ superior” al MET din RM

$$Ch_{de\ funcționare} = ChMS_{(art.113 - art.113.09)} + ChD_{art.114}$$

unde:

$ChMS_{(art.113 - art.113.09)}$  – cheltuieli materiale și servicii,  
 $ChD_{art.114}$  – cheltuieli de deplasări,

$$Ch_{capitale} = ChMF_{art.242} + ChRC_{(art.243 - art.243.01)}$$

unde:

$ChMF_{art.242}$  – cheltuieli de procurare a mijloacelor fixe,  
 $ChRC_{(art.243 - art.243.01)}$  – cheltuieli de reparații capitale.

Analiza cheltuielilor efectuate în cadrul instituțiilor de învățământ superior din subordinea MET pentru ultimii 3 ani financiari (tabelul 1) ne face să conchidem că este necesară scăderea din calcul a cheltuielilor pentru investițiile capitale de lungă durată și cheltuielile de ordin social și stimulator, care sunt: investițiile capitale în construcții (art. 241); Reparațiile capitale ale fondului de locuințe (art. 243.01); Transferurile pentru produse și servicii (art. 131); Transferurile către populație (art. 135), (bursele, indemnizațiile, compensarea cheltuielilor de transport etc.), cheltuielile pentru alimentație (art.113.09).

Dacă scădem din cheltuielile totale (tabelul 1), cele aferente articolelor sus-menționate, ponderea cheltuielilor va fi diferită, iar cheltuielile medii pentru un student echivalent se micșorează de la 6967,36 lei la 5600,94 lei. Această diferență se vede comparând datele din tabelul 1 cu datele din tabelul 2. Păreră autorului este că pentru cheltuielile de investiții capitale, în cazul în care nu se acceptă excluderea lor din costul taxei de studii, totuși se necesită o analiză a cheltuielilor medii determinate pentru o perioadă de 10-15 ani.

**Analiza datelor din tabelul 2 ne arată că am obținut următoarea pondere a cheltuielilor:**

**Cheltuielile curente** [ $Ch_{curente}$ ] – 93 %, din ele:

Cheltuieli de personal [ $Ch_{personal}$ ] – 80% sau 74 % din cheltuielile totale;

cheltuieli de funcționare [ $Ch_{de\ funcționare}$ ] – 20% sau 19 % din cheltuielile totale;

**Cheltuielile capitale** [ $Ch_{capitale}$ ] – 7%

**Astfel am obținut egalitatea:**

$$Ch_{total} 100\% = Ch_{curente} 93\% + Ch_{capitale} 7\% \text{ sau}$$

$$Ch_{total} 100\% = (Ch_{personal} 74\% + Ch_{de\ funcționare} 19\%) + Ch_{capitale} 7\%$$

din care putem determina coeficienții de dependență a factorilor necunoscuți ( $Ch_{de\ funcționare}$ ,  $Ch_{capitale}$ ) de cei de bază ( $Ch_{personal}$ ):

**Nivelul I de dependență a  $Ch_{de\ funcționare}$  față de  $Ch_{personal}$ :**

$$K_1 = Ch_{de\ funcționare} / Ch_{personal} = 93 / 74 \approx 1,26,$$

(Verificare:  $74 \times 1,26 \approx 93$ )

**Nivelul II de dependență a  $Ch_{capitale}$  față de  $Ch_{curente}$ :**

$$K_2 = Ch_{capitale} / Ch_{curente} = 100 / 93 \approx 1,075,$$

(Verificare:  $93 \times 1,075 \approx 100$ )

Pentru verificare, dacă aplicăm coeficienții de dependență  $K_1$  și  $K_2$ , obținem egalitatea:

$$100 \approx (Ch_{personal}) \times K_1 \times K_2 \approx (74) \times 1,26 \times 1,075$$

În cadrul fiecărei instituții se va efectua calculul mediu al cheltuielilor de personal la un student echivalent pentru anul precedent, care se va ajusta la coeficientul respectiv de majorare a salariilor în conformitate cu legile salariale în vigoare și cu indicele de majorare, adoptat de către Ministerul Finanțelor la întocmirea propunerilor de buget, ținându-se cont și de modificările efectuate în ștatele de personal.

Dacă luăm ca bază costul mediu al cheltuielilor de personal pentru anul precedent de studii (2007), care alcătuiește – 4197 lei (tabelul 2, col. 11, rândul 23), și aplicând coeficientul 0,1 de majorare a salariilor pentru anul următor (H.G.nr.1399 din 12.12.2007 „Cu privire la implementarea normelor salariale prevăzute în anul 2008 pentru angajații din ramurile sectorului bugetar”), vom determina **indicele de cost mediu pe instituțiile din subordinea MET pentru un student echivalent, pe anul 2008**, prin formula:

$$C_{s.e. 2008} = [(Ch_{personal 2008}) \times K_1 \times K_2] / N_{s.e. 2008}$$

unde:

$C_{s.e. 2008}$  – este costul pe student echivalent pentru anul 2008;

$N_{s.e. 2008}$  – este numărul de studenți echivalenți planificați pe anul 2008, iar:

$$Ch_{personal, 2008} = (FRM_{art.111, 2007} \times 1,1) + CAS_{art.112, 2008} + CAM_{art.116, 2008}$$

unde:

**1.1** – este coeficientul de majorare a retribuției muncii;

$CAS_{art.112, 2008}$  – 24% conform BASS pe anul 2008 din cheltuieli de personal minus art. 111.06 „Ajutorul material” planificat;

$CAM_{art.116, 2008}$  – este 3% conform legii FAOAM pe anul 2008 din cheltuieli de personal minus art. 111.06 „Ajutorul material” planificat.

Așadar, calculul costului mediu pentru un student echivalent pentru anul 2008, rezultat din indicii pentru anul 2007, prezentați în tabelul 2, conform propunerilor noastre, se va calcula în modul următor:

- Determinăm  $FRM$  pentru anul 2008:  $223106.50 \text{ mii lei} \times 1,1 = 245417.5 \text{ mii lei}$ ;
- Determinăm mărirea posibilă a ajutorului material pe anul 2008, care alcătuiește 0,5 din salariul lunar:  $(245417,5 \text{ mii lei} \div 13 \text{ salarii}) \times 0,5 = 18878,2 \text{ mii lei}$ ;
- Determinăm  $CAS_{art.112, 2008}$ :  $45417,5 - 18878,2 = 226539,3 \times 24\% = 54369.4 \text{ mii lei}$ ;
- Determinăm  $CAM_{art.116, 2008}$ :  $245417,5 - 18878,2 = 226539,3 \times 3\% = 6796,2 \text{ mii lei}$ ;
- Determinăm  $Ch_{personal, 2008}$ :  $245417,5 + 54369.4 + 6796,2 = 306583,1 \text{ mii lei}$ ;

**Tabelul 2**  
**Calculul cheltuielilor medii (diminuate cu cheltuielile de investiții capitale și cele de ordin social) la un student echivalent și ponderea lor**

nr. dir	Clasificația economică a cheltuielilor	Artic. Alin.	Anul 2005				Anul 2006				Anul 2007				total 3 ani	ponderea chelt. in total %	ponderea in chelt. curente %
			buget 2005	mijloace speciale 2005	total cheltuieli 2005	total cheltuieli 2005	buget 2006	mijloace speciale 2006	total cheltuieli 2006	total cheltuieli 2006	buget 2007	mijloace speciale 2007	total cheltuieli 2007	total 3 ani			
	A	1	2	7	8	3	4	5	9	10	11	12	13	15			
<b>Total pe Ministerul Educației și Tineretului pe 11 instituții superioare subordonate</b>																	
Instituția																	
Executorul primar de buget																	
Grupa principală																	
Invățământul																	
Invățământul superior, universitar																	
Tipul instituției																	
Academiile, universitățile și alte instituții de învățământ superior																	
Unitatea de măsură																	
1	1. CHELTUIELI CURENTE	100	63629,2	193634,8	257264	76806,2	231017,9	307824,1	98165,8	259010,6	357176,4	922265	92,82%	100,00%			
2	Retribuirea muncii	111	42543,3	116887,3	159430,6	54181,8	142218,6	196400,4	71882,5	152144,0	223106,5	578937,5	58,26%	62,77%			
3	Contrib. la bugetul asig. sociale de stat	112	10888,8	30753,3	41642,1	13526,2	36510,6	50036,8	17285,8	36896,6	54182,4	145861,3	14,68%	15,82%			
4	Primele de asigurare oblig. de asist. medical	116	815,2	2280,1	3095,3	1042,7	2782,3	3825	1733,5	3692,2	5425,7	12346	1,24%	1,34%			
5	Total cheltuieli de personal	111,112,116	54247,3	149920,7	204168,0	68750,7	181511,5	250262,2	90881,8	191832,8	282714,6	737144,8	74,19%	79,93%			
6	Plata mărfurilor și serviciilor	113	9371,9	43026,2	52398,1	8047,3	48562,6	56609,9	7284,0	66453,1	73737,1	182745,1	18,39%	19,81%			
7	Deplasări în interes de serviciu	114	10,0	687,9	697,9	8,2	943,8	952	0,0	724,7	724,7	2374,6	0,24%	0,26%			
8	Transferuri curente	130	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,00%	0,00%			
9	Transferuri pentru produse și servicii	131	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,00%	0,00%			
10	Transferuri către populație	135	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,00%	0,00%			
11	Transferurile peste hotare	136	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,00%	0,00%			
12	2. CHELTUIELI CAPITALE	200	1808,9	24558,3	26367,2	1887,0	23029,1	24916,1	772,2	19315,6	20087,8	71371,1	7,18%	100,00%			
13	Investițiile capitale și reparații capitale	240	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,00%	0,00%			
14	Investițiile capitale în construcții	241	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,00%	0,00%			
15	procurarea de utilaj și de obiecte	242	1581,2	12288,9	13870,1	1575,5	9615,2	11190,7	772,2	8054,0	8825,2	33887	3,41%	47,48%			
16	Reparația capitală	243	227,7	12269,4	12497,1	311,5	13413,9	13725,4	0,0	11261,6	11261,6	37484,1	3,77%	52,52%			
17	TOTAL-Cheltuieli generale		65438,1	218193,1	283631,2	78693,2	254047,0	332740,2	98938,0	278326,2	377264,2	993636	100,00%				
18	Nr. mediu de studenți / zi		15236	41009	56245,0	16067	40032	56099,0	16711,5	38853	55564,5	167908,5					
19	Nr. mediu studenți secția F/F		1402	29727	31129,0	1513	28937	30450,0	1637	27845	29482,0	91061					
20	Nr. mediu studenți - echivalent		15796,8	52899,8	68696,6	16672,2	51606,8	68279	17366,3	49991	67357,3	204332,9					
21	Celtuieli medii totale la 1 student-echivalent	/lei	4142,49	4124,65	4128,75	4720,02	4922,74	4873,24	5697,13	5567,53	5600,94	4862,83	100,00%				
22	Chelt. medii curente la 1 stud. - echivalent,	/lei	4027,98	3660,41	3744,93	4606,84	4476,50	4508,33	5652,66	5181,14	5302,71	4513,54	92,82%	100,00%			
23	inclusiv chelt. medii de personal	/lei	3434,07	2834,05	2972,02	4123,67	3517,20	3665,29	5233,23	3837,35	4197,24	3607,57	74,19%	79,93%			
24	inclusiv chelt. medii de materiale și servicii	/lei	593,91	826,36	772,91	483,17	959,30	843,04	419,43	1343,80	1105,47	905,97	18,63%	20,07%			
25	chelt. medii capitale la 1 stud. - echivalent	/lei	114,51	464,24	383,82	113,18	446,24	364,92	44,47	386,38	298,23	349,29	7,18%				

Sursa: Elaborată în baza datelor reale din Formularul 2, 4 și 3-5b total pe grupa principală 6 învățământul, Grupa 4 învățământul superior

Din cheltuielile curente au fost scăzute cheltuielile pentru burse și alte transferuri către populație și alimentația, art. 113,09

Din cheltuielile capitale au fost scăzute investițiile capitale în construcții și reparațiile capitale a fondului de locuințe

Lista instituțiilor de învățământ superior subordonate MET din RM, care au fost incluse în calcul se poate vedea pe [www.edu.md](http://www.edu.md)

- Determinăm costul mediu pentru un student echivalent, cu condiția, că:  $N_{s.e.2008} = N_{s.e.2007}$ :
- $$C_{s.e.2008} = [((306583.1) \times 1.65 \times 1.075) / 67357] \times 1000 = 6165.16 \text{ lei.}$$

Din calculul expus rezultă taxa medie de studii pentru instituțiile de învățământ superior subordonate MET din RM pentru anul 2008:

- Pentru studenții cu frecvență la zi – în mări-

me de 6165 lei sau **6200 lei**,

- Pentru studenții cu frecvență redusă (6165\*0,4) – în mărime de 2450 lei sau **2500 lei**.

Deoarece anul de gestiune nu coincide cu anul de studii, desigur este mult mai complicat de efectuat aceste calcule neavând la baza informațională cheltuielile repartizate pe anii de studii (de ex. 2005/2006, 2006/2007, 2007/2008), de acela calculul este aproximativ.

Tabelul 3

## Exemplu de calcul al taxei medii de studii la Universitatea „X”, pentru anul 2008

nr./r	Cheltuieli	articolul	din venitul bugetare de bază	din mijloace speciale	total 2007	coeficient	indici de cost 2008
1	retribuirea muncii,	111	4460,00	3584,80	8044,80	1,10	8849,28
	incl.: ajutor material		168,90	120,00	288,90	1,10	317,79
2	contribuții la BASS	112	1084,70	856,40	1941,10	1,10	2047,56
3	contribuții la BFOAM	116	108,40	85,70	194,10	1,10	255,94
<b>4</b>	<b>Total cheltuieli de personal</b>		<b>5822,00</b>	<b>4646,90</b>	<b>10468,90</b>	<b>1,10</b>	<b>11152,78</b>
5	nr. studenți la secția Zi		1111,3	767,5	1878,8		1878,80
6	nr. studenți la secția F/redușă		435,3	2216,4	2651,7		2651,70
7	nr. studenți echivalenți		1285,42	1654,06	2939,48		2939,48
8	chelt.de personal la 1 st. echivalent	lei	4529,26	2809,39	3561,48		3794,13
9	chelt. curente la 1st. echiv.	lei				1,26	4780,61
10	cost total la 1 st. echivalent	lei				1,075	<b>5139,16</b>
11	<b>Taxa 1 student la secția de zi</b>	lei				1	5139,16
12	<b>Taxa 1 student la secția frecv. redusă</b>	lei				0,4	2055,66

Fiecare instituție, la calcularea taxei de studii, poate aplica, în funcție de coeficienții  $K_1$  și  $K_2$  (care pot fi diferiți în dependență de profilul socio-uman sau real), *indici de cost agregați*, determinați prin ponderea costurilor materiale pentru pregătirea unui student echivalent la diferite forme de studii, pe facultăți/specialități, în funcție de anii de studii, ținându-se cont și de alți factori stabiliți în conformitate cu speci-

ficul instituției. În cazul determinării acestor indici de către o comisie competentă din cadrul Ministerelor de resort și a stabilirii lor prin acte legislative, ar dispărea necesitatea aprobării anuale a Nomenclatorului și cuantumului plăților la lucrările și serviciile prestate de către instituțiile de învățământ. Acest lucru ar spori stabilitatea activității financiare a instituțiilor de învățământ din Republica Moldova.

## Bibliografie:

1. Legea privind sistemul bugetar și procesul bugetar nr.847-XIII din 24.05.96, republicată în Monitorul Oficial nr.91-96 din 30.05.2003,
2. Clasificația bugetară aprobată prin Hotărârea Parlamentului RM din 24 iulie 1996 nr.969-XIII și ordinele Ministerului de Finanțe nr.05 din 02 ianuarie 1997 și nr.08 din 04 ianuarie 1997,
3. Instrucțiunea "Cu privire la evidența contabilă în instituțiile publice", aprobată prin Ordinul Ministerului de Finanțe nr. 85 din 9 octombrie 1996,
4. Hotărârea Guvernului nr.196 din 20.02.2007 "Cu privire la mijloacele speciale ale instituțiilor subordonate Ministerului Educației și Tineretului", Monitorul Oficial nr. 43-46 din 30.03.2007, modificată prin HG 872 din 17.07.08, MO 143-144 din 05.08.08.

## ROLUL RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE ÎN INTEGRAREA ECONOMICĂ EUROPEANĂ

*Prof. univ. dr. Nicolae ȚĂU, ULIM*

*In Western Europe, North America, and Pacific Asia as well as elsewhere, dominant power and their allies within a region have joined forces to solve regional problems and increase their bargaining leverage in global economic negotiations. The countries of the European Union already participate in international trade negotiations as a regional bloc. Regionalism has become a central strategy used by groups of states to increase their economic and political strength and therefore has become an extremely important feature of the global economy.*

*The trade regime was one of the most important achievements of the latter half of the twentieth century. The eight GATT rounds of trade negotiations, beginning with the Kennedy Round in the early 1960s, reduced tariffs in industrialized countries to less than 4 percent on average, one-tenth of what they had been in the 1940s. Quotas were reduced and some subsidies were eliminated. Experts estimated that lowered trade barriers have put an additional \$1000 annually into pockets of American consumers. However, as trade has expanded and penetrated more deeply into domestic economies and the trade agenda has broadened significantly, trade has come into conflict with powerful local interests and has become increasingly controversial.*

Prima inițiativă oficială în direcția integrării economice europene are loc în 1929 și aparține lui Aristide Briand, cunoscut om politic francez, artizan al Societății Națiunilor, laureat al Premiului Nobel pentru Pace (1926), adept al unei „legături federale” bazate pe apropierea franco-germană.

La 9 Mai 1950 Ministrul Afacerilor Externe al Franței Robert Schuman a anunțat crearea unei piețe comune în două sectoare economice importante pentru Europa: cărbunele și oțelul, plan care se află la temelia Comunității europene. Acest plan prevedea plasarea producției (franco-germane), a cărbunelui și oțelului sub responsabilitatea unei autorități supreme independente, care va exercita puterea și decizia asumată de statele-membre în aceste două sectoare. La apelul acestui plan au dat un răspuns favorabil doar cinci state europene (Germania, Italia, Belgia, Luxemburg, Olanda). La 18 aprilie 1951, la Paris, doar șase state (plus Franța) au semnat **Tratatul Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului**. Tratatul a intrat în vigoare la 25 iulie 1952, durata sa de valabilitate fiind de 50 de ani.

La 25 martie 1957, au fost semnate, la Roma, două noi tratate de integrare de către aceleași șase țări. Este vorba de Tratatul cu privire la crearea **Comunității Economice Europene (CEE)** și **Tratatul privind crearea Comunității Europene a Energiei Atomice (EUROATOM)**.

În 1961 Marea Britanie și-a manifestat formal disponibilitatea pentru negocieri privind accesarea la structurile comunitare. Negocierile au durat până în 1963, când președintele Franței, Charles de Gaulle, a apreciat că dobândirea calității de membru al comunităților europene este prematură și nu este cazul continuării negocierilor [1, p.13]. S-a afirmat că Marea Britanie nu se află în poziția de a accepta tarife externe comune, de a renunța la preferințele privind statele din Comunitate, de a abandona cererile privind favorizarea agriculturii. Pe de altă parte, s-a considerat

că prin accesul acestei țări s-ar fi întărit controlul SUA asupra întregii comunități atlantice, fiind, în același timp, un adevărat „cal troian” al americanilor în Europa. În 1967, Marea Britanie adresează oficial, pentru a doua oară, cererea de aderare la CEE.

De această dată guvernul britanic și-a manifestat voința de a accepta Tratatul de la Roma, cu unele rezerve care ar rezulta din procesul de aderare la Comunitate a unui nou membru și a unor probleme care generează unele dificultăți, precum incidențele politicii agricole comune asupra costului vieții și asigurarea evoluției pozitive a agriculturii britanice, sistemele ei de finanțare și implicațiile bugetare, precum și asupra balanței de plăți ori problemelor generate de existența Comunității. Cereri similare de aderare au depus, odată cu Marea Britanie, Norvegia, Danemarca și Irlanda. Procesul de accedere a acestor țări inițial s-a ciocnit de opoziția președintelui Franței, generalul de Gaulle. După o perioadă lungă de dezbateri și negocieri dificile, în timpul cărora Franța a folosit de două ori dreptul de veto, prima dată în 1961 și a doua oară în 1967, aceste țări - **Anglia, Danemarca și Irlanda sunt admise în CEE în 1973**. Norvegia nu a dobândit această calitate în urma rezultatului negativ al referendumului organizat pe plan național în acest scop. Aceasta a fost prima extindere, care a mărit numărul statelor membre de la 6 la 9, în 1973. Odată ce democrația a fost restaurată în Grecia, Portugalia și Spania, aceste țări depun cerere pentru a deveni membri ai Comunității Europene: **Parlamentul vest-european ratifică tratatul de aderare a Greciei la 1 ianuarie 1981, Grecia fiind al zecelea membru al CEE. Spania și Portugalia devin membri ai CEE la 1 ianuarie, 1986**. Prin semnarea **Actului Unic European**, în iunie 1987, cele 12 state decid să finalizeze piața unică europeană până la 31 decembrie 1992. În decembrie 1991, țările-membre decid la **Maastricht** a construi și dezvolta în interiorul pieței unice uniunea economică și



monetară, politica afacerilor interne, politica externă și politica de securitate comună, transformând în așa fel Comunitatea Europeană în Uniunea Europeană. La **1 ianuarie 1995**, Europa celor 12 devine Europa celor 15, odată cu aderarea **Austriei, Finlandei și Suediei**.

În 2004 zece țări din Europa Centrală și de Est au aderat la Uniunea Europeană: Estonia, Cipru, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia și Ungaria. Această lărgire a fost istorică și a avut semnificația reunirii Europei, după decade de diviziune de Cortina de Fier.

Aderarea României și Bulgariei la 1 ianuarie 2007 a finalizat a cincia lărgire a Uniunii Europene, lansată în 2004, astfel numărul statelor-membre s-a mărit de la 25 la 27.

Însă este necesar să recunoaștem că integrarea economică europeană a fost promovată în baza sistemului relațiilor economice internaționale, lansate în anii '40 ai secolului trecut de Statele Unite ale Americii și Marea Britanie la Conferința de la Bretton Woods (1944). Reflectând supremația sa industrială, negocierii Statelor Unite doreau să promoveze comerțul liber și piața externă deschisă cât mai curând posibil. Reprezentanții Marii Britanii, de asemenea, erau atașați de principiile comerțului liber, dar totodată își făceau griji referitor la o eventuală „criză de dolari” și o posibilă pierdere a autonomiei economice autohtone în promovarea politicii de folosire completă a forței de muncă și a altor probleme în promovarea relațiilor economice internaționale. Un eventual acord de compromis a fost crearea Organizației Internaționale a Comerțului, care a lăsat multe chestiuni nerezolvate.

În 1948, Statele Unite ale Americii împreună cu partenerii economici principali au lansat **Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT)**, pentru a promova o piață liberă în comerțul exterior, în primul rând cu scopul de a reduce tarifele prin organizarea negocierilor. Atunci când în 1950 Senatul Statelor Unite nu a sprijinit crearea Organizației Internaționale a Comerțului, GATT a devenit principala organizație mondială a comerțului. GATT a fost un sistem de comerț cu reguli fixe, este necesar de subliniat că un așa sistem bazat pe reguli fixe este complet diferit de comerțul administrat sau orientat spre rezultate care înaintea scopuri cantitative pentru a atinge rezultatele scontate. Activitatea Acordului General pentru Tarife și Comerț a fost bazată pe principiul multilateral; regulile comerțului s-au extins fără discriminarea tuturor membrilor acordului; unilaterialitatea, bilateralismul și alianțele comerciale fiind interzise. O altă trăsătură a sistemului a fost principiul integral sau general de reciprocitate, care însemna liberalizarea comerțului și regulile trebuiau determinate prin concesiuni reciproc balansate. Sistemul de reciprocitate specifice, din altă parte, cere să fie făcute concesiuni complete specifice mai degrabă decât generale. Acordul, de asemenea a incorporat prevederile de adjuca imparțial negocierile [2, p.45]. De asemenea,

principiile regimului de comerț al GATT au fost limitate semnificativ prin evitarea clauzelor și a excepțiilor, lansarea lor fiind o realizare majoră și facilitând reduceri de bariere în comerț extrem de importante.

Acordul General pentru Tarife și Comerț a realizat succes remarcabil în creșterea liberalizării comerțului și a promovat cadrul pentru discuții în comerțul internațional. Totuși, în contrast cu Organizația Internațională a Comerțului abandonată, autoritatea și scopul responsabilităților au fost sever limitate; esențial GATT a fost un forum pentru negocieri mai degrabă decât o organizație internațională, care nu a avut autoritatea să promoveze regulile de joc. Mai mult decât atât, a lipsit un mecanism adecvat pentru negocieri și regulile erau aplicate, în primul rând, pentru mărfurile fabricate. Acordul GATT nu a avut autoritate să se ocupe de agricultură, servicii, protejarea drepturilor proprietății intelectuale sau de investițiile directe străine; de asemenea, acordul nu a avut autoritate suficientă pentru a se ocupa de uniunea vamală și alte aranjamente în interiorul comerțului preferențial. Puterea de soluționare a disputelor comerciale a fost, de asemenea, foarte limitată. Succesiv Administrațiile Americane și alte guverne au promovat limite esențiale în cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț și în urma Runderi de la Uruguay l-au încorporat în 1995 în Organizația Mondială a Comerțului (OMC), responsabilitatea căreia și autoritatea sunt mult mai largi și care este o organizație internațională matură în comparație cu secretariatul internațional – GATT.

Acordul a servit un scop important politic, favorizarea reducerii barierelor și tarifelor comerciale. Principiile avantajului comparativ indică că națiunea trebuie să majoreze câștigul prin deschiderea pieței pentru mărfurile străine; de asemenea, o piață deschisă o piață liberă ce va promova prețuri reduse, selecția consumatorului și eficiența la nivel de stat. Cu toate acestea, pentru că persoanele care vor pierde potențialul se vor opune ridicării barierelor comerciale, susținătorii comerțului liber vor fi nevoiți să confrunte atitudinea mercantilistă care consideră exportul o afacere bună și importul o afacere rea. Această atitudine este dezvăluită atunci când acordul de comerț este caracterizat ca „concesie” unui guvern străin. Pentru că această atitudine este predominantă și pentru alte cauze politice, reducerea barierelor comerciale prin negocieri, bazate pe principiul reciprocității, au fost necesare. Logica politică a acordului a fost aceasta, deoarece liberalizarea duce la pierderi fără doar și poate a intereselor care inevitabil se vor opune liberalizării comerțului, și a fost necesară promovarea lor într-un mod coordonat a pentru concesiile, care au făcut posibilă învingerea protecționistilor. Și dacă barierele comerciale erau reduse, cadrul acordurilor era de așa natură că devenea foarte dificil de a le majora din nou.

Acordul General pentru Tarife și Comerț, în pofida mandatului limitat și structurii organizatoric greoaie, a fost un mecanism important pentru mai mulți ani

în reducerea barierelor în comerțul internațional și în stabilirea unor reguli de reducere a conflictelor în comerț. Acordul a promovat un regim bazat pe reguli în liberalizarea comerțului fondat pe principiile de nediscriminare, reciprocitate fără condiții și transparență. Deoarece relațiile comerciale constituie o situație de „prizonier-dilemă”, sunt necesare reguli clare pentru a depăși situațiile de conflict [3, p124], regulile de comerț fiind determinate și barierele comerciale fiind reduse prin negocieri multilaterale în interior de membrii acordului. Ca rezultat, membrii GATT au fost de acord să stabilească un sistem de reguli pentru reducerea barierelor comerciale și în continuare să lase ca piața să determine modelul comerțului. Statele-membre s-au angajat să nu recurgă la administrare sau comerț orientat spre rezultate, care ar introduce cote pentru un produs specific. Sub auspiciile GATT piața s-a liberalizat și noile reguli stabilite prin negocieri internaționale; acorduri bazate pe compromisuri ori reciprocități necondiționate mai degrabă decât acțiuni unilaterale bazate pe reciprocități specifice. Scopul GATT a fost implementarea unui proces multilateral deschis, care a fost un acord promovat pentru extinderea regulilor negociate în comerț pentru toți membrii GATT fără discriminare. Totodată, candidații pentru a deveni membri trebuiau să cunoască criteriile și să fie de acord cu regulile aprobate. Fondatorii GATT au dorit un progres ferm în direcția unei economii deschise internaționale, fără reîntoarceri la ciclurile de război caracteristice anilor '30.

Perioada de după război a fost martorul unui număr de acorduri care au redus barierele tarifare. Un schimb semnificativ în procesul de negocieri a avut loc în *perioada Runderi Kennedy* (1964-1967). Această rundă, inițiată de Statele Unite ca răspuns la avansarea procesului de integrare regională în cadrul Uniunii Europene și creșterii îngrijorărilor privind posibilele abateri sau consecințe discriminatorii ale Comunității Economice Europene, a schimbat reciprocitatea generală cu produs – produs, apropiind reducerea tarifelor (reciprocitate specifică). Membrii Acordului General pentru Tarife și Comerț au fost de acord să reducă tarifele la produsele specifice cu un oarecare procent și să fie de acord cu un compromis într-un sector economic concret. Rezultatul runderi a fost reducerea barierelor la produse cu aproximativ 33 la sută și un număr de reforme de bază cu includerea reglării practicii de dumping. În plus, tratamentul preferențial a fost acordat exportului din țările slab dezvoltate.

Următoarea inițiativă majoră în liberalizarea comerțului a fost *Runda de la Tokio* (1973-1979), ca răspuns la aderarea următoarelor țări europene: Anglia, Danemarca și Irlanda la Comunitatea Europeană. Această Rundă, după mai mulți ani de luptă înverșunată, a promovat un efort mult mai cuprinzător în comparație cu rundele anterioare. Ea a inclus reducerea semnificativă a tarifelor la majoritatea produselor industriale, liberalizarea comerțului în agricultură și reducerea barierelor

netarifare. În plus, țările industrializate s-au angajat să acorde mai multă atenție cererilor țărilor slab dezvoltate pentru un tratament special vizavi de exportul lor. Totuși, cel mai important scop al Runderi de la Tokio a fost formarea unui cod de conduită de a se ocupa de practica comerțului ilegal. La finele runderi, negocierile au interzis subvențiile la export și au eliminat unele discriminări la procurările publice. Totodată, în opinia noastră, Runda de la Tokio nu a soluționat disputele serioase american-europene referitoare la agricultură, nu au satisfăcut cererile țărilor slab dezvoltate, nu a stopat proliferarea dăunătoare a barierelor netarifare care au parvenit ca consecințe ale Protecționismului nou lansat în anii '70 [4, p.99].

Cu toate acestea, acordul de liberalizare a comerțului a făcut posibilă creșterea rapidă a comerțului internațional. Expansiunea substanțială a comerțului a demonstrat că importul a prosperat mult mai profund și comerțul a devenit un component mai important al economiilor naționale. Acest fapt a avut un impact pozitiv asupra unor țări din Comunitatea Economică Europeană, a promovat extinderea și internaționalizarea comerțului Statelor Unite și Japoniei. Ca rezultat al dezvoltării relațiilor economice internaționale, numărul țărilor-membre ale Acordului General pentru Tarife și Comerț a crescut și extinderea fluxului comerțului a creat o economie internațională interdependentă, în pofida fluxului redus din anii '70.

La mijlocul anilor '80, regimul comerțului adoptat la Breton Woods nu a mai făcut față economiei mondiale înalt integrate, caracterizată prin competiția oligopolistică, economia de scară și dinamismul avantajului comparativ. În plus, Protecționismul nou din anii '70 a dus la promovarea numeroaselor bariere netarifare drept cote și subvenții guvernamentale [5, p.55]. Cu atât mai mult, caracterul comerțului s-a schimbat și a depășit regulile și regimul de la începutul erei postbelice. În această perioadă, în relațiile economice internaționale s-a integrat și activitatea societăților firmelor multinaționale, s-a dezvoltat rapid comerțul cu bunuri și servicii; comerțul dintre țările industrializate a devenit o trăsătură proeminentă a sistemului comerțului internațional. În anii '80 cu pași rapizi a început să se dezvolte strategia „regionalismului nou”, în special accelerarea mișcării spre integrarea europeană, care a fost recunoscută ca o amenințare pentru sistemul comerțului multilateral. Tot în această perioadă, Statele Unite ale Americii au inițiat o campanie de presiune asupra partenerilor săi comerciali prin lansarea unei noi runde de negocieri pentru consolidarea sistemului comerțului multilateral. Această campanie a influențat țările europene, Japonia și alți parteneri comerciali și în 1986 a fost lansată Runda de la Punta del Este din Uruguay, încununată de intense negocieri, care s-au încheiat în 1993.

*Tratatul finalizat de Runda de la Uruguay*, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1995, a redus tarifele în domeniul producerii, a micșorat barierele comerciale într-un număr important de domenii [6, p.101]. În ace-

lași timp au fost reduse până la un nivel foarte scăzut tarifele formale la mărfuri, au fost micșorate sau chiar eliminate mai multe cote și subvenții. A fost adoptată o convenție din douăzeci și nouă de acorduri separate care, de asemenea, a redus barierele comerciale și pentru prima dată a extins regulile comerțului în mai multe domenii care au inclus agricultura, textilele, serviciile, dreptul proprietății intelectuale și promovarea investițiilor străine. O estimare făcută la finele anului 2002 a arătat că acordul a majorat bunăstarea în cadrul economiei mondiale cu aproximativ 270 miliarde de dolari SUA. Totodată este necesar de menționat că nu toți economiștii au fost de acord cu aceste rezultate, mult mai mulți au subliniat că rezultatele au fost modeste. În primul rând, efectele pe termen lung ale acestor realizări sunt puse la îndoială. Referindu-se la acord, John Jackson, expert principal al dreptului comercial, a declarat că „nenorocirea este în detalii” [7, p.132].

Realizarea semnificativă a Runderi de la Uruguay a fost crearea *Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)*. Această realizare este un pas important în cadrul organizațiilor internaționale, care a fost propus încă la Breton Woods în 1944. OMC a încorporat Acordul General pentru Tarife și Comerț împreună cu multe decizii, reguli și practici. Mandatul legal și structura instituțională ale OMC au fost proiectate ca să permită să joace un rol mult mai important în comparație cu GATT în guvernarea comerțului internațional. OMC este de mari proporții și este înzestrată cu mai multe reguli obligatorii. Pe lângă acestea, organizației OMC îi aparține responsabilitatea primară de a facilita cooperarea economică internațională și liberalizarea comerțului. Acordul de lansare a stabilit principiile de activitate a OMC, care stipulează guvernarea comerțului de reguli multilaterale și nu de acțiuni unilaterale sau negocieri bilaterale care au fost promovate de GATT.

Organizația Mondială a Comerțului este, în esență creație americană. Predecesorul ei, Acordul General pentru Tarife și Comerț a servit foarte bine la suprapunerea economiei producției de masă, însă nu a putut servi tot atât de bine economia modernă. În consecința dezvoltării economice și tehnologice în perioada anterioară administrației Reagan, economia Statelor Unite deja devenise orientată spre prestarea

serviciilor și a tehnologiilor avansate. De aceea, pentru a reduce barierele comerciale administrația Reagan inițiază Runda de la Uruguay, care mai târziu a fost sprijinită de administrația Bush și, după mai multă ezitare, și de administrația Clinton.

Organizația Mondială a Comerțului a primit mai multă autoritate în comparație cu GATT. Totodată, mecanismele de negocieri practicate de GATT au fost încorporate în OMC, fiind reformate prin eliminarea posibilităților de a amâna sau bloca procedurile și eșecurile frecvente, de a implementa deciziile. Acordul a stabilit un organ de supraveghere a cadrului de negocieri. Foarte importantă este decizia de a percepe amenzi de la țara care refuză să accepte deciziile luate în cadrul dezbaterilor.

Structura instituțională a regimului de comerț, de asemenea, a fost schimbată semnificativ. GATT a fost un acord comercial sprijinit de secretariat, OMC este organizație constituită din membri, care a majorat coerența legală dintre drepturile largi și obligațiunile și a stabilit un forum permanent pentru negocieri. Întrunirea bienală la nivel de miniștri a majorat principiul politic al organizației. Runda Uruguay, de asemenea, a creat un mecanism de inspecție a politicii comerțului pentru monitorizarea activității țărilor-membre. În opinia noastră, cu un număr mai mare de 130 de țări, OMC este puțin probabil să poată face față responsabilităților.

În pofida realizărilor impresionante ale Runderi de la Uruguay în reducerea barierele comerciale, multe chestiuni importante au rămas nesoluționate. Exportul în așa domenii, cum ar fi agricultura, textilele și transportul pe apă a rămas înalt protejat. Eșecul de a reduce tarifele în agricultură și textile a fost și a rămas un lucru supărăcios, deoarece tarifele joase creau avantaj în favoarea țărilor slab dezvoltate. Barierele comerciale au rămas destul de înalte în majoritatea țărilor dezvoltate, în special la prestarea serviciilor, țările dezvoltate continuând să mențină restricțiile la importul automobilelor, oțelului, textilelor, obiectelor electronice și produselor din agricultură. Finalizarea Runderi de la Uruguay și mai ales așa-numita „agendă montată în interior” a fost crucială, deoarece la închiderea negocierilor multe chestiuni au rămas problematice și nerezolvate.

#### Bibliografie:

1. J. Boulouis, *Droit institutionnel de l'Union europeenne*, 5-e edition, Montchretien, Paris, 1995, p.13.
2. Jagdish Bhagwati, *The World Trading System at Risk*, Princeton University Press, New York, 1991, p.45.
3. Avinash K. Dixit, *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*, Cambridge: MIT Press, 1966, p.124.
4. European Union agricultural subsidies are approximately \$324 per acre in contrast to \$34 per acre in the United States. Burligton Free Press, 12 December 1999, 3A, p.99.
5. W. M. Corden, *The Revival of Protectionism*, Group of Thirty, New York, 1984, p.55.
6. John Whalley and Colleen Hamilton, *The Trading System After the Uruguay Round*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1996, p.101.
7. John Jackson, Peter B. Kenen, *Managing the World Economy: Fifty Years After Bretton Woods*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994, p.132.

## STRATEGIA RELAȚIILOR ECONOMICE EXTERNE SUB IMPACTUL TENDINȚELOR DE REGIONALIZARE ȘI GLOBALIZARE

*Conf. univ. dr. Natalia LOBANOV, ASEM*

*L'analyse de l'intégration régionale et des transactions commerciales globales atteste, que le niveau de relations concurrentielles adéquate à la libéralisation, peut être abordé comme un vecteur économique à long terme, tandis que le régionalisme devient une forme d'ouverture relative, comparable avec le protectionnisme.*

Analiza proceselor de liberalizare a tranzacțiilor comerciale din punctul de vedere al intereselor globale ale unor țări și regiuni demonstrează că în realitate există o legitate clară: ideologia liberalizării tranzacțiilor comerciale, bazându-se pe concluziile teoriei economice despre eficiența ei în stimularea creșterii economice, este în contradicție cu practica cotidiană a protecționismului în țările dezvoltate. Totodată, țările cu economii în tranziție la începutul anilor '90, iar țările în curs de dezvoltare în anii '70 au întreprins pași semnificativi privind liberalizarea tranzacțiilor comerciale.

„Reținerea” liberalizării din partea țărilor dezvoltate se manifestă prin faptul că are loc o introducere destul de activă de către aceste țări a barierelor netarifare în relațiile economice internaționale, care presupun, prin esență, un nivel înalt de competitivitate, ceea ce a nivelat eficiența acordurilor privind reducerea tarifelor. Partenerii comerciali, inclusiv SUA și UE, prin reglementarea de stat îi susțin pe producătorii autohtoni pe seama consumătorilor naționali, pierderilor bugetare, precum și din contul țărilor terțe.

De asemenea, se manifestă o reticență față de liberalizare din partea țărilor în curs de dezvoltare. Are loc activizarea politicii protecționiste pentru susținerea ramurilor industriale tinere, ce duce la transferul impozitelor asupra producătorilor agricoli atât prin impozitarea directă, cât și cea indirectă. Protecționismul reciproc progresează în ultimele decenii în relațiile dintre țările cu economii în tranziție și țările dezvoltate, deși în etapa actuală a reformelor se observă o liberalizare asimetrică a țărilor în tranziție.

Analiza integrării regionale și tranzacțiilor comerciale globale ne arată: dat fiind faptul, că în condițiile reale ale intereselor economice internaționale nivelul relațiilor de concurență, adecvat liberalizării, poate fi abordat doar ca un vector economic pe termen lung, o formă a deschiderii relative a economiilor, comparabilă cu protecționismul, devine regionalismul sau integrarea regională.

Integrarea regională contemporană presupune că 1) grupările se formează și acționează de sine stătător; 2) este posibilă o interacțiune strategică între ele; 3) integrarea și liberalizarea globală sunt interconectate, și nu paralele.

Astfel, ajungem la concluzia că echilibrul efectelor liberalizării regionale depinde de nivelul de dez-

voltare a țărilor, ce intră în grupare. În grupul țărilor cu economii predominant dezvoltate și cu un volum însemnat al schimburilor (UE, AELS, ALENA) rezultatele negative se manifestă mai puțin, deoarece în aceste țări nivelul costurilor este mai aproape de nivelul costurilor medii mondiale, deci eficiența producției locale este mai înaltă, iar consumul ei este preferabil.

Pentru țările dezvoltate scopul integrării nu este atât protecția de concurența externă, cât accesul la piețele integrate și utilizarea efectului de scară. Pentru țările în curs de dezvoltare, din contra, costurile sunt mai înalte, iar scopul principal constă în protecționismul regional.

Ar fi logic să constatăm că regionalismul ar trebui să pregătească un nivel mai înalt de liberalizare a tranzacțiilor comerciale, elaborând mecanisme de negociere și acorduri. Dar, în practică, tendința pozitivă în cadrul OMC de reducere a tarifelor și altor restricții se confruntă cu barierele protecționiste ale UE, care este cea mai puternică grupare economică regională.

În cadrul uniunilor regionale tot mai frecvent își unesc eforturile țările cu un nivel diferit de dezvoltare. Respectiv, fiecare din ele urmărește obiectivele sale: cele dezvoltate – accesul pe piețele în creștere, iar țările în curs de dezvoltare – investițiile și accesul pe piețele țărilor dezvoltate, beneficiind de acoperirea protecționismului vizavi de țările terțe.

Organizațiile de integrare, după reuniunea cantitativă a economiilor, devin globale, ceea ce consolidează poziția lor de monopol față de outsideri. Totodată, aceasta reduce pierderile de pe urma efectului negativ al regionalismului, deoarece în cadrul grupărilor sporește nivelul concurenței.

„Regionalismul deschis”, care ocupă o poziție intermediară între liberalizarea globală și regionalism, nu contravine cu prima, ci mai degrabă o susține. Grupările regionale, ce reunesc țările în curs de dezvoltare în anii '50-60 ai secolului al XX-lea, se bazează pe strategiile de substituție a importului, pe bariere vamale înalte. Noul val al acordurilor comerciale este orientat mai mult spre dezvoltare, decât spre limitarea fluxurilor exterioare.

În stabilirea strategiei relațiilor economice externe trebuie de ținut cont că, în condițiile unei liberalizări universale a tranzacțiilor comerciale, țara se va confrunța de sine stătător cu costurile acesteia. În condițiile unei liberalizări coordonate și în cadrul gru-

părilor costurile pot fi reduse. Din punct de vedere metodologic, liberschimbismul care, în fond, se soldează cu efecte pozitive, este rezonabil a fi abordat similar alegerii unui bun public.

În perioada de globalizare a activității de antreprenariat, chiar și protecționismul regional față de țările terțe creează un efect al instabilității, deoarece liberalizarea relațiilor economice internaționale are un caracter ciclic. După realizarea acordurilor internaționale, care reduceau restricțiile în cadrul GATT/OMC, urma o perioadă de recul spre protecționism.

Astfel, constatăm o influență reciprocă între tendința de regionalizare și cea de globalizare. Interacțiunea stimulatorie a strategiei globale și a celei regionale s-a consolidat în anii '80-90 ai secolului al XX-lea.

Liberalizarea regională a operațiunilor comerciale, determinată de interesele țărilor-membre, nu exclude, ci, din contra, evidențiază necesitatea unei intervenții mai active în realizarea acordurilor OMC. Problemele nesoluționate ale politicii globale a liberschimbismului impun eforturi suplimentare în aceeași direcție.

În fond, experiența internațională ne arată că reglementarea tranzacțiilor comerciale, efectuarea măsurilor de liberalizare sau protecționism nu pot fi efectuate fără a ține cont de starea economică a țării, a întregului set de probleme ale dezvoltării economice și a criteriilor de securitate economică.

De regulă, măsurile de apărare se folosesc ca instrument al influenței economice pentru formarea structurii economice în conformitate cu interesele naționale și scopurile politicii comerciale. *Motive de introducere și menținere a acestor măsuri pot fi:*

1. Necesitatea protejării anumitor ramuri și întreprinderi în perioada de formare a unor noi tipuri de producție, de restructurare și depășire a dificultăților. Un astfel de protecționism are un caracter selectiv și temporar și este un rezultat al compromisului între producătorii autohtoni cointeresați, pe de o parte, și importatorii și consumatorii locali, pe de alta, în funcție de nivelul influenței asupra autorităților care determină politica comercială.
2. Necesitatea menținerii în orice circumstanțe a anumitor ramuri strategice și companii ce asigură continuitatea procesului de producție sau securitatea țării. Un asemenea control cuprinde și circuitul producției/tehnologiilor cu destinație dublă.
3. Necesitatea de a avea o marjă pentru cedări în efectuarea concesiilor reciproce de țările partenere, importante pentru exportul autohton. Aceste rezerve se utilizează la fel în economia internă, pentru a atrage oameni de afaceri, cointeresați de protecționism.
4. Protecționismul contemporan este pretutindeni un instrument de promovare a politicii structurale, și nu de completare a veniturilor bugetare. Veniturile obținute pe seama pro-

tecționismului joacă un rol important doar în bugetele unor țări în curs de dezvoltare și nu pot substitui necesitatea perfecționării sistemelor fiscale.

Cea mai mare parte a restricțiilor comerciale vizează importul, pe când exportul, din contra, este stimulat, inclusiv pe seama veniturilor fiscale la import, cu excepția cazurilor când controlul este legat de interesele securității naționale. Deși în condițiile economiei de piață s-ar putea aștepta să fie prioritare instrumentele economice (impozite, taxe...), având un caracter automat, tendința de aplicare a protecționismului scoate în evidență, totuși, măsurile administrative de reglementare. Acest fapt este legat, în primul rând, de reducerea nivelului impunerii vamale (de la 40% în medie după al II război mondial la 3,5% în prezent), ceea ce face ca taxele vamale să fie un instrument insuficient de protecție, dar și al proceselor de integrare regională care încep, de regulă, cu abolirea restricțiilor tarifare în comerțul reciproc (UE, AELS, ALENA, ASEAN, CSI). Or, barierele netarifare au un caracter restrictiv direct și nu pot fi depășite pe cale economică, adică pe bază de concurență.

Strategia relațiilor economice internaționale ale țărilor industrializate se formează ținând cont de factorii postindustriali de dezvoltare. Statele și companiile tind să se adapteze la astfel de provocări ca globalizarea și înăsprirea concurenței, difuzarea tehnologiilor informaționale, accelerarea schimbărilor și creșterea obiectivelor sociale ale dezvoltării. Acești factori în ultimele două decenii au condus la modificări organizaționale considerabile nu numai la nivel de companii, dar și de țări. Toate sistemele economice sunt în perfecționare continuă și tind să-și fortifice competitivitatea.

Țările industriale domină economia mondială, iar tranzacțiile realizate de ele constituie nucleul comerțului mondial și al investițiilor.

Totodată, observăm cât de repede își măresc ponderea în exportul mondial țările în dezvoltare, neconsiderate postindustriale – de la circa 29% în 1980 la circa 37% în 2006, lideri fiind China, India, Brazilia. Succesul acestor țări se bazează pe un plan strategic bine gândit, cu scopuri concrete, în particular restructurarea și creșterea competitivității economiei naționale.

În economia contemporană prevalează factorii intensivi de dezvoltare: utilizarea realizărilor revoluției tehnico-științifice, producerea flexibilă, noile forme de gestiune, orientarea spre clientelă, atitudinea grijulie față de angajați ca purtători de cunoștințe și competențe în business. Scopul activității sistemelor economice la macronivel devine creșterea bunăstării și calității vieții, ameliorarea sănătății populației, menținerea mediului natural. La micronivel – nu numai profitul financiar, dar și diferite obiective sociale. Activitatea de gospodărire a sistemelor economice contemporane este orientată spre maximizarea costului a însuși sistemului și efectelor pozitive, care contribuie la dezvoltarea unor sisteme mai mari.

## Exportul pe grupe de economii

Export (f.o.b.), procentajul											
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Lumea</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Economiile dezvoltate	65.329	68.368	72.052	69.803	65.639	66.232	65.474	64.894	62.846	60.263	59.126
Economiile în dezvoltare	29.405	25.365	24.231	27.582	31.728	31.000	31.710	32.026	33.715	35.922	36.794
Economiile în tranziție	5.266	6.267	3.717	2.615	2.633	2.769	2.816	3.081	3.439	3.815	4.080

Sursa: Manuel de statistique de la CNUCED, 2006. Nations Unies. P.10

Creșterea rolului economic al statului a condus la o modificare esențială și o transformare a mecanismelor tradiționale de autoreglementare a economiei. A apărut problema stabilirii unor sisteme eficiente, a metodelor și formelor reglementării de stat, integrării sistemelor de antreprenoriat de tip diferit.

Cercetarea limitelor intervenției statului în economie, precum și a criteriilor de elaborare a strategiei relațiilor economice externe relevă:

1. Esența reglementării contemporane de stat constă în utilizarea, cu precădere, a măsurilor economice. Rolul metodelor administrative este nesemnificativ. Crește importanța strategiei și politicii macroeconomice. Obiectivul major al reglementării de stat constă în asigurarea condițiilor pentru o creștere stabilă, eficiență economică la macronivel, competitivitate internațională în tranzacții și securitate economică a țării.
2. Vectorul transformării funcțiilor economice ale statului are loc de la reglementarea internă a producerii spre sisteme și structuri economice mai deschise. Mecanismele externe de influență a dezvoltării economiei naționale se utilizează de către stat pentru restructurarea sistemului economic intern în direcția sporirii eficienței interne și externe.
3. Rezultând din dinamica contemporană a economiei mondiale și logica generală a

modificărilor în structura și direcțiile deschiderii și globalizării, criteriu al nivelului atins al transformării țărilor cu sisteme economice în tranziție ar putea fi nivelul de dezvoltare a formelor de gospodărire de piață în combinație cu nivelul și amploarea participării la procesul de internaționalizare/globalizare a producerii și capitalului.

4. O astfel de abordare în determinarea criteriului transformărilor este condiționată de interdependența țărilor în sistemul economiei mondiale și de transformarea a însuși sistemului economiei mondiale în direcția globalizării. Globalizarea influențează pozitiv atenuarea dezvoltării neuniforme, dar totodată înaintează cerințe dure față de eficiența economică, înăsprește concurența economică interstatală.
5. Experiența ne demonstrează că strategiile de inerție ale industrializării tradiționale pentru noile economii de piață deja nu sunt actuale nici din punctul de vedere al eficienței economice, nici al securității economice și competitivității. Programele strategice de dezvoltare ale acestor țări urmează să se orienteze spre piețele mondiale și să stimuleze atât susținerea antreprenoriatului național, cât și concurența și integrarea internațională.

## Bibliografie:

1. Aglietta M. *La régulation du capitalisme mondial en débat*. Problèmes économiques, 28 mai 2003.
2. Kagan R. *La puissance et la faiblesse*. Les Etats-Unis et l'Europe dans le nouvel ordre mondial. Coll. Commentaire, Plon, 2003.
3. Астапов К. *Стратегия развития в постиндустриальной экономике*. Мировая экономика и международные отношения, 2006, №2.
4. Холопов А. *Глобализация и макроэкономическое равновесие*. Мировая экономика и международные отношения, 2005, №2.

## NEGOCIEREA – ATRIBUT INDISPENSABIL AL AFACERILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

*Conf. univ. dr. Mihai HACHI, ASEM*

*La nécessité d'utiliser la négociation dans les affaires économiques internationales devient de plus en plus importante, celle-ci étant en nos jours une pratique usuelle, courante des relations économiques externes. Les agents économiques de différentes dimensions, structures, les hommes d'affaires dont les relations économiques sont marquées par le pouvoir de la négociation, sont en général plus perceptif par les partenaires étrangers. Dans le monde du business moderne les négociations jouent un rôle important, même décisif.*

În relațiile economice internaționale apare tot mai imperios necesitatea utilizării negocierii ca o activitate extrem de importantă și utilă, aceasta fiind actualmente o practică curentă a relațiilor economice externe. Seriozitatea cu care trebuie privită negocierea actualmente își găsește expresia în aprecierea lui W. Zartman, unul dintre cei mai de seamă specialiști în domeniu, care consideră că „epoca noastră este cea a negocierilor” [1, p. 24]. Ne place sau nu, suntem antrenați în permanență în activitatea/procesul negocierii, fie că este vorba de relații de afaceri, de comerț, de familie, de amicie sau de altă natură care presupun comunicare, contacte, soluționarea unor probleme, realizarea unor interese etc.

Agenții economici de diferite dimensiuni și structuri, oameni de afaceri ale căror relații economice sunt marcate de puterea negocierilor sunt, în general, mai bine percepuți de către partenerii din străinătate. În lumea businessului modern un rol mare îl au negocierile, s-ar putea spune că hotărâtor chiar. Un bun negociator poate aduce firmei sale cât zeci, sute de muncitori luați împreună. O marjă de câteva procente negociate la sume mari pot permite obținerea unor profituri colosale. Aceste sume pot fi câștigate sau pierdute, totul depinzând de calitatea negociatorului. Nu întâmplător în economia de piață domeniul negocierii este considerat ca unul elită și nu credem că se exagerează când se afirmă că negocierea este „pâinea specialistului în relațiile economice internaționale”, dar și a managerilor de orice rang. În același timp „negocierea este specifică tuturor vârstelor, categoriilor sociale, civilizațiilor, ca fiind un act cotidian cu o folosire naturală ca respirația sau viața” [2, p. 18].

Negocierea și-a găsit un cadru instituțional sigur, devenind o practică curentă a relațiilor economice internaționale. Dat fiind creșterea numărului și a valorilor tranzacțiilor economice internaționale, a numărului actorilor implicați în activitatea economică externă, a interdependențelor dintre agenții economici din diferite state, într-o lume a integrării și a globalizării, negocierea, prin regulile și mecanismele sale de funcționare, permite derularea afacerilor în condiții avantajoase pentru părțile implicate într-o afacere, care sunt marcate de interese comune.

Prin stabilirea unui cadru legal, a unor reguli clare și bine definite, negocierile rămân a fi principala, dacă nu unica cale de a accede la performanțe. Mai mulți

autori sunt de părerea că negocierea este o artă, acea „artă nobilă a vânzătorului care descoperă suma maximă pe care cumpărătorul este dispus s-o plătească, fără a divulga prețul minim pe care el însuși este gata să-l accepte” [3, p.14]. Este la fel arta de a găsi partenerii cei mai potriviți, de a interveni exact în momentul pe care îl cere situația, de a convinge prin argumente plauzibile partenerul, de a propune soluții reciproc avantajoase, acestea fiind doar câteva dintre abilitățile pe care trebuie să le posede un negociator eficient.

Negocierea este o activitate obișnuită în lumea businessului, afacerilor, dar și în viața de zi cu zi a oamenilor. Specialiștii în relațiile interumane consideră negocierea ca o condiție esențială a existenței umane. În zilele noastre negocierea poate să devină mult mai prezentă și mai importantă și asta se întâmplă deoarece trăim într-o societate democratică, suntem liberi să ne exprimăm ideile și punctele de vedere diferite, iar creativitatea și competența sunt încurajate. Or, negocierea, reprezintă unul dintre *cuvintele-cheie ale democrației*, fiind modalitatea cea mai adecvată de rezolvare a problemelor/divergențelor ce apar în raporturile dintre state sau agenții economici.

Așadar, ce este negocierea ? Din punct de vedere etimologic termenul de negociere vine din latinescul „negoțiațio”, ceea ce semnifică înțelegere, tocmeală, târguială, mediere, neuguțătorie, comerț etc. Negocierea mai înseamnă discuții, pași în întâmpinarea opoziției, conjugarea diferitor interese.

**Negocierea** este un proces pe care îl utilizăm pentru a ne satisface necesitățile, atunci când ceea ce ne dorim este controlat de alții. O altă definiție a negocierii explică această activitate/proces ca pe „un mod de căutare a unui acord dintre două sau mai multe părți, centrat pe interese materiale sau de altă natură” [4, p.7]. Conform acestei definiții, negocierea implică confruntarea intereselor sub diverse puncte negociabile. Acordul dintre părți poate finaliza prin semnarea unui contract (în afaceri), un tratat, acord (în domeniul politic), o convenție, pact (în domeniul social) sau printr-un aranjament, un consens, un compromis. DEX-ul definește negocierea ca pe o „artă de a trata anumite discursuri cu scopul de a obține anumite avantaje”.

Negocierea este o cale de a rezolva diferențele și conflictele printr-o comunicare directă. Și, de fapt, societatea de azi are mai multe situații conflictuale:

- conflicte moștenite de la regimul trecut;
- conflicte create de procesul de tranziție și de rezistență la schimbare;
- conflicte ce apar ca rezultat al contactelor tot mai frecvente dintre parteneri de afaceri din diverse state etc.

O abordare interesantă și bine structurată a negocierii o realizează Cristophe Dupont, considerând-o ca pe „o acțiune ce plasează față în față doi sau mai mulți parteneri care, confrunțați atât cu divergențe, cât și cu interdependențe, consideră oportun să găsească în mod voluntar o soluție reciproc acceptabilă care să le permită să creeze, să mențină și să dezvolte – cel puțin temporar – o relație” [5, p.33]. Conform acestei definiții, elementele componente ale ei sunt:

- a) implicarea unei comunicări interpersonale;
- b) existența divergențelor;
- c) prezența interesului comun;
- d) recunoașterea acceptabilității pentru fiecare a soluțiilor încorporate în acord;
- e) acceptarea caracterului voluntar al activității, partenerilor, având libertatea de a începe, de a continua sau întrerupe negocierea.

Făcând o sinteză a definițiilor prezentate, putem conchide că o negociere presupune:

- confruntarea dintre două sau mai multe părți;
- existența unor interese comune;
- existența unei poziții de negociere contradictorii, dar complementare;
- dorința de a soluționa problema;
- convenirea părților asupra unui consens.

**Cuvintele-cheie** ale activității procesului de negociere sunt *acord, concesi, compromis*.

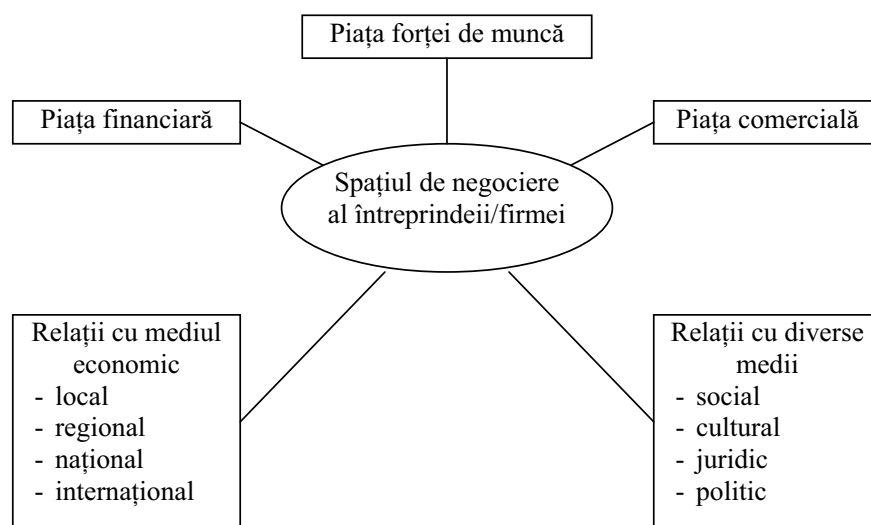
Există și alte modalități de rezolvare a diferențelor și a conflictelor, cum ar fi constrângerea, evitarea, manipularea, cedarea, blamarea, recursul în instanța de judecată etc., dar negocierea este calea

sigură pentru a atinge performanțele dorite. Cei rezonabili înțeleg că nu poți să-ți impui voința în mod unilateral, căutând soluții în comun prin negociere. Nu există nici o îndoială *în lumea afacerilor, dar și în viața de zi cu zi că ai parte nu de ceea ce meriți, dar de ceea ce negociezi*.

Negocierile sunt purtate la diferite niveluri macro-, mezo- și/sau micro. Negocierile internaționale, spre deosebire de cele interne, prezintă un grad mai înalt de dificultate atât în etapa pregătitoare, cât și în cea de desfășurare propriu-zisă. Acest lucru este determinat de concurența deosebit de puternică și calificată la etapa contemporană, de complexitatea structurilor și fenomenelor pieței mondiale, de conflictele dintre prețurile interne și cele internaționale, de standardele, marcajele, ambalajele diferite, de măsurile protecționiste existente, precum și de diferențele de ordin cultural, în general, și de cele de afaceri, în particular. Diferența negocierilor externe derivă și din confruntările legislației naționale, caracterul măsurilor cu caracter protecționist, manipularea creditelor, finanțarea exporturilor, fluctuațiile valutare etc.

Ce se negociază? Aproape orice de la mărfuri și servicii, până la principii și sentimente. Într-o relație de afaceri obiectul negocierii poate fi prețul bunurilor și al serviciilor, modalitățile de plată, condițiile de livrare, termenul de plată, termenul de garanție.

**Spațiul de negociere al întreprinderii.** Întreprinderile/firmele în scopul realizării obiectivelor propuse recurg foarte des la activitatea de negociere, fie prin forma clasică de manifestare a negocierii, având în acest sens o echipă de negociatori profesionistă (în cazul firmelor mari) sau formată din personalul administrativ al acesteia, fie prin alte tehnici de comunicare și negociere. Spațiul de negociere al întreprinderii este destul de vast, manifestat atât în interiorul ei, cât și în exterior (figura 1).



**Figura 1. Spațiul de negociere al întreprinderii**

**Piața financiară** este reprezentată de sistemul bancar, bursele de valori. Așa cum resursele financiare proprii nu sunt suficiente pentru dezvoltarea afacerii,

pe calea negocierii întreprinderea poate obține credite și împrumuturi, rate ale dobânzii mai mici.

**Piața forței de muncă** cuprinde instituții de



învățământ, oficii ale forței de muncă, centre de plasament, centre de formare continuă, precum și persoane aflate în căutarea unui loc de muncă. Gradul de competitivitate a întreprinderii este direct proporțional cu nivelul de pregătire profesională a angajaților – iată de ce recrutarea personalului calificat, precum și pregătirea continuă a personalului trebuie să fie o preocupare constantă a administrației întreprinderilor/firmelor care pot obține rezultate mai bune prin negocierea cu actorii pieței forței de muncă.

Pe **piața comercială** negocierea se poartă, pe de o parte, cu furnizorii de materii prime și servicii, iar, pe de altă parte, cu clienții întreprinderii. Abilitatea cu care se negociază diverse contracte poate oferi multiple avantaje firmelor și tot pe această cale pot fi obținute rezultate modeste, totul depinzând de calitatea negocierii.

Firmele/companiile în activitatea lor mai sunt influențate de relațiile cu diverse medii: mediul economic la nivel local (determinat de sistemul fiscal, monetar etc.), regional, național și internațional. Nu mai puțin importantă este și relația cu mediile social, cultural, juridic și politic.

#### **Concluzii:**

- Negocierea este o confruntare dintre două sau mai multe părți în vederea atingerii unui

aranjament reciproc avantajos;

- Creșterea importanței negocierilor la etapa contemporană derivă din:
  - diversificarea DIM (diviziunii internaționale a muncii), creșterea numărului de parteneri de afaceri, amplasați în zone geografice cât mai întinse și diversificate;
  - înăsprirea concurenței în condițiile în care într-un segment mare al pieței oferta depășește cererea de mărfuri;
  - în condițiile în care gradul de dotare cu resurse a țărilor lumii este diferit, accesul la acestea este diferit, iar accesarea la resursele deficitare este posibil printr-o colaborare reciproc avantajoasă, pe baza negocierii;
  - importanța negocierii vine și din necesitatea adâncirii cooperării dintre firme și țări, în urma mobilității tot mai intense a factorului de producție.
- Negocierea reprezintă instrumentul cel mai eficient în rezolvarea disputelor, divergențelor și a problemelor ce apar în raporturile dintre firme și/sau stat;
- Negocierea trebuie să se impună ca unul dintre cele mai prețioase atribute ale civilizației contemporane, aflată în numeroase dispute și contradicții.

#### **Bibliografie:**

1. Zartman, I. W. *The 50 per cent solution*. – New York, 1976.
2. Perre, Lebel. *L'art de negociation*. – Paris, 1984.
3. Gheorghe, Pistol, Luminița, Pistol. *Negocieri comerciale: uzanțe și protocol*. – B., 2000.
4. Gherman, Liliانا. *Negocierea în afacerile economice internaționale*. – B., 1999.
5. Christophe, Dupont. *La negociation: conduite, theorie, applications*. – Dalloz, 1990.

# ASPECTUL CONCEPTUAL, ETAPELE DE DEZVOLTARE ȘI EXPANSIUNE A SOCIETĂȚILOR TRANSNAȚIONALE

*Conf. univ. dr. Natalia PALII, ASEM*

*This article is dedicated to the analyses of transnational corporations. One of the research aspects is the conceptual one. There are analyzed the existing concepts in scientific researches and it is proposed an synthetic concept. Another aspect concerns the appearance and the development of transnational corporations during the period of 1914-2006. There are emphasized the factors that influenced the rapid extension of the TNC in the recent period.*

Societățile transnaționale (STN) au ajuns astăzi cei mai puternici și mai dinamici agenți economici de pe glob, au devenit principalul vector al globalizării economiei contemporane, iar operațiunile întreprinderilor multinaționale constituie un factor major în mișcarea de liberalizare și de integrare a piețelor în ultimele decenii. De asemenea, STN sunt principalii actori care generează fluxurile de ISD atât prin plasarea activităților de producție, cât și prin intermediul

achizițiilor și fuziunilor internaționale, forța acestora fiind determinată de volumul uriaș de bunuri și servicii derulat de companiile grupate sub această denumire generică.

Diversitatea și complexitatea fenomenului de multinaționalizare a firmei sunt reflectate de multitudinea de denumiri pe care literatura de specialitate ni le propune la acest subiect. Cel mai frecvent, fenomenul amintit este desemnat prin expresiile: societate

transnațională, corporație multinațională, societate internațională sau mare unitate internațională, firmă globală sau mondială, care pot releva uneori diferențe de definiție, fapt ce deseori rezultă din incertitudinea terminologică.

La prima vedere, termenii sunt asemănători, dar în realitate au doar unele caracteristici similare. Prin urmare, *firmele internaționale* sunt întreprinderi care exportă sau importă în țările străine fără a dezvolta activități particulare în străinătate; *firmele multinaționale* sunt întreprinderi care au un angajament semnificativ în afacerile internaționale sub forma investițiilor directe în străinătate care le permite să posede și să controleze activitățile în cel puțin două țări, își formulează strategia bazându-se pe diferențele între piețe; *firmele globale* sunt întreprinderi care percep lumea ca o piață unică și care creează produse standardizate pentru a satisface consumatorii la nivel mondial; *firmele transnaționale* sunt acele întreprinderi care dispun de unități relativ independente în diferite țări și cuprind avantajele întreprinderii globale.

O încercare în diferențierea termenilor de firme multinaționale și transnaționale o face Bernard Huggonier, care consideră că firmele multinaționale sunt întreprinderi care au mai multe naționalități sau proprietatea și controlul sunt făcute de persoane de naționalități diferite și în urma activității au efecte benefice atât asupra țărilor de origine, cât și a celor de recepție. Iar firmele transnaționale sunt întreprinderi care operează, începând cu baza sa, peste frontierele naționale ale altor țări și unora li se asociază cu ideea de exploatare, dominare în afacerile statelor suverane. Ținem să menționăm că termenul „transnațional” provine din engleză și franceză, ceea ce înseamnă depășirea granițelor naționale, folosit și pus în circulație de instituțiile ONU în deceniul 8 al sec. XX. Termenul de întreprindere multinațională este utilizat în țările industrializate și în instrumentele OCDE referitoare la ISD, iar țările în dezvoltare și Națiunile Unite preferă să utilizeze termenul de „societăți transnaționale”. Ca rezultat al evoluției, a faptului că țările în dezvoltare își constituie propriile transnaționale și a faptului că ultimele decenii se marchează prin preponderența achizițiilor și fuziunilor internaționale în ISD care, respectiv, exclud caracterul de unică naționalitate a întreprinderii, considerăm că astăzi, totuși, diferențele între acești termeni nu sunt atât de esențiale. În literaturile străine, și nu numai, persistă tendința de a utiliza termenul de *întreprinderi multinaționale*, care a obținut o anumită preponderență nu datorită originii mai recunoscute, ci grație vechimii relative și faptului că opune întreprinderile multinaționale celor naționale.

Folosirea mai frecvent a denumiri de societate multinațională se datorează și faptului că reliefează cel mai direct caracteristica esențială, și anume faptul că aceste organizații își desfășoară activitatea în cel puțin două țări. Ele alcătuiesc un vast ansamblu la

scara mondo-economică, fiind formate dintr-o societate principală-societatea mamă și mai multe filiale implantate în diferite țări.

Definiții în determinarea societăților transnaționale sunt numeroase, diverse și discordante. Ele implică, într-o manieră combinată de la un autor la altul, criterii de asemenea variate, precum: talia (dimensiunea) firmei, numărul de filiale, cifra de afaceri, suma sau partea cifrei de afaceri realizate în străinătate, criteriul producerii, controlul exercitat etc. Noțiunile de „societate transnațională” au fost și sunt în permanentă cercetare și dezvoltare, iar orice tentativă de a defini STN este cu fiecare zi mai friabilă, în virtutea dezvoltării din ce în ce mai diversificată.

Analizând tot spectrul de noțiuni existente în literatura de specialitate și cele promovate de organizațiile internaționale, totuși, după părerea noastră, cea mai elocventă definiție a societăților transnaționale este următoarea: **întreprinderile multinaționale sunt întreprinderile care și implementează, desfășoară și dezvoltă activitatea sa în mai multe economii, coordonează și exercită control asupra activităților date (producere sau servicii), organizează și repartizează operațiunile mondiale între diferite țări pe baza unei strategii comune în scopul atingerii obiectivelor proprii.**

Vorbind despre evoluția companiilor transnaționale, vrem să menționăm că inițial acestea au funcționat la un nivel preponderent național, într-un mediu descentralizat, într-o lume încă dominată de prioritatea reglementărilor naționale, a barierelor guvernamentale vizând schimburile economice internaționale, perioadă în care acestea au preferat să înființeze agenții și filiale pe teritoriul altor state, altele decât cel al societății-mamă, dotate cu autonomie sporită.

Jumătatea secolului XIX și începutul primului război mondial corespunde fazei incipiente a procesului de multinaționalizare. Noi metode organizaționale, noi tehnologii de producție și noi forme de transport au condus la dezvoltarea firmelor ce dețineau mai multe fabrici și care se extindeau peste granițele țărilor de origine. În 1867, firma „Singer” a construit prima uzină în străinătate, la Glasgow. „Singer” a fost prima societate care a fabricat și difuzat un produs (mașini de cusut) în aceeași formă și sub aceeași marcă în lumea întreagă. Ea este cea mai îndreptățită să revendice calitatea sa de prima societate multinațională din lume.

Dezvoltarea ISD în perioada interbelică s-a datorat, în mare parte, și măsurilor protecționiste în materie de comerț, principala funcție a filialelor din străinătate fiind asigurarea accesului la piețele naționale pentru companiile-mamă. Această perioadă corespunde fazei de maturizare a procesului de multinaționalizare și de confirmare a rolului ISD ca formă de colaborare economică internațională. Deși nu a avut loc o creștere semnificativă a volumului valoric al fluxurilor investiționale, această perioadă s-a caracterizat prin persistența lor în pofida dezecchilibror

generate de cele două războaie mondiale și de criza economică din 1929-1933.

După 1945 și distrugerea sistemului colonialist, caracterul omogen al societății internaționale a dispărut, iar companiile transnaționale au devenit prezențe importante pe plan internațional datorită liberalizării comerțului internațional în urma semnării acordurilor GATT și Bretton Woods, precum și intensificării fluxurilor de investiții dinspre SUA, Marea Britanie, iar spre sfârșitul perioadei și dinspre celelalte țări europene. Cu această perioadă (perioadă postbelică) începe faza de expansiune rapidă a STN în economia mondială. Principalul stimulent pentru investiții din această perioadă l-a constituit lipsa de lichidități ale țărilor dezvoltate pentru a-și satisface cererea de materii prime, pe de o parte, și, pe de alta, lipsa de tehnologie a țărilor în dezvoltare, necesară pentru a-și exploata eficient resursele minerale. Reducând barierele schimburilor comerciale prin înțelegeri bilaterale sau multilaterale, statele au creat implicit pentru companiile transnaționale piețe largi de desfacere și oportunități, pentru ca acești actori non-statali să se dezvolte și să-și adapteze scopurile lor economice private la exigențele unei economii globale în care actorii decidenți nu mai sunt statele.

Perioada 1970-1985 se caracterizează prin accentuarea integrării regionale, în special în Europa. Ca rezultat al crizei datoriei externe de la sfârșitul anilor '70, țările în curs de dezvoltare au luat măsuri pentru stimularea și atragerea ISD, deoarece nu mai puteau recurge la împrumuturi.

Mijlocul anilor '80, începutul sec. XXI, se caracterizează prin apariția noilor tehnologii pentru procesarea și transmiterea informațiilor. Corporațiile au devenit conștiente de necesitatea de a răspunde mai bine la cerințele locale, de a se integra în sistemele economice naționale. Este unanim recunoscut companiilor transnaționale un proces de dezvoltare spectaculoasă, ele evoluând de la câteva sute de asemenea entități în 1970, la peste 40.000 și aproape 250.000 de agenții, filiale și sucursale la mijlocul anilor '90, în condițiile în care fenomenul marilor fuziuni între companiile transnaționale, precum Exxon Mobile, cu un capital de 242 miliarde de dolari, reprezintă concomitent o cauză a uriașei influențe pe care acestea o exercită pe plan economic și chiar politic asupra statelor.

Dacă până acum corporațiile transnaționale erau mai ales furnizori de resurse precum capital, management, tehnologie pentru filiale, atunci astăzi, potrivit statisticilor ONU, companiile transnaționale sunt adevărați lideri ai producției de bunuri și servicii în comerțul internațional, determinând totodată prin activitatea lor și fluxurile transnaționale de capital. Impulsul globalist este dat de alianța între companiile transnaționale, burse și bănci, cu o tendință de a avea avantaj asupra politicilor statelor, în special în sectorul economic-financiar. În ultima decadă a secolului

XX, puterea economică a acestor companii a sporit cu peste 50%, procesul de concentrare a capitalurilor înregistrând în 1997-1998 cel mai înalt nivel.

Originea schimbărilor majore din sistemul economic internațional, bazat pe internaționalizarea producției, pe dezvoltarea rapidă a investițiilor străine directe și a comerțului mondial, a apărut ca un motiv pentru companiile transnaționale de a deveni agenți responsabili în noul context economic internațional, în particular în ceea ce privește direcționarea investițiilor străine directe bazate pe strategii private transnaționale. Distribuția companiilor transnaționale reflectă în lume marea discrepanță dintre țările în curs de dezvoltare și puternicele state industrializate, având investiții străine directe în număr mare și care prezintă cel mai crescut grad de atractivitate pentru activitățile comerciale și investițiile CT-urilor. La mijlocul anilor '90, după estimările ONU, erau aproape 45.000 de societăți-mamă, dintre care 37.000 erau localizate în statele dezvoltate, membre ale OECD. Dacă, în 1996, companiile transnaționale controlau un stoc de investiții străine directe estimat la 3,2 trilioane de dolari, investițiile acestora au crescut, în 1996, la 7 trilioane de dolari. Potrivit World Investment Report, primele corporații transnaționale, precum Ford Motor Company/USA, General Electric Company/USA, General Motors/USA, Toyota Motors/Japan, Shell Royal Dutch/Great Britain and Holland, Hitachi/Japan, Exxon Corporation/ USA, IMB/USA, Mitsubishi/Japan, Itochu Corporation/Japan sunt grupate în statele hi-tech avansate din cadrul triadei strategice și capitalul lor sau vânzările totale realizate sunt superioare produsului național brut al mai multor state.

Sfârșitul anilor '90 a cunoscut un proces al creșterii puterii companiilor transnaționale, devenind o autentică expresie a globalizării, dominând comerțul dintre țările dezvoltate și controlând fluxurile internaționale de capital. Cea mai importantă creștere a companiilor transnaționale a fost în sectorul bancar, unde capitalurile sociale au atins un ritm de peste 7% în fiecare an. Aceste companii trec printr-un spectaculos proces de fuziuni internaționale majore, implicând capitaluri de peste 100 mld. de dolari.

Principalele cauze identificate în procesul de creștere a puterii și expansiunii companiilor transnaționale sunt: reducerea intervenției statale în economie, creșterea exporturilor în țările în care s-au redus taxele vamale, promovarea comerțului liber, accesul la regiuni noi ca urmare a destrămării Uniunii Sovietice și reorientării statelor ex-socialiste spre economia de piață, intensificarea globalizării sectorului financiar și integrarea piețelor financiare. Procesele de privatizare și comercializare au dat acces la noi piețe și ramuri, care anterior erau inaccesibile sau accesul era limitat, au intensificat concurența, au majorat importanța proceselor de integrare regională și a zonelor de cooperare, care au generat efecte multilaterale asupra plasamentelor directe de capitaluri etc.

Dacă în prima etapă a activității lor internaționale, companiile transnaționale erau specializate în extragerea minereurilor și în exploatarea plantațiilor agricole, a doua modificare importantă în dezvoltarea istorică a acestora a fost etapa multinaționalizării; cea de a treia schimbare majoră are ca prioritate piața serviciilor. *Companiile transnaționale exercită un rol esențial în sectoare specifice ale activității economice, precum:*

- sectorul bancar și financiar, în care acestea își constituie adevărate monopoluri în sistemul bancar mondial, cu investiții directe străine de 200-300 bilioane; primele 100 de bănci dețin peste 4500 de agenții, sucursale, filiale, dominând piața financiară cu 75-80%;
- în comerțul internațional, își impun produsele lor înalt-competitive pe toate piețele naționale; două treimi din comerțul mondial se derulează prin intermediul primelor 500 de CTN; prin urmare, mai rămâne doar o treime din comerțul mondial care să se desfășoare, conform teoriilor clasice privind comerțul, la prețurile pieței;
- la nivel tehnologic, prin investiții străine directe, constituind contribuții la creșterea nivelului tehnologic de dezvoltare a statului-gazdă; CTN dețin 90% din licențele tehnologice la scară mondială;
- pe planul dezvoltării economice a statului-gazdă, prin contribuția cu resurse financiare, tehnologice, de management, prin crearea de locuri de muncă, fondarea și dezvoltarea întreprinderilor sau prin re tehnologizarea și modernizarea lor;
- în sectorul serviciilor, în special în cel hotelier, bancar, al industriei de transport, datorită calității de sectoare profitabile;
- în introducerea unui management modern în statele-gazdă prin pregătirea personalului, furnizarea de experiență, prin schimburi între companiile transnaționale și în cadrul agențiilor, sucursalelor și filialelor acestora;
- în domeniul politic, ca o consecință a importanței lor pentru producția și exporturile statului-gazdă și ale statului de origine a societății-mamă;

La începutul secolului XXI, companiile transnaționale sunt considerate ca una din cele mai mari provocări pentru actuala ordine internațională economică.

Conform datelor ONU referitoare la STN, extinderea lor pe parcursul anilor a devenit simțitoare, căci, dacă la mijlocul anilor '90 existau 44508 astfel de structuri care controlau peste 276 mii de filiale, atunci deja în anul 2000 acestea reprezintă mai mult de 60 000 de întreprinderi multinaționale care posedă mai mult de 800 000 filiale în străinătate. Numărul întreprinderilor multinaționale a crescut pe parcursul ultimilor 30 ani de 9 ori (1970-7000, 1976-11000, 1990-24 000, 2000-60 000).

Potrivit World Investment Report 2007, 84 din topul celor mai mari 100 CTN sunt plasate în țările dezvoltate din triada strategică: USA, Japonia, Uniunea Europeană. În acest top Statele Unite dețin 24 CTN, cinci țări – Statele Unite, Anglia, Franța, Germania și Japonia au 72 CTN. Performanțele acestor economii, infrastructura modernă, avantajul tehnologic și spiritul antreprenorial, susținut de o economie de piață și o democrație ce a permis dezvoltarea și punerea în practică a ideilor novatoare, au făcut din aceste țări mediul cel mai prielnic pentru apariția și dezvoltarea fără precedent a fenomenului corporatist.

Din topul celor mai mari 100 CTN din lume, 58 activează în următoarele 6 industrii: automobile (11), petrol (10), electronică și echipamente electronice (10), farmaceutică (9), telecomunicații (9) și electricitate, gaz și apă (9).

Transnaționalizarea companiilor devine tot mai evidentă nu numai în țările dezvoltate, ci și în cele în dezvoltare. Afirmția că universul CTN este dominat de firmele din țările dezvoltate este în schimbare. Numărul firmelor din țările în dezvoltare în topul celor mai mari 100 CTN nonfinanciare este în creștere în ultimii ani – de la 5 în anul 2004 la 7 în anul 2005 (șase CTN sunt din ASIA și una din Mexic). În 2005, activele străine ale celor 100 CTN din țările în dezvoltare au atins cifra de 471 mlrd. dolari. Primele cinci din aceste CTN dețin o treime din activele străine ale celor 100 CTN din țările în dezvoltare. Cu active străine în valoare de 62 mlrd. dolari, Hutchison Whampoa (China, Hong Kong) rămâne a fi lider în acest top. Petronas (Malaysia), Cemex (Mexico), Singtel (Singapore) și Samsung Electronix (Korea) se mențin pe următoarele patru poziții. Sectoarele în care activează CTN din țările în dezvoltare sunt mai variate față de cele din țările dezvoltate, astfel în 2005 cea mai importantă industrie a celor mai mari CTN a fost electronica și echipamentele electronice deținute de un număr mare de companii din Asia, a urmat apoi industria petrolieră (10 companii), care a deținut un rol important în 2005, produsele alimentare și băuturile (8), transportul (7), telecomunicațiile (6) s.a.

Cele mai mari corporații transnaționale din țările în dezvoltare destul de repede își internaționalizează operațiunile. În 2005, volumul vânzărilor în străinătate și numărul angajaților peste hotare a celor mai mari 100 CTN din țările în dezvoltare au crescut cu 48% și, respectiv, 73%.

Corporațiile transnaționale responsabile de creșterea volumului producției internaționale numără cel puțin 78 000 CTN cu 780 000 filiale străine în anul 2006. 58 000 de STN aparțin țărilor dezvoltate și 20 000 – țărilor în dezvoltare și tranziție (18 500 – țărilor în dezvoltare și 1650 – în tranziție). Producerea bunurilor și prestarea serviciilor de către acestea 78 000 CTN în străinătate au crescut mult mai rapid în anul 2006 față de anii precedenți. Astfel, vânzările, valoarea adăugată și exporturile acestor CTN și ale filialelor

străine au crescut cu 18%, 16% și 12%. Lor le revine echivalentul al 10% din produsul global brut (GDP) și o treime din exporturile mondiale. Cele mai puternice CTN rămân a fi General Electric, Vadafone și General Motors, care dețin cele mai mari active în străinătate printre primele 100 de STN. Topul celor 10 STN cu aproximativ 1,7 trilioane dolari active străine (ceea ce constituie circa 36% din totalul activelor străine ale celor 100 STN din top) include 4 CTN petroliere și 3 din producerea automobilelor.

Pe primul loc în lume, după atragerea filialelor CTN, rămâne a fi China, cu toate că rata de creștere a numărului CTN provenite din țările în dezvoltare și tranziție, în ultimii 15 ani, a depășit țările dezvoltate.

Destul de importante în cadrul activității STN sunt achizițiile și fuziunile internaționale, care în anul 2006 au înregistrat o creștere de 23% ca valoare (880

mlrd. dolari) și 14 % ca număr (6974 tranzacții). Tot în acest an au fost înregistrate 172 de megatranzacții cu valoare de peste 1 mlrd. dolari.

O caracteristică actuală a economiei mondiale, fără îndoială, este faptul că, fiind unul dintre actorii importanți în cadrul mediului de afaceri internațional, societățile transnaționale s-au dovedit a fi în ultimele decenii principalii purtători de capitaluri peste hotare, dezvoltarea și intensificarea activității acestora contribuind la internaționalizarea economiilor, provocând schimbări în economiile și în comportamentul guvernelor țărilor receptoare. Corporația transnațională constituie unul din cei mai reprezentativi factori ai progresului economic contemporan, este un fenomen economic aflat în plină dinamică, locul fiind greu de stabilit, aflându-se în plină mișcare.

#### **Bibliografie:**

1. Bonin, Bernard. *L'entreprise multinationale et l'Etat*. – Quebec: ed. Etudes Vivantes, 1984
2. Guir, Roger. *Investissement direct et la firme multinationale*. – Paris, 1984
3. Hugonnier, Bernard. *Investissements directs, cooperation internationale et firmes multinationales*. – Paris
4. Ignat Ion. *Economie mondială*. – Iași. 1994
5. Muccielli, Jean Louis. *Multinationales et mondialisation*, ed. De Seuil
6. Sasu C. *Organizarea și conducerea STN*. – Iași
7. World Investment Report 2006. World Investment Report 2007

# INFLUENȚA EVOLUȚIEI COMERȚULUI MONDIAL ASUPRA MANAGEMENTULUI COMPANIILOR NAȚIONALE

*Drd. Andrian ULINICI, UCCM*

*Les blocs commerciaux dans le monde entier d'aujourd'hui sont de nature diverse, mais contrairement à l'Union européenne n'exigent pas une avancée de l'intégration économique que le "marché commun". L'expérience de l'intégration économique européenne est sans précédent au point de vue, en termes de degré d'approfondissement de l'intégration économique grâce au succès obtenu dans le domaine commercial, établissant le marché unique, la mise en œuvre des politiques économiques clairement définies, la création de la zone euro.*

*La construction européenne peut être définie comme un processus propriétaire, employé au courant, à long terme, qui vise à créer un ensemble cohérent d'éléments de divers types, à la fois économique, financier et politique. Le concept multidimensionnel de la construction européenne doit être examiné à la lumière des éléments qui le composent: l'élargissement successifs, l'intégration et l'approfondissement.*

Procesul de construcție europeană este prin natura sa foarte complex și multilateral, reprezentând un domeniu vast și fertil pentru realizarea studiilor și cercetărilor pluridisciplinare și, în consecință, literatura de specialitate străină și autohtonă dedicată integrării europene este, de asemenea, extrem de bogată și variată. Dar, vom constata, în același timp, că în context actual integrarea europeană capătă un șir de valențe aplicative suplimentare, constituind astfel un câmp propice pentru alte experimentări novatoare prin utilizarea diverselor modalități de cercetare. De aceea, putem afirma că importanța problemelor

ce țin de manifestarea procesului de integrare europeană nu diminuează în timp, ci din contra, sporește tot mai mult.

Bunurile materiale și serviciile rezultate din activitățile care constituie obiectul specializării internaționale sunt destinate atât satisfacerii nevoilor interne, cât și schimburilor între economiile naționale ale Europei.

Ansamblul raporturilor ce se stabilesc între agenții economici aparținând diferitelor țări, generate de schimburile, tranzacțiile și transferurile cu caracter economic, realizate în economiile naționa-

le, formează **sistemul complex al relațiilor economice internaționale**.

**Acest sistem cuprinde<sup>1</sup>:**

- *relațiile comerciale internaționale* generate de schimburile de mărfuri corporale sau necorporale (schimb de cunoștințe științifico-tehnice, de servicii de turism, transport, asigurări, servicii bancare, tehnice etc.);
- *relațiile financiar-valutare*, care exprimă totalitatea raporturilor generate de mișcările internaționale ale fondurilor bănești ocazionale de operațiunile comerciale, necomerciale și financiare, realizate în valută, între agenții economici – persoane fizice sau juridice, aparținând unor state diferite;
- *relațiile de cooperare economică internațională*, care exprimă raporturile contractuale de conlucrare dintre parteneri din țări diferite, având ca obiect realizarea în comun a unor activități din domeniile producției, cercetării științifice, dezvoltării tehnologice, comercializării sau financiar-valutare.

Amplificarea și diversificarea specializării internaționale, progresele în domeniile transporturilor, comunicațiilor și informaticii au stimulat și facilitat considerabil relațiile economice dintre țări. Sub influența acestor factori, obiectul acestor relații s-a diversificat, și, prin repetabilitate, aceste schimburi au dobândit caracterul de flux.

Noțiunea de **flux economic internațional** desemnează forma concretă de realizare a schimburilor reciproce de activități, care depășesc caracterul sporadic în relațiile dintre parteneri din țări diferite.

Orice flux economic internațional se definește prin următoarele **elemente**:

- obiectul schimbului – valori materiale, bănești și spirituale sau activități terțiare și de cooperare;
- orientarea geografică;
- o anumită frecvență, valoare, volum și importanță.

Totalitatea fluxurilor de valori materiale și bănești, de rezultate ale creației științifico-tehnice și ale activităților prestatoare de servicii, care fac obiectul schimbului reciproc de activități dintre economiile naționale, privite în strânsa lor împletire și intercondiționare, alcătuiesc **circuitul economic mondial**.

Din punctul de vedere al naturii fizice a obiectului, fluxurile componente ale circuitului economic mondial pot fi:

- **fluxuri comerciale**: fluxuri de mărfuri corporale și fluxuri de mărfuri necorporale/comerț invizibil (fluxurile de tehnologie sub forma licențierii, brevetelor de invenție, a operațiunilor de know-how, consulting-en-

gineering etc.; fluxurile de prestări de servicii etc.);

- **fluxuri de cooperare economică internațională**;
- **fluxuri financiar-valutare**.

*Caracteristicile circuitului economic mondial<sup>2</sup>:*

- **caracterul obiectiv** – fiecare țară, indiferent de mărime sau așezare geografică, resimte necesitatea participării la circuitul economic mondial pentru lărgirea pieței de aprovizionare și desfacere, plasamente sau surse de capitaluri și tehnologii etc.;
- **caracterul concret istoric** – se referă la faptul că formele și mecanismele de derulare a fluxurilor componente diferă, ca esență sau mod de manifestare, de la o perioadă la alta;
- **accelerarea vitezei de evoluție** – este atestată de ritmurile rapide de creștere a fluxurilor comerciale;
- **diversificarea tot mai mare a fluxurilor componente** și, în cadrul acestora, **accentuarea diversificării conținutului lor**;
- **adâncirea interdependențelor** dintre fluxurile componente – fluxurile de mărfuri antrenează nu numai pe cele valutare, ci și relațiile de cooperare, fluxurile de cunoștințe tehnico-științifice etc.

*Mutații în compoziția comerțului mondial:*

- reducerea substanțială a ponderii produselor de bază în exporturile mondiale (de la 56% în 1950 la 29% în ultimii ani);
- creșterea ponderii produselor manufacturate în exporturile mondiale (de la 43% în 1950 la 71% în ultimii ani);
- diversificarea gamei produselor ce fac obiectul comerțului internațional și creșterea ponderii ramurilor de vârf în schimburile internaționale de produse manufacturate;
- creșterea ponderii fluxurilor comerțului invizibil în ansamblul comerțului internațional, de la 5% la începutul secolului al XX-lea la circa 25% în prezent.

În perioada postbelică, însă, intensificarea raporturilor dintre țări, globalizarea și caracterul tot mai complex al problemelor economiei mondiale au generat puternice presiuni asupra instituționalizării și reglementării multilaterale a relațiilor economice internaționale. Ca rezultat, în prezent, cadrul instituțional internațional cuprinde circa 350 de organizații guvernamentale și peste 3000 neguvernamentale, marea majoritate de profil economic.

Organizația economică internațională este o formă de realizare a colaborării economice dintre țări într-un domeniu bine definit, având un cadru instituțional permanent, constituit pe baza unui acord, care statuează principiile, procedurile de

<sup>1</sup> Spiridon Pralea – *Politici și reglementări în comerțul internațional*, Ed. Fundației Academice "Gh. Zane", Iași, 1999, p. 9-10

<sup>2</sup> Idem, p. 12-14



lucru, organele și funcțiile lor în vederea atingerii obiectivelor propuse.

Blocurile comerciale existente în lume la ora actuală sunt de natură diversă, dar, spre deosebire de Uniunea Europeană, nu prevăd o integrare economică mai avansată decât „piața comună”. Experiența europeană de integrare economică este fără precedent din punctul de vedere al gradului de aprofundare al integrării economice datorită reușitei realizate în domeniul comercial, instituirii pieței unice, aplicării politicilor economice bine definite, creării zonei euro.

Construcția europeană poate fi definită drept un proces efectiv, conștient angajat, de lungă durată, ce urmărește crearea unui ansamblu coerent din elemente de natură diversă, atât economice și financiare, cât și politice. Noțiunea multidimensională de construcție europeană trebuie examinată prin prisma elementelor ei componente: extindere succesivă, integrare și aprofundare.

Efectul general al impactului integrării economice europene asupra comerțului exterior al Uniunii Europene poate fi interpretat în termeni de devansare netă a volumului comerțului între țările membre în raport cu comerțul cu țările terțe. Creșterea ponderii comerțului intraeuropean în comerțul exterior al Uniunii Europene a accentuat autonomia economiei europene față de fluctuațiile economiei mondiale.

Politica comercială comună reprezintă un pilon esențial al integrării economice europene. Uniunea Europeană promovează inițiative multilaterale, regionale și bilaterale pentru dezvoltarea unui comerț liberalizat.

Procesul de extindere al Uniunii Europene spre Est a supus comerțul exterior al noilor țări-membre unor schimbări cruciale: introducerea tarifului vamal comun al UE; extinderea și diversificarea piețelor externe datorită numeroaselor acorduri de liber-schimb încheiate de Uniunea Europeană. În consecință, exporturile noilor țări-membre beneficiază actualmente de un acces mai simplificat către piețele țărilor terțe.

Avantajele inerente ce decurg în urma extinderii Uniunii Europene se referă la consolidarea autorității și influenței sale în cadrul organizațiilor comerciale internaționale și a negocierilor comerciale. Extinderea către Est oferă, de asemenea, Uniunii Europene noi dimensiuni și resurse importante care îi permit să rivalizeze mai sigur cu ceilalți reprezentanți ai Triadei, dar și cu noi puteri economice emergente, precum China și India.

Republica Moldova a adoptat, de asemenea, un șir de reforme economice majore, însă nu a reușit, deocamdată, să atingă o creștere economică considerabilă și stabilitate macroeconomică. În asemenea circumstanțe, comerțul exterior se prezintă drept un factor de o importanță decisivă pentru Moldova, deoarece, în virtutea dimensiunilor sale, piața internă nu poate asigura o creștere suficientă pentru întreprinderile autohtone. Din aceste considerente, analiza experienței pozitive a noilor țări-membre ale UE și a țărilor candidate s-a relevat a fi extrem de utilă. În contextul dat, asigurarea unei creșteri stabile a exporturilor moldovenești, inclusiv către țările-membre ale UE, este o modalitate sigură pentru ameliorarea balanței comerciale și creșterea PIB-ului național.

Specializarea Republicii Moldova este orientată către produse cu valoare adăugată redusă, cu utilizarea intensivă a muncii puțin calificate sau încorporând un conținut sporit de resurse naturale ori de resurse energetice. Această specializare nu a favorizat dinamizarea exporturilor autohtone către Uniunea Europeană și este unul din motivele agravării continue a deficitului balanței comerciale a R. Moldova cu țările-membre ale Uniunii Europene. Respectiv, este necesar a asigura renovarea și modernizarea sectorului industrial în scopul generării capacităților de producție cu valoare adăugată mai ridicată și diversificării ofertei de produse industriale ce ar favoriza o mai bună integrare comercială a Republicii Moldova în spațiul european.

#### Bibliografie:

1. Berthiaume, Marc. *La Communauté européenne. L'Europe dans la tourmente* / Marc Berthiaume. – Paris: Vuibert, 1992.
2. Bogdanaș, Alexandru. *Politici comerciale internaționale și căi de integrare a Republicii Moldova în circuitul comercial mondial* // Politica industrială și comercială în Republica Moldova: simpoz. șt. – Chișinău, 1997.
3. Coutron, Laurent, Gaillard Marion. *L'Union Européenne et le projet de Constitution* / Laurent Coutron, Marion Gaillard. – Paris: La documentation française, 2004.
4. Gilpin Robert. *Economia mondială în secolul XXI: provocarea capitalismului global* / Robert Gilpin, Jean Gilpin. – Iași: Polirom, 2004.
5. Lynch, Dov. *Moldavie – laboratoire d'une nouvelle stratégie européenne* // Le Courrier de pays de l'Est. - Nr 1042. – Paris: La documentation française, 2004.
6. Spiridon Pralea – *Politici și reglementări în comerțul internațional*, Ed. Fundației Academice “Gh. Zane”, Iași, 1999, p. 9-10.

## ANALIZA RENTABILITĂȚII FINANCIARE A ÎNTREPRINDERII PE BAZA EFECTULUI DE LEVIER

*Prof. univ. dr. Vladimir BALANUȚĂ;  
Lect. univ. dr. Neli MUNTEAN, ASEM*

*Financial profitability measures how well management is doing for the investor, because it tells how much earnings they are getting for each invested lei. The analysis of the financial rate modification can be examined helped by the Financial Leverage.*

*The goal of our analysis consists of finding out the factors that are influencing both, on financial profitability and on financial leverage, in order to determine the size of their influence on the variability of results indicators, under the incidence of financial structure; and to establish the causes, and reserves of financial profitability increase.*

În contextul relațiilor economiei de piață, analiza rentabilității financiare a întreprinderii sub incidența menținerii unei politici financiare justificate ocupă un loc semnificativ în estimarea eficacității activității operaționale a acesteia.

Modificarea și influența politicii financiare și a structurii financiare asupra performanțelor întreprinderii a dat naștere unui model specific analizei, cunoscut sub denumirea de **efect de levier financiar**, care arată cu câte puncte procentuale se va majora valoarea capitalului propriu în urma atragerii surselor împrumutate în activitatea desfășurată.

Deci:

**$R_f = P_n / CPr = Re (1-i) + (Re - Rd) (1-i) \cdot TD / CPr$ , (1)**  
unde  **$R_f$**  reprezintă rentabilitatea financiară;

**$Re$**  – rentabilitatea economică;

**$P_n$**  – profitul net obținut din activitatea operațională ;

**$CPr$**  – valoarea medie a capitalului propriu;

**$TD$**  – valoarea medie a datoriilor financiare purtătoare de dobânzi;

**$Rd$**  – rata dobânzii pentru capitalul împrumutat;

**$i$**  – cota impozitului pe venit.

Dacă vom lua în considerare prevederile legislației în vigoare cu privire la cota impozitului pe venit, atunci pentru anul 2008 la analiza respectivă incidența impozitului pe venit poate fi exclusă și acest model va căpăta următorul conținut:

**$R_f = P_n / CPr = Re + (Re - Rd) \cdot TD / CPr$  (2)**

Analiza rentabilității financiare în baza efectului de levier impune, mai întâi, formularea a **trei ipoteze**, adaptate la normele și cerințele SNC din Republica Moldova, cu sensul izolării efectelor negative care ar putea influența rezultatele obținute. *Conținutul acestor ipoteze poate fi redat astfel:*

- admiterea faptului că întregul capital procurat de întreprindere, cu titlu propriu sau împrumutat, este investit numai în activitatea operațională (de bază);
- trebuie luate în calcul doar datoriile financiare pe termen lung și pe termen scurt, care generează cheltuieli aferente plății dobânzilor pentru credite și împrumuturi. În acest con-

text, activul bilanțului convențional poate fi obținut ca o însumare a capitalului propriu și datoriilor financiare;

- raportarea profitului net obținut la valoarea medie a capitalului propriu trebuie să se facă, avându-se în vedere rezultatul curent net obținut din activitatea de bază, adică eliminându-se incidența operațiunilor de investiții, financiare și excepționale, deoarece ele nu au o legătură directă cu indicatorii examinați, care reflectă rezultatele activității de bază a întreprinderii. Totodată, incidența diferențelor temporare și permanente nu se ia în calcul.

Scopul analizei propuse este relevarea factorilor care acționează asupra modificării rentabilității financiare a întreprinderii, inclusiv incidența politicii financiare; stabilirea cauzelor; modul de determinare a rezervelor și a măsurilor pentru diminuarea sau eliminarea riscului financiar.

*Conform economiștilor ruși Kovaleov V.V., Savițkaia G.V., asupra rentabilității financiare, sub incidența politicii financiare a întreprinderii, influențează următorii factori:*

- a) modificarea rentabilității activelor:
  - modificarea rentabilității veniturilor din vânzări,
  - modificarea numărului de rotații al activelor;
- b) modificarea ratei dobânzii;
- c) modificarea cotei impozitului pe venit;
- d) modificarea brațului pârghiei financiare / levierului financiar.

La prima vedere, consecutivitatea factorilor corelați pare a fi construită logic în conformitate cu ordinea acestora. Totuși, luând în considerare faptul că ordinea de analiză a influenței factorilor se face în funcție de raporturile de condiționare economică a factorilor asupra fenomenului analizat, această dependență factorială comportă unele discuții. Astfel, dacă ordinea primilor doi factori nu necesită modificări, atunci aranjarea ultimilor doi factori trebuie să suporte unele rectificări.

Una din cele mai importante probleme privitoare la utilizarea levierului financiar este legată de impactul acestuia asupra valorii globale de piață a întreprinderii. Teoria financiară a stabilit cu fermitate că introducerea efectului de levier la o întreprindere neîndatorată va majora valoarea de piață a acesteia datorită modificării rentabilității economice, însă numai până la un anumit nivel. *Creșterea valorii de piață a întreprinderii este, de fapt, o funcție a deductibilității fiscale a cheltuielilor aferente dobânzilor.* Pe măsură ce crește gradul de îndatorare, crește și valoarea acestui efect fiscal favorabil. Astfel, existența unui grad de îndatorare determină apariția unor cheltuieli aferente dobânzilor care, în consecință, determină o reducere a profitului impozabil și impozitului plătit, ceea ce duce, respectiv, la o scădere a profitului net.

Din cele menționate mai sus rezultă următoarea concluzie: *nu întotdeauna consecutivitatea mecanică, formală a factorilor este suficientă pentru construirea unei dependențe factoriale corecte în scopuri analitice.* În consecință vom exemplifica această cerință prin introducerea următoarei ordini de analiză a influenței factorilor, care, după părerea noastră, este bazată pe raporturile de condiționare economică a factorilor asupra rentabilității financiare:

- a) modificarea rentabilității activelor:
    - modificarea rentabilității veniturilor din vânzări,
    - modificarea numărului de rotații al activelor;
  - b) modificarea ratei dobânzii;
  - c) modificarea brațului pârghiei financiare / levierului financiar;
  - d) modificarea cotei impozitului pe venit.
- Determinarea acestor factori se efectuează cu ajutorul următoarei formule:

$$R_f = P_n / CPr = RAO / VV \cdot VV / A (1-i) + (RAO / VV \cdot VV / A - Rd) (1-i) \cdot TD / CPr, (3)$$

unde **RAO** reprezintă rezultatul din activitatea operațională obținut până la calculul dobânzilor;

**VV** – veniturile din vânzări;

**Ā** – valoarea medie a activelor întreprinderii.

Calculul și aprecierea influenței factorilor nominalizați asupra modificării rentabilității financiare poate fi efectuat prin metoda substituirii în lanț.

Exemplificarea acestui model o vom efectua apelând la datele unei întreprinderi de producție preluate din Rapoartele financiare anuale pe ultimii doi ani și care, pe parcursul acestor ani, a obținut următoarele rezultate financiare:

**Tabelul 1**

**Date inițiale pentru analiza rentabilității financiare în dinamică**

Indicatori	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+;-)
A	1	2	3
1. Venituri din vânzări, mii lei	75068,5	79724,5	+ 4656,0
2. Profitul operațional obținut până la calculul dobânzilor, mii lei	2871,3	3925,6	+ 1054,3
3. Cheltuieli aferente dobânzilor, mii lei	228,2	451,4	+223,2
4. Profitul operațional obținut după calculul dobânzilor, mii lei [rd.2-rd.3]	2643,1	3474,2	+831,1
5. Cota impozitului pe venit, %	18,00	15,00	-3,00
6. Cheltuieli privind impozitul pe venit, mii lei [rd.4•rd.5]	475,8	521,1	+45,3
7. Profitul net operațional, mii lei [rd.4 - rd.6]	2167,3	2953,1	+785,8
8. Valoarea medie a activelor, mii lei [rd.9 + rd.10]	91725,5	94675,8	+2950,3
9. Valoarea medie a datoriilor financiare, mii lei	2899,8	2680,5	-219,3
10. Valoarea medie a capitalului propriu, mii lei	88825,7	91995,3	+3169,6
11. Rentabilitatea economică calculată până la plata impozitelor și a creditului, % [rd.2/rd.8 • 100%]	3,13	4,15	+1,02
12. Rentabilitatea economică calculată după plata impozitelor, % [rd.11(1 - rd.5)]	2,57	3,53	+0,96
13. Rata de rotație a activelor [rd.1/rd.8]	0,8184	0,8421	+0,0237
14. Rentabilitatea veniturilor din vânzări, % [rd.2/rd.1 • 100%]	3,82	4,92	+1,10
15. Rentabilitatea financiară, % [rd.7/rd.10 • 100%]	2,44	3,21	+0,77
16. Levierul financiar (brațul pârghiei financiare) [rd.9/rd.10]	0,0326	0,0291	-0,0035
17. Marja levierului financiar (diferențialul pârghiei financiare), % [rd.11 - rd.19]	(4,74)	(12,69)	-7,95
18. Marja netă a levierului financiar (luând în considerare politica de impozitare), % [(rd.11 - rd.19) (1 - rd.5)]	(3,88)	(10,78)	-6,90
19. Rata medie a dobânzii pentru capitalul împrumutat, % [rd.3/rd.9 • 100%]	7,87	16,84	+8,97
20. Rata medie a dobânzii pentru capitalul împrumutat (luând în considerare politica de impozitare), % [rd.19(1 - rd.5)]	6,45	14,31	+7,86
21. Efectul de levier (gradul de îndatorare financiară), % [rd.18 • rd.16] sau [rd.15 - rd.12]	(0,13)	(0,32)	-0,19

Din rezultatele obținute rezultă că în perioada de gestiune (luând în considerare efectul fiscal) la fiecare leu investit în activitatea de bază întreprinderea a obținut doar 3,21 bani profit. Concomitent, pe parcursul utilizării surselor atrase, întreprinderea analizată în realitate a cheltuit 14,31 bani. Ca rezultat, a fost obținut un efect de levier negativ

în mărime de (0,32) puncte procentuale, care s-a micșorat față de anul precedent cu 0,19 puncte procentuale.

În continuare, în baza datelor din tabelul 1, vom calcula influența fiecărui factor nominalizat asupra modificării rentabilității financiare și vom interpreta rezultatele obținute.

Tabelul 2

### Calculul influenței factorilor asupra modificării rentabilității financiare în dinamică

Nr. de calc.	Nr. de sub.	Indicatorii(factorii) corelați					Rf, %	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+;-), puncte procentuale
		Rvv	ra	Rd	LF	1-i			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	0	3,82	0,8184	7,87	0,0326	0,82	2,44	x	x
2	1	4,92	0,8184	7,87	0,0326	0,82	3,20	3,20 – 2,44	+ 0,76
3	2	4,92	0,8421	7,87	0,0326	0,82	3,30	3,30 – 3,20	+ 0,10
4	5	4,92	0,8421	16,84	0,0326	0,82	3,06	3,06 - 3,30	- 0,24
5	6	4,92	0,8421	16,84	0,0291	0,82	3,09	3,09 - 3,06	+ 0,03
6	7	4,92	0,8421	16,84	0,0291	0,85	3,21	3,21 -3,09	+ 0,12
<b>Total</b>		<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>+ 0,77</b>

Verificare:  $3,21 - 2,44 = + 0,77$  puncte procentuale

În baza rezultatelor obținute se poate constata că la întreprinderea analizată rentabilitatea financiară s-a majorat față de anul precedent cu 0,77 puncte procentuale. Această abatere a fost determinată de creșterea rentabilității veniturilor din vânzări, accelerarea rotației activelor, reducerea cotei surselor împrumutate și diminuarea cotei impozitului pe venit, care au contribuit la sporirea rentabilității financiare cu 0,76, 0,10, 0,12 și, respectiv, 0,03 puncte procentuale. Concomitent, putem menționa ca un factor cu caracter obiectiv, independent, extern creșterea considerabilă a ratei medii a dobânzii, care a cauzat reducerea indicatorului rezultativ cu 0,24 puncte procentuale.

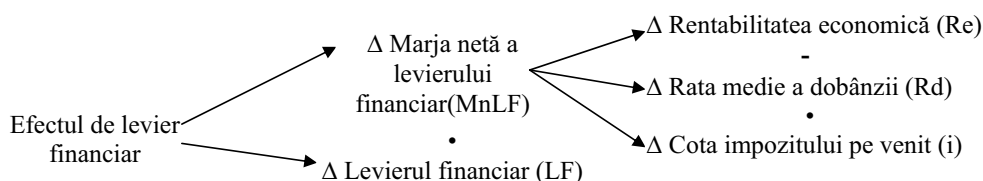
În anul precedent, întreprinderea nominalizată a avut o rată medie a dobânzii (luând în considerare efectul fiscal) de 6,45%, ceea ce a determinat un efect de levier financiar negativ în mărime de 0,13 puncte procentuale. Datorită faptului că rentabilitatea economică este inferioară ratei dobânzii ( $2,57 < 6,45$ ), rentabilitatea financiară a devenit funcție descrescătoare față de gradul de îndatorare, atingând nivelul doar de 2,44%, cu mult mai scăzut decât cel al rentabilității economice. Cu toate acestea, în anul de gestiune efectul de levier s-a redus și mai mult. Acest fapt a fost determinat de majorarea esențială a ratei dobânzii. În acest caz, în vederea optimizării influenței negative a creșterii ratei dobânzii întreprinderea poate opta pentru metoda evitării riscului, ceea ce constă în renunțarea la utilizarea exagerată a surselor împrumutate în activitatea acesteia.

Marja levierului financiar,  $Re - Rd$ , suportă unele discuții care conduc la examinarea mai multor cazuri posibile, derivate din valorile diferite pe care le pot avea rata rentabilității economice și rata dobânzii și care pot genera un efect de levier (ELF) nul ( $Rf = Re$ , dacă  $Re = Rd$ ), pozitiv ( $ELF > 0$ ;  $Re > Rd$ ;  $Rf > Re$  – situație profitabilă pentru acționari) sau negativ ( $ELF < 0$ ;  $Rf < Re$ , dacă  $Re < Rd$ , îndatorarea deteriorează performanțele întreprinderii), ce se va repercuta, în același sens, asupra rentabilității capitalului propriu.

Prin urmare, unul din indicatorii generalizatori ce reflectă eficiența utilizării capitalului împrumutat este efectul levierului financiar (ELF), care poate fi calculat după următoarea formulă:

$$ELF = (RAO/A - Rd) (1-i) \cdot TD/CPr \quad (4)$$

Pentru a determina nemijlocit cum se modifică efectul de levier financiar ca rezultat al influenței fiecărui factor în parte din formula nominalizată, propunem **relația efectului de levier**. Această relație permite explicarea nivelului și evoluției efectului de levier financiar, în funcție de doi factori principali: *modificarea marjei nete a levierului financiar al întreprinderii și modificarea levierului financiar*. Primul factor, la rândul său, face să intervină, pe a doua treaptă de analiză, alți factori esențiali pentru stabilitatea financiară a întreprinderii. Concordanța și interacțiunea factorilor nominalizați poate fi ilustrată prin următoarea schemă (vezi figura 1):



**Figura 1. Relația efectului de levier**

Sursa: Elaborată de autori

În continuare, în baza datelor din tabelul 1, vom determina influența factorilor generali asupra efectului de levier financiar în dinamică, utilizând tabelul 3.

Din tabel rezultă că reducerea efectului de levier financiar în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent, cu 0,19 puncte procentuale a fost determinată de modificarea marjei nete a levierului financiar, care a dus la diminuarea efectului de levier financiar cu 0,22 puncte procentuale. Deci, existența unui raport nesatisfăcător dintre rata dobânzii și rata rentabilității economice a generat o diminuare pronunțată a efectului de levier financiar. Concomitent, trebuie de menționat faptul că influența negativă a marjei

nete a levierului financiar a fost diminuată parțial de reducerea îndatorării, ceea ce a avut ca efect pozitiv sporirea efectului de levier financiar la întreprinderea respectivă.

Și, totuși, pentru o apreciere mai obiectivă la următoarea etapă de analiză apare necesitatea de a examina influența factorilor de gradul doi (vezi tabelul 4). Această analiză poate fi efectuată, folosind metoda substituirii în lanț, dat fiind faptul că între factorii de influență există forma de legătură multiplicativă.

În continuare, în baza datelor din tabelul 1, vom construi tabelul analitic 4 și vom interpreta rezultatele obținute.

**Tabelul 3**

**Calculul influenței factorilor generali asupra efectului de levier financiar în dinamică**

Nr. de calcul	Nr. de subst.	Indicatorii (factorii) corelați		ELF, %	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+;-), puncte procentuale
		MnLF	LF			
1	2	3	4	5	6	7
1	0	(3,88)	0,0326	(0,13)	x	x
2	1	(10,78)	0,0326	(0,35)	(0,35) – (0,13)	- 0,22
3	2	(10,78)	0,0291	(0,32)	(0,32) – (0,35)	+ 0,03
<b>Total</b>		<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>-0,19</b>

Verificare: (0,32) – (0,13) = - 0,19 puncte procentuale

**Tabelul 4**

**Calculul influenței factorilor asupra marjei nete a levierului financiar în dinamică**

Nr. de calcul	Nr. de subst.	Indicatorii (factorii)corelați			MnLF, %	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+;-), puncte procentuale
		Re	Rd	1-i			
1	2	3		4	5	6	7
1	0	3,13	7,87	0,82	(3,88)	x	x
2	1	4,15	7,87	0,82	(3,05)	(3,05) – (3,88)	+ 0,83
3	2	4,15	16,84	0,82	(10,41)	(10,41) – (3,05)	- 7,36
4	3	4,15	16,84	0,85	(10,78)	(10,78) – (10,41)	- 0,37
<b>Total</b>		<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>- 6,90</b>

Verificare: (10,78) – (3,88) = -6,90 puncte procentuale

Dacă ne vom referi la marja netă a levierului financiar (factorul 1), se observă că influența negativă a acesteia asupra efectului de levier financiar a fost determinată, în special, de modificarea ratei medii a dobânzii. Deci, îndatorarea mărește variabilitatea rezultatelor și, respectiv, riscul financiar, fiind un factor de importanță majoră, care a dus la reducerea marjei nete a levierului financiar cu 7,36 puncte procentuale.

În baza rezultatelor obținute, vom concluziona că la întreprinderea analizată nu este rațională atra-

gerea surselor împrumutate, deoarece rentabilitatea activelor a fost inferioară ratei dobânzii atât în anul precedent, cât și în anul de gestiune. Cu alte cuvinte, pentru ca efectul de levier să acționeze favorabil, este necesar ca diferența (Re – Rd) să rămână pozitivă. Menținerea avantajelor generate de o rentabilitate economică mai mare decât costul capitalului împrumutat, respectiv a efectului de levier favorabil întreprinderii, necesită eforturi pe linia înnoirii permanente a produselor fabricate, a pătrunderii pe noi

piețe, corelate cu intensificarea preocupărilor pentru asigurarea unui potențial tehnic și uman conform exigențelor unei competitivități tot mai intense.

Din cele menționate mai sus, putem conchide că *modelul levierului financiar* poate fi apreciat drept un instrument indispensabil, utilizat cu succes în funda-

mentarea deciziilor de politică financiară, merit să contribuie la alegerea unei structuri echilibrate a capitalului întreprinderii și la menținerea unei situații economice satisfăcătoare, prin amplificarea ecarterului dintre rata rentabilității economice și rata medie a dobânzii.

#### **Bibliografie:**

1. Niculescu M., *Diagnostic financiar* – vol.2. // Editura Economica, București, 2005. -384 p.
2. Paladi V., *Modalități de calcul și de apreciere a efectului de pârghie financiară*. // Conf. inter. „Problemele contabilității și auditului în condițiile globalizării”, 15-16 aprilie 2005, Chișinău, Editura ASEM, 2005. – p. 139-141 p.
3. Ковалёв В.В., *Финансовый менеджмент: теория и практика*. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 1016 p.
4. Савицкая Г.В., *Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.* – М.: Инфра-М, 2004. – 425 p.

# ELABORAREA SISTEMELOR DE INDEXARE SELECTIVĂ A INFORMAȚIEI

**Dr. Ion AMARFII, ASEM**  
**Sergiu GAFTON, IM „Trimaran” SRL**

*The paper treats a subject specific to processes of automated selective indexing of information in computer networks. Based on a concrete problem presented by the beneficiary, an architecture has been developed based on which it is possible to create an universal system of selective information indexing that can be adjusted with minimal effort to a vast set of automated selective indexing of information. Actual utilization of the system has proved the viability of the proposed technology and an increased user friendliness of the sistem's modernization procedure.*

## 1. Introducere

Problema automatizării indexării selective a informației este una din principalele probleme cu care se confruntă întreprinderile, activitatea cărora constă în stocarea și comercializarea informației relevante necesităților clienților. Dezvoltarea continuă a rețelelor de arie largă reprezintă o sursă eficientă de obținere rapidă cu costuri minime a informației de care au nevoie potențialii clienți. Problema cea mai complexă constă în găsirea unei soluții tehnice fezabile și eficiente de colectare selectivă a informației. În acest sens, foarte importantă este determinarea nivelului optim de limitare a ariei indexării astfel încât, pe de o parte, să fie asigurată exhaustivitatea informației reperate, iar, pe de altă parte, timpul de recuperare și procesare a informației să fie redus la minim. Indubitabil, cea mai eficientă soluție în acest sens este implementarea roboților de indexare automatizată a informației, arhitectura cărora permite adaptarea rapidă la principiile de indexare definite de beneficiarii informației indexate și acceptarea regulilor de joc impuse de resursele de informație plasate pe WEB.

## 2. Formularea problemei

Problema dezvoltării unui mecanism universal de indexare selectivă automatizată a informației re-

levante existente în Internet a devenit acută pentru unele companii franceze odată cu apariția decretului nr. 2004-15 din 7 ianuarie 2004 cu privire la modificarea Codului pieței publice. Până la publicarea acestui decret, structurile statului francez (instituțiile de stat, autoritățile publice locale și centrale, universitățile etc.) erau obligate să publice toate anunțurile privind cererea de ofertă cu bugetul mai mare de 90 000 euro în *Bulletin officiel des annonces des marchés publics* (BOAMP), iar cererile de ofertă cu buget mai mic de 90 000 euro erau publicate în presa locală. Începând cu anul 2004, noua redacție a Codului pieței publice acceptă 3 posibilități de a publica anunțurile privind cererea de ofertă având valoarea mai mică de 90 000 euro [1, p. 44]: publicarea în presă; afișarea în locuri publice și publicarea pe Internet. Evident, publicarea anunțurilor pe Internet este procedura cea mai puțin costisitoare și permite extinderea semnificativă a arealului geografic și a numărului de ofertanți potențiali care au acces la anunț, spre deosebire de cazul publicării în presa locală sau afișarea publică a anunțurilor.

În **Franța** există un șir de companii, activitatea cărora constă în colectarea și comercializarea informației utile prestatorilor de servicii, furnizorilor de

echipamente, produse etc. Pentru cei din urmă, este foarte importantă posedarea de informație la zi privind interesul statului pentru produsele sau serviciile pe care le oferă. Astfel, activitatea de colectare a informației și consolidarea unor baze de date privind cererea de servicii și produse pentru autoritățile statului francez era realizată pe două căi:

- cele cu bugetul mai mare de 90 000 euro, în baza unor contracte prealabile, erau primite în format electronic direct de la autoritățile abilitate de publicare (BOAMP), un echivalent al Buletinului Achizițiilor Publice din Moldova, dar mult mai vast;
- cele cu bugetul mai mic de 90 000 euro erau scanate din ziare și reviste naționale, regionale, locale, apoi imaginile grafice erau procesate, utilizându-se sisteme de recunoaștere automată a textului. Ulterior, textul anunțului era marcat manual cu balize pentru a putea fi introdus în câmpurile corespunzătoare ale bazei de date și referențiat în clasificatoarele tematice ale sistemului informatic.

Ținând cont de faptul că anual în Franța apar peste 800 000 anunțuri de cerere de ofertă, ponderea celor mai mici de 90 000 euro fiind esențială, este evident interesul de a utiliza Internetul ca sursă de obținere directă a textului anunțurilor și a documentației aferente lui (valoarea cumulativă a cererii statului francez depășește valori de zeci și chiar sute de miliarde de euro). În virtutea acestui fapt, o companie specializată în comercializarea informației s-a dispus interesată în elaborarea unui pachet de programe apt să indexeze din Internet anunțurile și fișierele de concurs atașate lor privind cererile de ofertă cu bugetul mai mic de 90 000 euro înaintate de autoritățile statale, *ținându-se cont de următoarele cerințe prioritare:*

1. Asigurarea unei viteze înalte de indexare.
2. Evitarea dublurilor la recuperarea datelor (implementarea unui sistem de verificare a unicității informației în scopul evitării recuperării repetate a ei).
3. Atașarea fișierelor indexate a unor categorii de metainformație care ar determina univoc sursa obținerii anunțului și datele de identificare a acestuia.
4. Asigurarea posibilității integrării rapide a unui număr cât mai mare de locații WEB – țintă care conțin anunțuri privind cererea de ofertă.
5. Aducerea informației indexate la același format – HTML.
6. Asigurarea unui nivel înalt de automatizare a tuturor proceselor tehnologice.

Este evidentă dificultatea soluționării unei probleme atât de complexe prin intermediul unei singure aplicații informatice. Pentru soluționarea obiectivelor înaintate sistemului informatic în cauză, s-a convenit

crearea unui *pachet de programe care ar cuprinde următoarele componente:*

- **Robot de recuperare a referințelor la locațiile WEB-țintă** – meta-mașină de căutare a informației având drept obiectiv găsirea locațiilor Web-țintă ce conțin anunțuri privind cererea de ofertă.
- **Robot de recuperare a anunțurilor** – reprezintă aplicația principală a sistemului, obiectivul de bază al căreia constă în recuperarea tuturor anunțurilor stocate pe locațiile WEB-țintă.
- **Robot de recuperare a dosarelor de concurs** – este similar, după principiile de funcționare, cu robotul de indexare a anunțurilor, deosebindu-se prin faptul că procesează repetat anunțul indexat anterior pentru a recupera fișierele anexate la anunț (dosarul de participare la concurs).
- **Programe de configurare a roboților.** Programe-program care permit integrarea în sistem (fie pentru robotul de recuperare a anunțurilor, fie pentru robotul de recuperare a dosarului anexat la anunț) a locațiilor WEB care conțin anunțuri privind cererea de ofertă.
- **Programe de actualizare a configurațiilor roboților.** Programe utilizate în scopul actualizării roboților cu noi locații WEB și parsere. Această componentă a sistemului informatic are 3 funcții de bază: adăugarea, actualizarea și ștergerea locațiilor/parserelor.
- Un obiectiv adițional care a stat la baza elaborării soluției informatice constă în elaborarea unei așa arhitecturi, încât să fie posibilă ajustarea rapidă a sistemului cerințelor orișicărei indexări selective a informației.

### 3. Arhitectura soluției propuse

În baza experienței acumulate în realizarea sistemelor de căutare selectivă a informației, s-a ajuns la concluzia că pentru cazul descris este oportună alegerea unei arhitecturi modulare, la baza căreia să stea un nucleu cu algoritmi și metode universale specifice tuturor problemelor de indexare automatizată a informației, iar regulile de procesare a fiecărei locații în parte să fie stocate într-un fișier XML generat vizual prin intermediul unei interfețe grafice comode.

*Pornind de la aceasta, s-a ajuns la următoarele componente de bază necesare funcționării robotului (figura 1):*

1. **WEB-ul** – spațiul de unde vor fi indexate anunțurile și dosarele atașate acestora.
2. **Robot engine** – nucleul sistemului, care conține totalitatea metodelor, algoritmilor, elementelor strict necesare procesului de indexare a informației (algoritmi de acces și stabilire a legăturii cu serverele locațiilor WEB integrate, algoritmi de procesare paralelă a sarcinilor, module de interacțiune cu



baza de date, algoritmi de verificare a unicității informației recuperate, etc.). Din punctul de vedere al pachetului de programe creat această componentă a arhitecturii corespunde robotului de indexare (fie a anunțurilor, fie a dosarelor atașate lor).

**3. Baza de date** – ținta principală a sistemului automatizat de indexare. În scopul sporirii vitezei de acces la date s-a convenit partajarea Bazei de Date în 2 părți:

- **SERVERS.DB** – baza de date cu configurațiile locațiilor conținutul cărora va fi indexat;
- **HEAD.DB** – baza de date cu antetul anunțului indexat (informația care definește un careva anunț unicat în comparațiile cu celelalte de pe același site), folosit în scopul evitării dublurilor.

**4. Fișierele indexate** – reprezintă anunțurile sau dosarele atașate acestora indexate (scopul primordial al robotului de indexare).

**5. Parser-ele** – reprezintă module care conțin algoritmi, reguli de procesare a conținutului paginilor locațiilor integrate. La moment este implementat un parser universal care permite integrarea a 4 grupuri de locații și combinații ale acestora, permițând următoarele facilități:

- accesarea paginilor locației utilizând metoda GET sau POST cu un număr nelimitat de parametri;

- permite accesarea locațiilor care au nevoie de autorizare prin intermediul numelui de utilizator și parolă;
- procesează locațiile care afișează o lista de anunțuri detaliate pe aceeași pagină HTML (unde se află textul complet a mai multor anunțuri);
- procesează locațiile care afișează o lista de referințe hipertext la anunțuri pe mai multe pagini HTML;
- procesează locațiile până la nivelul 5 de adâncime;
- lucrează atât cu referințe hipertext absolute, cât și relative;
- permite procesarea locațiilor care folosesc funcții Java Script pentru descărcarea anunțurilor;
- permite soluționarea redirectărilor pentru recuperarea anunțurilor;
- permite extragerea anunțurilor în diferite formate (HTML, TXT, DOC, RTF, PDF, XLS etc.) permițând detectarea automată a tipului fișierului recuperat;
- permite procesarea suplimentară a paginii anunțului plasat în format HTML, permițând excluderea textului ce nu corespunde anunțului sau definirea unei zone de calcul a valorii hash al anunțului în scopul excluderii dublurilor la recuperarea anunțurilor noi.

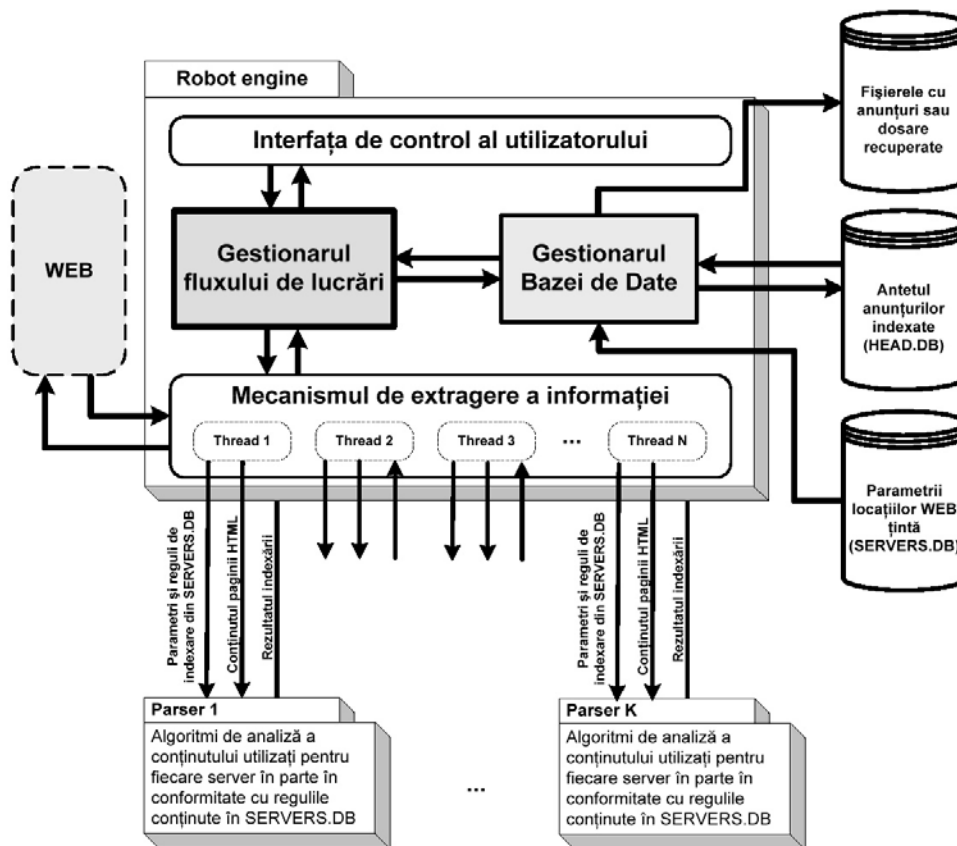


Figura 1. Arhitectura robotului de indexare selectivă a informației

Unitatea-cheie a arhitecturii descrise în figura 1 este **Robot engine**. Pentru asigurarea unei universalități a soluției, adică a posibilității ajustării sistemului pentru soluționarea altor probleme de indexare selectivă, la baza nucleului (Robot engine) a fost pusă o arhitectură concepută după principiul de a-i implementa funcționalitățile de bază, specifice tuturor roboților de indexare selectivă, pentru ajustarea ulterioară fiind suficientă elaborarea parserelor corespunzătoare. Ca rezultat s-a obținut o structură din patru componente principale ale componentei **Robot engine**: Interfața de control a utilizatorului, Gestionarul fluxului de lucrări, Mecanismul de extragere a informației și Gestionarul bazei de date.

**Interfața de control a utilizatorului** reprezintă interfața prin intermediul căreia utilizatorul poate defini, controla și gestiona interogările. Aceasta are o dublă utilizare: definirea parametrilor de funcționare a robotului de indexare și monitorizarea procesului de indexare a anunțurilor (vizualizarea procesului de indexare).

**Gestionarul fluxului de lucrări** face legătura între toate componentele sistemului. În virtutea acestui fapt, sarcina principală a acestei componente constă în gestiunea, asigurarea funcționalității optime a tuturor modulelor robotului de indexare, precum și direcționarea fluxului de lucrări de la un modul la altul. Pentru sporirea vitezei de indexare, sistemul are integrată posibilitatea procesării paralele a sarcinilor de indexare, utilizatorul având posibilitatea de a-și inițializa un număr dorit de thread-uri. În acest sens, o altă funcționalitate a Gestionarului fluxurilor de lucrări constă în gestiunea thread-urilor (inițializarea, stabilirea parametrilor de lucru, furnizarea de sarcini și recepționarea rezultatului lucrului thread-urilor, închiderea thread-urilor etc.).

**Mecanismul de extragere a informației** conține thread-urile inițializate pentru procesarea paralelă a site-urilor și execută sarcinile puse de Gestionarul fluxului de lucrări, apelând în acest scop parser-ul corespunzător, inițializându-l cu parametri definiți pentru locația WEB respectivă din SERVERS.DB. De asemenea, acesta realizează un set de metode și algoritmi necesari pentru asigurarea accesului la fișierele anunțurilor (asigurarea conexiunii la servere, susținerea variabilelor Cookies, rezolvarea referințelor relative, analiza antetului paginilor și fișierelor accesate, descărcarea fișierelor etc.).

**Gestionarul bazei de date** asigură interacțiunea rațională între robotul de indexare și Baza de date. Acest modul realizează ansamblul metodelor și algoritmilor necesari introducerii, suprimării și exportului informației Bazei de date. Astfel, din SERVERS.DB sunt extrase configurațiile locațiilor, iar în HEAD.DB sunt salvate datele ce identifică univoc informația indexată sau erorile apărute la procesarea unei careva locații WEB.

#### 4. Principiile de funcționare a sistemului

Procesul tehnologic de recuperare a informației prin intermediul roboților demarează cu pre-

gătirea prealabilă a sistemului de lucru, utilizând în acest scop un șir de produse-program. Din figura 2 se poate vedea și analiza întreg procesul tehnologic de configurare și funcționare a sistemului informatic elaborat. Sistemul poate funcționa în baza SO Windows 9x, Me, 2000, XP și a SGBD FireBird 2.0 Superserver. Toate aplicațiile au posibilitatea de a lucra în regim client-server. Drept rezultat e posibil lucrul simultan cu baza de date a mai multor programe-client sau de administrare. De asemenea, dat fiind portabilitatea SGBD Firebird 2.0, e posibilă plasarea Bazei de date pe un server UNIX.

După cum se vede în figura 2, aplicația-cheie în demararea lucrărilor este Link Extractor. Această aplicație este o metamașină de căutare, având sarcină găsirea locațiilor WEB potențiale care conțin anunțuri privind cererea de ofertă, interogând în acest scop principalele sisteme globale de căutare a informației în Internet. Dat fiind universalitatea acestei aplicații, ea poate fi utilizată în scopul găririi informației de orice natură.

La fel ca și Robot Engine, programul Link Extractor permite lucrul în regim de procese paralele. Utilizatorul poate să-și definească singur numărul de procese paralele pe care vrea să și le lanseze. De asemenea, programul are un mijloc comod de adăugare și configurare a serverelor de căutare. Configurarea minimă constă din 8 sisteme de căutare, utilizatorul programului având posibilitatea să modifice configurația lor (să configureze pentru extragerea rezultatelor cu conținut într-o careva limbă concretă sau locațiile ce aparțin unui areal geografic concert etc.) precum și să adauge sisteme noi.

Fișierul cu rezultate exportat din **Link Extractor** servește drept bază pentru implementarea locațiilor noi în sistem. În acest scop este un program de configurare a locațiilor – **Site Configurator**. Prin intermediul aplicației date, administratorul sistemului are posibilitatea de a adăuga, actualiza sau suprima configurațiile site-urilor din SERVERS.DB.

**Site Configurator** este produsul program-cheie al întregului sistem, oferind o interfață comodă gen wizard de definire a principiilor de indexare pentru fiecare site în parte. În acest sens se introduce identificatorul site-ului, adresa URL a paginii cu anunțuri și parserul cu care poate fi procesat. În funcție de parserul utilizat, sunt definiți un șir de parametri care delimitează zona anunțurilor, link-ul la anunț, tipului fișierului etc. Cele mai dificile în configurare sunt locațiile WEB ce utilizează metoda POST de acces la informație. Dificultatea nu constă în utilizarea **Site Configurator**, ci în depistarea parametrilor POST și a valorilor acestora, care nu pot fi vizualizați explicit ca în cazul metodei GET.

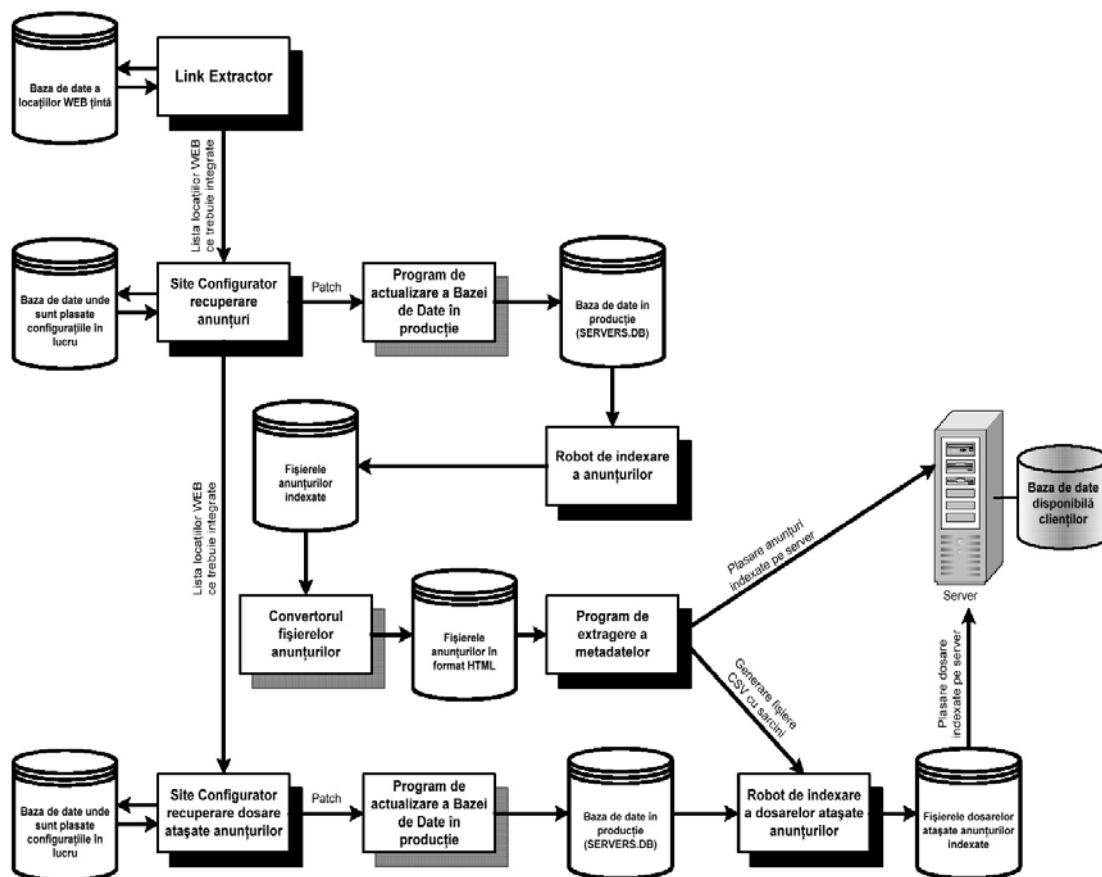


Figura 2. Procesul tehnologic de funcționare a sistemului

Parametrii de configurare a unei locații sunt stocați într-un fișier XML. Acest fișier este salvat în SERVERS.DB și conține peste 120 parametri de configurare statici care permit configurarea majorității locațiilor-țintă. Adicional există peste 15 categorii de parametri dinamici, numărul cărora nu este limitat. Aceștia sunt parametrii care permit definirea și configurarea variabilelor POST. **Site Configurator** permite adăugarea și definirea tuturor parametrilor POST necesari pentru asigurarea accesului la conținutul locației (cazul locațiilor care necesită introducerea numelui utilizatorului și parolei), efectuării unei căutări a anunșurilor, procesării mai multor pagini pentru recuperarea anunșurilor, descărcării fișierului final al anunșului. Pentru fiecare variabilă POST, e posibilă configurarea a până la 15 parametri de procesare.

Cu toate că există peste 120 parametri de configurare, utilizarea **Site Configurator** este destul de facilă, deoarece structurarea parametrilor este logică și utilizatorul are la dispoziție întotdeauna un mic help ce conține explicația fiecărui parametru sau a modalității de utilizare a acestuia (figura 3).

Parametrii de procesare a locației sunt divizați în 7 categorii:

- **Parametri generali.** Conțin datele generale de configurare a locațiilor integrate (metadate de identificare a locației WEB).
- **Nivel principal de procesare.** Conține totalitatea parametrilor necesari procesării paginii

de start a locației. În majoritatea cazurilor accesul la anunș se face de pe pagina de start.

- **Nivelul 2 de procesare.** Parametrii în cauză se folosesc atunci când e nevoie de procesat mai multe pagini intermediare pentru a ajunge la informația-țintă. Acești parametri nu sunt obligatorii, ci se utilizează doar în cazul configurării parametrilor de procesare a unei astfel de locații WEB.
- **Paginare.** Pentru locațiile unde referințele la anunșuri sunt plasate pe mai multe pagini, trebuie activat acest regim și configurați parametrii respectivi.
- **Acces la fișierul final.** Conține totalitatea parametrilor prin intermediul cărora se definește strategia de acces la fișierul anunșului.
- **Verificare a unicității anunșului.** Conține parametrii de definire a principiului de detectare a unicității anunșului (după titlu, după data ultimei modificări a fișierului, după valoarea hash a conținutului anunșului sau combinații din toate aceste 3 principii).
- **Principiu de calcul a valorii HASH.** Deoarece multe locații au în conținut elemente variabile (ora curentă, contoare, elemente de stil) hash-ul calculat pentru același fișier va avea întotdeauna valori diferite și astfel vor fi recuperate dubluri. Acești parametri permit

excluderea zonelor variabile pentru asigurarea unui hash funcțional.

Principiul de bază în utilizarea acestor grupe de parametri constă în faptul că parametrii situați mai sus sunt mai generali. Cu cât mai jos este amplasat parametrul, cu atât mai particular acesta este, fiind posibil cazul ca acest tip de parametru să fie parte componentă a unui parametru general. Conținutul paginii HTML se parsează, începând cu parametrii generali, utilizând parametrii particulari.

După cum se vede în figura 2, aplicația **Site Configurată** este utilizată în 2 cazuri: pentru configurarea locațiilor de unde vor fi extrase anunțurile și pentru configurarea locațiilor de unde vor fi recuperate dosarele atașate anunțurilor (nu toate locațiile plasează astfel de dosare). În cazul dosarelor, lista locațiilor ce trebuie integrate se livrează cu identificatoarele locațiilor integrate pentru recuperarea anunțurilor în scopul asigurării unei legături între bazele de date.

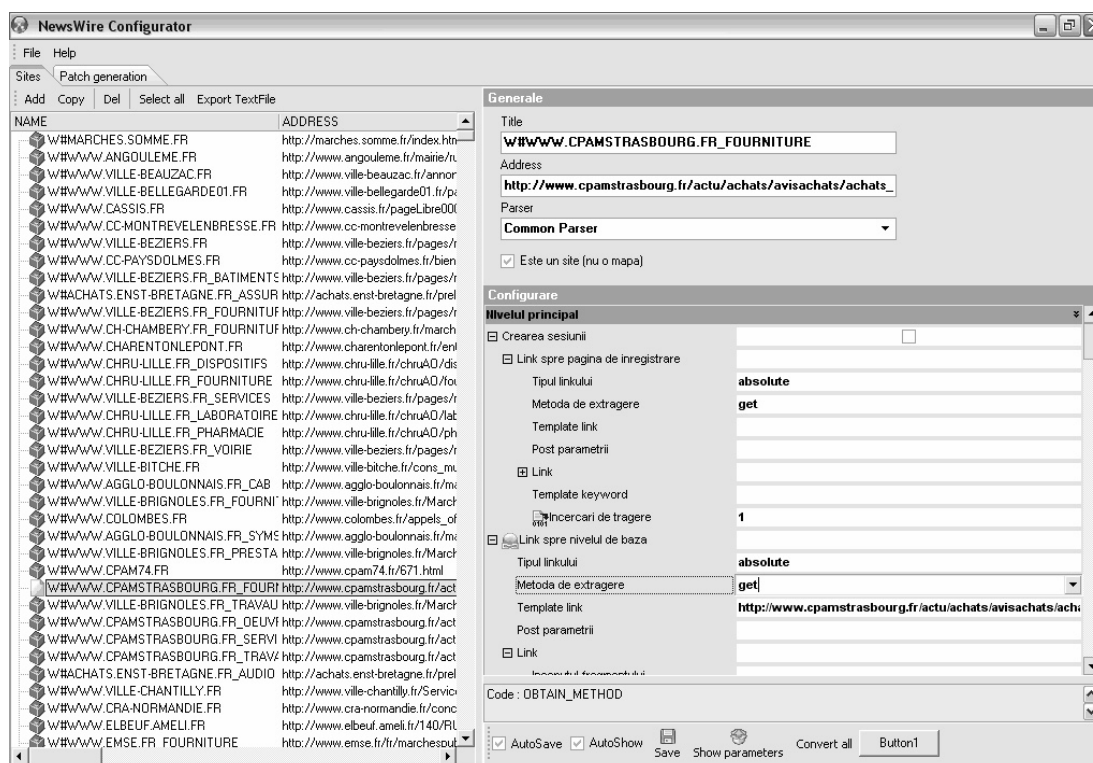


Figura 3. Configurarea locațiilor-țintă

O altă funcționalitate a **Site Configurator** constă în faptul că prin intermediul acestei aplicații e posibilă crearea de patch-uri pentru baza de date SERVERS.DB utilizată de **Indexing Robot**. În acest pach e posibilă adăugarea/suprimarea de parsere sau configurații ale site-urilor.

Astfel, utilizatorul lucrează pe o bază de date temporară, unde sunt integrate temporar noile locații. Odată fiind verificată corectitudinea configurațiilor, aceste locații sunt exportate într-un fișier patch, care ulterior, prin intermediul unui program special, este aplicat bazelor de date în producție pentru ambele cazuri (recuperarea anunțurilor și dosarelor atașate anunțurilor).

Având completată baza SERVERS.DB, **Robotul de Indexare a anunțurilor** va putea lucra conform algoritmului descris în arhitectura sistemului. Astfel, inițial sunt recuperate toate anunțurile, exportându-se în dosare distincte fișierul-sursă acompaniat cu fișierul cu metadate ale anunțurilor (completate în parametrii generali de configurare a locațiilor). Odată recuperate anunțurile, un **Program Convertor** le va aduce

pe toate la același format – HTML, inserând metadatele în aceste fișiere ca balize de metadate.

Odată create, fișierele finale sunt analizate prin intermediul unui program care detectează în mod automat (analiză semantică) domeniul de interes al anunțului. După procesare, îl plasează în mod automat pe platforma de acces a clienților și exportă sarcini în format CSV pentru recuperarea dosarelor atașate anunțurilor.

Aceste sarcini sunt preluate în mod automat de **Robotul de Indexare a dosarelor** pentru a fi procesate. După recuperare, aceste dosare sunt integrate în mod automat pe platforma de acces a clienților (sunt atașate în mod automat anunțurilor deja existente acolo.). În acest fel, toate procesele tehnologice de recuperare a anunțurilor sunt finalizate.

### 5. Rezultate obținute

Soluția în cauză a fost realizată ca alternativă a unei soluții deja existente a beneficiarului (bazată pe indexarea totală a locațiilor). Astfel, dacă aplicația concurentă procesează 400 de locații în 20 de ore, recuperând până la 500 de anunțuri zilnic, datorită sistemului

de parametri elaborați și utilizați de noul produs informatic durata de procesare a unei baze de date de 3500 locații e maxim 2,5 ore (ca urmare a interogărilor paralele și a direcționării exacte a procesului de indexare), recuperându-se peste 1500 anunțuri zilnic.

Sistemul comod de configurare a locațiilor noi permite o evoluție continuă a direcțiilor de indexare, pentru acesta nefiind nevoie de cunoașterea principiilor de programare (cum este cazul aplicației concurente). Pentru toate componentele sistemului informatic realizat au fost implementate principii exclusiv automate de demarare, efectuare și finisare a lucrărilor, astfel încât manopera la nivelul recuperării, analizei și publicării informației indexate s-a redus la 0. Lucrul manual a rămas doar la nivelul analizei locațiilor WEB-țintă și definirii principiilor de procesare a acestora și integrarea de astfel de configurații în SERVERS.DB.

De asemenea, se prevede realizarea continuă a parserelor pentru a putea acoperi toate variantele tehnologiilor utilizate de site-uri. Pe viitor nu va fi nevoie de modificarea programului robotului pentru

procesarea unor servere particulare, ci doar elaborarea și atașarea unor noi parsere. O direcție perspectivă de dezvoltare a sistemului este realizarea unei variante care ar putea rula pe Linux. Astfel, s-ar obține o performanță de lucru mai bună și, totodată, s-ar reduce dependența utilizării sistemului de obligativitatea de a procura licențe pentru SO WINDOWS.

### **6. Concluzii**

Exploatarea sistemului descris a arătat o eficiență sporită a colectării datelor și a permis reducerea substanțială a cheltuielilor privind procurarea presei periodice, scanarea anunțurilor și transformarea din format grafic în text. Prin urmare, a fost exclusă manopera pentru procesul de reperare în format electronic a anunțurilor privind cererea de ofertă. Dat fiind arhitectura înaintată, se prevede de a încerca folosirea nucleului pentru rezolvarea altor tipuri de probleme de indexare selectivă a informației. Încercările de a realiza și o versiune UNIX a aplicațiilor va permite comercializarea mai largă atât a sistemului integrat, cât și a unor componente ale sale.

### **Bibliografie:**

1. Document unique sur le dispositif de la réforme du code des marchés publics, Le Moniteur, Cahier détaché n° 2, 16/01/2004 <http://www.lemoniteur-expert.com/dossiers/cmp/CodeMP.pdf>
2. Amarfiu I, *Consolidarea bazelor de date comerciale folosind indexarea automatizată a informației publice din Internet*, Materialele conferinței Internaționale „Rolul științei și învățământului economic în realizarea reformelor economice în Republica Moldova”, Chișinău: Editura ASEM, 2003, pp. 515-518.
3. Amarfiu I, *On a system with automated selective indexing of information*, proceedings of the International symposium „Innovative applications of information technologies in business and management”, october 22-23, Iași, Publishing House Iași: 2004, pp.115-119.

# MANAGEMENTUL CUNOȘTINȚELOR ȘI MANAGEMENTUL RISCURILOR TI

*Drd. ASEM Marin PRISĂCARU, BNM*

*The IT risk management and knowledge management are two areas of wide interest for researchers and professionals nowadays. This is obvious considering their role in supporting organizations in achieving their goals. In this article we discuss about the interaction between these two processes, putting emphasis on the importance of knowledge and knowledge management for the IT risk management process.*

*„Scientia potentia est!”*

**Bacon**

98 Această afirmație, făcută de filosoful englez Francis Bacon în scrierile sale din anul 1597, a căpătat largă popularitate, fiind în timpurile noastre frecvent întâlnită în diferite limbi sub forma parafrizei „*cunoștințele sunt puterea*”. Deși Sir Francis Bacon se referea la individ în lucrările sale, realitatea arată autenticitatea și, mai ales, actualitatea sintagmei la nivel de grup, organizație sau comunitate.

Scopul prezentului articol este de a determina în ce măsură această sintagmă este relevantă pentru

procesul de management al riscurilor TI, precum și de a stabili eventualele relații de interconexiune între managementul riscurilor TI, cunoștințe și, respectiv, managementul cunoștințelor.

Conform uneia din definițiile simpliste date în Oxford English Dictionary, cunoștințele sunt abilitățile și calificările obținute de factorul uman prin experiență și educație [3]. Cunoștințele sunt mai mult decât informații, incluzând capacități de utilizare a informației, de recunoaștere a contextului în care in-

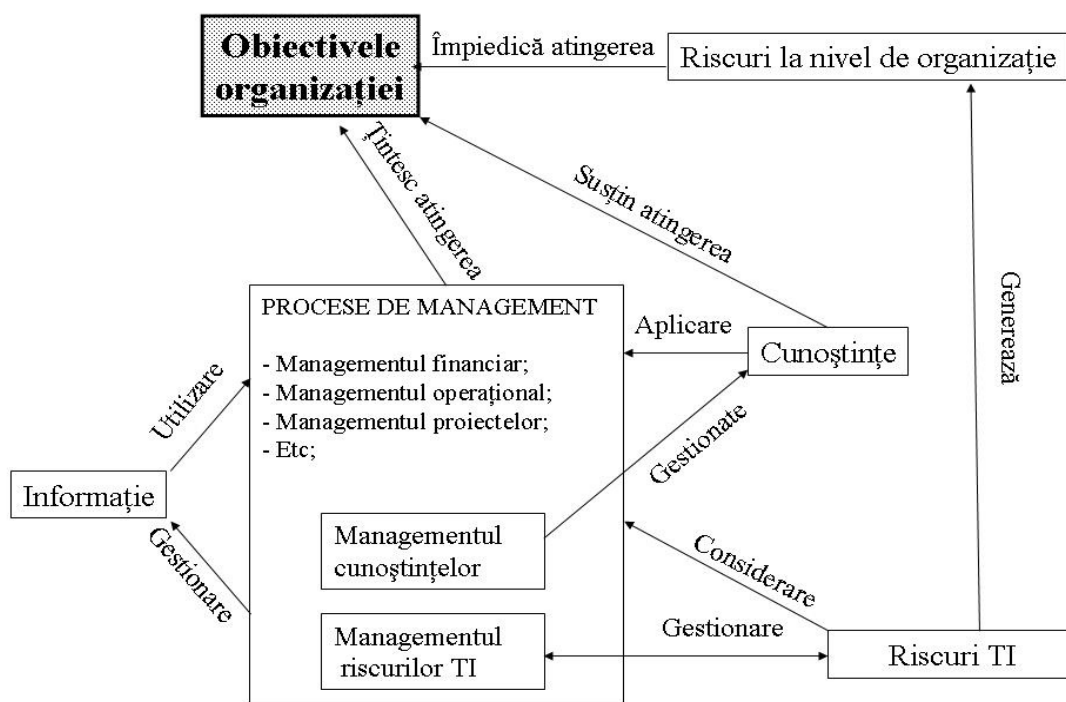
formația poate fi utilă. Deși informația permite perceperea relației existente între date, în general nu permite înțelege de ce datele sunt așa cum sunt și cum se vor schimba pe viitor în funcție de modificările de context al lor. Cunoștințele permit a înțelege nu doar relațiile între informații, ci și relațiile de dependență a informației de context. Astfel, dacă informațiile oferă răspunsuri la întrebări de tipul „ce, cine, unde, când?”, cunoștințele pot oferi răspunsuri la întrebări de tipul „cum, de ce, în ce mod?”.

Managementul cunoștințelor constituie „o abordare multidisciplinară pentru a atinge obiectivele organizației, făcând uz optim de cunoștințe. Aceasta implică conceperea și implementarea atât a proceselor sociale, cât și tehnologice pentru a îmbunătăți aplicarea cunoștințelor în interesul colectiv al organizației” [1]. Tehnocrat vorbind, managementul cunoștințelor presupune aplicarea principiilor de management la crearea, acumularea, procesarea, stocarea, distribuirea și utilizarea cunoștințelor. Valoarea acestui proces pentru organizație se referă direct la eficacitatea cu care cunoștințele gestionate permit membrilor or-

ganizației să facă față situațiilor de zi cu zi, să învețe din experiențe, să ia decizii mai bune și să fie pregătiți pentru schimbările ce pot interveni.

În [6], riscul este definit ca fiind „combinăția dintre probabilitatea de realizare a unui eveniment și consecințele sale”. Cu referință la definițiile de mai sus, riscurile TI au capacitatea de a afecta capacitatea organizației de a-și atinge obiectivele prin evenimentele ce se pot realiza cu implicarea tehnologiilor informaționale utilizate. De asemenea, riscurile TI se manifestă ca incertitudine a schimbărilor ce au loc în contextul intern și extern al activității unei organizații. Managementul riscurilor TI are sarcina de a identifica și gestiona adecvat riscurile TI, pentru a minimiza efectul negativ al realizării lor asupra obiectivelor organizației.

Este clar, la această etapă, că managementul riscurilor TI și managementul cunoștințelor sunt subprocesele ale managementului general în cadrul organizației și au sarcina de a contribui la atingerea obiectivelor organizației. Cadru general de interacțiune a lor la acest nivel este prezentat în figura 1.



**Figura 1. Cadru general de interacțiune**

Interpretând figura 1, putem concluda următoarele:

- riscurile TI generează riscuri la nivel de organizație care, la rândul lor, pot afecta capacitatea organizației de a-și atinge obiectivele;
- cunoștințele, prin esența lor, pot fi de valoare la luarea deciziilor, aplicarea lor, majorând capacitatea organizației de a-și atinge obiectivele;
- managementul riscurilor TI și managementul cunoștințelor sunt procese de management ce utilizează informație și aplică cunoștințe

pentru a favoriza atingerea obiectivelor organizației.

Este important să observăm că informația și cunoștințele, după cum sunt prezentate în figura 1, țin inclusiv de riscurile TI. Pentru procesul de management al cunoștințelor, informația și cunoștințele cu privire la gestiunea riscurilor TI trebuie să intre în sfera de interes a procesului și să fie considerate la formarea cunoștințelor organizației. Pentru procesul de management al riscurilor TI acest fapt semnifică importanța utilizării în cadrul procesului a cunoștințelor

existente în cadrul organizației, pentru o mai bună eficiență a gestiunii riscurilor și pentru o utilizare mai rațională a resurselor organizației.

Revenind la sintagma de început a acestui articol, cel puțin aferent managementului riscurilor TI, am putea să-l parafrazăm pe Francis Bacon, afirmând: *"Cunoștințele pot fi puterea. Utilizați-le rațional!"*. Această parafrază își propune să accentueze atât importanța cunoștințelor, cât și a utilizării raționale a lor în cadrul procesului de gestiune a riscurilor, astfel încât în final cunoștințele să fie „puterea” ce face procesul mai eficient.

Din punctul de vedere al obiectivelor manageriale, în cadrul oricărui proces dorim să asigurăm eficiența maximă a lui. Gestiunea riscurilor TI este un proces puternic dependent de factorul uman, de abilitățile, calificarea și cunoștințele profesionale ale acestuia. Respectiv, eficiența în cadrul procesului depinde în mod direct de factorul uman. Pentru a face această dependență optimă, e necesar, pe de o parte, ca factorul uman să dispună de acces la o bază largă de cunoștințe instituționalizate, iar, pe de altă parte, să fie implicat activ în cadrul procedurilor de management al cunoștințelor în scopul captării și instituționalizării cunoștințelor sale individuale.

Conform [5], procesul de management al riscurilor TI este constituit din șase etape, fiecare având intrări și ieșiri aferente. Intrările și ieșirile respective sunt considerate a fi informație cu privire la cadrul intern al procesului, resurse TI, amenințări, mijloace de protecție, vulnerabilități etc. Ținând cont de concluziile deja enunțate în prezentul articol, putem spune că pentru procesul de management al riscurilor TI este importantă atât informația, cât și cunoștințele. Respectiv, intrările și ieșirile aferente fiecărei etape pot, și trebuie, să conțină cunoștințele ce pot fi aplicate sau obținute.

Aplicarea cunoștințelor la analiza riscurilor TI presupune a înțelege modul în care riscurile se pot realiza, a putea pătrunde în profunzimea și complexitatea scenariilor de realizare a riscurilor,

a putea sesiza toate subtilitățile situațiilor generatoare de risc și a putea identifica cele mai eficiente soluții pentru gestiunea riscurilor. Managementul cunoștințelor la nivelul procesului de gestiune a riscurilor TI trebuie să se efectueze la trei nivele: nivelul strategic – identificarea cunoștințelor adecvate, planificarea procesului din punctul de vedere al cunoștințelor existente și cele necesare; nivelul tactic – obținerea cunoștințelor solicitate, crearea și implementarea modelelor, instrumentelor pentru colectarea și procesarea cunoștințelor; nivelul operațional – utilizarea cunoștințelor la momentul potrivit, în locul potrivit, asigurarea legăturii inverse privind valoarea și suficiența lor.

Aplicarea managementului cunoștințelor în cadrul procesului de gestiune a riscurilor TI e necesar să înceapă cu cunoștințele cele mai importante. Problema managementului cunoștințelor la gestiunea riscurilor TI constă în înțelegerea corectă a ceea ce sunt cunoștințele în cadrul procesului, identificarea, modelarea și reprezentarea explicită a cunoștințelor, asigurarea distribuirii și reutilizării lor, crearea culturii ce promovează împărtășirea cunoștințelor în cadrul organizației. Un program de succes aferent managementului cunoștințelor trebuie să asigure convertirea cunoștințelor tacite în cunoștințe explicite, pentru a fi de comun utilizate și, de asemenea, pentru a permite indivizilor și grupurilor să internalizeze și să dea interpretări proprii codificate cunoștințelor obținute în cadrul sistemului de management al cunoștințelor [2].

Astfel, am constatat că cunoștințele sunt absolut necesare în cadrul procesului de management al riscurilor TI. Eficiența procesului depinde de existența cunoștințelor și de accesibilitatea lor la momentul potrivit, la locul potrivit, în forma potrivită. Acest fapt se poate asigura prin aplicarea managementului cunoștințelor în cadrul procesului de management al riscurilor TI, instituționalizând cunoștințele acumulate și permițând aplicarea lor repetată în cadrul organizației.

#### Bibliografie:

1. Australian Standard AS 5037:2005 Knowledge Management – A guide, Standards Australia, 2005;
2. Ikujiro Nonaka, Hirotaka Takeuchi, *The knowledge creating company*, Editura Oxford University Press Inc., 1995;
3. Oxford English Dictionary, <http://www.oed.com/>, accesat la data de 12.09.2008;
4. I. Costăș, M. Prisăcaru, *Analiza riscurilor TI – relevanța pentru business*, Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, IV, Editura ASEM, Chișinău 2006, p. 312-316;
5. I. Costăș, M. Prisăcaru, *Evaluarea riscurilor TI – modelul calitativ sau cantitativ*, Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, Chișinău 2008 (acceptat spre publicare);
6. M. Prisăcaru, *Riscurile tehnologiei informației*, Concurs internațional „Securitatea informațională 2007”, Editura ASEM, Chișinău 2007, p.50-52;
7. Standard Român SR ISO/CEI 27001, ediția 1, Asociația de Standardizare din România, București 2006.



## IECONOMIA – FORMĂ DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI MODERNE

*Drd. Natalia MELNICIUC, ASEM*

*The Informational and Communicational technologies (ICT) play an important role in the modern economy. ICT provide the reduction of costs, the efficient use of resources and quick access to information. All these are the reasons of the impetuous ICT penetration in the economy and public authorities. In this article are discussed the results of ICT adoption in different sectors of the economy and the effects of eGovernment implementation.*

**Introducere.** Dezvoltarea intensivă a tehnologiilor informaționale și de comunicație (TIC) este direcționată spre necesitățile economiei contemporane. Evoluția pieței duce la stabilirea regulilor noi de dezvoltare a sectoarelor, modifică condițiile de lucru pentru companii. Pe primul loc se pune nu numai problema maximizării profitului, dar și reputația firmei, poziția ei pe piață, încrederea din partea partenerilor, captivarea ariei maxime de consumatori. Companiile sunt cointereseate în minimizarea duratei ciclului de viață al unui produs, distribuirii rapide a producției, livrării la consumatori în timp minim, gestiunii eficiente a proceselor interne. Apare problema optimizării relațiilor între organele de stat și agenții economici. În suportul realizării acestor obiective sunt create diferite tehnologii care permit de a perfecționa lucrul fiecărei companii aparte, interacțiunea între ele și situația în sector în întregime. Așadar, alături de economia tradițională, economia electronică extinde aria sa de influență. IEconomia reprezintă o formă nouă de dezvoltare a economiei moderne, care presupune implementarea TIC în diferite sectoare: turism, servicii financiare, de ocrotire a sănătății, comerț, industrie. În lucrare sunt sistematizate efectele aduse de TIC în asemenea sectoare ale economiei și aplicarea lor în organele de conducere.

**Impactul TIC asupra agriculturii.** Implementarea TIC în agricultură poate produce efecte pozitive semnificative. Astăzi interesul se concentrează asupra sistemelor informatice geografice pentru monitoringul roadei, care se folosesc pentru a aprecia eficiența metodelor alternative de gestiune (compararea tipurilor grânelor, normelor, mijloacelor de control împotriva paraziților, analiza fertilității solului, normele pesticidelor aplicate etc.). Dar aceste sisteme presupun investiții relativ mari, de aceea sunt disponibile doar pentru megaferme. Utilizarea unor asemenea sisteme conduce la reducerea costurilor cu 10-15% la produs [1]. Folosirea Internetului permite obținerea datelor despre prețurile pieței, noutăți, prognoza meteo pe termen lung și scurt [1]. TIC sunt implementate în sisteme de irigație automatizate. În secolul XX, consumul apei a crescut de la 1000 până la 5000 km<sup>3</sup>, din care 70% sunt ale agriculturii. Adoptarea TIC pentru automatizarea utilizării apei duce la economisiri de 10-50%, măbind suprafața irigată cu 20%-100% [2]. Utilizarea TIC în cadrul complexelor zootehnice

permite crearea condițiilor maxime perfecte pentru creșterea animalelor. TIC permite monitoringul permanent al temperaturii, umidității, controlul hranei și apei. Acumularea informației și analiza ei permite realizarea mai eficientă a procesului de producere.

**Impactul TIC asupra transportului.** TIC sunt foarte importante și pentru sectorul transportului. Securitatea rămâne a fi principala problemă a sectorului. Mai mult de 40000 de persoane din UE decedază anual în accidente. TIC pot juca un rol deosebit în acest context. TIC contribuie la dezvoltarea sistemelor sofisticate de securitate, cum ar fi sisteme de antiblocare, frânare, sisteme AWAKE pentru detectarea și prevenirea situațiilor de adormire a șoferilor la volan. În ultimii 8 ani, pentru crearea automobilului inteligent au fost investite, în medie, 400 mln euro. Sunt dezvoltate sisteme globale de navigare (GPS, Glonass, Galileo, Compass) prin satelit pentru urmărirea rutei vehiculelor, obținerea datelor reale despre locul aflării automobilului. În cadrul dezvoltării proiectului de introducere a unui număr unic de ajutor 112, a fost creat sistemul eCall, ce prevede un echipament special instalat în mașină care în cazul accidentului automat comunică acest lucru la centrul de asistență. În urma implementării sistemului eCall, fatalitățile pot fi reduse până la 5 - 15%, iar cheltuielile sociale – cu 22 mlrd euro în fiecare an [3].

**Impactul TIC asupra turismului.** În turism se folosesc larg sisteme informatice de rezervare. Locațiile Web au devenit un mijloc puternic de marketing ce permite clienților de a regăsi informația și a planifica vacanța 24 de ore din 24 (în UE, 77% din firme turistice au locații Web [4]). Posibilitatea prezentării serviciilor în Internet atrage potențialii clienți. Se micșorează numărul de intermediari ce asigură reducerea costurilor. Crește numărul vânzărilor online (36%), printre care 39% constituie consumatorii din alte țări, ceea ce contribuie la procesul globalizării și internaționalizării clienților, care devin mai puțin dependenți de situația pieței naționale [4]. Pe larg sunt utilizate serviciile UMTS (Universal Mobile Telecommunications Service) pentru a oferi ghidurile digitale călătorilor. UMTS reprezintă rețeaua de bandă largă de generația 3G, se bazează pe GSM, care permite de a transmite textul, vocea digitală, video, multimedia cu până la 2 Mbps. Pe larg sunt folosite mapele interactive; sistemele GIS (geographical information systems) constituie partea

componentă a serviciilor de turism. Totodată, comanda biletelor online (eTicketing) și serviciile de rezervare online au fost pe larg acceptate de consumatori.

**Impactul TIC asupra comerțului cu amănuntul.** Principalele trenduri în comerțul cu amănuntul sunt următoarele: concentrarea – legături mai strânse între producători, comercianții angro și cu amănuntul; globalizarea (comercianții din Europa extind activitatea sa în afara ei, cei din SUA tind s-o extindă în Europa); scăderea ritmului de creștere a consumului conduce la necesitatea schimbării psihologiei firmei privind prezentarea produselor sale. O mare atenție se acordă i-comerțului. În primul rând, un rol primordial este acordat perfecționării fluxurilor de procurare de la furnizori (producători) și fluxurilor de vânzare la consumatori. În al doilea rând, este foarte importantă crearea unui flux eficient de informații în cadrul companiei însăși. În al treilea rând, este important de asigurat un optim stabil de stocuri necesare pentru generarea unui anumit profit. În urma implementării TIC (i-procurări, i-vânzări), firmele au constatat următoarele efecte pozitive: 26% au menționat rezultate înalte pozitive în reducerea costurilor de logistică, 31% – eficiența proceselor, 42% – îmbunătățirea relațiilor cu furnizori, 44% – scăderea costurilor de procurare [5].

**Impactul TIC asupra sectorului construcțiilor.** TIC au particularitățile sale în sectorul construcțiilor. În primul rând, sistemele de iProcurări asigură căutarea produselor, comanda și achitarea online. Conform eMarketServices, costurile pot fi reduse cu 8 – 15% [6]. Întreprinderile pot beneficia de eTendering, pentru a găsi și selecta furnizorii lucrărilor și serviciilor.

În al doilea rând, tehnologiile 3D permit reducerea defectelor la primele etape de proiectare a unor construcții, iar modelele de simulare permit introducerea îmbunătățirilor încă la începutul proiectului. 3D pot fi folosite pentru a calcula cheltuielile și a elabora planuri mai exacte. Aceasta poate conduce la reducerea costurilor serviciilor furnizorilor cu 5-20% [6].

În al treilea rând, pe larg sunt utilizate proiectele web – sisteme informatice de colaborare ce creează un mediu virtual comun pentru toți participanții la proiect. Ele oferă un acces ușor la ultima informație și schimbul eficient de date. În urma implementării TIC, 40% din întreprinderi au constatat eliminarea barierelor, cum ar fi: reținerile în comunicare, procesarea și transmiterea informației, iar 94% au observat reducerea costurilor legate de minimizarea timpului necesar pentru crearea, completarea și căutarea documentelor [6].

**Impactul TIC asupra sectorului ocrotirii sănătății.** TIC introduc în sectorul ocrotirii sănătății o noțiune nouă iSănătate (eHealth), o industrie nouă, care include serviciile de telemedicină, portale dedicate sănătății, telemonitoring-ul bolnavilor cronici în perioada de reabilitare. Toate acestea vor reduce costurile și vor spori calitatea serviciilor prestate. O importanță

deosebită revine Sistemului înregistrărilor informatice medicale, care presupune transformarea înregistrărilor de pe hârtie în cele informatice accesibile pentru pacient și medic online. Formarea unei baze de date unice, conform datelor Guvernului Franței, va permite economisirea a 3,5 mlrd euro [7]. Altă facilitate este legată de transmiterea electronică de prescripții (iPrescripții). În Germania se dezvoltă proiectul de asigurare a fiecărui cetățean cu cartelă electronică pentru iPrescripții și păstrării datelor medicale. Sistemele de iProcurare au o importanță deosebită pentru acest sector. De exemplu, Sistemul național de ocrotire a sănătății din Marea Britanie include 40 000 de înregistrări într-un iCatalog, iar volumul procurărilor pentru un spital poate atinge 100 000 unități în fiecare an. Comenzile pe hârtie costă între 80-120 USD; folosind sisteme de iProcurare aceste costuri tranzacționale pot fi reduse cu 50-80% [7]. O influență considerabilă asupra problemelor sociale capătă formarea comunităților informaționale pentru prezentarea informațiilor despre maladii, metodele lor de leuire, consultațiile online. De exemplu, Guvernul Marii Britanii a alocat 2,3 mlrd de lire sterline pentru dezvoltarea iSănătății în următorii 3 ani [7].

**Impactul TIC asupra organelor de conducere.** În contextul dezvoltării iEconomiei, TIC devin o parte componentă a autorităților de guvernare. Impactul principal de la folosirea TIC constă în diminuarea birocrației și îmbunătățirea transparenței proceselor de conducere. Importanța implementării TIC în procesul de guvernare constă în faptul că beneficiile aduse organelor de stat sunt obținute atât de cetățeni, cât și de companii și au efecte pozitive asupra dezvoltării economiei în general.

Noțiunea de iGuvernare poate fi definită în termeni de iServicii, iManagement, iDemocrație. iServiciile se referă la oferirea serviciilor de stat folosind TIC. iManagementul include colaborarea între ministere, dezvoltarea intranetului între organele publice. iDemocrația reprezintă posibilitatea influenței și participării active a populației la activitatea politică, elaborarea legilor, expunerea părerilor, sugestiilor și reclamațiilor.

În prezent UE a elaborat programul de transmitere a 20 de servicii în Internet: 12 pentru cetățeni și 8 pentru companii. Implementarea acestor servicii este prevăzută în planul de acțiuni i2010. Conform datelor raportului Gapgemini „Online availability of public services: how is Europe progressing?”, procentul serviciilor prestate online în întregime persoanelor juridice a constituit 67%, iar cetățenilor – 36% în anul 2006 (țările UE).

*Implementarea serviciilor online presupune următoarele 4 etape:*

1. Informarea – oferirea informațiilor online despre serviciile publice.
2. Interacțiunea unilaterală – încărcarea formelor de documente de pe site.

3. Interacțiunea bilaterală – completarea formei electronice de documente.
4. Tranzacțiile electronice (în întregime proces electronic) – toate etapele de obținere a serviciului, inclusiv luarea deciziei și livrarea, sunt realizate prin Internet.

Situația în țările europene este prezentată în fig.1 [8]. De exemplu, din iunie 2006 în Portugalia întreprinzătorii pot să înregistreze o nouă companie online în mai puțin de o oră. În medie, fiecare 49 de minute se înregistrează o companie. În Slovenia întreprinzătorii pot raporta datele despre taxele de asigurare socială și medicală în sistemul de stat online. Economii anuale au constituit 1,5 mln €. În Letonia este implementat sistemul electronic, care permite cetățenilor a completa declarația privind impozitul pe venit și alte rapoarte, folosind semnătura numerică [9].

Implementarea proiectelor de iGuvernare poate duce la eșec total sau parțial. Printre cauzele

principale de eșec pot fi numite următoarele: lipsa de interes din partea guvernării; lipsa unei viziuni vaste și strategii asupra proiectului; insuficiența managementului de proiect și cadrelor competente; dominanța intereselor politice și personale; infrastructura slabă. Totodată, implementarea cu succes a proiectelor, cum ar fi iProcurare, iFacturare, în cadrul iGuvernării poate aduce economiei multe avantaje. Guvernele europene adună 45% din PIB sub forma de taxe, iar 15%-20% cheltuie pe bunuri și servicii. Procurările și facturările electronice pot reduce costurile totale cu 5%, iar cele tranzacționale – cu 10%, ca rezultat pot fi economisite zeci de miliarde de € ale plătitorilor de impozite anual. De exemplu, în Irlanda a fost implementat sistemul de eTender, în care sunt înregistrați 36 595 de furnizori și 1702 de autorități publice. Economii de publicitate pentru autoritățile publice au constituit 145 000 € pe an [9].

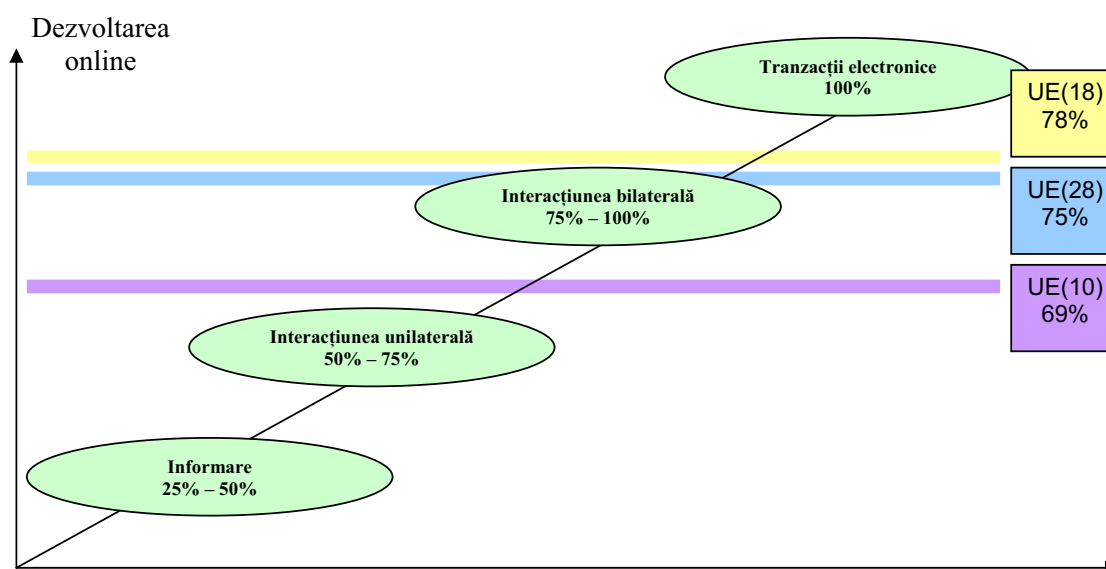


Figura 1. Implementarea iServiciilor în Europa [8]

În anul 2000, în India s-a început implementarea proiectului de iProcurare, pentru că procurările (în suma de 2 miliarde \$ anual) se efectuau prin proces de tender manual ineficient. În urma implementării proiectului de iProcurare, timpul unui ciclu de tender s-a redus de la un an până la 35 de zile, reducerea costurilor a constituit 16%, numărul mediu al furnizorilor s-a majorat de la 3 până la 4,5 pe tender. Reducerea costurilor de publicitate a constituit 25% ( $\approx 0.56$  bln \$ pe an) [10].

Implementarea proiectelor de iFacturare la fel aduce multe avantaje. De exemplu, în Danemarca numărul total de facturi constituie 18 mln pe an, din care 75% sunt adresate autorităților publice. Procesarea electronică a facturilor reduce timpul de procesare cu 10 minute, iar colectarea electronică – cu 17 minute la fiecare factură. În acest context, Guvernul Danemarckii a adoptat decizia conform căreia, începând cu februarie 2005, facturile de la companii se primesc numai

în formă electronică. Aceste măsuri radicale au dus la economisirea a 150 mln € ale plătitorilor de impozite și a 50 mln € ale companiilor anual. Iar costurile de implementare au constituit doar 1/10 din economiile așteptate. Dacă aceste măsuri vor fi introduse în UE, economiile pot constitui 50 bln € [9].

Pentru implementarea rapidă a proiectelor de iGuvernare, autoritățile publice trebuie să creeze condiții favorabile. De exemplu, în India, la etapa de implementare furnizorii erau eliberați de taxe pentru participarea la iProcurare, guvernul suportând cheltuielile în întregime, iar la etapa următoare costurile erau suportate de furnizori sub forma de taxă de participare care, în orice caz, e mai mică decât cea în cazul tenderului manual [9].

**Aspecte ale folosirii TIC în Republica Moldova.** Sectorul TIC determină dezvoltarea iEconomiei în R. Moldova. Implementarea intensivă a produselor informatice în cadrul companiilor și conectarea

lor la Internet contribuie la creșterea numărului de participanți pe piața economiei electronice. Dezvoltarea iEconomiei nu este univocă. Unele sectoare deja au implementat și folosesc cu succes TI în activitatea lor, altele numai încep să facă primii pași în acest domeniu.

*În prezent, majoritatea firmelor tind să aibă o pagina Web.* Concomitent cu locațiile Web de prezentare a companiei apar și magazine virtuale care oferă posibilitate de a comanda produse/servicii on-line. Printre forme de plată sunt folosite plata după livrare, transfer bancar și cartele de credit. La sfârșitul anului 2007, în circulație s-au aflat peste 772 mii de cartele bancare (carduri) emise de băncile comerciale din R. Moldova, iar pe viitor se prevede creșterea lor cu 30% anual [11]. Valoarea operațiunilor cu carduri în primul trimestru al anului 2008 a constituit circa 2 miliarde 425 mln. lei [12]. Majoritatea operațiunilor reprezintă o simplă retragere de numerar, plățile fără numerar constituie doar 1.9% din volumul întreg al tranzacțiilor cu cartele bancare [12]. În marea majoritate, cartelele sunt utilizate în sistemul de achitare a salariilor angajaților de la întreprinderi. Rețeaua comercială existentă în Moldova, care acceptă cartele ca mijloc de plată se dezvoltă, dar încă nu este suficientă și atât de populară printre cetățeni. Această limitează folosirea largă a cartelelor bancare.

*În general TI sunt deja implementate pe larg în sistemul bancar și cu succes asigură accesul la serviciile bancare pe parcursul a 24 de ore; schimbul rapid de documente electronice și gestionarea conturilor între bănci și agenții economici (sisteme „Client-bancă”); transferarea rapidă și sigură a mijloacelor bănești în orice țară a lumii; achitarea serviciilor tradiționale prin telefon (Telephone-banking), bancomate (ATM-banking). Unele bănci oferă serviciul de Internet-Banking, care permite gestiunea conturilor companiei din orice loc, unde este conectare la Internet, cu păstrarea arhivei pe serverul băncii. În Republica Moldova acest serviciu este limitat. Unele bănci permit populației a achita serviciile publice prin Internet. Dar numărul utilizatorilor acestui serviciu e foarte mic. Sistemele de plată a serviciilor publice prin Internet sunt elaborate de fiecare bancă aparte (VictoriaBank – www.dotbank.md, Banca de Economii – www.econom.md), nu există sistemul unic de deservire a clientului prin Internet. Pentru promovarea TI în sectorul bancar sunt necesare măsuri suplimentare de asigurare a securității, promovarea sistemelor de plată electronică pentru procurări prin Internet, extinderea serviciilor tradiționale, care pot fi achitate on-line.*

*În R. Moldova se dezvoltă și aplicarea TI în activitatea administrației publice (iGuvernare).* În cadrul realizării programului i2010, statele Uniunii Europene au semnat acordul privind trecerea serviciilor de stat în Internet acordate atât cetățenilor, cât și organizațiilor. În acest context se întreprind anumiți pași. În prezent, organele publice dispun de pagina Web,

unde sunt indicate informații de contact, documente legislative. Acum are loc trecerea la următoarea etapă de iServicii – tranzacții unilaterale. În prezent pot fi introduse comenzi online privind copiile și extrasele unor documente pentru persoane fizice și juridice de pe site-ul [e-service.mdi.gov.md](http://e-service.mdi.gov.md) al Ministerului dezvoltării informaționale.

*Serviciul fiscal* oferă posibilitatea de a încărca formularul pentru declarația persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit. În scopul susținerii producătorilor și exportatorilor produselor agricole este creat Sistemul Informațional de Marketing Agricol (<http://market-acsa.md>) și Sistemul Informațional de Piață "EXPORT MOLDOVA – Fructe și Legume" (<http://export.acsa.md>), care conțin date operative despre cererea și oferta pe piață, informații privind prețurile la nivel regional și internațional, standardele UE de marketing și alte date valoroase despre piața agricolă. Însă nu există posibilitatea de a trimite documentele și de a achita serviciile ministerelor online; totodată numărul serviciilor online este foarte limitat, ceea ce frânează folosirea lor de populație.

*În cadrul sistemului vamal,* a fost implementat sistemul informatic Asycuda World. Sistemul, dezvoltat de către UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), este orientat spre procesarea documentelor electronice și se bazează pe soluțiile oferite de tehnologia platformei de aplicații Web SO-Class. Automatizarea prelucrării documentelor vamale perfecționează procedura de înregistrare a mărfii și facilitează comerțul [13].

*Casa Națională de Asigurări Sociale* a obligat toți agenții economici să prezinte rapoartele anuale privind asigurarea socială în forma electronică. Datele se prezintă în formă de arhivă și sunt direct încărcate în baza Casei Naționale, economisind timpul operatorului de introducere manuală. Totodată, sistemul nu este dezvoltat suficient. În scopul economisirii timpului contabilului, ar trebui să existe posibilitatea transmiterii arhivelor prin Internet și posibilitatea validării online a datelor.

*În scopul controlului importului și exportului de medicamente* pe piața farmaceutică, excluderii plătirii ilicite a medicamentelor, controlului informației privind calitatea medicamentelor, farmaciile și întreprinderile farmaceutice sunt obligate să folosească sistemul informatic de evidență a circuitului medicamentelor [14]. Totodată, durata procesului de implementare a fost destul de scurtă, personalul farmaciilor nu era pregătit pentru utilizarea imediată cu succes a sistemului, ceea ce a dus la anumite greutăți în exploatarea sistemului.

*TIC se implementează în sectorul turismului.* În Republica Moldova se utilizează bilete electronice pentru avion. Biletele electronice sunt avantajoase pentru clienți, deoarece ele nu pot fi pierdute, livrarea lor nu necesită cheltuieli suplimentare, iar procedura de înregistrare a pasagerilor în aeroport este

simplificată. În același timp, majoritatea agențiilor de turism dispun de o pagină Web, unde pot fi găsite informații despre tururi împreună cu prețurile. Cu mult mai rar apare posibilitatea rezervării online în hoteluri (<http://www.accommodation.md/>). Însă majoritatea companiilor folosesc Internet-ul doar pentru a prezenta informațiile de contact. Pentru a atinge nivelul dezvoltării i-turismului în lume, este necesar de pus accent pe primirea comenzilor și efectuarea rezervărilor cu posibilitatea achitării online.

Așadar, problemele principale, care apar în implementarea TIC, constau în faptul că crearea, susținerea, promovarea locațiilor Web necesită investiții financiare suplimentare pentru firme; sistemele de i-plăți nu sunt dezvoltate și utilizate pe larg de populație; nivelul pregătirii personalului în domeniul TI nu este întotdeauna suficient. Totodată, inițiativa din partea statului și promovarea iGuvernării ar putea contribui la dezvoltarea iEconomiei în R. Moldova.

**Concluzii.** Economia informațională, ca o formă nouă a economiei contemporane, dispune de un potențial mare care încă nu este realizat. Cu toate că fiecare sector are particularitățile sale, avantajele aduse de TIC sunt similare. Motive comune de adoptare a tehnologiilor moderne sunt dorința de a intensifica lupta concurențială, de a satisface aș-

teptările clienților, de a întări relațiile cu furnizori. Multe sectoare deja sunt asigurate parțial cu TIC, pentru altele trebuie de creat condiții favorabile de implementare. TIC sunt considerate drept o tehnologie dinamică, de care pot beneficia toate ramurile economiei. Proiectele de informatizare trebuie să fie privite ca o direcție de dezvoltare pe plan național, în care rolul primordial de gestiune îi aparține statului care, la rândul său, aplică cu succes TIC în procesul de conducere. Deși proiectele de iGuvernare necesită multe investiții, necesită timp și cadre competente, implementarea lor aduce rezultate pozitive nu numai pentru autoritățile publice, dar și pentru societate în general. Cetățenii obțin servicii de calitate cu birocrație minimă. Companiile beneficiază de proceduri mai transparente. Ministerele minimizează cheltuielile. Importanța proiectelor de iGuvernare constă în faptul că alături de avantajele economice apar și avantaje politice și psihologice, și anume se îmbunătățesc relațiile dintre organele de conducere și restul societății, se dezvoltă imaginea pozitivă a Guvernului. În Republica Moldova economia informațională se dezvoltă, dar apar anumite obstacole, cum ar fi lipsa de investiții, pregătirea slabă a personalului etc., însă TI continue să pătrundă în tot mai multe sectoare ale economiei și viața cetățenilor.

#### Bibliografie:

1. Stephen B.H. *Management Information Systems* (<http://departments.agri.huji.ac.il/economics/gelb-manag-4.pdf>).
2. Moshe Sne, «ICT IN WATER SUPPLY AND IRRIGATION MANAGEMENT» (<http://departments.agri.huji.ac.il/economics/gelb-sne.pdf>).
3. EUROPEAN COMMISSION, «Information Society and transport», 2006 ([http://ec.europa.eu/information\\_society/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc\\_id=219](http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=219)).
4. EUROPEAN COMMISSION, «ICT and Electronic Business in the Tourism Industry», 2005 ([http://www.ebusiness-watch.org/resources/tourism/SR08-2006\\_Tourism.pdf](http://www.ebusiness-watch.org/resources/tourism/SR08-2006_Tourism.pdf)).
5. EUROPEAN COMMISSION, «Electronic Business in the Retail sector», 05.2004 ([http://www.ebusiness-watch.org/resources/retail/SR06-II\\_Retail.pdf](http://www.ebusiness-watch.org/resources/retail/SR06-II_Retail.pdf)).
6. EUROPEAN COMMISSION, «ICT and eBusiness in the Construction Industry», 2006 ([http://www.ebusiness-watch.org/resources/construction/SR07-2006\\_Construction.pdf](http://www.ebusiness-watch.org/resources/construction/SR07-2006_Construction.pdf)).
7. EUROPEAN COMMISSION, «Electronic Business in the Health and Social Services Sector», 08.10.2004 ([http://www.ebusiness-watch.org/resources/health\\_generic/SR10-II\\_Health.pdf](http://www.ebusiness-watch.org/resources/health_generic/SR10-II_Health.pdf)).
8. Gaggemini, *Online availability of public services: how is Europe progressing?*, 06.2006 (<http://www.epractice.eu/resource/854>).
9. EUROPEAN COMMISSION, „eGovernment Progress in EU27+: Reaping the benefits”, 19.09.2007 (<http://www.unic.pt/images/stories/publicacoes200709/FullreporteGovernmentProgressinEU-Reapingthebenefits.pdf>).
10. K. Bikshapathi, P. RamaRaju, *E-Procurement in Government of Andhra Pradesh, India*, 30.03.2006 (<http://go.worldbank.org/W7W2AC3GS0>).
11. A. Roșca, *Piața cardurilor bancare în R. Moldova este în continuă dezvoltare*, Proconsumator, nr.23/13.03.2008 (<http://www.proconsumator.md/?p=126>).
12. Banca Națională a Moldovei, *Indicii activității în cadrul sistemului de plăți cu carduri bancare din Republica Moldova pe trimestrul I 2008*, ([http://www.bnm.md/md/card\\_payment\\_system](http://www.bnm.md/md/card_payment_system)).
13. *Prezentare Asycudaworld*, Departamentul Vamal al Republicii Moldova, 03.03.2005 (<http://www.customs.md/asycuda/index.php>).
14. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la crearea sistemului informațional automatizat *Nomenclatorul de stat al medicamentelor* Nr.549 din 07.06.2005, Monitorul Oficial al R.Moldova nr.83-85/605 din 17.06.2005 ([http://www.mdi.gov.md/img/pdf/549\\_07-06-2005\\_md.pdf](http://www.mdi.gov.md/img/pdf/549_07-06-2005_md.pdf)).

## INTERNETUL CA MIJLOC DE PROMOVARE A LOCALITĂȚILOR RURALE

*Drd. Lilia CHIRIAC, ASEM*

*Internet joue un rôle particulièrement important dans le marketing territorial. Il permet la présentation et la promotion efficaces des localités rurales aux investisseurs locaux et étrangers, aux hommes affaires, aux visiteurs comme un lieu attrayant pour les investissements, les affaires, les visites etc. Il offre également la possibilité de communication entre les éventuels partenaires concernant l'évolution du processus d'investissement ainsi que du développement des localités visées. Internet est devenu un des critères permettant le positionnement des localités sur le marché informationnel.*

În prezent, localitățile concurează în atragerea de investiții, companiilor și a tuturor tipurilor de fluxuri (capitaluri, turism, persoane, informații, tehnologii, cadre calificate etc.). Atragerea acestor fluxuri reprezintă suportul unei dezvoltări dinamice a localității, care contribuie la creșterea nivelului și calității vieții populației. Pătrunderea capitalului străin conduce la completarea resurselor financiare proprii, antrenează posibilități de câștig, contribuie la accelerarea obținerii poziției competitive, facilitează pătrunderea pe piețele străine. În acest scop, trebuie să se ia măsuri pentru stimularea activității de întreprinzător prin crearea unui climat antreprenorial favorabil și ameliorarea climatului investițional, accentuându-se amplasarea geografică a țării, forța de muncă calificată și ieftină, solurile fertile și colaborarea Republicii Moldova, în cadrul zonelor de comerț liber, cu țările CSI și cele din Sud-Estul Europei.

Dezvoltarea economică durabilă a țării este posibilă doar în cazul implementării unor politici coordonate și pro-actives de stimulare a activității investiționale. Experiența acumulată de către statele, care au atras un volum considerabil de investiții străine (țările Baltice, Cehia, Slovenia etc.), demonstrează că crearea mediului de afaceri favorabil pentru activitatea investițională stimulează fluxul de investiții în țară și contribuie esențial la creșterea potențialului de export [1]. Guvernul R.Moldovei a elaborat un document strategic, și anume „**Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015**” în conformitate cu care se impune promovarea unei viziuni noi, care va include trei aspecte de bază:

- structural – trecerea de la economia clasică” la “economia nouă” (bazată preponderent pe inteligență), cu reconsiderarea coraportului mărfuri/servicii;
- sectorial – domeniile de activitate prioritare vor fi selectate în baza criteriilor de competitivitate și potențial de penetrare pe piețele de desfacere externe;
- teritorial – reducerea disproporțiilor regionale și promovarea, îndeosebi, a dezvoltării regiunilor rurale. În acest context va fi definitivată și implementată **Legea privind dezvoltarea regională**, prin care se va stabili crearea

(în baza structurii teritorial-administrative actuale) a regiunilor de dezvoltare economică, elaborată și implementată **Strategia de dezvoltare regională** la nivel central și regional în baza principiilor și practicilor Uniunii Europene [1]. Această strategie va favoriza dezvoltarea social-economică a localităților rurale.

Localitățile rurale care elaborează o nouă strategie de dezvoltare economică, trebuie să țină cont de următoarele *paradigme de bază ale procesului economic și investițional*:

- pentru o strategie de dezvoltare economică eficientă este necesară elaborarea unui mecanism funcțional de atragere a investițiilor;
- fără o susținere a administrației raionale nu va fi posibilă activarea procesului investițional în localitățile rurale;
- potențialii investitori iau decizia de a investi în localitate, rezultând din atractivitatea acesteia, a potențialului și riscului investițional.

Rolul principal în desfășurarea procesului investițional îi revine administrației locale, de activitatea căreia depinde viitorul localității. Administrația locală trebuie să contribuie la creșterea interesului investitorilor vis-a-vis de localitate și astfel să atragă investiții care vor contribui la crearea noilor locuri de muncă, creșterea bunăstării populației, majorarea defalcărilor în bugetul local. Un proces investițional bine organizat reprezintă luarea concomitentă a deciziilor politice, sociale, economice, strategice și administrative. Astăzi, în strategia de dezvoltare a localității, în capitolul activitate investițională trebuie neapărat să fie stipulat: crearea unui climat investițional favorabil, formarea și menținerea unei imagini pozitive a localității, crearea condițiilor de atragere a investițiilor din exterior, sporirea gradului de siguranță a investitorilor existenți și potențiali. În lupta pentru investiții vor câștiga acele comunități care vor crea condiții favorabile pentru activitatea investitorilor prin mecanisme și instrumente de reglare a procesului investițional, vor întreprinde acțiuni de promovare a comunelor și de informare a potențialilor investitori despre mediul de afaceri din localitate. Deci, localitățile rurale au nevoie de instrumente de

creare și de promovare a atractivității investiționale și a imaginii acestora.

O posibilitate ar fi utilizarea tehnologiilor informaționale moderne, care tind să joace un rol important în comunicarea între diverși actori ai pieței. Aplicarea e-marketingului, oferă un potențial excepțional de construire și promovare a brand-ului localității și asigură avantaje unice în comparație cu advertising-ul tradițional: oferirea unui volum mare de informație; accesul pe piața informațională globală; rapiditatea și operativitatea de comunicare a informației; prețul relativ scăzut de transmitere și obținere a informației. În cadrul marketingului locurilor Internetul are o importanță deosebită, deoarece influențează asupra deciziei în alegerea locului de desfășurare a businessului și de amplasare a întreprinderii sau a reprezentanței firmei. Deseori alegerea unui loc mai avantajos pentru demararea unei afaceri începe cu căutarea informației pe Internet, unde din mai multe alternative se alege localitatea care va prezenta mai convingător și argumentat avantajele plasării capitalului pe teritoriul ei. Internetul permite investitorilor nu numai să găsească răspuns la unele întrebări legate de amplasarea geografică a localității, nivelul de dezvoltare socio-economică și a infrastructurii localității, atractivitatea localității pentru investiții, condițiile create de administrația locală pentru desfășurarea afacerii, potențialul și riscul investițional, dar și vizualizarea informației.

Informația necesară investitorului trebuie să poarte un caracter complex și să conțină un spectru larg de indicatori. Lipsa unor date importante duce la cheltuieli suplimentare de timp și resurse financiare din partea investitorului și poate duce la pierderea interesului față de localitate și renunțarea la ideea de a investi. Transparența informațională poate fi realizată prin participarea la diverse expoziții, conferințe naționale și internaționale, prin elaborarea de prospecte, broșuri și CD-uri. O alternativă de prezentare a informației poate fi crearea portalului „Localitatea în care să investești!”, care ar include informație veridică și suficientă despre localitățile rurale ale Moldovei, privind oportunitățile și atractivele investiționale importante în luarea deciziei de inițiere a afacerii. În prezent, foarte puține comune din R. Moldova au realizat propria pagină web (www.criva.md; www.costuleni.org; www.ialoveni.md), dar și acestea conțin multe lacune, și anume: lipsa informației care ar reflecta multilateral particularitățile de dezvoltare a localității, oportunitățile de investire; neglijarea utilizării elementelor de marketing în realizarea paginii web și poziționarea incorectă; prezentarea informației neactualizate; funcționalitatea scăzută a paginii web. Insuficiența informației utile pentru potențialii investitori, turiști și alte categorii de consumatori influențează negativ atractivitatea localităților rurale și duce la reducerea potențialului lor de dezvoltare. Considerăm oportună crearea unui concept unic a portalului „Localitatea

în care să investești!”, ca o alternativă de prezentare și promovare a localităților rurale investitorilor autohtoni și străini, întreprinzătorilor, vizitatorilor ca loc atractiv pentru plasarea investițiilor, afaceri, vizită etc. Concomitent va exista și posibilitatea de a monitoriza derularea proceselor economice ca rezultat al realizării strategiei de dezvoltare a localității.

Viitoarele pagini web pot deveni instrumente eficiente pentru prezentarea informațiilor și materialelor de ordin economic, financiar și de producție, informații ce ar interesa eventualii parteneri de afaceri din Republica Moldova și de peste hotarele țării. În prezent, investitorii și vizitatorii au posibilitatea de a afla despre oportunitățile investiționale din Moldova la general, informându-se pe site-ul [www.moldova.md](http://www.moldova.md), dar despre fiecare localitate rurală în parte este mai dificil de a găsi informația necesară. Trecerea de pe site-ul [www.moldova.md](http://www.moldova.md) la portalul „Localitatea în care să investești!” va contribui la trezirea interesului investitorilor față de aceste localități și reducerea dezvoltării disproporționale a economiei naționale. Se pot adăuga link-uri de trecere pe alte site-uri care conțin informație utilă despre localitate. Se pot elabora capitole tematice pentru diferite tipuri de segmente-țintă: întreprinzători, turiști, tineri, pensionari, invalizi etc. Pagina web a localității este un instrument, suplimentar celor tradiționale, de realizare a politicii de marketing a localității, care contribuie la crearea imaginii localității rurale; informarea diverselor segmente-țintă despre activitățile desfășurate în localitate; crearea, menținerea și schimbarea opiniei, intenției și comportamentului potențialilor consumatori ai resurselor teritoriului precum și creșterea numărului acestora; crearea unui feed-back eficient dintre oficialități și mediul extern al localității. Pentru a gestiona eficient dezvoltarea localităților rurale prin intermediul paginii web este necesară actualizarea zilnică a informației și creșterea volumului ei corespunzător cerințelor consumatorilor de resurse ale teritoriului. Într-o societate informațională, nivelul de dezvoltare a țării, regiunii, localității se determină nu numai după volumul și calitatea resurselor naturale, dar și după cantitatea resurselor informaționale. Internetul a devenit unul din criteriul de determinare a poziției localității pe piața informațională.

*Concentrarea eforturilor asupra implementării conceptului Internet Portal **Localitatea în care să investești!** va permite realizarea următoarelor obiective:*

1. Perfecționarea procesului de gestiune a localității ca rezultat al accesului la resurse informaționale și schimbului operativ de informații;
2. Culegerea informației despre persoanele fizice și juridice interesate de resursele localității, despre categoria de informație căutată, cu scopul structurării necesităților informaționale ale consumatorilor după segmente-țintă și organizării cu ele a unui dialog constructiv;

3. Crearea, modificarea și menținerea imaginii localității prin informarea societății despre scopurile și sarcinile strategiei de dezvoltare a localității promovată de oficialitățile locale;
4. Dezvoltarea infrastructurii de acces la mediul rural, de servicii publice rurale, de comunicații și energie, hidrotehnice și hidroameliorative și optimizarea activității subdiviziunilor acestora;
5. Atragerea de investiții. Soluționarea acestei probleme este cheia succesului în dezvoltarea localității rurale, iată de ce în planul de marketing acestei sarcini i se acordă o atenție deosebită;
6. Soluționarea problemelor cu caracter economic. Dezvoltarea întreprinderilor existente și implementarea noilor tehnologii; crearea produselor competitive; menținerea pozițiilor pe piețele existente și penetrarea piețelor noi; susținerea businessului mic și mijlociu etc.
7. Dezvoltarea turismului rural. Pe portal trebuie să fie inclus un link dedicat turismului în localitate, care să conțină prezentarea atracțiilor turistice, fotografii, hărți, descrieri etc., sau trimiteri pe alte pagini web unde se poate obține informație utilă despre turismul în mediul rural;
8. Soluționarea problemelor cu caracter social. Gestiunea proceselor demografice și mi-

grației populației; menținerea și creșterea gradului de ocupare a populației active în câmpul muncii și atragerea forței de muncă în localitate; creșterea nivelului de trai al populației și a capacității de cumpărare a acesteia.

Astfel, portalul „Localitatea în care să investești!” va fi o componentă de bază a sistemului de informare electronică, care va oferi posibilitatea furnizării prin Internet a informației cetățenilor și investitorilor și va constitui un suport în activitatea oamenilor de afaceri. Acest portal va reprezenta o posibilitate de comunicare între părțile interesate în desfășurarea procesului investițional, fără implicarea persoanelor terțe. Fiecare dintre participanții la acest proces are doar de câștigat. Administrația publică locală dispune de informație despre potențialul investițional al localității și permite prezentarea acestuia investitorilor autohtoni și străini. Potențialii investitori obțin așa avantaje ca reducerea perioadei și riscurilor în alegerea localității și simplificarea alegerii proiectului investițional. Antreprenorii fac cunoștință cu condițiile desfășurării afacerii, nivelul de dezvoltare a infrastructurii. Populația rezidentă obține informație despre perspectivele de dezvoltare a localității. Prin intermediul Portalului „Localitatea în care să investești!” toate localitățile rurale din R. Moldova pot fi puse în condiții egale de colaborare cu investitorii prin intermediul tehnologiilor informaționale moderne.

#### Bibliografie:

1. *Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015*. www.MIEPO.md.
2. Панкрусин А.П. *Маркетинг территорий*. – СПб.: Питер, 2006.
3. Карачавцев Г.В., Елькин Р.Н. *Результаты маркетингового мониторинга официальных региональных порталов России (на примере Северо-Запада России)*. – Сыктывкар, 2005  
<http://www.webstarstudio.com/marketing/inet/rkomi.htm>.
4. Карачавцев Г.В., Елькин Р.Н. *Рекомендации по продвижению Республики Коми с использованием технологий Интернет для реализации задач регионального маркетинга*. – Сыктывкар, 2005  
[http://www.webstarstudio.com/marketing/inet/rkomi\\_promotion.htm](http://www.webstarstudio.com/marketing/inet/rkomi_promotion.htm)
5. Carsten Hellmich. *City Marketing with Virtual Models*. CG topics. P.24.№ 6. 2004
6. www.moldova.md
7. www.criva.md
8. www.costuleni.org
9. www.ialoveni.md



## ASPECTE TEORETICE ALE ABORDĂRII COMUNICATIVE ÎN PREDAREA LIMBILOR STRĂINE

*Lect. univ. Aliona TALPĂ, ASEM*

*The purpose of this survey is to evidentiate the idea of continuity in the evolution of a science and in the constitution of a theory or method and that of interdisciplinary cooperation, which is already declared or not yet.*

Dezvoltată din anul 1975, abordarea (metoda) comunicativă în predare nu s-a constituit niciodată în metodă pură. „**Abordarea comunicativă**” este o totalitate de căi raționale, bazate pe un ansamblu coerent de principii sau ipoteze lingvistice, psihologice, pedagogice și care corespund unui obiectiv bine determinat.

Termenul „*abordare*” este utilizat de didacticieni pentru a face referință practicilor și metodelor de învățământ foarte diverse, el amintind „caracterul vag și slab definit al metodologiei”, „lipsă de căi nici foarte precise, nici foarte organizate”.

Începând cu dorința (de a face să comunice), abordarea comunicativă are drept obiectiv „a face ca elevul să însușească limba în varietatea sa de registre și folosințe, ținând cont de a nu separa *limba și civilizația*”. În acest context, s-a constituit un ansamblu de principii, printre care se găsesc: „deplasarea predării de la competențe lingvistice la cele comunicative, necesitatea de a privilegia în predare sensul în comparație cu forma, cu alte cuvinte de a nu manipula cu structurile în vid, centrarea predării asupra celui care învață, luând în considerație necesitățile sale lingvistice și strategice de învățare”.

Crearea *Comunității Europene* a conștientizat necesitatea de a comunica mai bine și mai eficient în limba străină, comunicare care trece printr-un învățământ al limbilor mai puțin eficace. Din acest considerent, începând cu anul 1971, *Consiliul Europei* începe să analizeze necesitățile de comunicare minime și să identifice structurile gramaticale și lexicul necesar de a comunica în fiecare limbă.

Atunci când se vorbește despre factorii de **origine științifică**, aceștia se descoperă în conținutul epistemologic al epocii.

Pentru disciplinele sociale și umane, anii '70 prezintă perioada **joncțiunii dintre disciplinele adiacente și cele diferite**. Această joncțiune este favorizată de o specializare din ce în ce mai profundă în cadrul uneia și aceleiași discipline, fapt care a dus, pe de o parte, la o divizare a disciplinelor științifice repute tradiționale și mai multe subdiscipline, și, pe de altă parte, la constituirea disciplinelor noi.

În acest context, care este favorabil deschiderii interdisciplinare, lingvistica se vede obligată de a-și schimba direcția. Aflându-se în situația dificilă de a explica locul și rolul fenomenelor lingvistice în societate, printr-o singură recurgere la studiul

sistemului limbii, lingvistica ar trebui să facă apel la datele altor discipline care se referă la individ și societate. Ea ar trebui să coopereze cu disciplinele care se interesează de multiplii și diferiții factori determinanți ai limbii, ca rezultat noi discipline încep să se afirme așa ca: **sociolingvistica, psiholingvistica, etnografia comunicării, analiza discursului, pragmatica**.

Sub acest aspect, abordarea comunicativă se constituie diversificând aporturile teoretice care nu mai sunt cu exclusivitate de natură lingvistică și modificând raportul între teorie și predarea limbilor, cu alte cuvinte „*practica*”. „Nu se mai așteaptă la o descriere teoretică, ca să ne furnizeze un model care ar permite să rezolvăm problemele învățământului, dar se vor descoperi instrumente, concepte care sunt integrate în didactică”. Abordarea comunicativă se va strădui să-i convingă pe cei care predau și care învață că „a face schimb, a vorbi, a scrie înseamnă cunoașterea regulilor gramaticale, a fi capabil de a construi fraze, sigur, dar, cu atât mai mult, a fi capabil de a se angaja și a urmări un discurs, o conversație într-o situație dată. Cel care aici reușește este integrat sau integrabil într-un sistem social”.

Originile teoretice ale abordării comunicative sunt direcționate spre trei domenii științifice: **psihologic, lingvistic și socio-cultural**. Originile psihologice rezultă din psihologia cognitivă și psiholingvistică.

**Psihologia cognitivă**, dezvoltată în cadrul psihologiei americane, se bazează pe teoriile de achiziție. „Învățarea / dobândirea cunoștințelor sau capacităților noi are un caracter creator, fiind supusă mai degrabă mecanismelor interne decât celor externe”. Interesul didacticienilor a fost reținut de ipoteza conform căreia „orice individ posedă un sistem cognitiv, având o organizare proprie și că activitatea mentală este concepută ca o activitate structurantă”.

**Psiholingvistica** este o disciplină intermediară, un fel de hibrid, în care problematica principală este psihologia limbii, dar un mare număr din elementele sale apar din lingvistică. După evoluția ei, paralelă cu cea a lingvisticii, aceasta o prezintă ca o tentativă de sinteză între teoria informațională și cea lingvistică, care sunt teorii diferite de învățare. Obiectul de studiu al psiholingvisticii este studierea proceselor psihologice de achiziție și funcționare a limbii. Neținând cont de dificultatea conferirii statutului de dis-

ciplină autonomă, asigurată de existența conceptelor și instrumentelor de analiză proprie, didacticienii L2 recunosc importanța ei în evoluția disciplinelor, fapt care a dus la apariția abordării comunicative ca metodă de predare.

**Rădăcinile lingvisticii** nu pot fi reduse la unele teorii, așa ca teoria lui Chomsky și cea a lui Austin et de Searle, referindu-ne la actele vorbirii.

*Prima mare etapă* în evoluția lingvisticii începe cu înființarea *lingvisticii sincronice* (Saussure et Sapir) și ea este dominată de structuralism. Studiul relațiilor dintre unitățile limbii și realitățile extralingvistice, studiul vorbirii vor fi aruncate din câmpul lingvisticii. Consecința acestui punct de vedere este că, fiind încurajați de discipolii lui Saussure, Bally și Sechehay, care se ocupă de lingvistica vorbirii, un curent lingvistic în care obiect de studiu devin problemele care introduc individul în limbă se va dezvolta mai târziu.

Dacă pentru Școala din Praga „limba este un mijloc de exprimare personală”, atunci pentru A. Martinet „ea este un instrument de comunicare care servește la transmiterea experienței și a schimbului de idei”. Pentru Buysens, „limba este suportul unei funcții practice, un mijloc de a acționa asupra altuia”.

Pe când „Congresul Lingvisticii”, care a avut loc la Haye în anul 1929, proclama autonomia lingvisticii, Sapir, unul dintre fondatorii lingvisticii americane, atrăgea atenția lingviștilor asupra importanței unei cooperări între lingvistică și alte științe socio-umane. Este esențial ca lingviștii, care sunt deseori acuzați, să nu se mai intereseze de frumusețea specialității lor, fiind conștienți de faptul că știința lor poate să se reînnoiască din comportamentul uman; în general, doresc sau nu, ei trebuie să acorde o atenție foarte mare diferitor probleme, așa ca: etnologice, sociologice și psihologice, care asaltă domeniul limbii. Obiectul de studiu al lingvisticii ar trebui să fie actele vorbirii, observabile și produse direct de către o comunitate lingvistică.

*A doua etapă în evoluția limbii* este dominată de *teoriile generative-transformaționale*, ce țin de structurile aferente și regulile capabile de a explica structurile sintactice de suprafață. Adeptul acestui curent este I.A. Chomsky care scrie: „orice subiect vorbitor posedă o competență înăscută care îi permite să învețe și să folosească limba”. El consideră că limba este un sistem de exprimare a gândirii, și nu un mijloc de comunicare și că studiul aspectelor sociale ale limbii și funcționarea acestora le privește pe alte discipline. Chomsky contribuie într-o manieră indirectă la apariția abordării comunicative a predării limbilor.

*Cea de a treia mare etapă* în evoluția lingvisticii se caracterizează prin „deplasarea analizei lingvistice de la nivelul frazei la nivelul discursului”. Aceasta este epoca când, sub influența disciplinelor tradiționale, așa ca: *antropologia lingvistică*, *teoria comunicării*, *psihosociologia*, comunicarea începe să cointerezeze

din ce în ce mai mulți cercetători. În urma colaborării cu alte discipline, ce se referă la aspectele sociale ale limbii și contradicțiile pe care ea nu le poate rezolva în interiorul sistemului, lingvistica va introduce oficial fenomenele extralingvistice în câmpul său de cercetări. Aname în această perioadă au loc cele mai multe evenimente lingvistice: Jacobson răstoarnă modelul matematic de comunicare, stabilește funcțiile limbii și dezvoltă schema „emițător-receptor”. Datorită teoriilor lingvistice ale lui Benveniste, Austin et Searle, Strawson, abordarea comunicativă a predării devine din ce în ce mai vădită, de unde ea a împrumutat conceptele și principiile sale.

**Antropologia lingvistică americană** dezvoltă tema „limba – instrument de acțiune în cadrul unei societăți”, care se întâlnește la Malinowski (în anii '30) ca o ipoteză a unei funcții pragmatice a limbii. Conform acestei ipoteze, funcția principală a limbii nu este de a exprima gândirea, nici de a reproduce activitatea rațiunii, dar viceversa – de a juca un rol pragmatic activ în comportamentul uman: „cuvintele participă la acțiune și sunt acțiuni pure”.

**Etnografia comunicării** se interesează mai mult de funcțiile limbii pornind de la principiul că „pentru a comunica nu este suficient a cunoaște limba, sistemul lingvistic, dar trebuie să cunoaștem cum să ne servim de ele în funcție de contextul social. Cunoașterea limbii, detașată de realitate, de regulile socio-lingvistice, care guvernează alegerea structurilor lingvistice în raport cu structurile sociale, este abstractă”.

Există două curente derivate din sociologie: sociolingvistica și interacționalismul simbolic.

Apărută din necesitatea de a rezolva inegalitățile sociale suportate de către populația minoritară a SUA, inegalități care s-au ivit din cauza inegalităților lingvistice (nerecunoașterea limbii standard, imposibilitatea de intercalare socială), **sociolingvistica** vine să se ocupe de diversitatea lingvistică și de descrierea sistematică a legăturii dintre structura lingvistică și cea socială. Dezvoltarea ei este strâns legată de predarea-învățarea limbilor și din cauza eșecului, fiindcă lingvistica structurală a încercat, față de elevii săi, să explice fenomenele de achiziție a limbii, a favorizând construcția unei tehnologii didactice, sociolingvistica reprezintă, la rândul său, punctul de plecare pentru alte curente, ce se găsesc la baza abordării comunicative în predare.

**Interacționalismul simbolic** pornește de la ipoteza că „ființele umane acționează unele asupra altora pe baza intențiilor și semnificațiilor pe care ele atribuie gesturilor respective”. Pe baza interacționalismului se fondează analiza conversațiilor, etnometodologia și analiza interacțiunilor lui Goffman.

Semnele de întrebare nu încetează a se acumula; se întreabă: dacă abordarea comunicativă este depășită, ce va urma după ea, care sunt orientările metodologice actuale? Dacă, în prezent, abordarea comunicativă se găsește într-un impas, acest fapt nu are loc

---

din cauza motivelor menționate mai sus (eclectism, lipsă de coerență dintre principii și metodologie), dar și din cauza unei cunoașteri parțiale și deseori super-

ficiale a discursului teoretic fondator, deci a concepțiilor privind specificul predării și învățării, rolul instruirii, limba utilizată.

### **Bibliografie:**

1. *L'approche communicative*. Théorie et pratiques, Cle International, Paris, 1981.
2. *Où sont aujourd'hui les méthodes de FLE*. Université Blaise Pascal, Clermont Ferrand.
3. *Dialogos*. ASE București, 2003.

# CURRICULUM-UL OPȚIONAL/FACULTATIV – CONTINUITATEA ÎNVĂȚĂRII

*Lect. superior univ. Angela MUNTEANU, ASEM*

*La théorie et la méthodologie curriculaire s'affirment de plus en plus dans le monde. Le curriculum se manifeste comme une nouvelle modalité dans l'enseignement, en spécial dans l'enseignement supérieur.*

*Le curriculum facultatif est un instrument performant qui combine efficacement la multitude des variables spécifiques au processus de formation des étudiants. Les cours facultatifs des langues étrangères seront des fidèles compagnons de ceux qui veulent communiquer dans une langue correcte, précise et riche.*

Istoric, învățământul trebuie să fie "modern", deci să corespundă cerințelor și nevoilor sociale ale prezentului.

Actualmente, la nivelul teoretic și practic al educației, sunt propuse mai multe tipuri de curriculum.

*Politica națională a educației pune în evidență importanța unor tipuri de curriculum:*

- 1) curriculumul oficial – formal, obligatoriu;
- 2) curriculumul nonformal – opțional, facultativ;
- 3) curriculumul subliminal – implicit;
- 4) curriculumul comun – general.

Conceptul pedagogic referent identifică și analizează principalele tipuri de curriculum, evidențiază importanța lor și definește domeniile de aplicare. Taxonomia curriculară implică o varietate de interacțiuni la capitolul proiectării micro și macro, care se regăsesc în activitățile de instruire, de învățare etc. Evident că eficiența de proiectare curriculară este legată de respectarea unui set de norme și principii. *Sistemul național curricular ține de următoarele principii:*

- principiul selecției și ierarhizării culturale;
- principiul funcționalității;
- principiul coerenței;
- principiul racordării la social;
- principiul egalității șanselor;
- principiul flexibilității;
- principiul desconggestionării.

Aceste principii permit crearea și valorificarea în condițiile cele mai favorabile a celorlalte tipuri de curriculum, stabilind raporturi adecvate între instruirea formală – nonformală, constituind un nucleu forte, compus din abilități, atitudini, valori necesare oricărui student.

Curriculum-ul opțional/facultativ este conceput ca unul complementar în raport cu cel obligatoriu. Specificul lui ține de completarea prin extindere, aprofundare și largire a unor componente ale curriculum-ului obligatoriu. Din perspectiva formării profesionale, curriculum-ul facultativ este focalizat pe îmbogățirea și aprofundarea competențelor, exersarea abilităților și largirea performanțelor în domenii particulare. Iată de ce este bine venit ca curriculum-ul opțional/facultativ să fie centrat pe student și să fie mai flexibil. Respectiv, ceea ce ține de produsele curriculare, ele nu trebuie să aibă un caracter imperativ, dând o mai mare libertate de acțiune profesorului și studentului. Astfel, raportul predare – învățare va fi mai activ, eficient și creativ.

***Dimensiunile conceptuale aplicabile pentru curriculum-ul opțional/facultativ se referă la:***

- *obiective* care conțin cerințe de instruire, opțiuni și priorități didactice moderne;
- *conținuturi* – suporturi de bază ale instruirii;
- *mijloace de învățământ și materiale didactice*, aflate în continuă evoluție;
- *forme de organizare* – activități practice;
- *câmpul relațional* – format la nivelul mai multor tipuri de relații: profesori-studenți, studenți-studenți, grup-microgrup etc.;
- *segmentarea timpului*.

Calitatea învățării depinde, evident, de calitatea instruirii. Rolul prioritar îi revine cadrului didactic. El este centrat pe corelația dintre predare și învățare. Profesorul trebuie să conștientizeze perfect rolul său la ore, stabilind și menținând raportul optimal de colaborare. Structurarea și motivarea la fiecare oră sunt elementele succesului. În perspectiva curricu-

lară, profesorul trebuie să motiveze studenții la lucru independent, ținând cont de economicitatea orei de curs, precum și de utilizarea rațională a timpului. Lucrul individual dezvoltă la studenți capacitatea de autoinstruire investigatoare, stimulează creativitatea și gândirea critică.

Didactica postmodernă, dezvoltată în spiritul teoriei curriculum-ului și managementului calității, concepe procesul de învățământ ca activitate de predare-învățare-evaluare, proiectată prin centrarea asupra obiectivelor, precum și asupra realizărilor corespondenței pedagogice dintre obiective-conținuturi-metodologie-evaluare.

*Realizările didactice sunt în directă legătură cu scenariul didactic orientativ, ceea ce înseamnă:*

- evenimente didactice corespunzătoare tipului de lecție;
- reactualizarea unor cunoștințe, capacități, strategii cognitive;
- prezentarea/crearea unor studii de caz, simulări;
- dirijarea învățării prin: strategii de comunicare – învățare; strategii de cercetare – învățare; strategii de acțiune – învățare; strategii de programare – învățare;
- evaluarea soluțiilor după rezolvarea studiilor de caz, simulări;
- fixarea răspunsurilor prin aprofundarea în condiții de aplicare, analiză-sinteză, evaluare critică (aprecieri globale – individuale);
- efectuarea concluziilor și evaluarea.

Firește, unul din elementele esențiale îl constituie retroacțiunea sau feedback-ul.

Datorită caracterului său instrumental – operațional feedback-ul presupune, respectiv, calea de la efecte la cauze, de la rezultate spre planurile inițiale. Rolul feedback-ului constă în echilibrarea și eficientizarea comunicării, adaptând-o la situații concrete de desfășurare. Astfel se asigură continuitatea învățării. *La modul detaliat, în cadrul cursului opțional propus, feedback-ul îndeplinește o serie de funcții care au efecte specifice:*

1. Funcția de confirmare/întărire imediată și de intensificare a rezultatelor;
2. Funcția de semnalare, identificare și depășire a unor dificultăți obiective;
3. Funcția de diagnoză în scopul evaluării;
4. Funcția de depistare și corectare a erorilor curente, pentru a le evita pe cele cumulative;
5. Funcția de prevenire a greșelilor, procedând la remaniere imediată;
6. Funcția de consolidare a motivației învățării.

Așadar, din această perspectivă, feedback-ul trebuie să fie instantaneu și continuu.

Unul din reperele esențiale ale activității opționale/facultative este autocontrolul și autocorectarea. În abordarea curriculară opțională, autocontrolul și autocorectarea devin o parte componentă a procesului de învățământ, prin care studentul poate valorifica, ameliora, ajusta, restructura și aprecia efectele acțiunii sale. Atât autocontrolul, cât și autocorectarea trebuie să fie permanente și planificate.

Procesul de autocontrol și autocorectare are loc în toate fazele unei acțiuni didactice: *înainte* de executare – prin conștientizarea obiectivelor propuse și a posibilităților de realizare, *în timpul* executării și *după* finalizare se verifică rezultatul. Autocontrolul și autocorectarea sunt integrate și în unele principii didactice de organizare a învățământului limbilor moderne. Astfel, principiul stimulării activității în limbi moderne, perspectiva lucrului independent și principiul unității între conștientizare și automatizare solicită dezvoltarea capacității de autocontrol și autocorectare. Necesitatea autocontrolului și autocorectării ține în direct de perfecționarea tehnicilor de muncă intelectuală și servesc drept bază pentru dezvoltarea deprinderii de a lucra independent.

Deosebiri în ceea ce privește calitatea cunoștințelor și a capacităților individuale, atitudinea față de procesul de studii și posibilitățile de concentrare ale studenților generează niveluri diferite ale potențialului de control și corectare.

Deosebiri în ceea ce privește calitatea cunoștințelor și a capacităților individuale, atitudinea față de procesul de studii și posibilitățile de concentrare ale studenților generează niveluri diferite ale potențialului de control și corectare.

Deosebiri în ceea ce privește calitatea cunoștințelor și a capacităților individuale, atitudinea față de procesul de studii și posibilitățile de concentrare ale studenților generează niveluri diferite ale potențialului de control și corectare.

Indicațiile de lucru pentru verificarea propriei activități de învățare sunt necesare studenților, deoarece servesc drept orientare și dirijare. De exemplu:

- 1) verificați dacă ați atribuit sintagmelor noi înțelesul corect;
- 2) citiți încă o dată cu atenție sintagmele noi și verificați dacă ați înșușit corect accentuarea etc.

Forma esențială a autocontrolului este cea productivă, adică transpunerea cunoștințelor noi în situații noi și aprecierea rezultatului din punctul de vedere al conținutului.

În activitatea de autocontrol și autocorectare este indispensabilă familiarizarea studenților cu diferite surse suplimentare de consultat: dicționare, enciclopedii, Internet etc. Deci, o asimilare precisă și durabilă a materialului lingvistic reprezintă o condiție fundamentală pentru un autocontrol eficient.

Cursurile care le propunem: **„Limba străină de afaceri”**, **„Limba străină în scopuri specifice”** vizează, în primul rând, activitatea de comunicare, *având drept scop formarea unor competențe specifice, cum ar fi:*

- exprimarea opiniilor referitoare la idei, evenimente etc.;
- competențe comunicativ-discursive și strategice;

- utilizarea limbii străine ca instrument de lucru în activitatea profesională;
- dezvoltarea abilităților de prelucrare multidimensională și critică a informațiilor din diverse surse;
- consolidarea și sistematizarea cunoștințelor de gramatică normativă etc.

La nivel de conținut, cursul opțional își propune să abordeze teme actuale și interesante. De exemplu: negocierile în afaceri, condițiile de muncă, organizarea timpului etc. Specificăm, în acest context, că

studiul fiecărui aspect are caracter interdisciplinar, făcând apel la disciplinele studiate.

Prin structura sa, cursul opțional/facultativ își propune să asigure studenților o continuare a practicii comunicaționale, oferind informații necesare pentru dezbateri, discuții și alte activități didactice.

Din motivul că experiența de lucru opțional/facultativ se acumulează în permanent, considerăm că cursurile opționale/facultative sunt necesare și utile pentru aprofundarea cunoștințelor studenților.

#### **Bibliografie:**

1. Legea învățământului Republicii Moldova N547 din 21.07.95. Monitorul Oficial al RM nr.62-63/692 din 09.11.1995
2. Program de realizare a strategiei învățământului superior din Republica Moldova în contextul procesului de la Bologna.
3. Programele analitice la disciplinele "*Limba franceză de afaceri*" (nivel avansat) și "*Limba engleză de afaceri*" (nivel avansat), Chișinău, 2008
4. [www.edu.md](http://www.edu.md)
5. [www.proeducation.md](http://www.proeducation.md)