

**Ministerul Educației al Republicii Moldova**



**ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI**

**ANALELE**

**ACADEMIEI DE STUDII ECONOMICE  
A MOLDOVEI**

**Ediția a XI-a. Nr.2 / 2013**

**Editura ASEM  
Chișinău - 2013**

**CZU 082:378.633(478-25)=135.1=111=161.1**

**A 15**

**COLEGIUL DE REDACȚIE**

*Academician, prof. univ. dr. hab., Grigore BELOSTECINIC, rector al ASEM – președinte*  
*Prof. univ. dr., DHC Ion PETRESCU, Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România – vicepreședinte*  
*Prof. univ. dr. hab. Vitalie MAKAROV, Institutul de Matematică „Steklov” al Academiei de Științe a Rusiei (or. Moscova) – vicepreședinte*  
*Conf.cercet.dr. Corneliu GUȚU – vicepreședinte*  
*Dr. Eugeniu GÂRLĂ – secretar*  
*Prof. univ. dr. hab. Ala COTELNIC*  
*Conf. univ. dr. Nadejda BOTNARI*  
*Prof. univ. dr. hab. Ion BUNU*  
*Prof. univ. dr. Vladimir BĂLĂNUȚĂ*  
*Conf. univ. dr. hab. Boris CHISTRUGA*  
*Prof. univ. dr. hab. Ilie COSTAȘ*  
*Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ*  
*Membri cor. al AȘM, prof. univ. dr. hab. Gheorghe MIȘCOI, Academia de Științe a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. hab. Elena TURCOV*  
*Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT*  
*Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC*

*Redactor-șef: Prof. univ. dr. hab., academician Grigore Belostecinic*

*Redactor-șef adjunct: Dr., Eugeniu Gârlă*

**DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII**

**Academia de Studii Econ. a Moldovei.** Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei: Ed. a 11-a / Acad. de Studii Econ. a Moldovei; col. red.: Grigore Belostecinic (președinte) [et al.]. – Chișinău: ASEM, 2013. – ISBN 978-9975-75-649-5. / ISSN 1857-1433.

Nr. 2/2013. – 2013. – 173 p. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art. și în subsol. – 30 ex.

ISBN 978-9975-75-650-1.

082:378.633(478-25)=135.1=111=161.1

A 15

**ISBN 978-9975-75-650-1**

*Revista este acreditată de Consiliul Național pentru Acreditare și Atestare al Republicii Moldova, categoria „C”*

*Certificat de înregistrare nr. 174 din 15.09.2011*

**Secțiunea 1. BUSINESS ȘI ADMINISTRARE**

<b>Finanțarea universitară în Republica Moldova: situația actuală și perspectiva autonomiei financiare</b>	6
<i>Prof. univ., dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM</i> <i>Email: acotelnic@hotmail.com</i>	
<b>Rolul și importanța publicității în agențiile de turism și pelerinaje</b>	12
<i>Prof. Niculina Apetri, Colegiul Economic „Dimitrie Cantemir”, Suceava, România,</i> <i>e-mail: <a href="mailto:ninaapetri@yahoo.com">ninaapetri@yahoo.com</a></i> <i>Drd. ASEM Chișinău, Moldova</i>	
<b>Методологические подходы к формированию системы мониторинга (на примере сферы туризма)</b>	15
<i>Олеся Васильевна Балахонова – докторант Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i> <i>Алексей Владимирович Бондаренко – аспирант Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i>	
<b>Основные аспекты современной оценки кредитоспособности регионов</b>	19
<i>Олеся Васильевна Балахонова – докторант Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i>	
<b>Развитие понятия «рыночная конкуренция в современной теории управления»</b>	24
<i>Виталий Иванович Захарченко, д.э.н., профессор Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i> <i>Светлана Викторовна Чумакова, соискатель Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i>	
<b>Оценка эффективности налогового стимулирования инновационной активности в регионе</b>	28
<i>Татьяна Вадимовна Деркач, к.геогр.наук, доцент Международного гуманитарного университета</i>	
<b>Развитие реинжиниринга бизнес – процессов в перспективном развитии предприятия</b>	33
<i>Иващенко Алла Григорьевна, преподаватель кафедры экономики предприятия Одесского национального политехнического университета</i>	
<b>Развитие государственного регулирования оплаты труда</b>	37
<i>Меркулов Николай Николаевич д.э.н., доцент Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i> <i>Захарченко Наталья Вячеславовна, соискатель Одесского национального университета имени И.И. Мечникова</i>	

**Secțiunea 2. ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATIVĂ**

<b>Restructurarea universităților în economia cunoașterii</b>	43
<i>Prof. univ. dr. hab. Eugenia Feuraș, ASEM</i> <i>Conf. univ. dr. Aurelia Tomșa, ASEM</i>	
<b>Impactul economic al educației abordat prin prisma mediului instituțional</b>	50
<i>Conf. univ. dr. Aurelia Tomșa, ASEM</i> <i>Lect. sup. univ. Tatiana Bucos, ASEM</i>	
<b>Eficiența învățământului vocațional tehnic în Republica Moldova</b>	56
<i>Conf. univ., dr. Aurelia Tomșa, ASEM</i> <i>Drd. Veronica Midari, ASEM</i>	

<b>Asistența și cooperarea statelor pe plan internațional în combaterea fenomenului infracțional</b>	62
<i>Drd. Ioan Cristi, ULIM</i>	
<i>Conf. univ. dr. Alexandru Mariș, ASEM</i>	
<b>Corelația conceptelor de responsabilitate și iresponsabilitate penală</b>	66
<i>Drd. Marcela Șomicu, ULIM</i>	
<i>Conf. univ. dr. Alexandru Mariș, ASEM</i>	
<b>Metodica cercetării și descoperirii infracțiunilor de încălcare a regulilor de securitate a circulației rutiere de către conducătorii care conduc mijlocul de transport</b>	70
<i>Drd. Dumitru Marinel Hortopan, ULIM</i>	
<i>Conf. univ. dr. Oxana Rotaru, ULIM</i>	
<b>Implicațiile marketingului în activitatea de recrutare a personalului</b>	75
<i>Conf. univ. dr. Alic Bîrcă, ASEM</i>	

### **Secțiunea 3. FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ FINANCIARĂ**

<b>Actualitatea contabilității de gestiune a rezultatelor financiare în telecomunicații</b>	83
<i>Prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur, ASEM</i>	
<i>Lect. sup. Galina Bădicu, ASEM,</i>	
<i>gbadiku@mail.ru</i>	
<b>Comparative analysis of the tax system in different countries</b>	92
<i>Andrei Petroia, Dr., Associate Professor,</i>	
<i>Economic Studies Academy of Moldova</i>	
<i>petroia5@hotmail.com</i>	
<b>Concepte contemporane în gestiunea și contabilitatea costurilor</b>	100
<i>Conf. univ. dr. Ludmila Grabarovschi, ASEM</i>	
<b>Armonizarea contabilității în corelație cu liberalizarea piețelor financiare: unele implicații pentru economia Republicii Moldova</b>	105
<i>Dr. Oleseă Ghedrovici, ASEM</i>	
<i>e-mail: ghedrovici@ase.md</i>	

### **Secțiunea 4. INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE**

<b>Premise și domenii de colaborare în cadrul euroregiunii Dunărea de Jos</b>	114
<i>Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov, ASEM</i>	
<i>n17@inbox.ru</i>	
<b>Оценка инновационного потенциала малого и среднего бизнеса АТО гагаузия</b>	120
<i>Д.э.н., конф.унив. Левитская Алла</i>	
<i>Кафедра «Экономики», Комратский государственный университет</i>	
<i>e-mail: levital@mail.ru</i>	
<b>Percepția consumatorilor privind etica în marketing a produselor agroalimentare</b>	132
<i>Lect. sup. univ. dr. Maria Grigoraș, UASM,</i>	
<i>e-mail: grigoras-maria@mail.ru</i>	
<b>Enterprise intelligence as a major way of organizational development</b>	139
<i>Tatiana Mishova, PhD in economics,</i>	
<i>the Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova</i>	
<i>t.mishova@gmail.com</i>	
<i>Galina Globa, PhD in economics,</i>	
<i>the International Institute of Management, Chisinau, Moldova</i>	

*galina\_globa@excite.com*

**Secțiunea 5. INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ**

<b>Distanța de la etalon ca măsură a structurilor economice</b>	147
<i>Dr. Eugeniu Gârlă, ASEM</i>	
<b>Geodezicele torului hiperbolic decupat de un punct</b>	161
<i>Conf. univ., dr. Vladimir Balcan, ASEM</i>	
<b>Utilizarea TIC în procesul de evaluare a cercetării științifice în Republica Moldova</b>	164
<i>Drd. Igor Cojocaru,<sup>1,2</sup></i>	
<i><sup>1</sup>Academia de Studii Economice a Moldovei,</i>	
<i><sup>2</sup>Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale</i>	
<b>Optimization of the academic libraries operations on the basis of innovative marketing</b>	169
<i>Savciuc Oxana PhD, Railean Elena</i>	
<i>Academy of Economic Studies of Moldova Chisinau, Moldova</i>	
<i><u>ox_savciuc@hotmail.com, marketol@lib.ase.md</u></i>	

## **Secția I. BUSINESS ȘI ADMINISTRARE**

### **FINANȚAREA UNIVERSITARĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA: SITUAȚIA ACTUALĂ ȘI PERSPECTIVA AUTONOMIEI FINANCIARE**

*Prof. univ., dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM  
Email:acotelnic@hotmail.com*

*The autonomy in terms of financial management is a fundamental aspect of the current trends in higher education governance. The challenge is to allow the institutions to develop their own strategic policy covering both their objectives and the national priorities in higher education. In this article are analyzed some aspects of others countries experience in financial autonomy. Also the results of research in Republic of Moldova's universities funding within the project TEMPUS EUniAM- „Enhancing University Autonomy in Moldova” are presented.*

***Cuvinte-cheie:** autonomie universitară, autonomie financiară, cost per student, formulă de finanțare, fonduri publice.*

#### **Introducere**

Necesitatea îmbunătățirii eficacității și eficienței derivă din schimbările survenite în economia mondială, unde tehnologia a devenit factorul decisiv ce influențează creșterea economică, iar cunoștințele, abilitățile și competențele constituie elementele esențiale pentru utilizarea acesteia. În prezent, forța de muncă calificată este esențială pentru dezvoltare, iar competitivitatea națiunilor depinde de calitatea și disponibilitatea sa. Prin urmare, învățământul superior a căpătat o importanță vitală pentru dezvoltarea economică, iar extinderea învățământului superior, precum și îmbunătățirea calității acestuia, au devenit o prioritate. Astfel, numeroase state concep noi viziuni pentru sectorul de învățământ superior și acordă o atenție sporită acestui sector. În acest context, prezentul articol se axează pe analiza situației existente în domeniul financiar al universităților din Republica Moldova, în măsura în care acesta contribuie la efectuarea schimbărilor menționate mai sus în vederea asigurării competitivității universităților din R. Moldova pe plan național și internațional.

În Republica Moldova, începând cu anul 2013, instituțiile de învățământ superior funcționează în condiții de autonomie financiară într-un regim de tranziție pe parcursul a 2 ani. În acest sens, menționăm că autonomia financiară presupune libertatea universităților în gestionarea resurselor financiare, adică în acumularea și repartizarea acestora, respectând anumite principii, cum ar fi responsabilitatea, asigurarea calității educației, respectarea legislației, respectarea politicilor de etică universitară, asigurarea eficienței manageriale și eficienței utilizării resurselor.

În articol, sunt reflectate rezultatele cercetării în cadrul proiectului TEMPUS EUniAM- „Consolidarea Autonomiei Universitare în Republica Moldova”. Metodologia elaborării raportului de cercetare s-a bazat pe completarea unui chestionar de către responsabilii de planificare și gestionare a resurselor financiare din Universitățile din Republica Moldova, elaborat în cadrul proiectului.

Analiza s-a axat pe cinci componente (interfețe), care prezintă o importanță semnificativă: guvern-universitate; management-angajați; angajați-studenți; universitate-mediul de afaceri; universitate-internaționalizare. Concluziile se referă la fiecare din aceste componente separat.

#### **Definirea noțiunilor**

Pentru a studia situația reală cu referire la autonomia financiară universitară în Republica Moldova, am pornit de la clarificarea noțiunilor respective. Astfel, de la bun început, am constatat că autonomia prezumă, la propriu, „dreptul de a guverna prin legi proprii” (cum spune dicționarul Petit Robert), „auto-guvernare” (Oxford Advanced Learners Dictionary), „guvernare cu legi proprii” (3). Deja Kant a arătat că cuvântul „autonomie” este compus din „auto” și „nomos” – ceea ce înseamnă „să îți dai legi proprii”. Această înțelegere a autonomiei se găsește în legislațiile și în declarațiile internaționale, chiar dacă unele nu insistă asupra conotației. De exemplu, în Declarația de la Lima, se scrie: „autonomie înseamnă independența instituțiilor de învățământ superior, față de stat și toate celelalte forțe ale societății, în a adopta decizii privind guvernarea internă, finanțele, administrarea și în a stabili politicile proprii de educație,

cercetare științifică, servicii (extension work) și alte activități pendinte” (7, p. 266). Analiza funcționării universităților americane, germane, engleze, australiene, mai nou chineze și multe altele, ne permite să observăm că, în sfera autonomiei universitare, intră toate domeniile de decizie, inclusiv stabilirea procedurii de alegere a conducerii sau managementul resurselor umane. (2).

Autonomia universitară, consideră Liviu Andreescu, (1) constă în dreptul comunității universitare de a se conduce, de a-și exercita libertățile academice fără niciun fel de ingerințe ideologice, politice sau religioase, de a-și asuma un ansamblu de competențe și obligații în concordanță cu opțiunile și orientările strategice naționale ale dezvoltării învățământului superior, stabilite prin lege.

Legea învățământului a Republicii Moldova ne oferă definiția, aprobată sau valabilă pentru țara noastră, dar care este foarte apropiată de cea prezentată mai sus: „Autonomia universitară constă în dreptul comunității universitare de a se organiza și a se autogestiona (domeniile conducerii, structurării și funcționării instituției), de a-și exercita libertățile academice fără niciun fel de ingerințe ideologice, politice sau religioase, de a-și asuma un ansamblu de competențe și obligații în concordanță cu politicile și strategiile naționale ale dezvoltării învățământului superior și postuniversitar (6, art.49). Conform legii menționate, autonomia universitară vizează domeniile conducerii, structurării și funcționării instituției, activității didactice și de cercetare științifică, administrării și finanțării și se realizează, în mai multe activități menționate în articolul 49 al Legii învățământului.

Totodată, considerăm necesar de a sublinia faptul că autonomia totală sau independentă de societate este, practic, imposibilă. Viziunea modernă europeană este de a asocia autonomia universitară cu responsabilitatea publică.

Conform accepțiunii că învățământul superior este un serviciu public, decurg două noi aspecte și anume:

- responsabilitatea universității față de societate (ca beneficiar al serviciilor);
- responsabilitatea societății față de calitatea serviciului public oferit.

Primul aspect implică transparență și deschidere spre societate, precum și asigurarea calității actului educațional certificate de organisme abilitate.

Al doilea aspect a impus crearea de mijloace și organisme de reglementare și acreditare a calității în învățământul superior pe baza Ghidului cu recomandările ENQA adoptat de Conferința de la Bergen (2005) a miniștrilor educației din țările Uniunii Europene.

Fiind definită noțiunea „autonomia universitară”, în general, componentele acesteia, am mers spre definirea autonomiei financiare. O definiție a autonomiei financiare este prezentată în „*Dezvoltarea capacităților manageriale ale universităților prin extinderea autonomiei universitare*”, fiind un proiect de propunere de Politică Publică, inițiată de Ministerul Educației al Republicii Moldova. Aici se menționează că *autonomia financiară reprezintă* „libertatea universității de asigurare a veniturilor și de alocare a resurselor financiare, stabilirea taxelor de studii, taxelor de cazare în cămine, taxelor la prestări servicii, de finanțare și cofinanțare a cercetărilor universitare, de utilizare și depozitare a resurselor financiare, utilizând proceduri proprii pentru gestiunea eficientă a lor”. (8)

Regulamentul cu privire la modul de funcționare în condiții de autonomie financiară a instituțiilor de învățământ superior de stat, aprobat prin Hotărârea de Guvern nr. 983 din 22.12.2012, definește autonomia financiară ca „dreptul Instituției de a-și organiza activitatea independent și a se autogestiona financiar, de a-și exercita activitatea fără niciun fel de ingerințe ideologice, politice sau religioase, de a-și asuma un ansamblu de competențe și obligații în concordanță cu opțiunile și orientările strategice naționale ale dezvoltării învățământului superior, postuniversitar și a sectorului de cercetare, dezvoltare și inovare, stabilite prin lege și documente de politici (5, art.6). Tot în acest document, se menționează despre necesitatea corelării autonomiei financiare cu principiile responsabilității publice pentru calitatea întregii activități de formare profesională, de cercetare științifică și de prestare a serviciilor pe care le desfășoară Instituția cu gestionarea eficientă a mijloacelor bănești și a patrimoniului statului.

Legea învățământului, articolul 49, alineatul 3, determină elementele autonomiei financiare, care se manifestă prin faptul că, în plan financiar, autonomia universitară se realizează prin: desfășurarea activității în condiții de autogestione pe principii de nonprofit, în modul stabilit de Guvern; administrarea resurselor financiare prin conturi bancare, inclusiv a transferurilor din bugetul de stat; utilizarea resurselor disponibile pentru desfășurarea activității statutare, conform propriilor decizii; acumularea veniturilor proprii din taxe, servicii acordate, lucrări executate și din alte activități specifice, conform nomenclatorului serviciilor prestate aprobat de Guvern; stabilirea, în coordonare cu organul ierarhic superior, a cuantumului taxelor

pentru studiile pe bază de contract și pentru serviciile acordate și lucrările executate contra plată, întru asigurarea realizării scopurilor și obiectivelor statutare; administrarea imobilelor, a fondurilor fixe și a întregului patrimoniu gestionat și asigurarea condițiilor optime de dezvoltare a bazei materiale a instituției; utilizarea patrimoniului și a drepturilor aferente pentru realizarea scopurilor statutare ale instituției de învățământ superior de stat.

#### ***Experiența altor state***

Pentru a trage unele concluzii referitoare la situația în Republica Moldova, am studiat aspecte ce țin de autonomia financiară în unele țări, în care aceasta se realizează de mai mulți ani. În acest sens, am evidențiat unele caracteristici principale ale finanțării publice în instituțiile de învățământ superior din Europa.

Pentru alocarea fondurilor publice, multe țări folosesc anumite formule de finanțare. Formulele de finanțare folosite pentru alocarea de fonduri instituțiilor se bazează, în general, pe volumul activităților, care se măsoară, adesea, prin numărul de studenți înscriși în instituție. O formulă de finanțare, care are la bază numărul de studenți înmatriculați într-o instituție, poate acționa ca un stimulent pentru raționalizarea folosirii resurselor. Acesta este cazul în special atunci când costurile de bază pe cap de student se bazează pe costurile medii la nivel național sau pe costurile normative stabilite după evaluarea unor parametri diferiți, care sunt folosiți la calcularea costului studiilor într-un caz ideal, și nu a celui real, conform lui Salmi și Hauptman (9, p. 74.) În schimb, dacă costurile de bază per student reflectă costurile reale suportate de instituție, necesitatea de raționalizare a resurselor nu este atât de puternică. Dacă formula de finanțare este bazată pe numărul de studenți înmatriculați, aceasta face ca instituțiile să devină vulnerabile în fața fluctuațiilor numărului de studenți înscriși, lucru care are un impact direct inevitabil asupra venitului lor.

Există abordări diferite pentru folosirea indicatorilor de performanță în stabilirea formulelor de finanțare: în anumite țări, un foarte mic procent din fondurile publice este alocat în baza indicatorilor de performanță, în timp ce în Regatul Unit, de exemplu, subvențiile globale pentru predare, operațiuni și cercetare depind, în mod direct, de performanța instituțiilor.

În majoritatea țărilor, în formulele de finanțare, se folosesc indicatorii de performanță care se bazează pe rezultatele studenților. Contractele de performanță definesc obiectivele în conformitate cu prioritățile naționale. Aceste contracte se pot referi la majoritatea fondurilor publice alocate instituțiilor sau doar la o mică parte destinată unor proiecte specifice. În cazurile în care contractul anterior influențează cuantumul fondurilor acordate prin noul contract, sunt luați în considerare indicatorii cantitativi cu privire la numărul de absolvenți sau la calitatea generală a managementului instituției.

Pe lângă luarea în considerare a volumului activităților și a rezultatelor studenților sunt folosite și alte mecanisme pentru alocarea fondurilor publice, ceea ce le conferă un anumit grad de stabilitate în privința resurselor de la an la an. Formulele de finanțare reprezintă o modalitate de sporire a transparenței finanțării publice prin distribuirea obiectivă a fondurilor disponibile între instituții și prin evitarea presiunilor politice în exces; fondurile publice pentru cercetare sunt alocate ținând cont de diferite mecanisme. Fondurile sunt alocate prin concurs pentru anumite proiecte de cercetare sau programe, în fiecare țară. Acest sistem de atribuire a fondurilor reprezintă deja sau este pe cale de a deveni principala sursă de finanțare publică pentru cercetare în mai multe țări. Aproape toate țările acordă și subvenții pentru cercetarea fundamentală, care nu sunt legate de proiecte de cercetare specifică. Calcularea sumei acordate pentru un grant de bază pentru cercetare poate depinde de costurile instituției sau de performanța obținută din cercetare.

În multe țări, instituțiile de învățământ superior primesc fonduri publice sub forma unor subvenții globale. Subvențiile globale acoperă mai multe feluri de cheltuieli stabilite de către instituție. Totuși, în anumite țări, unde se acordă subvenții globale, în special, în Europa Centrală și de Est, un proiect de buget trebuie să fie aprobat de autoritățile publice. Multe țări au posibilitatea de a transfera fondurile publice de la un an la următorul. Există numeroase măsuri de responsabilizare a folosirii fondurilor publice, cum ar fi auditurile financiare, indicatorii de performanță, rapoartele anuale, publicarea rezultatelor evaluării interne, precum și alte metode de răspândire a informației. Majoritatea țărilor urmăresc o politică de sprijinire a diversificării surselor de finanțare. Autoritățile centrale încurajează instituțiile de învățământ superior să caute noi resurse financiare, precum investițiile companiilor private, contracte de cercetare și alte activități comerciale, donații, împrumuturi etc.

În majoritatea țărilor, instituțiile publice de învățământ superior au voie să perceapă taxe de școlarizare și, în unele cazuri, au un anumit nivel de autonomie în fixarea sumelor propriu-zise. Această politică face parte din măsurile destinate promovării străngerii de fonduri suplimentare și deplasării unei



mari părți din cuantumul financiar către utilizatorii universitari. Guvernele încurajează dezvoltarea unor relații strânse între instituțiile de învățământ superior și societatea în ansamblul ei. Măsurile din acest domeniu au ca scop promovarea rezultatelor științifice și a oportunităților aferente în mijlocul unui public mai larg. În același timp, prioritară este și corelarea predării și a cercetării cu necesitățile economice și sociale. În acest scop, autoritățile centrale simplifică cadrul legislativ referitor la folosirea rezultatelor cercetării și furnizează suport financiar instituțiilor de învățământ superior în scopul creării unor forme diferite de parteneriat.

#### ***Situația în Republica Moldova***

În vederea analizei situației în domeniul gestionării finanțelor universitare, au fost utilizate anumite informații. Informațiile colectate în acest studiu au fost furnizate de cele mai mari instituții de învățământ superior de stat din Republica Moldova (Universitatea Tehnică, Academia de Studii Economice a Moldovei, Universitatea de Stat, Universitatea de Stat de Medicină și Farmacie „Nicolae Testemițanu”; Universitatea Agrară de Stat) ca răspunsuri la chestionarul elaborat în cadrul proiectului.

O altă metodă utilizată a fost analiza actelor normative care reglementează activitatea financiară universitară în Republica Moldova. De asemenea, a fost studiată literatura ce reflectă situația în domeniul autonomiei financiare în unele țări din Uniunea Europeană, unele concluzii generale fiind prezentate mai sus. Problemele care păreau a fi ambigue sau pe care membrii echipelor le-au tratat în mod diferit au fost soluționate prin discuții în cadrul ședințelor pe care le-am avut în vederea discutării problemei în cauză sau prin conversație la telefon. Toate universitățile au identificat aceleași probleme ce țin de autonomia financiară, de fapt, de inexistența acesteia, unele dintre care le evidențiem în continuare.

În condițiile autonomiei financiare, alocările din bugetul de stat, nu vor fi bazate pe cheltuieli istorice, ci va fi o finanțare per student pe fiecare program de studii, care va include cheltuieli salariale, cheltuieli de achiziționare a mărfurilor, serviciilor și lucrărilor necesare pentru asigurarea desfășurării procesului educațional, cheltuieli pentru dezvoltare și un coeficient de specialitate sau criterii calitative.

Dacă, până în prezent, mijloacele financiare de la bugetul de stat, neutilizate de universitate către finele anului erau retrase în contul bugetului, atunci, în condițiile autonomiei financiare, acestea nu sunt retrase, se utilizează anul viitor și nu pot fi incluse în cota de finanțare pe anul viitor.

Suportul Guvernului îi oferă dreptul de a controla utilizarea resurselor financiare ale acesteia. Alocarea banilor universităților de către stat nu ia în considerare anumiți indicatori de performanță în activitatea de instruire sau de cercetare. Fiind finanțată atât de stat, cât și din surse proprii, universitatea gestionează bugetul său în conformitate cu obiectivele, politicile și programele aprobate de Senat, respectând toate prevederile legale în acest sens.

În condițiile autonomiei universităților, după expirarea termenului de tranziție (2 ani), considerăm că ar fi rezonabilă introducerea sistemului de finanțare a universităților bazat pe indicatori de calitate, sistem existent în multe țări. În acest caz, va trebui bine gândit sistemul de indicatori, astfel, încât, cu adevărat, să reflecte performanțele universităților. Acest lucru ar stimula activitatea eficientă a instituțiilor de învățământ superior.

Îmbunătățirea autonomiei universității ar putea fi atinsă prin participarea la proiecte de cercetare, investiționale în baza cooperării cu diverși parteneri naționali și internaționali, inclusiv parteneriatul public privat, crearea unităților și subdiviziunilor de cercetare-inovare, dezvoltare, proiectare, prestări de servicii și activități de producție.

Autonomia financiară ar permite o anumită descentralizare a Universităților și, nicidecum, nu poate separa Universitatea de Stat. Există comanda de stat, iar banii alocați în baza acesteia trebuie să fie monitorizați de către Stat.

În urma analizei efectuate, am ajuns la următoarele concluzii:

- Universitățile din Republica Moldova, din punct de vedere financiar, la moment, nu sunt autonome. Hotărârea de Guvern 983 oferă Universităților, începând cu 1 ianuarie 2013, autonomie, inclusiv financiară, dar cu o perioadă de tranziție de 2 ani. În prezent, reglementările externe limitează autonomia instituțiilor de învățământ superior în ceea ce privește formarea și realizarea bugetului. Finanțarea publică a Universităților se efectuează pornind de la cheltuielile efective din anul precedent și nu ia în considerare performanța acestora. Nu există o formulă în baza căreia s-ar estima costul unui student. Alocările din buget sunt calculate reieșind din necesitatea de remunerare a angajaților, achitarea utilităților, achitarea burselor și a altor cheltuieli strict necesare pentru menținerea funcționalității sistemului educațional.

- Analiza actelor normative, a experienței în domeniu, discuțiile cu membrii echipei de lucru au permis să constatăm că, astăzi, în Republica Moldova, nu sunt clar delimitate prioritățile, care ar permite stabilirea domeniilor de studii care trebuie să fie finanțate din banii publici. În același context, apare întrebarea: Ce tip de studenți ar trebui să fie finanțați prin banii publici: cei mai buni sau cei care au, în cea mai mare măsură, nevoie de subvenții (studenții ce provin din păturile vulnerabile, invalizi etc.)?
- Finanțarea publică a instituțiilor de învățământ superior nu ia în considerare performanța acestora. Nu putem afirma că există anumite criterii de alocare a banilor, orientarea de bază fiind cheltuielile reale, ajustate la majorările preconizate în anul viitor pentru următoarele categorii de cheltuieli: salarii, achitarea utilităților, burse. Finanțarea cercetării se efectuează în bază de proiect, prin concurs și ia în considerare atât salarizarea, cât și achitarea utilităților, procurarea de utilaje. Sursa fondurilor alocate proiectelor de cercetare specifice este organul național specializat în cercetare și dezvoltare – Academia de Științe a Republicii Moldova.
- Universitățile își asumă răspunderea pentru fondurile publice primite. Trimestrial prezintă dări de seamă Ministerului Educației despre folosirea mijloacelor financiare alocate din bugetul de stat. În afară de aceasta, periodic, se efectuează revizii și controale din partea Ministerului Finanțelor, Curții de Conturi în vederea verificării corectitudinii folosirii surselor alocate din bugetul public.
- Posibilitatea de a păstra fondurile necheltuite și de a le raporta de la un an la următorul reprezintă un aspect important al autonomiei financiare de care trebuie să se bucure Universitățile. Această flexibilitate facilitează instituțiilor posibilitatea de a crea strategii pe termen mediu sau lung și permite finanțarea proiectelor pe mai mulți ani, creând chiar posibilitatea de a face investiții. Spre regret, în Republica Moldova, până la începutul anului 2013, Universitățile nu aveau posibilitatea de a păstra fondurile necheltuite și de-a le transfera în anul următor.
- Mărirea taxelor pentru studii este sub costul real al pregătirii specialiștilor. Universitatea nu poate stabili taxa pentru studii, aceasta fiind stabilită prin Hotărâre de Guvern.
- Reglementările excesive de către stat afectează și sistemul de salarizare. Impunerea unor limite în salarizarea personalului face ca multe cadre didactice să lucreze în paralel în câteva locuri pentru a avea un venit mai mare.
- Universitățile au o anumită libertate în a oferi suplimente la salarii din contul surselor speciale. Fiecare Universitate își are propria metodologie de acordare a acestor suplimente, dar nu toate iau în considerare performanțele angajaților.
- Studenții devin din ce în ce mai implicați în viața universitară, inclusiv prin participarea la luarea anumitor decizii. Taxele de studii pe care le achită studenții reprezintă o sursă suplimentară consistentă de venituri pentru Universități. Totodată, Universitățile acordă studenților anumite facilități în acest sens. De exemplu, scutirea de taxe, amânarea termenului de achitare a taxei. Toate acestea, precum și criteriile de acordare a facilităților sunt cunoscute de către studenți.
- Spre regret, rămâne insuficientă colaborarea între mediul de afaceri și Universități, îndeosebi în ce privește atragerea fondurilor.
- Am constatat că Hotărârea de Guvern nr.195 din 13.03.2013 privind condițiile de salarizare a personalului din instituțiile de învățământ superior de stat cu autonomie financiară, reglementează nejustificat de detaliat salariile personalului. Astfel, sunt stabilite atât salariile minime, cât și cele maxime pentru diferite categorii de personal. Considerăm că, în condițiile autonomiei financiare, statul ar trebui să stabilească un minimum pentru fiecare categorie de personal, astfel, încât, să existe anumite garanții pentru angajați, iar în rest – în funcție de posibilitățile pe care le au universitățile.
- Am evidențiat la acest capitol un moment, pe care îl considerăm neadecvat condițiilor de autonomie financiară. Este vorba de întreținerea căminelor studențești și plata pentru cazarea în cămin. Conform Hotărârii de Guvern nr.99 din 30 ianuarie 2007 este stabilit că studenții care sunt cazați în căminele studențești achită 40% din costul real calculat, 60% urmând să fie achitat din bugetul de stat. Plata pentru chirie se stabilește pe categorii de locatari la începutul fiecărui an financiar de senatele universitare, reieșind din cheltuielile aferente cazării. Metodologia de calcul impusă prin această hotărâre este una incompletă, care nu permite universității să acopere nici parțial cheltuielile reale. Mai frecvent, se întâlnește situația, când necesarul de surse pentru efectuarea reparațiilor curente în cămin, procurarea de mobilier se face din contul banilor

- acumulați ca taxe pentru studii, respectiv, micșorându-se suma îndreptată spre studii.
- Pentru majoritatea instituțiilor de învățământ superior, care caută în mod activ fonduri private, parteneriatele cu sectorul privat reprezintă o bază importantă pentru sporirea posibilităților de finanțare. Acestea se dovedesc extrem de valoroase pentru transferul cercetării și comercializarea rezultatelor cercetării academice. În plus, sursele din sectorul privat contribuie, fără îndoială, la crearea legăturii între educație și societate. Spre regret, universitățile din Republica Moldova până la moment nu au reușit să atragă fonduri pentru cele expuse mai sus. La moment, fondurile din sectorul privat vin doar sub formă de sponsorizări ale anumitor evenimente sau activități.
  - La moment, lipsește o politică de încurajare, din partea Guvernului, a parteneriatelor între instituțiile de învățământ superior și sectorul privat, posibil prin politica fiscală.
  - Internaționalizarea vis-à-vis de Universități prezintă un impact dublu: pe de o parte, creează oportunități pentru studenți și cadrele didactice de a face studii, stagii de practică în cadrul mobilităților. Aceasta permite de a acumula experiență din alte țări și de a prelua practicile bune. Pe de altă parte, este o amenințare pentru sistemul educațional din Republica Moldova. Universitățile din Europa și din SUA sunt cointeresate în a primi la studii elevi cu medii de studii bune, inclusiv din Republica Moldova. Anual pleacă la studii peste hotare mii de absolvenți. Acest lucru reprezintă un pericol pentru întreg sistemul educațional din Republica Moldova.

**Concluzii.** Analiza a constatat anumite trăsături pregnante ale sistemului moldovenesc de finanțare universitară. Printre acestea, menționăm (i) îndelungata tradiție a utilizării unei formule de finanțare pentru alocarea banilor din bugetul de stat în baza cheltuielilor reale din anul precedent cu corectarea în funcție de majorările așteptate în anul viitor și care includ doar cheltuielile pentru personal, bursă, utilități; (ii) faptul că granturile de cercetare sunt alocate pe bază de concurs, responsabilă pentru repartizarea fondurilor destinate cercetării, fiind Academia de Științe a Moldovei, care, în același timp, este implicată în procesul de cercetare și participă activ la concursul pentru finanțarea proiectelor de cercetare și expertizarea acestora; (iii) faptul că finanțarea învățământului superior s-a diversificat treptat, reducându-se dependența de resursele publice limitate (nu la toate universitățile); (iv) calcularea taxei pentru studii în baza unei formule, care nu ia în considerare toate cheltuielile suportate de universitate.

#### **Bibliografie:**

1. ANDREESCU Liviu. *Libertatea academică. Între teorie și politicile universitare*, Institutul European, [http://freedictionary.ro/Autonomie\\_universitara.html](http://freedictionary.ro/Autonomie_universitara.html)
2. *Autonomia universitară – condiție a civilizației*, Andrei MARGA, Rectorul Universității Babeș-Bolyai, [http://www.ubbcluj.ro/ro/despre/misiune/files/Autonomia\\_universitara\\_conditie\\_a\\_normalitatii.pdf](http://www.ubbcluj.ro/ro/despre/misiune/files/Autonomia_universitara_conditie_a_normalitatii.pdf)
3. DEVOTO Oli, *Dizionario della lingua italiana*, disponibil la adresa <http://www.dizionario-italiano.it/>
4. *Guvernarea în învățământul superior din Europa Politici, structuri, finanțare și corp academic*(2008), Eurydice, Rețeaua de informații privind educația în Europa, disponibilă la <http://www.eurydice.org>
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.983 din 22.12.2012 cu privire la modul de funcționare a instituțiilor de învățământ superior de stat în condiții de autonomie financiară. Publicat: 25.12.2012 în Monitorul Oficial Nr. 270-272 art. Nr.: 1057
6. **LEGEA** Nr. 547 din 21.07.1995 învățământului cu modificările ulterioare, disponibil la <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&id=311684>
7. OKOROSAYE-ORUBITE A. K., F. GODGIFT Paulley & Nath. M. Abraham University (2012) *Autonomy, Academic Freedom and Academic Staff Union of Universities' (ASUU) Struggles in Nigeria: A Historical Perspective*, În: Asian Social Science; Vol. 8, No. 12; ISSN 1911-2017 E-ISSN 1911-2025 Published by Canadian Center of Science and Education, pag. 265-275
8. Proiect: *Propunerea de Politică Publică inițiată de Ministerul Educației: Dezvoltarea capacităților manageriale ale universităților prin extinderea autonomiei universitare*, [www.edu.md/.../PPP%20MEd%20Autonomia%20universitara\\_var\\_7](http://www.edu.md/.../PPP%20MEd%20Autonomia%20universitara_var_7)
9. SALMI, J. și HAUPTMAN A.M. (2006) *Resource allocation mechanisms in tertiary education: a typology and an assessment*, p. 74.

## **ROLUL ȘI IMPORTANȚA PUBLICITĂȚII ÎN AGENȚIILE DE TURISM ȘI PELERINAJE**

*Prof. Niculina Apetri,  
Colegiul Economic „Dimitrie Cantemir” Suceava,  
România, e-mail: [ninaapetrei@yahoo.com](mailto:ninaapetrei@yahoo.com)  
Drd. ASEM Chișinău, Moldova*

*Tourism is a consequence of the economical progress and globalisation. Besides the economical phenomena, the cultural boundaries disappeared, people circulate without restriction in the SCHENGEN area, even without ID, and in the 27 EU countries people circulate without visa (Romania and Bulgaria are not part of the SCHENGEN area, so they are countries which still have to overcome certain difficulties related to the comply with the legislation.*

*The international circulation has exceeded the cultural boundaries; the second spoken language in Microsoft Company is Romania while all over the world people speak English, especially in the centres where import flows of tourist circulation are recorded.*

*The travel agencies specialized in religious and cultural tourism have a very important role in the creation of the consumers' or potential consumers' /clients'/tourists' conviction upon the positive and beneficial effects of the religious tourism.*

*The common approach of the travel specialists is to continuously attract more and more tourists and to drive their attention to some travel destinations.*

*Communication, advertising and the used advertising techniques represent distinctive activities of the modern enterprise.*

*The activity of travel agencies promoting and marketing cultural and religious touristic products is oriented towards the creation of these products considered attractive which in the mean time bring benefits both to the organization and to the clients more and more affected by the extended economic crisis which influences all social life aspects.*

*Thus, the tendency of the past years in the travel agencies specialized in pilgrimage and religious tourism and not only is focussed on a modern management taking into account the marketing orientation towards the client, towards clients' loyalty and towards the consumer's buying behaviour.*

*The modern management includes promotional politics, advertising in the marketing mix having a decisive role in the creation of the tourism products and in their cost.*

**Cuvinte-cheie:** *management, marketing, publicitate, agenție de turism, pelerinaje*

### **Introducere**

Turismul este o consecință a dezvoltării mondializării și globalizării economice. Dincolo de fenomenele economice, granițele culturale aproape că au dispărut, se circulă fără restricție în spațiul SCHENGEN, chiar fără buletin, iar în cele 27 de țări ale UE se circulă fără viză (România și Bulgaria nu fac parte din spațiul SCHENGEN, deci, sunt țări care mai au de depășit anumite dificultăți în respectarea legislației).

Circulația internațională a depășit barierele culturale, astfel că a doua limbă vorbită în compania Microsoft este limba română, iar peste tot în lume se vorbește limba engleză, în special în centrele în care se înregistrează fluxuri importante ale circulației turistice.

Agențiile de turism specializate în turism cultural religios au un rol deosebit de important în formarea convingerii consumatorilor sau potențialilor consumatori/clienti/turiști asupra efectelor benefice pozitive ale turismului religios.

Demersul comun al specialiștilor în turism rezidă în atragerea continuă a cât mai multor clienți și în orientarea lor spre anumite destinații turistice.

Comunicarea, publicitatea, tehnicile promoționale utilizate constituie activități distincte ale întreprinderii moderne.

Activitatea agențiilor de turism, ce promovează și comercializează produse turistice cu tematică cultural religioasă, este orientată către conceperea acelor produse considerate atractive și care, deopotrivă, aduc beneficii organizației, dar și clienților afectați, tot mai mult, de criza economică prelungită, care își pune amprenta, din ce în ce mai mult, pe aspectele vieții sociale.

Astfel, tendința ultimilor ani, în activitatea agențiilor de turism specializate în pelerinaje și turism religios și nu numai este concentrată pe un management modern ce ține seama de orientarea de marketing către client, spre fidelizarea acestuia și influențarea comportamentului de cumpărare și consum.

Managementul modern include politica promoțională și publicitatea în mixul de marketing având un rol decisiv în realizarea produselor turistice, dar și a costului acestora.

### **Capitolul 1. Acțiuni promoționale ale agențiilor de turism, ale agențiilor de turism specializate în turism religios și pelerinaje**

În etapa contemporană, orice firmă este puternic antrenată într-un amplu proces de comunicare atât cu clienții săi, cât și cu distribuitorii.

Promovarea este, poate, cea mai costisitoare componentă a strategiei de marketing, iar agenția de turism alocă sume importante pentru realizarea acesteia. Deciziile managementului firmei, în acest sens, au în vedere atât repartitia bugetului pe instrumente promoționale, cât și impactul mesajului către publicul-țintă.

Având în vedere faptul că distribuitorii comunică între ei, dar și clienții își exprimă opiniile, care pot fi diferite, mesajul transmis fiind receptat în funcție de nivelul de instruire al acestora, se poate constata că este un proces destul de delicat și complex, procesul de comunicare promoțională având feed-back imediat.

Eforturile agențiilor de pelerinaje este din ce în ce mai mare concurând cu toate celelalte agenții de turism, piața fiind extrem de concurențială, iar eforturile de adaptare a ofertei la cererea consumatorilor sunt din ce în ce mai mari.

Activitatea promoțională devine un obiectiv strategic al agențiilor de pelerinaj, deoarece, prin activitățile desfășurate, se imprimă elemente distincte, care le conferă identitate și personalitate. Produsele turistice fiind aproape identice, destinațiile turistice fiind, de asemenea, aceleași, le deosebește doar amprenta și personalitatea prestatorului.

În activitatea promoțională, se investește foarte mult, astfel, încât unele agenții de turism datorează succesul economic unor enorme investiții, activitatea promoțională fiind un instrument strategic. Comunicarea promoțională, la nivel de agenție de turism, poate fi:

- a) comunicare formală;
- b) comunicare informală;
- c) comunicare mixtă.

a) Comunicarea formală constă în conceperea unor campanii mediatice realizate prin presă, radio, tv, afișe, participări la târguri și expoziții. Aceasta se realizează cu ajutorul specialiștilor în publicitate, se cheltuiesc sume mari de bani, de regulă, sunt campanii finanțate care au obiective clare.

b) Comunicarea informală rezidă în circulația spontană a informației, prin intermediul angajaților, al altor persoane. Este spontană, naturală, cotidiană.

c) Comunicarea mixtă constă în desfășurarea, în paralel cu strategia managerială, bine pusă la punct, de furnizare a informațiilor despre anumite produse și destinații turistice, a unui proces de comunicare informal, de către angajați, distribuitori sau beneficiari prin anumite detalii, legende, informații suplimentare menite să cimenteze, să consolideze succesul strategiei promoționale a activității firmei.

### **Capitolul 2. Caracteristicile publicității în cadrul agențiilor de turism și pelerinaje**

Publicitatea constituie axul activității agențiilor de turism și în special a agențiilor de pelerinaje. Este componenta centrală a firmei moderne, este unul din mijloacele prin care întreprinderea modernă se implică și se raportează la relațiile de piață.

„Publicitatea cuprinde toate acțiunile care au drept scop prezentarea indirectă (nepersonală), orală sau vizuală a unui mesaj în legătură cu un produs, un serviciu sau firmă de către orice susținător identificat”. (Virgil Balaure, Tehnici promoționale, București, 1994).

Publicitatea reprezintă totalitatea acțiunilor cu scop clar comercial, menită să determine potențialul client/consumator/turist/pelerin să cumpere produsul turistic respectiv.

Dincolo de acțiunile promoționale cu efect general, publicitatea constituie tactica agențiilor de turism și pelerinaje de a pătrunde pe anumite piețe geografice sau segmente de piață. Astfel, unele produse turistice (de exemplu, excursii în Israel) au o accesibilitate restrânsă, nu pot aparține publicului larg, însă anumite mănăstiri din proximitatea turiștilor sunt accesibile favorizând astfel, încet, dezvoltarea unor microstațiuni în jurul mănăstirilor. Există multiple posibilități de cazare și masă, fie în structurile proprii ale mănăstirilor, fie în pensiunile din jur, fie în casele cetățenilor.

Comunicarea publicitară constituie principalul mijloc de transformare a cererii în consum, este, deci, indispensabilă eficienței activității agențiilor de turism și pelerinaje.

Publicitatea poate avea succes, dacă se respectă următoarele principii:

- relevantă și conformă cu realitatea;
- decentă, fără cuvinte, imagini care pot părea vulgare sau imorale;
- loială, fără a profita de necunoașterea publicului și fără a specula superstițiile și teama;
- lipsa de superficialitate;
- evitarea confuziilor, în special cu firmele de succes;
- evitarea inducerii unor false mesaje, rezolvări de situații etc.

Faima câștigată de un produs turistic trebuie menținută, însă schimbările care se aduc, sau îmbunătățirile trebuie să fie de aceeași calitate. Se impune o legislație corectă, clară, care să protejeze consumatorii în acest sens.

Tipăriturile realizate cu scop publicitar trebuie să respecte limba română, să prezinte sumar programe, imagini sugestive și reale.

Publicitatea exterioară realizată prin firme luminoase, panouri etc., este eficientă în aglomerările urbane, dar mesajul este extrem de concis.

Publicitatea gratuită sub forma interviurilor, sau a informațiilor furnizate de clienții mulțumiți, de angajați, alte persoane, este neplătită, dar, în același timp, extrem de eficientă și cu o valoare promoțională și morală extrem de ridicată.

### **Concluzii**

O publicitate bine realizată conduce la creșterea cotei de piață a oricărui agent economic, în special a agențiilor de turism și pelerinaje. Astfel, turismul cultural religios se conturează ca fiind o formă de turism ce capătă dimensiuni, din ce în ce mai mari, prin promovarea constantă realizată atât de agențiile de pelerinaje, cât și de celelalte agenții de turism ce realizează produse combinate, complexe.

Efectele crizei economice, ale scăderii la nivel național a nivelului de trai, conduce la creșterea cererii pentru turism religios. Astfel, atât pentru destinațiile din mediul urban, cât și pentru cele din mediul rural se orientează cât mai mulți pelerini.

Paralel cu acestea, se dezvoltă turismul de hramuri și turismul de parastase.

Turismul de hramuri constituie deplasarea oamenilor/turiștilor de la locul de reședință către un locaș de cult care sărbătorește numele sfântului căruia îi este închinat (de exemplu, Hramul Sf. Ioan cel Nou de la Suceava, Hramul Sf. Maria de la Mănăstirea Putna sau Nicula). Acestea determină, paralel cu manifestările religioase, importante vânzări turistice și comerciale.

Turismul de parastase constituie deplasarea membrilor de familie, prieteni, colegi, curioși la locul de desfășurare a slujbelor de pomenire realizate în acest sens, care antrenează prestatori de servicii turistice: transporturi, cine specifice, realizarea unor produse specifice.

Rolul agențiilor de turism este de a-și diversifica oferta și a o adapta permanent la realitatea pieței, la continua diversificare a cererii.

### **Bibliografie:**

1. ANGHEL L., FLORESCU C., ZAHARIA R., Marketing, *Probleme, cazuri, teste*, Editura Marketer, București, 1993.
2. BALAURE V., ADASCĂLIȚEI V., BĂLAN Carmen, BOBOC St., CĂȚOIU I., OLTEANU V., POP N., TEODORESCU N., *Marketing*, Editura Uranus, București, 2002.
3. KOTLER Ph., *Managementul Marketingului*, Editura Teora, București, 1997.
4. KOTLER Ph., AMSTRONG G., SAUNDERS J., WONG Veronica, *Principiile marketingului*, Editura Teora, București, 1998.
5. EMILIAN R., *Managementul firmei*, Editura ASE, București, 2003.

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА (НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА)**

*Олеся Васильевна Балахонова*

*– докторант Одесского национального университета имени И.И. Мечникова*

*Алексей Владимирович Бондаренко*

*– аспирант Одесского национального университета имени И.И. Мечникова*

*В статье рассматриваются методологические вопросы, связанные с формированием системы мониторинга туристического бизнеса в крупном городе; сформулированы требования к информации, получаемой в процессе мониторинга.*

*Ключевые слова:* мониторинг туристского бизнеса крупного города, принципы мониторинга, требования к информации.

**Введение.** Современный этап развития туристского бизнеса в нашей стране требует организации соответствующей системы мониторинга. Особенно остро данная проблема стоит в крупных городах, которые представляют собой мощные «ворота» практически для всех видов въездного туризма. Однако в настоящее время процесс организации системы мониторинга развития туристского бизнеса в крупных городах находится, по нашему мнению, только на начальном этапе своего становления. В то же время важнейшим условием формирования конкурентоспособного как на украинском, так и на международных рынках туристического бизнеса является наличие полной, достоверной и своевременной информации о процессах, протекающих в данной сфере. Именно обеспечение соответствующей информационно-аналитической поддержки управления туристским бизнесом и формированием его инфраструктуры обуславливает необходимость создания системы мониторинга его развития в крупном городе.

**Постановка проблемы.** В современной отечественной научной литературе существуют различные трактовки термина «мониторинг» [2, 3, 4]. Применительно к настоящему исследованию определим мониторинг как информационно-аналитическую систему целенаправленного исследования объекта (явления), ядром которой выступает процесс наблюдения за состоянием соответствующего объекта (явления), осуществляемый путем сбора, анализа и оценки информации в целях дальнейшего формирования прогноза развития исследуемого объекта (явления) и последующего контроля его состояния. Именно такая трактовка позволяет, по нашему мнению, говорить о мониторинге как о необходимом инструменте, обеспечивающем реализацию стратегических целей развития туристского бизнеса и его инфраструктуры.

**Результаты исследования.** Туристский бизнес крупного города представляет собой сложную систему предпринимательских структур, деятельность которых направлена на формирование, продвижение и реализацию туристского продукта. В связи с этим данная система включает в себя не только туроператора, создает соответствующий турпродукт, но и предприятия размещения, рестораны, музеи, транспортные предприятия (как городские виды, так и авиа-, ж/д-, водный виды транспорта), экскурсионные бюро, предприятия развлечения (ночные клубы, казино, аквапарки и т.д.), т.е. предпринимательские структуры, которые являются составными частями данного турпродукта. Кроме того, следует учитывать тот факт, что современный этап развития туризма характеризуется тем, что по своей сути современный турпродукт представляет собой не просто набор предоставляемых услуг (товаров, работ), а прежде всего это - комплекс впечатлений, получаемый туристом в процессе всего путешествия. Именно поэтому очень важно, в каких условиях и в какой окружающей среде происходит предоставление туристских услуг. Поэтому можно утверждать, что инфраструктура большого города, а также туристского бизнеса играет важную роль в процессе получения туристом так называемых туристских впечатлений. Итак, по нашему мнению, необходимо осуществлять мониторинг развития туризма в большом городе по следующим направлениям:

- мониторинг предпринимательских структур туристского бизнеса;
- мониторинг инфраструктуры туристического бизнеса;
- мониторинг городской инфраструктуры;
- мониторинг туристских впечатлений от посещения города.

Таким образом под мониторингом туристского бизнеса и его инфраструктуры в большом городе следует понимать систематический процесс наблюдения за состоянием данной сферы предпринимательской деятельности, а также за впечатлениями туристов и экскурсантов, посетивших эту туристскую дистанцию, с целью выявления положительных и отрицательных тенденций ее развития, а также предоставление всем заинтересованным участникам туристского рынка соответствующей информации для принятия эффективных управленческих решений.

В связи с этим, целью мониторинга развития туристского бизнеса и его инфраструктуры в крупном городе является формирование научно обоснованной информационно-аналитической базы для разработки и реализации эффективной туристской политики, обеспечения на регулярной основе всех заинтересованных предпринимательских структур, общественных организаций и органов соответствующего уровня государственного управления достоверной, своевременной и полной информацией о состоянии индустрии туризма, необходимой для принятия соответствующих управленческих решений, направленных на поддержку позитивных и ликвидации (ослабление) негативных тенденций.

Основными задачами мониторинга развития туристского бизнеса и его инфраструктуры являются:

1) организация наблюдения, получение достоверной и объективной информации о социально-экономических процессах, протекающих в индустрии туризма, их влияние на другие отрасли и сферы жизнедеятельности большого города;

2) оценка и системный анализ получаемой информации, выявление причин, вызывающих соответствующий характер процессов в сфере туризма города (региона, страны и т.д.), а также оценка возможных последствий выявленных тенденций для дальнейшего развития туризма в городе;

3) обеспечение в установленном порядке органов государственного управления и других заинтересованных лиц (предпринимательских структур), граждан информацией, полученной в ходе проведения мониторинга;

4) разработка научно обоснованных прогнозов развития туристского бизнеса и его инфраструктуры в городе;

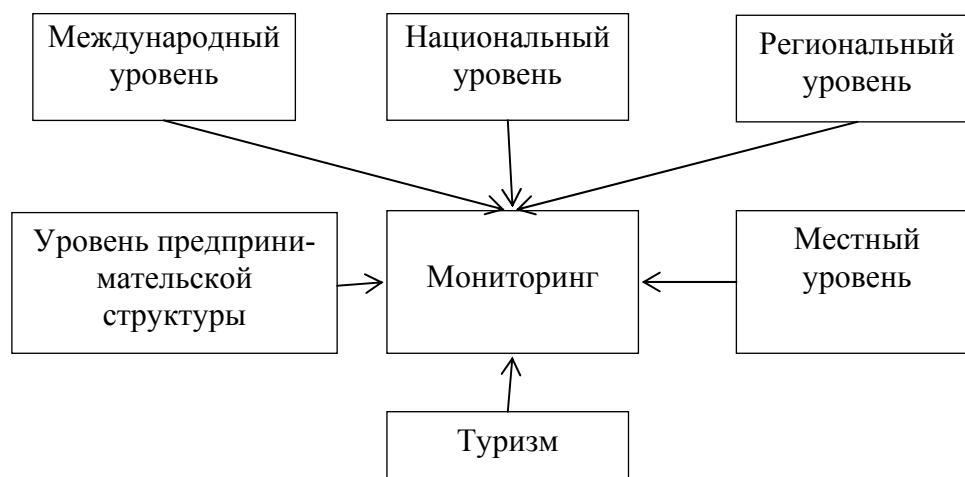
5) подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных и развитие позитивных тенденций в сфере туризма города, и доведение их до соответствующих органов управления и государственной власти.

При формировании системы мониторинга туристского бизнеса и его инфраструктуры в большом городе необходимо обеспечить соблюдение основных принципов его организации. Ведущим принципом является принцип целеустремленности. Реализация данного принципа предполагает, что вся система мониторинга должна быть ориентирована на решение конкретных управленческих задач, что позволит не заниматься сбором и обработкой информации, которая собирается «на всякий случай», а также предохранит систему от информационной избыточности. Именно выполнение этих условий создаст все необходимые предпосылки для организации эффективной системы мониторинга, способствует принятию актуальных управленческих решений в сфере туризма города.

Системный подход предполагает рассмотрение любого объекта как подсистемы другой более крупной общественной системы, а также исследования взаимосвязей между звеньями этой системы. Итак, в процессе организации мониторинга необходимо учитывать такие принципы, как иерархичность и комплексность.

Принцип иерархичности применительно к нашему предмету исследования - мониторинга туристского бизнеса и его инфраструктуры в крупном городе, по нашему мнению, проявляется в том, что она представляет собой многоуровневую систему, в которой можно выделить несколько иерархий - международную, национальную, региональную, локальную и отдельные предпринимательские структуры. Однако, как уже отмечалось ранее, следует иметь в виду, что туристский бизнес не может существовать без потребителя продукта его деятельности - туриста (экскурсанта). Поэтому представляется, что в данную систему иерархий необходимо включать туриста в качестве одного из уровней мониторинга (рис.1).





**Рис.1. Базовая схема для построения системы мониторинга**

Так как туристский бизнес - это деятельность предпринимательских структур, относящихся к разным видам бизнеса (гостиничный бизнес, ресторанный бизнес, бизнес по производству сувенирной продукции, торговый бизнес и т.д.), то реализация принципа комплексности представляет собой в определенной степени достаточно сложную задачу и требует соблюдения таких основных требований. Во-первых, мониторинг отдельных видов туристского бизнеса и его инфраструктуры должно осуществляться в тесной взаимосвязи между ними. Во-вторых, в связи с тем, что туристскому бизнесу присущ ярко выраженный мультипликативный характер, необходимо осуществлять мониторинг его влияния на смежные отрасли и сферы деятельности города. И, в-третьих, следует четко выполнять последовательность в осуществлении всех этапов процесса мониторинга, начиная от наблюдения и вплоть до разработки рекомендаций по принятию соответствующих управленческих решений.

Среди других их принципов мониторинга туристского бизнеса и его инфраструктуры в большом городе необходимо отметить следующие: адаптивности, эффективности, сопоставимости используемых показателей (в том числе во времени), непрерывности наблюдения за объектами и субъектами, технической оснащенности и использования современных методов сбора и обработки полученной информации.

Важнейшим условием в процессе организации и функционирования системы мониторинга, по нашему мнению, выступает соблюдение таких требований к информации, как ее достоверность, своевременность и полнота. Достоверность информации - это степень ее соответствия объективной реальности. Полнота полученной информации характеризуется степенью соответствия фактически полученной информации по ее объему и составу изначально заданной информации, необходимой для принятия управленческого решения. Своевременность - соответствие фактических сроков поступления информации в установленные сроки ее поступления. Кроме того, необходимо обеспечить непротиворечивость и сопоставимость полученной информации из различных источников и за разные периоды времени. Так, например, в процессе мониторинга туристского бизнеса в большом городе показатели, полученные в ходе социологического опроса туристов, а также другие «мягкие» показатели должны сопоставляться, взаимодополняться и с официально утвержденным формам статистической отчетности. Это позволяет получать полное представление о социально-экономических процессах, происходящие в сфере туристского бизнеса в городе. В то же время организация и проведение эффективного мониторинга туристского бизнеса в большом городе предполагают использование различных источников информации - различных национальных и территориальных (региональных) органов управления, общественных организаций, консалтинговых и научно-исследовательских учреждений, собственно предпринимательских структур туристского бизнеса, а также туристов (рис. 2). И, наконец, еще одно требование к информации, получаемой в процессе мониторинга, - это ее надежность. Она зависит в том числе от степени применения различных средств обеспечения качества результатов наблюдения и анализа развития туристского бизнеса в крупном городе.



**Рис.2. Источники информации системы мониторинга в большом городе**

**Выводы.** Таким образом, система мониторинга развития туристского бизнеса и его инфраструктуры в крупном городе как информационно-аналитическая система должна отвечать следующим требованиям:

- иметь целевую направленность;
- представлять туристский бизнес и его инфраструктуру как целостную социально-экономическую систему и соотносить ее с соответствующим набором показателей (индикаторов);
- позволять осуществлять долгосрочное и краткосрочное прогнозирование протекания наблюдаемых процессов;
- не только позволять осуществлять фиксацию и выяснения причин отклонения фактического состояния от нормативного (или желаемого), но и осуществлять всесторонний анализ и конструирование модели самого нормативного состояния как итога работы всех сторон, участвующих в принятии решений.

#### **Литература:**

1. ДРУРИ К. *Управленческий учет для бизнес – решений: [Учебник] / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 655с.*
2. ВАРНАЛІЙ З. *Регіональний розвиток України: проблеми та пріоритети / З. Варналій // Економіст. – 2005. - №6. – С.24-27.*
3. ВАСИЛЕНКО В.Н. *Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: [монография]. / В.Н. Василенко, О.Ю. Опафоненко, В.Е. Будяков – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 363с.*
4. ЗАХАРЧЕНКО В.И. *Мониторинг научно-технологической безопасности региона / В.И. Захарченко // Прометей. – 2003. - №3(12). – С. 518-521.*

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

*Олеся Васильевна Балахонова – докторант Одесского  
национального университета имени И.И. Мечникова*

*Представлена новая система интерактивных взаимоотношений между правительством и регионами, главное значение которых заключается в приобретении независимости последних в решении социально-экономических проблем.*

**Ключевые слова:** *регион, рейтинг, кредит, стандарты.*

**Введение.** Формирование новой системы взаимоотношений центра и регионов, увеличение значимости финансовой самостоятельности регионов Украины в решении социально-экономических проблем ставит в основу формирования региональными правительствами привлекательного инвестиционного имиджа конкретной территории. При этом фактор кредитоспособности регионов Украины становится доминантой, от которого зависит поведение потенциальных инвесторов. Если же «взвесить» регионы по уровню кредитоспособности, то можно, во-первых, получить достаточно объективный рейтинг, который показывает иерархию территорий с точки зрения внешнего финансового доверия, во-вторых, указанный рейтинг может стать важным экономическим мерилем, определяющим конкурентоспособность региона, в-третьих, кредитоспособность региона немаловажная при получении им внешних заимствований.

**Постановка проблемы.** Первые рейтинги регионов и муниципальных образований появились в их классическом виде в США после Великой депрессии перед началом Второй мировой войны. Исторически кредитный рейтинг возник как оценка кредитоспособности заемщика по обслуживанию своих долговых обязательств. С тех пор они имеют существенное значение в деятельности регионов, муниципальных образований (subnational ratings), получив широкое распространение на мировых финансовых рынках. Рейтинги были отражением объективной потребности регионов в расширении заимствований денежных средств территориальных администраций на финансовых рынках, а также потребностями самих кредиторов, желающих снизить свои риски, обусловленные ростом масштабов покупки территориальных финансовых инструментов. Сегодня региональные кредитные рейтинги рассчитываются на основе большой экономической, политической и социальной информации, которая учитывает не только текущее состояние дел, но и перспективы развития территории. Поэтому можно говорить, что кредитный рейтинг отражает не только риск неуплаты по конкретным долгам, но и инвестиционную привлекательность конкретного региона (страны). Крупнейшие рейтинговые службы и агентства мирового уровня («Moody's», «Standard & Poor's», «Fitch Ratings») действуют практически полностью по единым стандартам для всех стран, что отражается в единообразии методик, связанных с присвоением рейтингов. Это обусловлено процессами глобализации, которые изменили вид международных финансовых рынков, сделав их одноликими, применяющих одни и те же биржевые инструменты и работающими фактически по единым правилам и стандартам. Администрации регионов, участвуя в рейтингах, используют последние по ряду направлений своей деятельности:

1. Рейтинги создают платформу для формирования благоприятного имиджа (включая инвестиционный) региона, что позволяет не только находить эффективные грани взаимоотношений с потенциальными кредиторами и инвесторами, расширяя их круг, но и создают кредитную историю конкретной территории.

2. Экономико-информационная прозрачность региона, что отражается в присвоении ему конкретного рейтинга, приводит к минимизации затрат по размещению и обслуживанию облигационных займов, способствует улучшению условий предоставления кредитных линий регионам и муниципальным образованиям. Агентство деловой информации «Bloomberg», которое является структурой мирового уровня, утверждает, что повышение кредитного рейтинга от категории «В» к категории «А» может снизить спред стоимости заемного капитала примерно с 22 до 2% [3].

3. Рейтинги кредитоспособности является эффективным пиар-инструментом, ибо (наряду с короткими отчетами) публикуются в различных аналитических источниках и становятся

доступными для всех потребителей экономической информации. По этой причине высокие рейтинги регионов воспринимаются субъектами рынка не только как оценки кредитоспособности, но и как индикаторы политической стабильности данной территории. При этом, как подтвердило свое время исследование рейтингового агентства «Эксперт РА», существует высокая зависимость между рейтингом инвестиционной привлекательности региона и политическим долголетием его губернатора [4].

4. В зарубежных странах рейтинги активно используются администрациями регионов в текущей финансово-экономической деятельности. Они являются «визитной карточкой» губернаторов, глав администраций при ведении переговоров с потенциальными партнерами и способствуют результативного участия регионов в различных инвестиционных конкурсах и тендерах. Кроме того, рейтинг помогает и самому региону оценить свои возможности по получению займов, а также оценить свои общие экономические возможности по обслуживанию долга.

5. Высокий рейтинг кредитоспособности региона значительно облегчает экономическую деятельность коммерческих структур, функционирующих на конкретной территории. Предприятиям таких регионов охотнее присваивают повышенные инвестиционные корпоративные рейтинги, хотя прямой (формальной) зависимости таких рейтингов друг от друга может и не существовать.

6. Кредитные рейтинги позволяют увеличивать размеры внутреннего долгового рынка и развивать начинающий формироваться сектор ипотечного жилищного кредитования экономики Украины.

**Анализ исходной базы.** Начало процесса получения международных кредитных рейтингов украинских регионов была заложена в 1997 г. Тогда некоторые регионы (Киев, Днепропетровск, Донецк, Харьков) осуществили выпуск собственных еврооблигаций и их размещение за пределами Украины. Международная практика предусматривала обязательность получения в данном случае кредитного рейтинга. Такое же требование содержалось и в законодательстве Украины. В противном случае реализация еврооблигаций за пределами была бы затруднительной.

Рейтинг банков, считаем, можно использовать, характеризуя кредитоспособность конкретного региона. Но делать это следует с достаточной степенью осторожности. Особенно это имеет отношение к филиалам иногородних банков, активы которых «принадлежат» фактически головному банку, расположенном в другом месте. Для Одесского региона это прежде Киев и Днепропетровск.

Рейтинги также публиковались в журнале «Фондовый рынок» (г. Киев). Серьезная аналитическая статья, посвященная процессу выявления кредитоспособности ряда регионов была опубликована Е. Чекановой [2].

**Результаты исследования.** Если говорить о методологии присвоения кредитных рейтингов в целом, то, в принципе, все международные рейтинговые агентства используют два подхода:

I. Абсолютные или классические индивидуальные рейтинги, предполагающие оценку риска невыполнения регионом своих обязательств с присвоением соответствующей рейтинговой категории, оформляемой буквенно-цифровым кодом для каждого рейтингового региона. При этом эмитент относится к определенному рейтинговому классу не только по уровню дефолта (невозврата), но и по вероятным типом его поведения по отношению к кредиторам.

II. Сравнительные (относительные) рейтинги кредитоспособности, позиционирующие уровень кредитоспособности регионов в процессе их сравнения с другими регионами. Рейтинги делятся на краткосрочные и долгосрочные. Методология присвоения рейтингов различными зарубежными агентствами, хотя и имеет, как мы отметили, специфические особенности, но в целом встроена на общем подходе. Он заключается в тщательном анализе политических, экономических (включая финансовые) и институциональных факторов. В экономической литературе высказываются мнения о том, что регион Украины, как муниципальное образование, менее рискованный заемщик по сравнению с корпоративным клиентом (они дифференцированы и постоянные, законодательно определены источники бюджетных доходов, их финансово-бюджетная система органично «вмонтирована» в систему страны, поэтому на законодательно определенных условиях возможна помощь из государственного бюджета, они обладают

значительной собственностью (имуществом), которая может выступать в качестве залога). На самом деле вышеуказанное утверждение не является абсолютно верным.

Не случайно «Standard & Poor's» при рейтинговании определяет вероятность получения регионом или муниципалитетом чрезвычайной поддержки в кризисной финансовой ситуации. «Standard & Poor's» учитывает положительное влияние такой поддержки в кредитных рейтингах региональных органов власти (РОВА) тех стран, в которых сложилась устоявшаяся практика мониторинга центральным правительством финансовых результатов и долговых обязательств субнациональных образований, а также правовая база, позволяющая помогать РОВА, испытывающих финансовые трудности. Кроме того, в некоторых случаях важно наличие статистики по фактам чрезвычайной помощи РОВА, предоставленной центральным правительством. Это позволяет сделать прогноз, что подобная политика будет проводиться и в дальнейшем. При оценке риска дефолта в рамках анализа уровня поддержки и предсказуемости системы поддержки принимается во внимание фактор своевременности такой помощи.

Следует отметить, что Бюджетный кодекс Украины предусматривает, что если при исполнении бюджета региона он не в состоянии обеспечить обслуживание и погашение своих долговых обязательств, уполномоченный на то орган государственной власти Украины может, в частности, передать исполнение бюджета региона Украины под контроль Минфина Украины. К сожалению, механизм такой передачи законодательно не прописан, и эта статья носит чисто декларативный характер. Анализируя подходы к определению рейтингов РОВА ведущими мировыми агентствами, мы обнаружили, что, несмотря на серьезные формальные различия в подаче материала, описывающий методологию рейтингования, в целом подходы определения кредитоспособности совпадают. Более того, рейтинги методологически выстроены таким образом, что уже сегодня их можно включать в качестве составных элементов при сопоставлении конкурентоспособности регионов, используя в данном случае уровне риска их деятельности.

«Standard & Poor's», например, выстраивая свои рейтинги по международной шкале, подразделяет их на долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочный рейтинг оценивает способность эмитента своевременно исполнять свои долговые обязательства. Эти рейтинги варьируются от наивысшей категории «AAA» до самой низкой - «D». Рейтинги в интервале от «AA» до «ССС» могут быть дополнены знаками «плюс» (+) или «минус» (-), что обозначают промежуточные рейтинговые категории по отношению к основным категориям.

Краткосрочный рейтинг - оценка вероятности своевременного погашения обязательств, считающихся краткосрочными на соответствующих рынках. Краткосрочные рейтинги также имеют диапазон от «A-1» для обязательств наивысшего качества до «B» для обязательств самого низкого качества. Рейтинги внутри категории «A-1» могут содержать знак «плюс» (+) для выделения более надежных обязательств в данной категории.

**AAA** - очень высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства; высокий рейтинг.

**AA** - высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства.

**A** - умеренно высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако большая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

**BBB** - достаточная способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

**BB** - вне опасности в краткосрочной перспективе, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

**B** - более высокая уязвимость при наличии неблагоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий, однако в настоящее время имеется возможность исполнения долговых обязательств в срок и в полном объеме.

**ССС** - на данный момент существует потенциальная возможность невыполнения эмитентом своих долговых обязательств; своевременное выполнение долговых обязательств в значительной степени зависит от благоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий.

**СС** - в настоящее время высокая вероятность невыполнения эмитентом своих долговых обязательств.

**С** - в отношении эмитента возбуждена процедура банкротства или предпринято аналогичное действие, но платежи или выполнение долговых обязательств продолжаются.

**SD** - выборочный дефолт по данному долговому обязательству при продолжении своевременных и полных выплат по другим долговым обязательствам.

**D** - дефолт по долговым обязательствам.

Рейтинги категорий «AAA», «AA», «A» и «BBB» - это рейтинги инвестиционного класса.

Рейтинги категорий «BB», «B», «CCC», «CC» и «C» - рейтинги, обладающие значительными спекулятивными характеристиками.

«Standard & Poor's» выделяет также прогнозы. Прогноз рейтинга показывает вероятное направление движения рейтинга в ближайшие два-три года положительный - рейтинг может повыситься; отрицательный - рейтинг может понизиться; стабильный - изменение маловероятно; развивается - возможно повышение или понижение рейтинга.

Исходя из целей нашего исследования, мы касаемся только экономического компонента рейтингов, а именно их финансовую составляющую. Хотя, конечно, мы согласны с мнением аналитиков агентства «Fitch Ratings», убежденных, что, как правило, качественные факторы (характеристика институциональной базы, политические факторы, связанные с межбюджетными взаимоотношениями органов власти различных уровней, социально-экономические параметры, а также другие составляющие, которые дают возможность оценить готовность субнационального образования выполнять свои финансовые обязательства или вероятность предоставления поддержки со стороны органов власти высшего уровня) являются более важными.

Что касается количественных факторов, Fitch Ratings анализирует, главным образом, тенденции и прогнозы в области региональных и муниципальных финансов, включая налоги и текущие трансферты, а также уровни задолженности субнационального образования. Количественный анализ позволяет в основном прогнозировать возможности или способность соответствующего образования своевременно выполнять финансовые обязательства.

С целью характеристики бюджета и финансов РОВ Fitch Ratings формирует и анализирует:

- таблицу доходов и расходов, исторические данные (за последние пять лет) и прогнозы с указанием заложенных в бюджет и фактических данных. Анализ должен отдельно показывать данные по новым заимствованиям, погашениям долга и процентным расходам с расшифровкой по капитальным и текущим расходам / доходам;

- принятые стандарты финансового учета;

- бюджет на текущий год по сравнению с финансовыми результатами деятельности за год по сегодняшней день;

- бюджет на следующий год (если он есть);

- состав налогоплательщиков по основным источникам налогов;

- описание каждого налога и полномочий по установлению ставок налогообложения;

- уровень просроченной задолженности по налоговым и другим поступлениям;

- долю доходов и расходов, получаемых / оплачиваемых по бартеру, а не денежными средствами;

- принципы распределения трансфертов эмитента от центральных властей (распределение по формуле или в результате переговоров);

- процедуру разработки бюджета;

- описание основных расходных обязательств и факторов, определяющих величину расходов (например, количество учителей / учащихся, если речь идет об образовании);

- анализ защищенных и незащищенных расходов;

- информацию по источникам разовых доходов, продажи активов и приватизационным сделкам;

- план модернизации основного капитала;

- инвестиционную политику;

- результаты аудита коммунальных объектов или предприятий, принадлежащих эмитенту;

- информацию о членстве в профсоюзах и условиях контрактов;

- тенденции движения остатков денежных средств и отчет по инвестированным средствам.

«Standard. & Poor's» в процесс присвоения рейтингов кредитоспособности РОВ включает анализ восьми категорий показателей: 1. Экономика. 2. Стабильность и предсказуемость изменений системы государственных и муниципальных финансов. 3. Качество управления и институциональная закреплённость политики. 4. Финансовая гибкость. 5. Бюджетные показатели. 6. Ликвидность и управление долгом. 7. Долговая нагрузка. 8. Забалансовые обязательства.

В рейтинговый процесс включена процедура, при которой специальный комитет, присваивает кредитные рейтинги РОВ, оценивает каждую из восьми указанных категорий в диапазоне от 1 (наивысший балл) до 5. Строгой формулы вывода итогового рейтинга на основании этих оценок не существует.

Эти аналитические переменные взаимосвязаны, а их удельный вес в итоговой оценке не фиксируется для всего множества РОВ или во времени.

Для целей нашего исследования интересно показать как служба кредитных рейтингов «Standard & Poor's» учитывает основные экономические и финансовые индикаторы при присвоении рейтингов региональным и местным органам власти (РОВ) разных стран мира (за исключением США). Этот подход можно использовать при сопоставлении регионов с точки зрения их конкурентоспособности. В число ключевых индикаторов, сведенных в таблицу, входят рейтинг суверенного правительства, а также показатели ВВП на душу населения и совокупные доходы бюджета РОВ (выраженные в долларах США для международного сравнения). В таблицу также включены такие показатели кредитоспособности, как текущий баланс бюджета (в процентах от текущих доходов), баланс с учетом капитальных расходов (в процентах от совокупных доходов) и прямой долг (как процент текущих доходов).

К бюджетным плановым показателям отнесены официальные плановые показатели бюджета, обычно подаются в начале года, которые прошли предусмотренную законодательством процедуру (как правило, утверждение парламентом) и являются юридически обязательными.

Баланс с учетом капитальных затрат представляет собой разницу между совокупными скорректированным доходами и расходами (текущий баланс плюс капитальные доходы минус капитальные затраты). Дефицит с учетом капитальных затрат показывает объем потребностей в финансировании за счет заемных средств или резервов, а профицит - объем наличных средств для погашения долга или зачисление в резервы. Постоянный дефицит превышает 10% совокупных доходов, считается относительно высоким. Капитальные затраты - это затраты, направляемые на создание (обновление) инфраструктуры или приобретение активов с длительным сроком службы, например инвестиции. В их составе обычно включаются расходы на приобретение товаров длительного пользования, финансирование строительства и ремонтных работ. Расходы на техническое обслуживание учитываются как капитальные расходы, если они увеличивают стоимость здания или имущества, иначе они включаются в текущие расходы. Как правило, капитальные расходы является наиболее гибкой статьей бюджета, и правительство может отсрочить их финансирование в случае стрессового сценария. Прямой долг представляет собой сумму финансового долга, принимаемого непосредственно заемщиком (ссуды, облигации, кредиты, обязательства по лизингу), которую правительство обязуется выплатить третьему лицу (банку, финансовой организации, бюджету другого уровня, физическому лицу) в соответствии с конкретным соглашением. В эту сумму не включаются гарантированный долг и долг предприятий и организаций, принадлежащих РОВ, если он постоянно не обслуживается РОВ. Отношение прямого долга к текущим доходам обычно выражает уровень долга регионального или местного органа власти. Отношение, превышает 60%, считается высоким для развивающихся структур, а превышает 100% - высоким для зрелых структур (учитывая дальнейшее развитие рынков капитала и более высокое качество управления долгом). К числу смягчающих факторов относятся срок погашения долга, график погашения и риск, связанный со ставкой обменного курса.

ВВП на душу населения (в долларах США) рассчитывается как совокупная рыночная стоимость товаров и услуг (в USD), производимых субъектами производства страны, разделена на численность населения.

Текущий баланс есть разница между текущими доходами и текущими расходами. Текущий баланс показывает способность структуры финансировать капиталовложения за счет возобновляемых доходов. В сочетании с капитальными доходами он показывает имеющийся у данной структуры потенциал финансирования за счет средств, не являющихся долговыми

обязательствами. Постоянный текущий дефицит (в течение 2-3 лет) должно быть одним из факторов, оказывающих негативное влияние на рейтинг.

Текущие расходы - это возобновляемые расходы на осуществление текущей деятельности в конкретный бюджетный период. Обычно включают расходы на содержание персонала, приобретение товаров и услуг, субсидии компаниям и бюджетам других уровней, а также процентные платежи по государственному долгу.

Не включают расходы на погашение долга и такие капитальные расходы, как капиталовложения, капитальные субсидии бюджетам и компаниям, приобретение активов и оборудования и расходы на техническое обслуживание, если они повышают стоимость здания или имущества.

В текущие доходы включаются возобновляемые доходы, получаемые региональным или местным органом власти. Это налоговые доходы, неналоговые доходы (дотации, штрафы, сборы за предоставление услуг, тарифы, рентные платежи) и другие сборы, взимаемые и (или) собираются непосредственно региональным или местным органом власти. Не включают капитальные доходы, в частности капитальные субсидии и доходы от реализации активов, а также доходы от заемных средств.

И, наконец, совокупные доходы. К ним относятся совокупные доходы, указанные в отчетности, за исключением всех текущих и капитальных поправок (двойной счет, зачеты, внебюджетные фонды, итоги предыдущих лет, заимствования, движение резервов, погашения кредитов государственных или частных организаций, другие чрезвычайные доходы).

**Вывод.** Как видим, все рейтинги, а также риски РОВ ориентируются, прежде всего, на бюджетные показатели, характеризующие возможности возврата (погашения) данным субъектом денежных заимствований.

#### **Литература:**

1. БУРКИНСКИЙ Б.В., ЗАХАРЧЕНКО В.И. и др. *Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития*: [монография]. - Одесса: ИПРЭАН НАНУ, 2009.
2. ЧЕКАНОВА Е. *Анализ кредитоспособности российских регионов- эмитентов ценных бумаг* // Рынок ценных бумаг. - 2001. - № 14.
3. <http://www.bloomberg.com>
4. <http://www.raexpert.ru>

### **РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ «РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ»**

*Виталий Иванович Захарченко, д.э.н., профессор Одесского национального университета  
имени И.И. Мечникова*

*Светлана Викторовна Чумакова, соискатель Одесского национального университета  
имени И.И. Мечникова*

*В статье исследованы подходы к понятию «рыночная конкуренция» и определены типы конкуренции для трансформационной экономики.*

**Ключевые слова:** конкуренция, рынок, подход, модель, процесс.

**Введение.** В экономической науке понятию «конкуренция» (в переводе с латинского - «столкновение», «состыжание») уделено значительное внимание.

На разных этапах экономического развития общества были созданы различные модели конкуренции, отражающие особенности соответствующей исторической эпохи.

Так, А. Смит впервые разработал ряд основных положений и обобщил теорию совершенной конкуренции, в том числе:

- 1) дал определение конкуренции как соперничества, что вызывает рост цен в случае уменьшения предложения и снижение цен при увеличении предложения;
- 2) сформулировал принцип «невидимой руки», что обеспечивает автоматическое саморегулирование рыночных механизмов в условиях совершенной конкуренции;



- 3) раскрыл действие механизма конкуренции, что обеспечивает оптимальное распределение ресурсов между отраслями через уравнивание отраслевой нормы прибыли;
- 4) дал характеристику основных условий функционирования механизма совершенной конкуренции (наличие большого количества продавцов и покупателей, доступность информации для всех участников рынка, мобильность экономических ресурсов, отсутствие возможности у каждого отдельно взятого продавца при прочих равных условиях влиять на рыночную цену товара);
- 5) доказал, что в условиях рынка происходит наиболее полное удовлетворение потребностей и наиболее эффективное использование ресурсов в экономике.

В дальнейшем модель совершенной конкуренции анализировали многие исследователи. В частности, А. Маршалл рассматривал равновесие спроса и предложения с учетом временного фактора, указывая на условность модели совершенной конкуренции.

**Постановка проблемы.** Одним из направлений развития теории конкуренции стала постепенная разработка определения этого понятия исследователями. В экономической литературе можно проследить три подхода к определению конкуренции: 1) конкуренция - это соперничество на рынке; 2) конкуренция - это составляющая рыночного механизма, средство уравнивания спроса и предложения; 3) конкуренция - это критерий, позволяющий определить тип рынка в отрасли.

Первый подход связан с пониманием конкуренции как соревнования за достижение лучших результатов в любой сфере. Второй подход находится в русле классической политической экономии. Третий подход сложился в современной экономической теории, где конкуренция понимается как некое свойство рынка.

Свой вклад в развитие теории конкуренции внесли такие ученые, как Д. Рикардо, Дж. Робинсон, Дж. Кейнс, С.П. Хейне, Ф. Найт, В. Осипов, М. Портер, Р. Фатхутдинов и др. В частности, эти исследователи давали свое определение понятию «конкуренция». Некоторые из них представлены в таблице 1.

**Результаты исследования.** К настоящему времени в экономической науке отсутствует единая общепризнанная трактовка понятия «конкуренция», поскольку разные исследователи предпочитают поведенческий, структурный или функциональный подходы.

Поведенческий подход к определению понятия «конкуренция» характеризует ее как борьбу за деньги покупателя путем удовлетворения его потребностей.

*Таблица 1*

**Определение понятия «конкуренция»**

<b>Автор</b>	<b>Определение конкуренции</b>
П. Хейне	Стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к меньшим благам
Ф. Найт	Ситуация, в которой конкурирующих единиц много и они независимы
Й. Шумпетер	Соперничество старого с новым, с инновациями
Ф.А. фон Хайек	Процесс, посредством которого люди получают и передают знания
М. Портер	Динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты
Р.А. Фатхутдинов	Процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами на конкретном рынке (территории) для получения победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства или в естественных условиях

Структурный подход основан на анализе структуры рынка, который проводится с целью определения степени свободы продавца и покупателя на рынке, возможности входа и выхода из него.

Функциональный подход определяет конкуренцию как соперничество старого с инновациями.

Приведем определение конкуренции, которое представлено в отечественном законодательстве (Закон Украины «О защите экономической конкуренции»). В этом нормативном акте конкуренция трактуется как «состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [1]. Формирование современных тенденций в развитии теории конкуренции тесно связано с теорией морфологии рынка. В зависимости от того, насколько совершенная конкуренция, рассматривает различные типы рынков, для которых свойственно определенное поведение экономических субъектов.

В работах исследователей, посвященных классификации рынков, используются различные критерии. Одной из самых распространенных является классификация по количеству участников рынка, разработана Штакельбергом (табл.2).

**Таблица 2**

**Классификация типов рынка по количеству участников**

	Один	Несколько	Много	Тип рынка
Покупатели Продавцы	X X			Двусторонняя монополия
Покупатели Продавцы	X X	X		Монополия, ограниченная олигополией
Покупатели Продавцы	X X		X	Монополия
Покупатели Продавцы	X X	X		Монополия, ограниченная олигополией
Покупатели Продавцы	X X	X		Двусторонняя монополия
Покупатели Продавцы	X X	X	X	Олигополия
Покупатели Продавцы	X X		X	Двусторонняя полиполия
Покупатели Продавцы	X X	X	X	Олигополия
Покупатели Продавцы	X X		X	Монополия

Другую классификацию рынков разработал Е. Чемберлен, который использовал два критерия, включают взаимозаменяемость товаров, предлагаемых предприятиями, и взаимозависимость рассматриваемых предприятий.

Математически эти два критерия могут быть представлены с помощью коэффициентов эластичности. Взаимозаменяемость товаров характеризует коэффициент ценовой перекрестной эластичности спроса на них. Чем выше коэффициент ценовой перекрестной эластичности спроса, тем выше однородность и взаимозаменяемость товаров, выпускаемых предприятиями. Взаимозависимость предприятий характеризует коэффициент объемной (количественной) перекрестной эластичности. Чем выше количественная перекрестная эластичность, тем более высокая взаимозависимость предприятий.

Классификацию, предложенную Е. Чемберленом, дополнил Дж. Блейн, который ввел критерий, определяющий условия входа на рынок. Математически этот критерий может быть представлен как отношение разницы между фактической ценой товара и его конкурентной цены. Конкурентная цена в данном случае рассматривается как среда затрат на производство товара, состоящие в течение длительного периода времени. Чем выше полученное значение критерия, тем более привлекательный вход на рынок данного товара.

На основе этих классификаций Э. Чемберлен и Дж. Блейн выделены следующие типы рынков, как совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, однородная олигополия, неоднородная олигополия и монополия.

К настоящему времени сложилась классификация моделей рынка, широко используемая в теории и практике и включает совершенную (чистую) конкуренцию, а также три разновидности несовершенной конкуренции: монополистической конкуренции, олигополии и чистой монополии.

Следует отметить, что модель совершенной конкуренции является скорее абстракцией, хотя в практике экономической деятельности некоторые рынки по своим характеристикам приближаются к ней. Ее характеризует ряд признаков, которые включают следующие:

- наличие большого количества покупателей и продавцов;
- однородность продаваемого на рынке товара;
- отсутствие возможности у каждого отдельно взятого покупателя или продавца влиять на рыночную цену товара;
- свободный вход на рынок и выход из него;
- свободный доступ покупателей и продавцов к информации о товарах и ценах.

Несовершенная конкуренция возникает в случае, если на рынке не соблюдается хотя бы один из вышеперечисленных признаков совершенной конкуренции. Для рынка несовершенной конкуренции характерно, что некоторое количество имеющихся на нем продавцов и (или) покупателей обладает в большей или меньшей степени монопольной властью, т.е. может в определенной степени контролировать рыночную цену.

Существует также множество других классификаций конкуренции, основанных на использовании различных критериев.

Так, различают следующие виды конкуренции:

- внутреннюю и внешнюю, или международную;
- региональную и межрегиональную;
- внутриотраслевую и межотраслевую;
- ценовую и неценовую;
- добросовестную и недобросовестную и т.д.

Например, ценовая конкуренция, как правило, предусматривает продажу товаров по более низким ценам, чем у других конкурентов на основе стратегии сокращения расходов.

Неценовая конкуренция, наоборот, может предполагать сохранение цен на прежнем уровне или даже их повышение за условия предложения товаров более высокого качества, с лучшими показателями надежности и сроком службы, с более высокой производительностью и т. п.

Методы недобросовестной конкуренции, как правило, запрещены законодательством. Это может быть продажа товаров по цене ниже себестоимости, установление контроля над деятельностью конкурента, введение ограничительных условий при сбыте продукции, тайный сговор на торгах, распространение ложной информации, нарушения стандартов и условий поставок товаров.

Проведенный анализ подходов различных ученых к формулировке определения конкуренции показал, что в трактовках, предложенных разными исследователями, как правило, делается акцент на те или иные составляющие конкуренции. Например, конкуренция может рассматриваться как процесс (Ф.А. фон Хайек, М. Портер, Р.А. Фатхутдинов), ситуация (Ф. Найт), стремление (П. Хейне) и т.д. На наш взгляд, это отчасти связано с общим контекстом исследований, проведенных авторами, тяготеющие к тем или иным направлениям экономической теории.

В результате многие определения являются неполными с позиций системного подхода, который предусматривает всестороннее изучение и характеристика данного явления. Они не позволяют дать универсальную характеристику конкуренции для всех типов социальных, экономических, биологических систем, не отражают аспекты, связанные с динамикой конкуренции, ее особенностями в жестко детерминированных и неопределенных условиях конкурентной среды.

**Выводы.** Обобщив содержание основных теорий конкуренции, можно сделать выводы о причинах возникновения конкуренции, роль и средства воздействия механизма конкуренции на рыночные отношения:

- возникновение конкуренции вызвано соперничеством за ограниченные экономические ресурсы;
- конкуренция в системе рыночных отношений является фактором, непосредственно влияет на формирование таких основополагающих рыночных категорий, как спрос, предложение и

равновесная цена;

- механизм конкуренции способствует оптимальному распределению ресурсов между отраслями и уравниванию отраслевой нормы прибыли;
- конкуренция стимулирует предприятия к внедрению инноваций, к постоянному развитию производства и сферы услуг;
- конкуренция убирает с рынка неэффективные предприятия, производящие и продающие товары, не соответствующие потребностям покупателей, обеспечивают свое развитие и повышение эффективности деятельности;
- конкуренция обуславливает высокую зависимость предложения от платежеспособного спроса;
- наличие конкуренции ограничивает возможности хозяйствующих субъектов предоставлять монопольное давление на конъюнктуру рынка;
- конкуренция позволяет наиболее эффективно удовлетворить интересы всех субъектов рынка;
- изучение различных типов конкуренции позволяет дать характеристику и произвести классификацию основных моделей рынков с учетом ряда критериев;
- конкуренция способствует более динамичному обмену информацией между субъектами рыночных отношений, обеспечивая более высокий уровень качества и соблюдения стандартов при производстве товаров и оказании услуг;
- конкуренция является движущей силой развития экономики и общества в целом;
- конкуренция должна осуществляться в рамках действующего законодательства.

#### **Литература:**

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції».
2. АБРАМОВ В. *Управление конкурентоспособностью экономических систем* /В. Абрамов // Маркетинг. – 2004. – №5. – С.19– 24.
3. ВАСИЛЕНКО В.Н. *Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы*: [монография]. / В.Н. Василенко, О.Ю. Опафоненко, В.Е. Будяков – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 363с.
4. ЗАХАРЧЕНКО В.И. *Определение факторов конкурентоспособности страны в условиях мирового кризиса* / В.И. Захарченко, С.В. Чумакова // Прометей. – 2011. - №1(34). – С. 31-37.
5. ЗАХАРЧЕНКО В.И. *Менеджмент на предприятии: вопросы терминологии* / В.И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління: [зб. наук. праць]. – 2007. – Т.10. – Вип.11. – С. 110-127.

### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ**

*Татьяна Вадимовна Деркач, к.геогр.наук,  
доцент Международного гуманитарного университета*

*В данной статье анализируется наличие необходимой статистической информации и формулируются необходимые требования к структуре и качеству статистических налоговых данных для оценки эффективного налогообложения и фискального стимулирования.*

*Ключевые слова: налогообложение, инновационная деятельность, стимулирование, классификация.*

**Постановка проблемы.** Технологические инновации приносят пользу не только участникам инновационного процесса, но и всей национальной экономике - они приводят к увеличению производительности и прибыльности смежных отраслей, связанных с деятельностью инновационно-активных компаний. Это означает, что объем инноваций, осуществляемый частными компаниями могут не соответствовать оптимальному для экономики уровню. Таким образом, инновационная деятельность требует активной поддержки государства и регулирования рыночной экономики. Согласно «Руководству Осло», современная технологическая инновационная деятельность включает в себя следующие аспекты: НИОКР, приобретение «материальной» и

«нематериальной» технологии, наладка и промышленный инжиниринг, промышленный дизайн новых технологических продуктов / процессов, приобретения других капитальных активов и начало производства, маркетинг новых или улучшенных продуктов [3]. Если классифицировать инструменты государственной поддержки инноваций по механизму финансирования, то обобщенно можно выделить три вида поддержки:

- финансирование государственных исследовательских программ (государственных организаций) и общая поддержка инновационной инфраструктуры;
- прямое финансирование негосударственных компаний через выдачу грантов, займов или субсидий, направленных на проведение инновационной деятельности или заключения контрактов на проведение НИОКР для государства;
- фискальное стимулирование негосударственных компаний.

**Анализ исследований и публикаций.** В первую очередь основой исследования явились официальные документы по инновационной деятельности – Руководство Осло [3], а также работ специалистов в этой области [1,5].

**Цель.** Целью данной статьи является анализ наличия необходимой статистической информации для определения структуры и качества налоговых данных в процессе оценки эффективного налогообложения и фискального стимулирования.

**Основные результаты исследования.** Эффективность применения методов государственной поддержки зависит от текущего уровня инновационной активности, ее основных источников, наличия/отсутствия структурных перекосов в экономике и других факторов. Необходимо отметить, что фискальное стимулирование инноваций в Украине на современном этапе по сравнению с другими видами государственной поддержки, на наш взгляд, развито совершенно недостаточно. Наличие налоговых стимулов обладает двумя наиболее важными преимуществами по сравнению с другими инструментами государственной поддержки:

- 1) нейтральность по отношению к получателю. Это означает, что льготы в заданных рамках предоставляются любому получателю в любой отрасли, таким образом, не нарушается рыночная конкуренция;
- 2) общая поддержка инновационной активности в стране (в отличие от «адресного» прямого финансирования).

С учетом крайне низкой инновационной активности в Украине на данном этапе общее стимулирование аспектов инновационной деятельности, на наш взгляд, является более предпочтительным, чем адресные инвестиции государства.

Фискальное стимулирование в Украине предусмотрено на законодательном уровне (Налоговый кодекс предусматривает инвестиционный налоговый кредит). К сожалению, при оценке эффективности его использования, как и при оценке других аспектов фискальной политики, возникает ряд сложностей, связанный с недостатком открытых и подробных данных для исследования.

Можно выделить следующие методы исследования эффективности системы налогообложения по типу используемых данных [5]:

- анализ макроэкономических агрегированных показателей;
- анализ фактических данных о деятельности отдельных компаний за прошлые периоды;
- анализ ставки возврата гипотетической инвестиции – Return-on-Investment Ratio.

Для анализа используются нормативные условия и ставки налогообложения, установленные законодательством, с учетом стоимости финансирования и других релевантных факторов.

Макроэкономические агрегированные показатели, а также нормативные ставки налогообложения являются доступными для исследования. Особый практический интерес поэтому представляют данные о деятельности отдельных компаний за прошлые годы, так как их анализ позволяет определить реальное налогообложение отдельных отраслей (что необходимо при анализе инновационной активности в стране). Являются ли необходимые данные доступными для исследования?

Обобщенно эффективное налогообложение предприятий (с учетом фискальных стимулов) рассчитывается по формуле:

Ставка эффективного налогообложения = сумма уплаченных налогов / показатель налогооблагаемой базы

Т.к. выбор показателя налогооблагаемой базы зависит от цели исследования, в общем случае желательно наличие показателей всего баланса и отчета о прибылях и убытках, агрегированных для отдельных отраслей по величине компаний. Тем не менее, можно выделить следующие наиболее важные показатели налогооблагаемой базы:

- баланс характеризует активы компании, что важно при расчете налогов, связанных с имуществом;
- валовой оборот (позиция «Выручка от реализации»). Этот показатель важен при анализе налогообложения и налоговых льгот отдельно по налогу на добавленную стоимость (с учетом того, что НДС приносит около 50% доходов консолидированного бюджета Украины);
- валовая оперативная прибыль (позиция баланса «Прибыль (убыток) от продаж»);
- сальдированная прибыль (позиция баланса «Прибыль (убыток) до налогообложения»).

Показательность расчета эффективной ставки налогообложения как отношения суммы уплаченных налогов к сальдированной прибыли зависит от цели исследования. Такой расчет не очень показателен для предприятий нефинансового сектора, так как учитывает, кроме оперативной прибыли:

- 1) эффект схем амортизации, которые часто сами являются средством стимулирования (например, применение схем ускоренной амортизации для определенных видов активов);
- 2) результат финансовой деятельности организаций. В случае, если исследуется деятельность нефинансовых организаций, то результат финансовой деятельности искажает реальное эффективное налогообложение основной деятельности предприятий. Это, наоборот, является положительным моментом при исследовании организаций – венчурных инвесторов, так как именно финансовая сфера является их основной сферой деятельности.

Тем не менее, для проведения исследований сектора венчурного капитала все равно необходимо выделять эффект амортизации (т.е. необходимо наличие агрегированного показателя «Амортизация»), причем в этом случае необходимо отдельное выделение показателей налогооблагаемой базы сектора венчурного финансирования в рамках финансового сектора.

Таким образом, можно выделить следующий (неполный) набор показателей, необходимых для качественного исследования фискального стимулирования инновационной деятельности предприятия (табл. 1).

**Таблица 1**

**Основные показатели, необходимые для исследования эффективного налогообложения и фискального стимулирования предприятий**

<b>Показатели, характеризующие базу налогообложения</b>	<b>Показатели, характеризующие налоговую нагрузку</b>
Баланс	Всего налоговая нагрузка, из них:
Уставный капитал	НДС
Выручка от реализации	Налог на прибыль
Прибыль (убыток) от продаж	Налоги на имущество
Амортизация	Фискальное стимулирование (налоговые льготы) всего, из них:
Прибыль (убыток) до налогообложения	Бюджетные ссуды (с указанием вида налога)
	Налоговые кредиты (с указанием вида налога)
	Инвестиционные налоговые кредиты (с указанием вида налога)

Данные фактические показатели (за исключением объемов налоговых льгот) приводятся в статистических источниках, однако уровень агрегированности данных слишком большой (как правило, в масштабах страны) и максимум по двум показателям. Представляется, что оптимальным было бы следующее одновременное разбиение агрегированных данных:

- а) по секторам экономики (аналогично разделению отраслей, принятому в сборниках

Госкомстата, или более подробно – с использованием отраслевых классификаторов);

б) по регионам страны и уровням бюджета;

в) по инновационно-активным и обычным предприятиям согласно существующему определению Госкомстата;

г) по размеру предприятий. Можно использовать существующее на данный момент в Украине разбиение на обычные и малые предприятия, но данная классификация является всего лишь возможным вариантом. Одним из ее недостатков является недостаточная подробность – отсутствуют градации «средние» и «крупные» предприятия.

Другой возможный вариант – классификация, аналогичная существующей или новой классификации Еврокомиссии. До января 2005 г. комиссией ЕС предприятие признается относящимся к малым или средним, если оно имеет меньше 250 сотрудников либо оборот меньше 40 млн. евро, либо балансовую стоимость активов меньше 27 млн. евро. В новой классификации ЕС, вступившая в силу с 1 января 2005 г., изменены пороговые значения и введены дополнительные подразделения на малые и сверхмалые предприятия, но сам принцип разделения остается неизменным. В Украине граничные значения показателей, конечно, должны быть иными и соответствовать реалиям украинской экономики. Использование данной классификации предприятий облегчило бы сопоставимость результатов исследований в Украине с результатами в других странах.

Насколько же доступны необходимые для исследования данные при условиях, заданных выше?

Показатели, характеризующие базу налогообложения, могут быть получены из сведений по финансовой отчетности компаний, разбитые практически по всем необходимым показателям. Единственным недостатком этой информации является то, что она предоставляется только за деньги.

Показатели, характеризующие налоговую нагрузку, представлены в открытых статистических источниках значительно хуже, нежели показатели базы налогообложения.

В настоящее время нет единой классификации экономики по отраслям. В статистических сборниках при характеристике отраслевой структуры ВВП выделяются одни отрасли, в налоговой отчетности – другие. Это обстоятельство затрудняет проведение отраслевого анализа и, в частности, расчет налогового бремени по отраслям.

В этих условиях в Украине была введена «система показателей для наблюдения за ходом реализации налоговой политики», которая представляет собой свод отчетов, составляемых на региональном уровне с разной периодичностью (как правило, ежемесячно или ежеквартально). В отчетах указываются региональные показатели собираемости налогов, их структура, задолженность по налогам и сборам в государственный и региональные бюджеты, в том числе и данные о (фактически единственной на данный момент) фискальной форме стимулирования инновационной деятельности – инвестиционном налоговом кредите.

Это, несомненно, большой шаг вперед по созданию единой системы национальных счетов, однако, с точки зрения исследователя, можно выделить следующие недостатки данной системы отчетов:

- исходя из формы отчетов, данные агрегируются по регионам и/или видам налогов, налоговых льгот. Однако в любом случае отсутствует разбиение по секторам экономики, даже самое грубое (например, промышленность/финансы), а также отсутствует классификация по степени инновационной активности предприятий и их размеру;

- доступность данной отчетности для широкого круга пользователей. На настоящий момент даже существующие данные ГНА по реализации налоговой реформы в полном виде не публикуются ни ГНА, ни другими ответственными ведомствами – Министерством финансов, Государственной службой статистики. Данные о состоянии задолженности в бюджет, структуре собираемых налогов публикуются либо по регионам, либо по видам налогов, а прочее разделение на данный момент отсутствует.

Данные же об объемах предоставленных налоговых льгот – налоговых кредитах, инновационных налоговых кредитах и бюджетных ссудах – представлены в лучшем случае одной агрегированной цифрой – «льготы, выделенные бюджетом», без указания конкретных видов налогов, льгот и уровней бюджетов.

Показатели и структуру собираемых налогов можно получить исходя из данных Государственной службы статистики. Данные сведения предоставляются на основе балансовых

отчетов компаний и могут быть классифицированы по регионам и отраслям экономики. Недостатком этой информации и в этом случае является отсутствие выделенных показателей налоговых льгот (что, в принципе, неудивительно, т.к. в стандартной отчетности предприятий они не выделяются). Так, показатель баланса «задолженность перед бюджетом» суммирует не только налоговые льготы, но и обычную задолженность перед бюджетом. То же самое касается показателя «бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование» - в отчетности в принципе отсутствует цель финансирования, что не позволяет судить о его инновационной направленности.

Другим недостатком имеющихся данных Государственной службы статистики является то, что в стандартной отчетности предприятий отдельно выделяется только налог на добавленную стоимость. Все прочие налоговые платежи суммируются под рубрикой «Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи».

**Выводы.** Подводя итоги, можно сказать, что имеющаяся классификация статистических данных не в полной мере удовлетворяет потребности серьезных исследований фискального стимулирования и эффективного налогообложения инновационно-активных предприятий и предприятий, составляющих основу инновационной инфраструктуры страны. Следует отметить, что для полного анализа инновационной активности необходимо анализировать не только собственно инновационно-активные предприятия, но и прочие предприятия, организации и институты, входящие в инновационную систему страны – вузы, исследовательские центры, венчурные инвесторы, центры поддержки малого и инновационного предпринимательства и, самое главное, связи между ними. В то время, как данные о финансовом состоянии компаний достаточно хорошо структурированы и могут быть получены из данных Государственной службы статистики Украины, развернутые данные о налогообложении отраслей экономики и секторов, важных с инновационной точки зрения, в рамках данных отраслей практически отсутствуют.

Также практически отсутствует информация о вовлеченности частных лиц в инновационную деятельность – количество и структура по отраслям работающих людей с высшим образованием, участвующих в других образовательных программах. Таким образом, точность оценок эффективного налогообложения и фискального стимулирования инновационной активности будет недопустимо низкой для серьезного анализа.

#### **Литература:**

1. LUNDEVALL B.-A. *Innovation, growth and social cohesion: the Danish model*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 2002.
2. DAVID Paul A. and HALL Bronwyn H. *Heart of Darkness: Modeling Public-Private Funding Interactions Inside the R&D Black Box*. NBER Working Paper, No. 7538, February 2000.
3. OECD/EUROSTAT, Oslo Manual, Paris, 1997.
4. Entrepreneurial Innovation in Europe – a review of 11 studies of innovation policy and practice in today's Europe. European Commission – Innovation Paper, No 27, 2003.
5. ЗАПОТОЧНИЙ І.В., ЗАХАРЧЕНКО В.І. *Державне регулювання регіональної економіки*. – Харків: Одісей, 2003.



## **РАЗВИТИЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В ПЕРСПЕКТИВНОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Иващенко Алла Григорьевна, преподаватель кафедры экономики предприятия Одесского национального политехнического университета*

*Рассмотрено производственное предприятие как система моделей во взаимосвязи со стратегией и реинжинирингом.*

**Ключевые слова:** стратегия, реинжиниринг, структура, миссия, управление.

**Введение.** Актуальным вопросом в управлении является представление функционирования крупного производственного предприятия в компактной, удобной для понимания форме. Как связать комплексное развитие систем управления производственной корпорации со стратегическим планированием? Как согласовать системы управления предприятия, которые прямо или косвенно влияют на то, какой должна быть стратегия и на что она должна быть направлена в первую очередь?

В связи с этим каждый управляющий стремится выработать собственный системный аналитический инструментарий, с помощью которого, с одной стороны, учитываются системы и подсистемы управления предприятием, с другой - эта схема не затрудняет представление о системах сама по себе.

**Постановка проблемы.** В поисках ответа на поставленные вопросы можно предположить, что моделирование деятельности предприятия позволяет оптимальным образом интегрированно посмотреть на производственное предприятие в целом как систему моделей и построить несколько вариантов перераспределения кросс-функциональных связей (процессов) как те, которые возникают между подсистемами (моделями), так и внутри них. Выбрать оптимальный вариант с точки зрения индивидуальных особенностей и, таким образом, прийти к ожидаемому ответу.

**Результаты исследования.** Существуют различные подходы, которые по-своему объясняют, как и что можно сделать в такой ситуации [1]. Однако их сложность в том, что каждый из них сам по себе является очень емким и непростым с точки зрения технической реализации и требует привлечения большого количества специалистов для полного понимания. Большинство принципов не учитывает современного процессного контекста или полностью расходится с ним. Другие подходы, например, только фрагментарно учитывают отдельные моменты, направленные на решение подобного рода комплексных задач, и особенно стратегического характера.

Важное требование со стороны менеджеров: система производственного предприятия должна быть открытой для планирования и гибкой для внесения изменений. Таким образом, система моделей производственной корпорации должна удовлетворять нескольким принципиально важным положениям:

- (1) системном представлении предприятия;
- (2) взаимосвязи со стратегией;
- (3) быть простой в моделировании сценариев развития;
- (4) открытой и гибкой для внесения изменений.

На наш взгляд, для решения поставленной задачи следует обратиться к нескольким подходам одновременно и выстроить на их основе систему, которая будет удовлетворять всем четырем условиям. Это, во-первых, взаимосвязанная система моделей самого предприятия, во-вторых, реинжиниринг бизнес-процессов - как процессный подход к проведению радикальных изменений, в-третьих, некий контекст, среда, в которой они найдут повышенную динамичность, что обеспечивает гибкость и открытость всей системы.

В ходе представления собственной идеи мы в большей или меньшей степени детализации будем раскрывать важные взаимосвязи, положенные в основу своего подхода.

Наша задача будет заключаться в рассмотрении взаимосвязи стратегии предприятия и реинжиниринга через их миссии и составляющие, в контексте системы управления бизнес-изменениями.

Для этого рассмотрим, во-первых, основы структурной архитектуры стратегии во взаимосвязи с миссией, и, во-вторых, реинжиниринга бизнес-процессов также в части миссии.

Поскольку предполагаем, что именно взаимосвязь миссий как наиболее высокого уровня

установления связи, и последовательного развития этой связи далее ее оптимизации позволит наиболее полно и конструктивно формулировать, выстраивать как цели по выработке самого развития предприятия так и методы для дальнейших фундаментальных изменений и адаптации предприятия.

Цели и методы в таком рассмотрении будут наиболее полно соответствовать стратегическим требованиям развития корпорации, с одной стороны, и быть исходной точкой для стратегического формирования фундаментальных изменений, с другой.

Взгляды на стратегическое планирование имеют большое число определений, однако нас интересует, что включает этот план или программа, как они взаимосвязаны с системой бизнеса в целом, если будем рассматривать его системно как набор взаимосвязанных моделей.

И соответственно для раскрытия этого вопроса относительно предоставления и деятельности, (бизнес в целом) представляется как набор систем, подчиненный стратегическим целям, которые, в свою очередь, описывающих взаимосвязь систем целей, реализуемых на разных уровнях.

Для этой цели представим подход Д. Закмена, который наилучшим образом удовлетворяет сущность поставленной задачи [6]. Подход представляет работу предприятия как набор взаимосвязанных систем:

- 1) бизнес-модель - суть бизнес-идеи, и видение ее реализации, особенности целевой деятельности;
- 2) модель системы предприятия - законченный, комплексный дизайн всей архитектуры бизнеса;
- 3) модель технологии - способы, методы, соответствующие условиям первой и второй модели;
- 4) модель составных частей - совокупность необходимых элементов, соответствующих условиям третьей модели.

Можно предположить, что формирование миссии реинжиниринга должно находиться в подчинении с бизнес-моделью предприятия и определяться ею. В то же время сфера, границы влияния реинжиниринга охватывают зоны двух других систем: модель системы и модель технологии и соответственно совокупность составных частей.

Важным элементом, который находится во взаимосвязи и зоне влияния реинжиниринга, есть инфраструктура (формирование инфраструктуры), которая направлена на обслуживание бизнес-модели в смысле обеспечения, стабилизации и оптимизации модели системы, модели технологии, с одной стороны, а с другой стороны, устанавливает прямую взаимосвязь с совокупностью составных частей - модели потребления ресурсов.

В пересмотренную систему управления бизнес-изменениями, предложенную в собственном исследовании, вносится расширенное представление о бизнес-модели, которая описана до настоящего момента (рис.1).

На рис 1. представлена модель системы производственного предприятия, которая состоит из трех основных частей: (1) системы управления бизнес-изменениями, (2) бизнес-модели предприятия, основанной на подходе Д. Закмена, и (3) комплексного алгоритма реинжиниринговых этапов, выработанного в ходе собственных исследований по оптимизации методики проведения реинжиниринга бизнес-процессов и направленного на повышение гибкости и открытости описываемой модели.

Если мы графически внесем в рассматриваемые вопросы понятия «миссии» как предприятия, так и реинжиниринга, то схема будет выглядеть иным образом (рис 2.). Перед внесением схематических изменений рассмотрим отдельные положения.

Поскольку понятие «миссии» корпорации гораздо шире, чем позиционирование бизнеса, поэтому оно является исходным, то, следовательно, на рисунке должно быть представлено направление этой зависимости.

Под миссией подразумеваются цели, ради которых предприятие существует. Миссия, с одной стороны, является формулировкой того, для чего, собственно говоря, существует предприятие, и, с другой стороны, чем это предприятие отличается от своих конкурентов.

После того как относительно миссии предприятия и ее осуществимости среди владельцев и менеджеров достигнуто согласие, формулируется стратегия. Фактически стратегия является одним из наиболее эффективных направлений или путей реализации предприятием своей миссии. При разработке стратегии следует учитывать несколько моментов. Во-первых, наличие в настоящее время и в будущем необходимых ресурсов для решения поставленных задач. Во-вторых, направление действий и конкретные шаги по достижению целей развития. В-третьих, план ведения конкурентной борьбы на рынке. Все эти три аспекта взаимосвязаны и тесным образом переплетены друг с другом.



Рис.1. Модель системы управления бизнес-изменениями

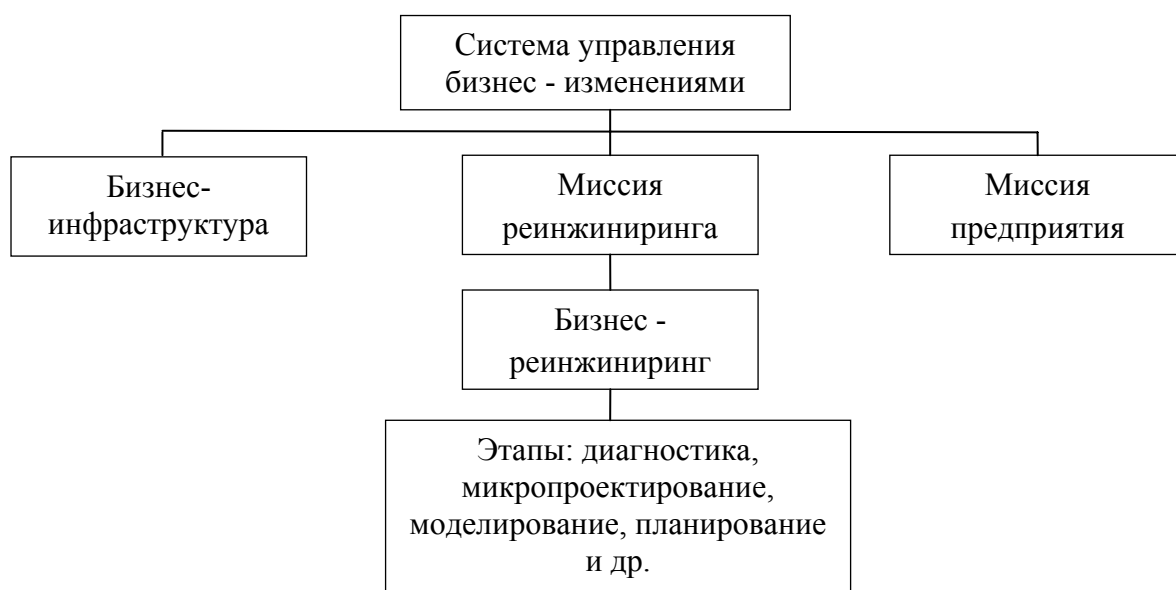


Рис.2. Взаимосвязь миссии предприятия и миссии реинжиниринга

Таким образом, на рис.2 представлено, что миссия включает в себя как понятие «позиционирование бизнеса», так и дальнейшую разработку бизнес-модели (соответственно включает в себя модель системы, технологии и компоненты).

При рассмотрении составляющих самой стратегии выделяем блок «стратегия» и выстраиваем его структуру на основе высказываний экспертов [4, 5, с.4]. Предполагается, что «позиционирование бизнеса», на которое указывают американские авторы, является в терминологии украинских авторов [1,2] «планом рыночной борьбы», то есть эти понятия равноценны. Таким образом, можно сделать вывод, что «позиционирование», другими словами, «план рыночной борьбы», является составной частью блока «стратегия».

Аналогично поступаем с представлением «миссии реинжиниринга», выносим ее на первый план и подчиняем ей блок «реинжиниринг», который в свою очередь включает «алгоритм этапов», направленный на фундаментальные изменения.

Цели развития являются начальной точкой отчета для модели системы; позиционирование - для модели технологии и ресурсы - для составных частей. Таким образом, обеспечиваются четкие взаимосвязи в модели, которые позволяют не только понять ее содержание и структуру, но и выявить направление связей, обеспечивающих динамику модели.

Если представим, что бизнес является открытой архитектурой, которая подвержена влиянию внешней и внутренней среды, то можно сказать, что стратегия преломляет тенденции извне и отражает тенденции извне в архитектуру бизнеса.

С другой стороны, бизнес-реинжиниринг преломляет тенденции изнутри и отражает их в архитектуре бизнеса. Остается только ответить на вопрос, куда направлено это преломление? Безусловно, это бизнес-модель для предприятия, так как она является точкой отчета, или же миссия в состоянии кризиса предприятия.

Поскольку бизнес-реинжиниринг связан со стратегией, с одной стороны, и инфраструктурой бизнеса, с другой, то блок «миссия реинжиниринга» является точка соотнесения двух больших частей бизнеса - его стратегии и внутренней архитектуры. Так как ежедневные изменения происходят внутри и предприятия и в ее внешней среде, то миссия реинжиниринга является интегрирующим блоком задает направление изменений, которое определяется не только самими бизнес-процессами как элементами бизнеса, но и корректируется стратегическим направлением.

На наш взгляд, переосмысление этих двух информационных потоков: «внутреннего» и «внешнего», которое осуществляется в блоке «миссия реинжиниринга», становится исходным моментом для фундаментального переосмысления всего комплекса изменений на предприятии с одной стороны, и с другой стороны, обеспечивает максимально восприимчивое и открытое взаимодействие с новыми тенденциями в архитектуре бизнеса.

Если после разработки нескольких стратегических планов сценариев развития предприятия стратегия неоднократно «не укладывается» в архитектуру бизнеса, то целесообразно повторить соотнесения нескольких крупных элементов: 1) стратегии предприятия, 2) бизнес - архитектуры, 3) оптимальной системы предложений реинжиниринга.

После информирования руководства в случае решения о начале проведения фундаментальной и радикальной трансформации предприятия, следует оптимизировать комплексный алгоритм реинжиниринга и начать подготовительные работы.

В противном случае, исходя из условий того же задания, мы не можем реализовать стратегию в ее первоначальном виде, так как это вызовет перегрев бизнес-архитектуры в целом и соответственно не принесет ожидаемых результатов. В данном случае может быть предложено либо приняты вышеописанные рекомендации, или просмотреть составляющие стратегии, а также возможно использовать менее радикальные подходы проведения изменений, например, сконцентрировать усилия на улучшении существующей системы бизнес-процессов.

**Выводы.** В заключение следует отметить, что рассмотрение производственного предприятия как системы моделей во взаимосвязи со стратегией и реинжиниринга в контексте системы изменений позволяет, во-первых, по новому взглянуть на весь комплекс выработки стратегии и, во-вторых выявляет дополнительные возможности по оптимизации всей системы путем расширенного представления о влиянии составных подсистем, а в конечном итоге достичь больших результатов за счет принципа синергии систем. Такое представление о предприятии меняет взгляд на моделирование его стратегического развития через комплексные действия на внутренние системы

и позволяет выработать как стратегию, так и методы адаптации к внешним условиям на качественно новом уровне.

#### **Литература:**

1. ЗАХАРЧЕНКО В.И. *Реструктуризация машиностроительного производства* / В.И.Захарченко, О.Г. Борисов, Н.Н. Меркулов: [монография] – Одесса: Феникс, 2006. – 104с.
2. ЗАХАРЧЕНКО В.И. *Реструктуризация и аутсорсинг на предприятии* / В.И. Захарченко, О.Г. Борисов, Н.Н. Меркулов: [монография]. – Одесса: Феникс, 2006. – 128с.
3. Corporate Renaissance: the art of reengineering / Gross K.F., Feather J.J., Lynch R.L. – Blackwell Business, 1994.
4. DAVIDSON W.H. *Beyond Reengineering: The Three Phases of Business Transformation*. – IBM Systems Journal, - 1993. – Vol.32.
5. ELDRIDGE L.W. *Business Process – A Strategic Tool. Spotlight on Management LTD*, 2002. - №9.
6. ZACHMAN J.A. *A Framework for Information Systems Architecture*. – IBM Systems Journal, 1987. – Vol. 26.

### **РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА**

*Меркулов Николай Николаевич д.э.н., доцент Одесского национального университета имени И.И. Мечникова*

*Захарченко Наталья Вячеславовна, соискатель Одесского национального университета имени И.И. Мечникова*

*В статье рассматриваются основные модели определения заработной платы в организациях, финансируемых из государственного бюджета. Приводится классификация факторов, формирующих уровень заработной платы, а также показано значение положений об оплате труда для определения различных элементов заработной платы.*

*Ключевые слова:* труд, заработная плата, система, модель, фактор.

**Постановка проблемы.** Заработная плата – важнейшая часть системы вознаграждения за труд, один из инструментов воздействия на эффективность труда работника.

Конвенция МОТ от 01.07.1949 г. № 95 «Об охране заработной платы», дают следующее толкование заработной платы: «Термин «заработная плата» означает, независимо от названия и метода исчисления, всякое вознаграждение или всякий заработок, исчисляемые в деньгах и устанавливаемые соглашением или национальным законодательством, которые в силу письменного или устного договора о найме работодатель уплачивает работнику за труд, который выполнен, либо должен быть выполнен, или за услуги, которые оказаны, либо должны быть оказаны" [4]. В данном случае понятие «вознаграждение» и «заработная плата» отождествляются. Такое толкование в принципе справедливо, так как в конвенции речь идет об оплате труда как элемента трудовых отношений.

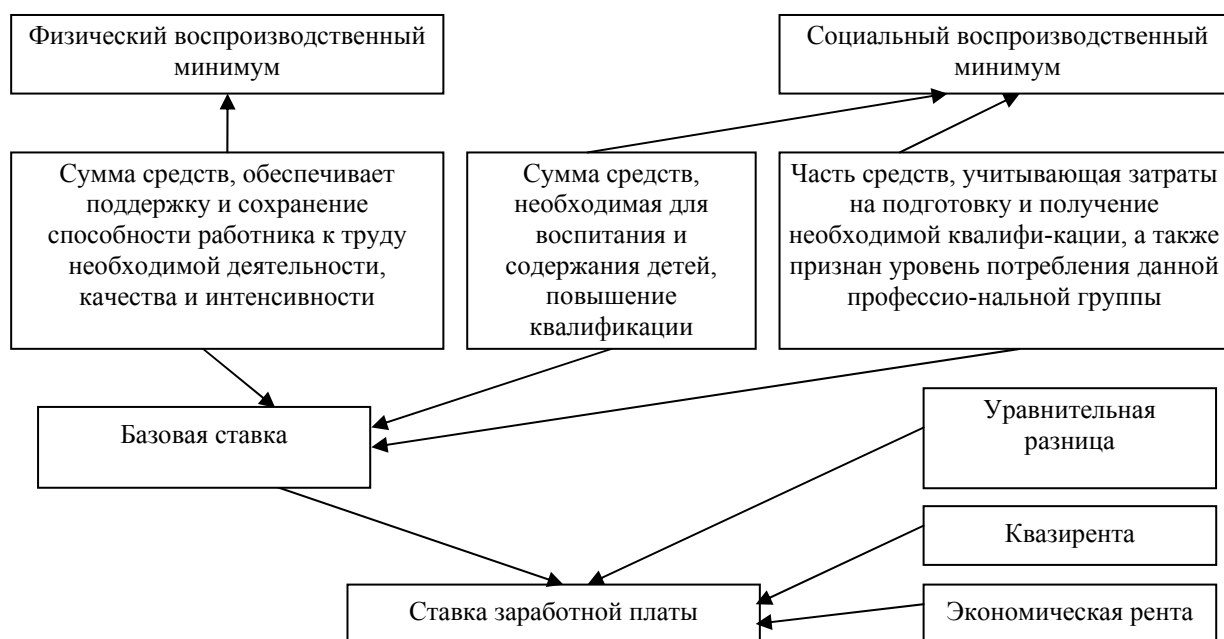
**Обзор научных подходов.** В условиях плановой экономики заработная плата, выступающая как цена труда, была одним из наиболее жестко регулируемых параметров хозяйственного механизма. Она поддерживалась на искусственно низком уровне, а ее ставки для разных категорий работников устанавливались в рамках единой тарифной сетки, ориентированной на принцип уравнительности и сжатие дифференциации в доходах. Предприятия были лишены возможности принимать самостоятельные решения по большинству ключевых вопросов политики оплаты труда. Регламентировалось и контролировалось все: общий объем фонда заработной платы, ее средний уровень, темпы роста, формы оплаты, профессиональные и квалификационные различия, соотношение между постоянной и переменной частью и т. д. Любое, даже незначительное отклонение от установленных правил было невозможно без получения специального разрешения. Высокая степень унификации была характерна и для схем оплаты, которые использовались предприятиями: они могли выбираться из строго определенного набора вариантов, которые разрабатывались и утверждались внутри соответствующих отраслевых министерств. Определенная степень гибкости (хотя и очень ограниченная) обеспечивалась тем, что практически все эти схемы

предусматривали выплату работникам премий при условии выполнения или перевыполнения их предприятиями различных плановых показателей.

Вопросы развития государственного регулирования оплаты труда на Украине нашли отражение в трудах многих экономических ученых. Среди них А.Амоша [5], Д. Богиня [6], В. Василенко [7], А. Гришнова [13], В. Захарченко [8], А. Колот [9], М. Меркулов [10], С. Пасека [13], М. Семейкина [12] и др. Однако недостаточно изучены особенности регулирования условий оплаты труда, основные модели установления и регулирования заработной платы, а также классификация факторов, формирующие уровень заработной платы.

**Цель статьи** - выявить особенности государственного регулирования оплаты труда на Украине и значение положений об оплате труда для определения различных элементов заработной платы.

**Результаты исследования.** Начало рыночных реформ в Украине означало отмену большей части административных ограничений, действовавших при прежнем экономическом режиме. Процесс установления цены труда стал децентрализованным, рыночные агенты обрели самостоятельность при определении уровня заработной платы и степени ее дифференциации (рис. 1).



**Рис. 1. Ставка заработной платы как основа рыночной единицы труда**

В условиях рыночной экономики основные компоненты заработной платы выглядят следующим образом (рис. 2). Прямое государственное регулирование сегодня сохранилось только в бюджетном секторе, где с 1992 г. действует единая тарифная сетка (ЕТС). По отношению к остальным секторам экономики государство стало использовать косвенные рычаги регулирования, такие, как установление минимального размера оплаты труда (МРОТ), налогообложение фонда заработной платы, налоговая политика ограничения доходов, участие в трехсторонней комиссии, в рамках которой на общенациональном уровне заключаются тарифные соглашения между профсоюзами и работодателями и т. д.

В настоящее время можно выделить три модели определения заработной платы, каждая из которых отражает соотношение сил наемных работников и работодателей на рынке труда.

Первая модель заключается в том, что размер зарплаты определяется рыночным договором между работодателем и наемным работником. Стороны в этом отношении формально равны, но работодатель обладает большими возможностями по сравнению с наемным работником.

Вторая модель предполагает коллективное определение зарплаты. В этом случае работники объединяются в профсоюзы для защиты своих экономических интересов. В качестве сильнейшего средства они могут прибегнуть к забастовкам, что укрепляет их позиции на переговорах. Эта модель приводит к улучшению положения наемных работников.



Рис. 2. Компоненты системы оплаты труда в организации



Рис. 3. Классификация факторов, которые формируют уровень заработной платы

Третья модель (основная) состоит в том, что заработная плата нормируется государством. В связи с принятием Кодекса законов о труде (КЗоТ) современная организация заработной платы предполагает сочетание правового регулирования, осуществляемого государственными органами в централизованном порядке, с региональным, отраслевым и локальным (непосредственно в организации) регулированием (рис. 3 и 4).



**Рис.4. Модель установления и регулирования заработной платы**

В централизованном порядке определяются:

- порядок установления условий оплаты труда;
- минимальный размер заработной платы;
- схемы должностных окладов и размеры окладов (тарифных ставок) в бюджетной сфере;
- правила оплаты труда при отклонении от нормальных условий труда;
- случаи сохранения среднего заработка или его части в строго определенных ситуациях;
- вычисление среднего заработка, гарантов в области оплаты труда (место и сроки выплаты заработной платы, индексация заработной платы, условия изменения оплаты труда, возможные удержания из заработной платы работника и др.).

Особое место в центральном регулировании условий оплаты труда занимает генеральное соглашение между украинскими объединениями профсоюзов, общеукраинскими объединениями работодателей и правительством. В дальнейшем на национальном уровне предусматривается переход на отраслевые системы оплаты труда для работников государственных учреждений, нацеленные на оплату за конечный результат и основаны на общих принципах построения отраслевых систем для



соблюдения принципа равной оплаты за равный труд. Регионы Украины также готовятся к переходу на аналогичные отраслевые системы и они смогут использовать те подходы к построению отраслевых систем оплаты труда, которые будут разработаны на национальном уровне.

Сегодня на региональном уровне вопросы оплаты труда решаются в основном с использованием принципов социального партнерства. Важность учета территориальных особенностей формирования цены рабочей силы обусловлена тем, что в Украине исторически сформировались достаточно существенные различия как в уровне жизни, так и в уровне доходов между административно-территориальными образованиями. Например, в Киеве дифференциация заработных плат в сопоставлении с величиной прожиточного минимума остается довольно значительной. Кроме того, в соответствии с Едиными рекомендациями по системам оплаты труда работников организаций, финансируемых из бюджетов на региональном и местном уровнях, рекомендовалось применять тарифную систему оплаты труда работников бюджетной сферы на основе единой тарифной сетки.

По данным мониторинга, проведенного Минсоцполитики Украины во всех регионах Украины приняты нормативные документы о введении региональных систем оплаты труда, которые соответствуют этим рекомендациям.

Отраслевое регулирование оплаты труда осуществляется с помощью отраслевых (межотраслевых) соглашений, устанавливающих:

- минимальную оплату труда в отрасли в большем размере по сравнению с определенным государственным законом;
- соотношение тарифных ставок по квалификационным разрядам рабочих, отдельным категориям специалистов и служащих;
- повышенную оплату труда при работе в условиях, отклоняющихся от нормальных;
- регулярность просмотра тарифных ставок, окладов в связи с ростом стоимости жизни и его порядок;
- доплаты и надбавки, стимулирующие работу данной отрасли.

На локальном уровне решается большое количество вопросов, связанных с оплатой труда. Документами, определяющими условия оплаты труда организации, как правило, являются коллективные договоры и положения об оплате труда (последние в КЗоТ не упоминаются). Из многих статей Трудового кодекса по отдельным вопросам оплаты следует, что они могут находить свое решение или в коллективных договорах или в локальных нормативных правовых актах. Положение об оплате труда относится к числу локальных нормативных правовых актов, которые могут существовать самостоятельно, если в организации не заключается коллективный договор или если они не включены в него в качестве приложения.

Правовые нормы, принятые на уровне организации, дают возможность связать заработок работника как с результатами его трудовой деятельности, так и с финансовым положением организации. В то же время обязательные требования к содержанию коллективных договоров и положений об оплате труда.

Применительно к коллективному договору требования следующие:

- включать положения по тем вопросам заработной платы, по которым в законодательстве о труде содержится прямое предписание об их закреплении или уточнении;
- при наличии в организации экономических возможностей дополнительно вносить нормативные положения, гарантирующие более высокую по сравнению с действующим законодательством оплату труда;
- не включать правила, ухудшающие положение работника по сравнению с законодательством о труде.

Все организации посредством коллективных договоров должны сообщить работающим структуру их заработной платы, механизм определения конкретных размеров причитающихся им выплат при выполнении норм труда и служебных обязанностей, а также показать, на какие доплаты, надбавки, премии и другие выплаты поощрительного характера они могут рассчитывать.

Работнику по коллективному договору должно быть ясно, какая система оплаты труда установлена для той группы лиц, к которой он относится; какой диапазон разрядов в его организации и минимальная сумма оплаты труда (если она выше, чем предусмотрено законом), доля тарифной ставки в среднемесячном заработке и основания для установления отдельным рабочим окладов вместо тарифных ставок, способы оплаты труда руководителей, специалистов и служащих данной

организации, размер оплаты труда при простое, в ночное время, в праздничные дни, формы, место и сроки выплаты заработной платы, условия введения и пересмотра действующих норм труда.

При наличии отдельного положения об оплате труда достаточно в коллективный договор поместить сведения общего характера по тому или иному вопросу, сославшись в соответствующий раздел упомянутого положения.

**Вывод.** Таким образом, порядок установления заработной платы, размеров тарифных ставок, окладов, различного рода выплат определен в КЗоТ.

Применительно к тарифным ставкам (окладам) порядок их установления варьируется в зависимости от того, в какую группу входит организация:

- для бюджетных - законами и иными нормативными правовыми актами;
- со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) - законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами;
- для других - коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовыми договорами.

Следует отметить, что в КЗоТ есть еще ряд статей, которые дают возможность работодателю и работнику решить вопрос оплаты труда посредством трудового договора, в том числе посвященные оплате труда при работе в условиях, отклоняющихся от нормальных.

#### **Литература:**

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII // Відомості Верховної Ради України. - 1971, додаток до № 50. – Ст. 375.
2. Про зайнятість населення : Закон України від 01.03.1991. № 803-XII //Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 14. – Ст. 170.
3. Програма зайнятості населення Одеської області на 2010 – 2011 роки : Додаток до рішення обласної ради від 12 травня 2010 року. - № 1091-V. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=26647&id=462>
4. Про захист заробітної плати : Конвенція Міжнародної організації праці № 95 від 01.07.1949 р. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.nau.ua/doc/?code=993\\_146](http://zakon.nau.ua/doc/?code=993_146).
5. АМОША О.І. *Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза*: монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк. – Донецьк: НАН УКР., Ін-т економіки пром.-ті. – 2006. – 208 с.
6. БОГИНЯ Д. П. *Основи економіки праці* / Д. П. Богиня, О.А. Грішнова. - К. : Знання-Прес, 2002. - 313 с
7. ВАСИЛЕНКО В. Н. *Региональний ринок труда: особенности функціонування* : [монографія] / В. Н.Василенко, М. В.Жилина ; науч. ред. В. Н. Василенко ; НАН України ин-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 223 с.
8. ЗАПОТОЧНИЙ І. В. *Державне регулювання регіональної економіки* / І. В. Запоточний, В. І. Захарченко. – Одеса : Одісей, 2003. – 592 с.
9. КОЛОТ А. М. *Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання*: [монографія] / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2003. – 230 с.
10. МЕРКУЛОВ М. М. *Формування стратегії зайнятості в регіоні під впливом глобалізаційних процесів* /М. М. Меркулов, Н. В. Захарченко //Інноваційна економіка : [зб.наук.праць]. – 2011. – № 11.
11. Міжнародна організація праці. – [Електронний ресурс] – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>
12. СЕМИКІНА М.В. *Конкурентоспроможність у сфері праці: сутність та методологія визначення* / М.В.Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2009. – Вип. 15. – С. 11 – 20.
13. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку: монографія / [О.А.Грішнова, С.Р.Пасека, А.С.Пасека] : за наук.ред.О.А.Грішнкової. – Черкаси: ТОВ МАКЛАУТ. – 2011. – 360 с.

## Secțiunea 2. ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATIVĂ

### RESTRUCTURAREA UNIVERSITĂȚILOR ÎN ECONOMIA CUNOAȘTERII

*Prof. univ. dr. hab. Eugenia Feuraș, ASEM  
Conf. univ. dr. Aurelia Tomșa, ASEM*

*Articolul vizează căile de soluționare a provocărilor generate de economia cunoașterii prin restructurare instituțională și organizatorică. Restructurarea instituțională se manifestă în trecerea la noi tipuri de universități (universități de cercetare intensivă, universități inovatoare și universități antreprenoriale), fiind puse în evidență consecințele și interesele economice ce rezultă din această schimbare. Restructurarea organizațională vizează schimbarea designului organizațional universitar în direcția integrării procesului de instruire cu cel de cercetare și inovare și amplificarea funcției manageriale la nivelul tuturor subdiviziunilor universitare (facultate, departament, catedră).*

*Article aimed at ways to solve the challenges of the knowledge economy through institutional and organizational restructuring. Institutional restructuring is manifested in the transition to new types of universities (research-intensive universities, universities innovative and entrepreneurial universities), which highlighted the consequences and economic interests arising from this change. Organizational restructuring aimed at changing the organizational design process to integrate academic training at enhancing research and innovation management function in all subdivisions university (faculty, department chair).*

***Cuvinte-cheie:** universități de cercetare intensivă, universități inovatoare, universități antreprenoriale, design organizațional universitar, manageri universitari.*

#### **Introducere**

Scopul articolului este de a propune căi de soluționare a provocărilor generate de triunghiul cunoașterii (educație – cercetare – cunoaștere). În vederea realizării acestui scop, au fost examinate două probleme mai stringente, în opinia noastră:

1. Determinarea specificului instituțional al universităților în funcție de competențele și aptitudinile transmise studenților;
2. Reformarea guvernantei universitare în scopul amplificării valorii adăugate create și creșterii eficienței activității lor.

Rolul fundamental al educației constă în contribuția la dezvoltarea persoanelor, astfel încât acestea să își poată exploata la maximum potențialul. Ca urmare, instituțiile de învățământ de toate nivelurile au o sferă largă de funcții și responsabilități, mai importante în condițiile contemporane fiind următoarele:

- eliminarea clivajului dintre predare-învățare și cercetare-inovare;
- dezvoltarea unei culturi antreprenoriale în mediul universitar în vederea facilitării unui flux mai diversificat de venituri;
- favorizarea mobilității și schimbului de idei între diferite discipline academice;
- îmbunătățirea comunicării dintre mediul educațional și economia reală.

Funcțiile și responsabilitățile menționate necesită o abordare integrativă a interacțiunii dintre sistemul educațional, sistemul de cercetare și sistemul productiv, una din primele încercări de acest gen fiind efectuată în 1972 de către J.L.Maunouri.[4] Acesta a analizat 12 corelații care formează un circuit:

1. Activitatea de cercetare științifică duce la creșterea fondului de cunoștințe de care dispune societatea.
2. Activitatea de producție are și ea ca subproduse informații noi care sunt adăugate fondului de cunoștințe.
3. Cunoștințele existente sunt valorificate în procesul de producție.
4. Activitatea științifică se desfășoară pe baza cunoștințelor existente.
5. Cunoștințele sunt transmise de sistemul de învățământ.
6. Activitatea de producție pune probleme al căror răspuns este găsit în activitatea de cercetare științifică.

7. Învățământul formează cercetători.
8. Învățământul formează forță de muncă adecvat calificată pentru producție.
9. Forța de muncă poate fi oricând readusă în sistemul de învățământ pentru recalificare.
10. Activitatea de producție însăși formează forță de muncă calificată.
11. Cercetătorii își perfecționează calificarea și aptitudinile în procesul activității științifice.
12. Activitatea de producție comandă sectorului de cercetare prestări de servicii și acestea au ca rezultat valori economice.

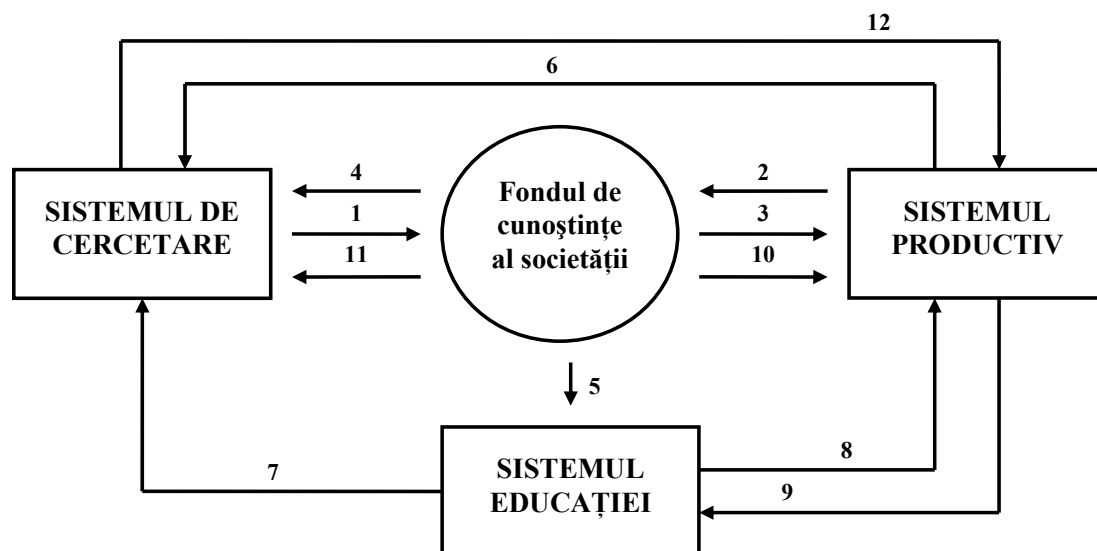


Figura 1. Circuitul în cadrul „triunghiului cunoașterii”

Fiind la intersecția cercetării, educației și inovației, universitățile ocupă, astfel, un loc central în economia cunoașterii, ce determină necesitatea studierii schimbărilor care intervin în activitatea și formele lor de organizare și gestiune.

#### Schimbări la nivel instituțional: noua tipologie a universităților

Conform modelului clasic al lui A.Spence, calitatea instruirii poate fi măsurată prin numărul de ani dedicați instruirii. Însă, acest model reflectă veridic realitatea doar pentru cazul când numărul de instituții de învățământ superior este mic, ele deosebindu-se prin durată diferită de instruire. Când, însă, pe piață apar o multitudine de instituții cu o durată similară de ani de studii, acest indicator calitativ încetează de a mai fi un semnal veridic pentru angajatori. În aceste condiții, devin necesare alte criterii de orientare, unul din ele constând în specializarea universităților în funcție de competențele și aptitudinile transmise studenților.

#### Universitățile de cercetare intensivă

În pofida faptului că, din toate timpurile, universitățile erau preocupate de efectuarea cercetărilor științifice, formarea universităților de cercetare *stricto sensu* a avut loc la mijlocul secolului XX, când a fost format un mecanism eficient de creare și difuzare a cunoștințelor. În cadrul acestui tip de universități, funcția de bază rămâne procesul de instruire, anume el asigurând oferirea diverselor facilități, inclusiv statutul de organizații non-profit și scutirea de impozitare.

În universitățile de cercetare intensivă, sunt efectuate cercetările ale căror rezultate pot fi utilizate în procesul didactic. Transparența cercetărilor permite, în primul rând, atragerea activă în procesul de cercetare a studenților, ce influențează benefic pregătirea cadrelor, iar în al doilea rând, accelerarea procesului de difuzare a rezultatelor științifice în activitatea practică, ce aduce avantaje competitive businessului național. Recunoscând rolul și importanța componentei de instruire și cercetare pentru societate, statul și-a asumat misiunea de a finanța realizarea ambelor funcții – a instruirii și a cercetării, iar businessul a acordat arenă pentru verificarea practică a rezultatelor obținute. Deci, între instituțiile de învățământ superior și societate, s-au format relații bazate pe așa-numitul „pact social”, în cadrul căruia **universitățile de cercetare intensivă au misiunea de a pregăti cadre calificate, de a căuta și găsi adevărul științific prin crearea cunoștințelor noi și de a difuza cunoștințele în interesul societății în ansamblu.**

Către finele secolului XX, businessul a început să-și extindă activ propriile cercetări, investind masiv în crearea centrelor științifice corporative. Prin aceasta, el a devenit un concurent real al universităților, preluând de la acestea o parte considerabilă a pieței cercetărilor fundamentale și, deci, o parte din finanțările prevăzute pentru aceste scopuri. Dacă, în 1996, universitățile americane efectuau 62% din cercetările fundamentale, peste zece ani această pondere a scăzut la 50%, ponderea cercetărilor fundamentale corporative, în aceeași perioadă, crescând de la 19,5 la 31,4%. [5]

Considerentele legate de controlul proprietății intelectuale, al secretului comercial și al securității industriale nu le permit marilor corporații să facă știință „în exterior”, astfel încât universităților le-a rămas doar piața businessului mediu și mic, în care posibilitățile de creare a propriilor subdiviziuni de cercetare sunt limitate. Ca urmare, universitățile s-au pomenit în fața dilemei: a restrânge cercetările sau a le continua și extinde în baza noilor surse de finanțare. Noua sursă de finanțare a devenit comercializarea rezultatelor cercetărilor efectuate. Este vorba de acordarea licențelor asupra drepturilor de utilizare a obiectelor proprietății intelectuale universitare și participarea universităților la crearea noilor tipuri de business în baza descoperirilor ce aparțin universităților (activitate venture). În SUA, acest model de funcționare a universităților de cercetare intensivă a primit denumirea de *capitalism academic*.

Atitudinile față de acest nou fenomen sunt duale. Pe de o parte, politicienii și administratorii din domeniul științei salută mișcarea universităților spre capitalismul academic: politicienii obțin posibilitatea de a soluționa mai ușor problema finanțării bugetare, iar administratorii din știință își pot consolida mai rapid pozițiile în cadrul comunităților universitare. Pe de altă parte, substituirea „adevărului științific” cu „utilitatea de piață”, drept criteriu de bază al evaluării activității universitare, conduce la schimbări radicale. *Scopul universităților se deplasează de la descoperirea adevărului obiectiv la satisfacerea necesității clientului, ce coboară universitățile la nivelul firmelor comerciale care propun pe piață serviciile lor științifice.* Iar aceasta poate conduce la pierderea de către universități a statutului lor de organizație non-comercială și a facilităților impozitare.

Pentru a lichida conflictul de interese, universitățile introduc în contractele încheiate cu firmele din sectorul real condiția conform căreia universitățile își rezervă drepturile asupra proprietății intelectuale, cercetătorii obținând posibilitatea de a-și difuza rezultatele obținute prin publicații în revistele științifice.

### ***Universitățile inovatoare***

Economia cunoașterii necesită cadre capabile nu doar să creeze idei și cunoștințe noi, ci și să efectueze transformarea lor în noi produse și servicii. Aceasta determină lărgirea și transformarea părții procesului didactic legate de transferul cunoștințelor tacite și aptitudinile practice – funcție realizată de universitățile inovatoare. În cadrul lor, are loc atragerea activă în procesul didactic a lucrătorilor din activitățile de business și industrie (în primul rând, ingineri și profesioniști de diferite specializări) și efectuarea cercetărilor în echipe formate din studenți, profesori și lucrători ai firmelor private.

Universitățile inovatoare reunesc într-o structură funcția de instruire-cercetare, care trebuie să lucreze în interesul societății în ansamblu, și funcția inovatoare, în urma realizării căreia avantaje obțin, de obicei, cercurile cointeresate, și nu societatea în ansamblu. Aceasta presupune că activitățile inovatoare nu pot pretinde la facilitățile de care se bucură universitățile de cercetare intensivă. Direcții principale de funcționare a acestor universități devin activitatea de consultantă a cadrelor profesionale, îndeplinirea lucrărilor contractuale la comanda businessului, antreprenoriatul venture, în care universitatea participă cu proprietatea sa intelectuală.

### ***Universitățile antreprenoriale***

Însă, nu întotdeauna, este suficient de a propune o inovație. Deseori, devine necesară găsirea unor modalități de a scoate această inovație pe piețele existente sau pe segmente noi de piață. Aceasta necesită posedarea abilităților practice în domeniul gestiunii cunoștințelor și aptitudini antreprenoriale. Pentru a putea realiza strategia de gestiune a cunoștințelor, absolventul universității antreprenoriale trebuie să cunoască, cel puțin, următoarele aspecte:

1. Ce sunt cunoștințele propriu-zise într-un domeniu dat (tipologia lor și modalitățile eficiente de schimb a cunoștințelor)?
2. Ce este capitalul intelectual și modalitățile lui de evaluare și amplificare?
3. Ce este proprietatea intelectuală și cum poate fi ea reglementată?
4. Cum se pot obține inovații din crearea, integrarea și transformarea cunoștințelor?
5. Cum are loc gestiunea cunoștințelor prin audit și planificarea procesului de gestiune?

Absolventul instituției superioare de învățământ, posesor al unor asemenea competențe, devine, astfel, o achiziție extrem de valoroasă pentru orice organizație, deoarece el va putea soluționa eficient probleme legate de creșterea operativității luării deciziilor, reducerea riscurilor în afaceri, asigurarea avantajelor competitive ale companiei.

Deci, noile tipuri de activitate universitară presupun interacțiunea a trei actori principali: statul, universitățile și businessul, fiecare din ele promovându-și propriile interese.

Businessul susține „capitalismul academic”, deoarece concepe universitățile în calitate de sursă de servicii, de furnizor de idei și inovații asupra cărora dorește să-și stabilească controlul strategic. El nu are stimulente de a investi în infrastructura universitară în condițiile când universitățile se află sub controlul comunității științifice și al statului. Pentru business, acestea sunt investiții puțin eficiente și el preferă să colaboreze cu universitățile în cadrul modelului de „vindere-cumpărare” a obiectelor proprietății intelectuale.

În condițiile reducerii fluxului de finanțare din bugetul de stat, universitățile sunt cointeresate de găsirea surselor alternative de finanțare. Însă, pentru ele, sarcina primordială devine păstrarea și dezvoltarea procesului de producere și diseminare a cunoștințelor și evitarea situației de transformare a lor în simple organizații prestatoare de servicii. Aceasta le determină să inițieze discuții largi asupra problemei „capitalismului academic” pentru a elabora metode de reducere a efectelor lui negative.

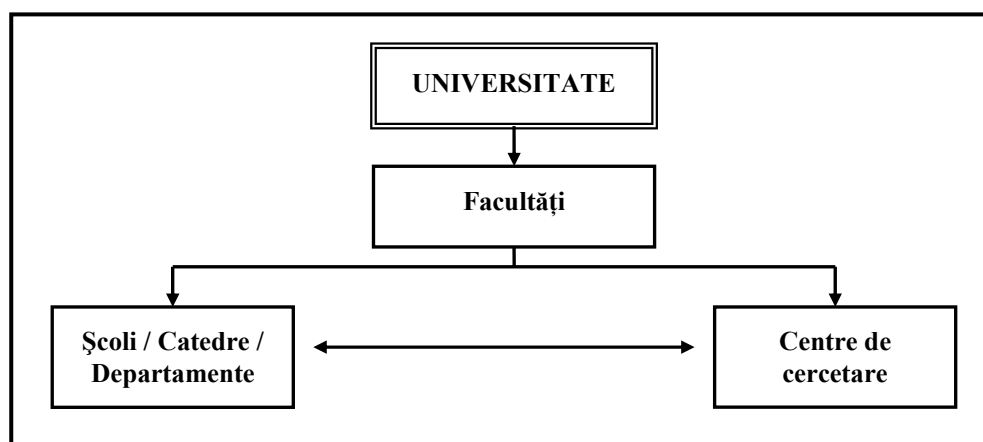
Statul, pe de o parte, este interesat de păstrarea contractului social, care presupune crearea și difuzarea largă a cunoștințelor noi. Pe de altă parte, el este, de asemenea, cointeresat de creșterea competitivității businessului național. Deci, apare conflict de interese, care poate fi soluționat doar la nivel politic: în fiecare moment, statul trebuie să facă alegerea între susținerea științei naționale și susținerea intereselor businessului național.

#### **Schimbări la nivel organizațional**

Un mare interes pentru creșterea eficienței activității instituțiilor de învățământ superior din Republica Moldova îl prezintă noul model de management organizațional implementat la 4 dintre cele mai mari universități britanice.[6] Apariția lui a fost determinată, pe de o parte, de creșterea responsabilității sociale a universităților pentru cunoștințele nou-create și difuzate, iar pe de altă parte, de concurența masivă pe piața serviciilor educaționale și necesitatea atragerii de noi fonduri de finanțare.

Teoriile designului organizațional, dezvoltate pe parcursul anilor 1970 și 1980, au încercat să sesizeze legătura dintre mediul operațional și organizarea internă necesară atingerii competitivității, conducând la elaborarea „*modelului contingent de design organizațional*”.[3] Acest model sugerează că, dacă mediul operațional extern este stabil și schimbările tehnologice comportă un caracter episodic sau se efectuează într-un cadru previzibil, organizațiile tind să dezvolte structuri centralizate, cu reguli și proceduri rigide. Dacă, însă, schimbările în mediul exterior sunt rapide, iar sub aspect tehnologic imprevizibile, organizațiile se orientează spre structuri mai adaptabile, cu autonomie crescută a subdiviziunilor interne.

În cazul universităților, obținerea și deținerea avantajului competitiv dictează o bună adaptare la schimbările de ordin intern și extern prin crearea unui nou design organizațional.



**Figura 2. Designul organizațional al universității în economia cunoașterii**

### **Facultățile**

Facultățile, în calitate de cel de-al doilea eșalon structural al universității, au fost reduse ca număr, devenind mai mari în dimensiuni. Numărul sporit de discipline din cadrul lor a stimulat dezvoltarea interdisciplinarității în procesul de instruire și cercetare științifică. Ele s-au transformat în subdiviziuni, care elaborează planuri strategice privind obiectivele și prioritățile academice, în vederea maximizării utilizării potențialului existent și găsirii noilor oportunități, devenind responsabile pentru managementul resurselor umane și infrastructurale ale catedrelor/ școlilor și centrelor de cercetare și având ca misiune alocarea eficientă a resurselor financiare necesare ameliorării procesului didactic și extinderii cercetărilor științifice.

Deși facultățile au devenit subdiviziuni de proporții mari, ele nu s-au transformat în instituții cvasi-autonome, fiind orientate spre respectarea a două principii organizaționale de bază:

- coerență instituțională: nicio facultate din cadrul universității nu trebuie să domine sub aspectul resurselor alocate și al activităților efectuate, deoarece aceasta pune în pericol identitatea corporativă a universității;
- coerență intelectuală: facultățile trebuie să unească discipline cu caracteristici cognitive comune și discipline complementare.

### **Decanii**

Facultățile sunt dirijate de decani cărora le revine îndeplinirea a 5 funcții-cheie:

1. Elaborarea și implementarea strategiei de dezvoltare universitară, în calitate de membri ai organelor universitare corespunzătoare;
2. Gestionarea personalului și a resurselor financiare alocate facultății și atrase suplimentar;
3. Perfecționarea planurilor de studii elaborate la nivel de școli/catedre/departamente și a direcțiilor de cercetare efectuate în cadrul centrelor de cercetare;
4. Stabilirea și menținerea legăturilor interdisciplinare, de cercetare și transfer de cunoștințe cu alte facultăți din interiorul și exteriorul universității;
5. Monitorizarea nivelului de satisfacție al personalului didactic și al studenților facultății prin aplicarea metodelor tradiționale și online.

Pentru îndeplinirea acestui set de funcții, s-a trecut la **sistemul managerial de conducere, decanii fiind numiți de rector sau de un organ special format la nivel de rectorat pe un termen mediu sau lung**. După cum denotă practica (inclusiv cea de la ASEM), sistemul colegial de conducere a universităților (organele de conducere sunt alese prin votul colegilor) se dovedește tot mai perimat și incapabil de a face față provocărilor cu care se confruntă universitățile în economia cunoașterii. Doar 7 dintre primele 500 de universități din lume continuă să opereze cu o conducere colegială.

Deci, decanii sunt concepuți, în primul rând, ca reprezentanți ai top-managementului la nivel de facultate, și nu ca personalități distincte în domeniul educației sau cercetării științifice. Prin această modalitate, se îmbină metodele de conducere verticală (facultate – școli/catedre/departamente) cu metodele de conducere orizontală (facultate-facultate) și mixtă (facultate – universitate).

### **Școlile/Catedrele/Departamentele**

Școlile/Catedrele/Departamentele, ca subdiviziuni ale facultății, reprezintă unitățile organizaționale de instruire și cercetare de bază, de dimensiuni relativ mari (circa 50 de persoane), pentru a asigura eficacitatea administrativă în materie de costuri, multi- și interdisciplinaritatea. Funcțiile atribuite acestor subdiviziuni au devenit:

- 1) elaborarea programelor de studii care ar corespunde, după conținut, standardelor mondiale;
- 2) organizarea procesului de studiu și de evaluare a cunoștințelor;
- 3) efectuarea cercetărilor științifice de calitate;
- 4) stabilirea legăturilor cu agenții din sectorul real.

Fiecare angajat al universității activează în baza unui **contract de instruire-cercetare**, în cadrul unei școli/catedre/departament (în unele cazuri, având activități didactice paralele în cadrul altor școli/catedre/departamente, în funcție de specializare). Totodată, fiecare membru al unei școli/catedre/departament poate fi membru al unui sau mai multor centre de cercetare științifică sau poate efectua cercetări în baza proiectelor de inițiativă în cadrul școlii/ catedrei/ departamentului.

### **Directorul școlii/Șeful catedrei sau departamentului**

Categoria dată devine responsabilă de:

- 1) elaborarea planurilor strategice de dezvoltare a școlii/catedrei/departamentului;
- 2) coordonarea activității responsabililor de instruire, de cercetare și de elaborare a programelor analitice pe discipline din cadrul școlii/catedrei/departamentului;
- 3) controlul calității produsului final prestat (servicii educaționale și cercetări științifice);
- 4) stabilirea și menținerea legăturilor cu alte școli/catedre/departamente;
- 5) asigurarea unui mediu care ar încuraja dezvoltarea personală a cadrului profesoral-didactic.

**Ca și în cazul decanilor, directorii/șefii sunt concepuți, în primul rând, ca reprezentanți ai managementului, și nu ca personalități distincte în domeniul educației sau cercetării științifice.** Prin această modalitate, se îmbină metodele de conducere verticală (școală/ catedră/departament – personalul angajat în cadrul lor) cu metode de conducere orizontală (școală/catedră – școală/catedră – centre de cercetare științifică).

#### ***Centrele de cercetare științifică***

Scopurile creării acestor subdiviziuni constă în atingerea calificativului de „exelență” în cercetare prin:

- 1) crearea de noi cunoștințe;
- 2) exploatarea intensivă a bazelor de date și a echipamentelor costisitoare de către grupuri coerente de cercetători;
- 3) întrunirea fizică a personalului din diferite școli/catedre în vederea efectuării cercetărilor interdisciplinare;
- 4) stabilirea unei legături mai ample dintre activitatea de cercetare și procesul de instruire.

Centrele de cercetare universitare obțin finanțare din fondurile alocate facultăților, din proiecte internaționale și din serviciile științifice prestate sectorului real.

#### **Schimbări în meseria de cadru universitar**

În economia cunoașterii, meseria de cadru universitar contribuie direct la formarea capitalului uman și dezvoltarea „materiei cenușii”, considerată bogăție a națiunilor și sursă majoră a competitivității naționale. În ultimii ani, această meserie a devenit mai complexă și mai variată, incluzând în sine **5 tipuri de activități**:

- 1) **activitatea de instruire;**
- 2) **activitatea de cercetare;**
- 3) **activitatea editorială;**
- 4) **activitatea managerială;**
- 5) **participarea la rețele științifice naționale și internaționale.** [1]

Unele activități rămân tradiționale, altele încep să ocupe un loc tot mai important în viața unui universitar. Însă, nu este vorba de o simplă „împovărare” a sarcinilor efectuate, ci de utilizarea unor competențe de tip managerial necesare luării deciziilor strategice: fie că este vorba de participare la concursul pentru obținerea de proiecte, fie de extinderea relațiilor internaționale a facultății/școlii/catedrei/departamentului/centrului de cercetare, fie de cooperare cu parteneri economici naționali.

Implicarea și participarea cadrului profesoral la activitatea organelor de conducere a universității (Senat, consilii), tot mai mult, este înlocuită cu prestarea managerilor și administratorilor academici, cu responsabilități strict atribuite. Presiunile în materie de calitate și evaluare, aplicate activității de instruire și cercetare, face relativ facilă transmiterea funcțiilor de conducere de la cadrul profesoral la cel managerial, profesorii nedorind să-și cheltuiască energia și timpul pentru activități neremunerate sau slab remunerate. Această schimbare a contribuit la creșterea eficacității procesului decizional în urma gestiunii mai profesioniste, reducerii duratei luării deciziilor și împiedicării promovării intereselor subiective.

În majoritatea ariilor științifice, tot mai intensă devine cursa pentru publicarea articolelor în revistele internaționale de prestigiu mondial („publish or perish”). Aceasta, însă, nu relevă întotdeauna obiectivul confruntării științifice, ci, mai degrabă, răspunde cerinței indicatorilor de calitate elaborați de decidenții de tot genul (administrații publice, agenții, fundații), care gestionează mijloacele dedicate cercetării științifice.

Perenitatea științifică este influențată și de capacitatea de a intra în rețele, cu precădere, apreciate înalt la nivel internațional, de a organiza colocvii, a construi baze de date de referință în câmpul său de responsabilitate, de a fi redactor al unei reviste științifice, de a participa la redactarea unui raport oficial al administrațiilor publice centrale sau al organizațiilor internaționale etc. Toate aceste activități, deseori, necesită competențe foarte diferite de cele ce decurg din disciplinele academice ținute în auditoriu [2]



### **Concluzii**

Misiunea universităților de cercetare intensivă este pregătirea cadrelor calificate, căutarea și găsirea adevărului științific și difuzarea cunoștințelor noi în interesul societății în ansamblu. Sursă importantă de finanțare a activității lor devine acordarea licențelor asupra drepturilor de utilizare a obiectelor proprietății intelectuale universitare.

Misiunea universităților inovatoare rezidă în pregătirea cadrelor calificate și-n transformarea ideilor și cunoștințelor noi în produse și servicii la comanda sectorului privat. Surse importante de finanțare a activității devin activitățile de consultanță, îndeplinirea lucrărilor contractuale la comanda businessului, antreprenoriatul venture, în care universitatea participă cu proprietatea sa intelectuală. Deoarece, în urma realizării funcției inovatoare, avantaje obțin anumite firme, și nu societatea în ansamblu, activitățile inovatoare nu pot pretinde la facilitățile de care se bucură universitățile de cercetare intensivă (societăți non-profit).

Misiunea universităților antreprenoriale constă în formarea competențelor de scoatere a inovațiilor pe piețele existente sau pe segmente noi de piață, ce necesită posedarea abilităților practice în domeniul gestiunii cunoștințelor și aptitudinilor antreprenoriale.

În condițiile reducerii finanțării bugetare, universitățile sunt orientate spre găsirea surselor alternative de finanțare prin acordarea pe piață a serviciilor științifice. Însă, în acest caz, apare pericolul deplasării scopului universităților de la descoperirea adevărului obiectiv la transformarea universităților în organizații comerciale de prestare a serviciilor, ce determină necesitatea căutării soluțiilor pentru rezolvarea dilemei apărute.

În condițiile schimbărilor rapide și imprevizibile, în mediul extern și tehnologic, devine oportună trecerea la modelul de design organizațional bazat pe autonomie crescută a subdiviziunilor interne, model implementat cu succes la o multitudine de universități din lume. Acest model presupune stabilirea interacțiunii eficiente pe verticală și orizontală dintre totalitatea subdiviziunilor (rektorat – facultăți – catedre/departamente/școli – centre de cercetare științifică). Momentul decisiv îl constituie trecerea de la sistemul colegial de conducere la sistemul managerial de conducere, decanii și șefii de catedră/departamente fiind reprezentanți instituți în post ai managementului, și nu persoane distincte în domeniul educației sau al cercetării științifice.

Deci, o nouă diviziune a activității între instruire-cercetare, pe de o parte, și managementul educațional, pe de altă parte, devine necesară pentru a răspunde provocărilor apărute în fața învățământului superior. Doar prin acceptarea bunelor practici mondiale, instituțiile de învățământ din Republica Moldova obțin șansa de a se racorda eficient la Spațiul european al învățământului superior, la Spațiul european de cercetare și la programele comunitare în domeniul inovării.

### **Bibliografie:**

1. Colloque sur le metier d'enseignement du superieur. Lyon, juin, 2006, p.1// [www.hal.inria.fr/docs/00/11/68](http://www.hal.inria.fr/docs/00/11/68)
2. Idem, p.3
3. LAWRENCE P., LORSCH J. *Organization and Environment*. Boston, Harvard Business School, 1986
4. MAUNOURI J.L. *Economie du savoir*. Paris, Armand Colin, 1972
5. MOWERY D. *The Changing Role of Universities in the 21<sup>st</sup> Century US R&D System*. In: AAAS Science and Technology Policy Yearbook 2002 /A.Teich, S.Nelson, S.Lita (eds.). Wash.:AAAS, 2002, p. 253-271
6. TEYLOR J. *Les changements organisationnels des universites du Royaume-Uni: les nouveaux modeles de management institutionnel et le changement de role du personnel enseignant*, p. 254-276- In UNESCO L'Enseignement Superieur en Europe. Vol. XXXI, nr.3, 2006

## IMPACTUL ECONOMIC AL EDUCAȚIEI ABORDAT PRIN PRISMA MEDIULUI INSTITUȚIONAL

*Conf. univ. dr. Aurelia Tomșa,  
Lect. sup. univ. Tatiana Bucos, ASEM*

*In the era of knowledge education is the primary factor of social and economic development of countries of the world, thanks to the effects it has on the productivity of factors of production and transaction costs. Transaction costs are subordinated to a country specific quality of formal and non-formal institutions that are promoted through the values formed within the education system. Promotion of democratic values and increasing prudence citizens against corrupt officials of a country and people who commit crimes, which depend largely on the level of education will determine the ability of countries to capitalize on the economic potential available.*

Retrospectiva istoriei societății umane permite constatarea rolului primordial al *educației* în evoluția umanității, educația, afectând toate aspectele vieții sociale, evidențiază și amplifică potențialul de dezvoltare atât al fiecărui element din sistem, cât și al societății ca unitate integră. Ca rezultat, pe măsura dezvoltării societății umane, educația devine obiect de cercetare al diferitelor arii epistemologice (filosofie, pedagogie, antropologie, sociologie, teorie economică etc.), ceea ce accentuează, o dată în plus, existența unui nivel sporit de dependență a gradului de dezvoltare socială, economică și culturală al unei societăți de viabilitatea sistemului educațional pe care aceasta îl promovează.

Cercetările asupra fenomenului educațional, realizate în cadrul științei economice în complex cu datele empirice referitoare la impactul economic al educației, induc concluzionarea existenței unei dependențe pozitive între performanțele educaționale și diverse variabile micro- și macroeconomice. Cercetările asupra impactului economic al educației sunt direcționate, în mare măsură, către identificarea impactului educației asupra capitalului uman, care va afecta, în cele din urmă, funcționarea întregului sistem economic. Din studiul realizat de către Robert J. Barro rezultă că educația, prin crearea de capital uman, este responsabilă pentru diferențele în productivitatea muncii și nivelului general al tehnologiilor, caracteristice țărilor lumii [1, p.409].

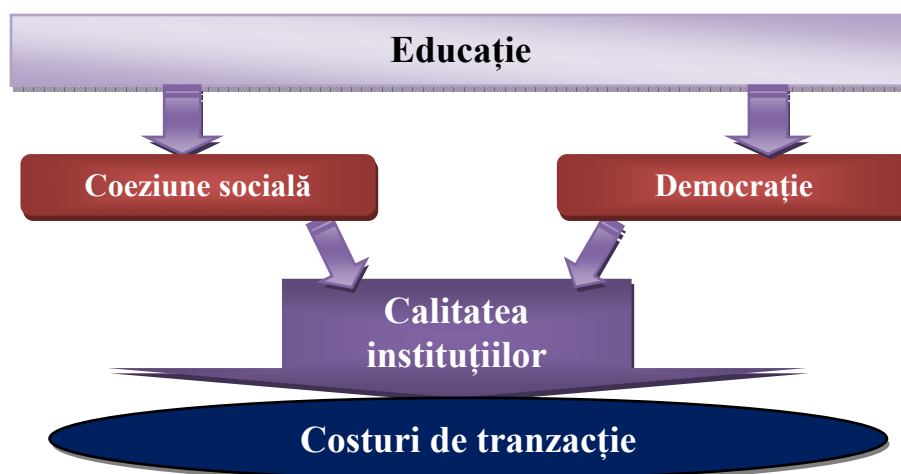
Chiar dacă educația este factorul primordial în formarea de capital uman, iar acesta din urmă devine componenta principală a bogăției țărilor lumii începând cu a doua jumătate a secolului XX, există și alte canale de transmisie a finalităților educaționale asupra performanțelor economice ale țărilor lumii. Transmisia finalităților educaționale asupra economiei are loc prin intermediul individului supus procesului educațional, cercetările de interferență accentuând dihotomia impactului finalităților educației asupra potențialului economic: 1) formarea abilităților productive, care se vor materializa în creșterea productivității factorilor de producție; 2) formarea mediului de valorificare a resurselor economice aflate la dispoziția unei națiuni, prin promovarea diferitelor instituții și comportamente sociale. Analizele noastre, în continuare, sunt direcționate către reliefaarea impactului finalităților ce rezultă din funcționarea sistemului educațional, asupra mediului instituțional.

Mediul instituțional, privit ca un set ordonat de instituții, ce creează matricea comportamentului economic, impune restricții în comportamentul subiecților din cadrul unui sistem economic [9, p.23]. Structura și calitatea mediului instituțional vor determina capacitatea de valorificare a potențialului economic de către o economie națională. În abordarea lui North, sărăcia țărilor din lumea a treia este un rezultat al restricțiilor instituționale care favorizează luarea deciziilor economice și politice incapabile de a stimula activitățile productive [10, p.142]. Economistii Keefer și Shirley, în baza datelor empirice caracteristice unui eșantion de 84 de țări, pentru perioada 1982-1994, demonstrează influența dublă a calității mediului instituțional asupra indicatorilor macroeconomici, în comparație cu calitatea politicilor economice promovate [3, p.124].

Privite din perspectiva proceselor economice, instituțiile sunt considerate *constrânger* create de indivizi pentru a da formă interacțiunilor economice prin intermediul setului de reguli formale și informale, care, în abordarea economistului german Vanberg V., sunt transmise prioritar, prin intermediul culturii [7, p.110]. În acest context, educația, care are menirea de a difuza valorile culturale acumulate de către societatea umană, impune restricții în comportamentul individului, abordat atât ca unitate autonomă, cât și ca parte integră a societății.

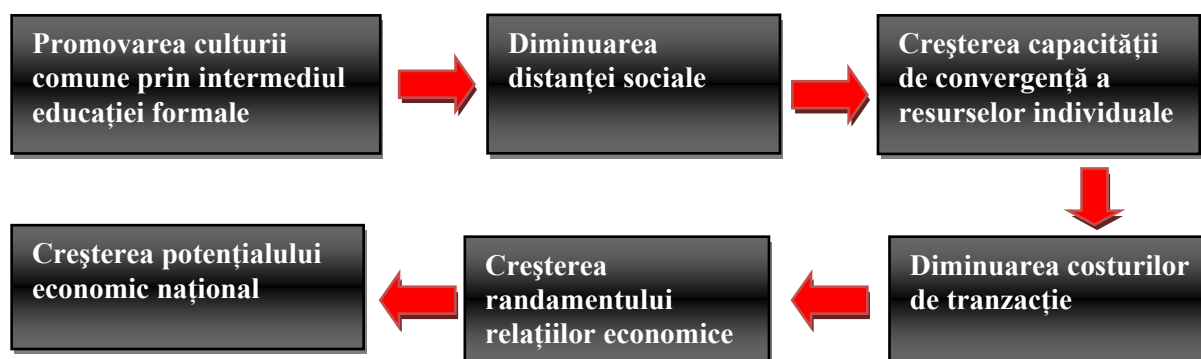
Pornind de la abordarea economistului Auzan A., după care instituțiile conțin în sine atât regulile, cât și mecanismul de impunere a indivizilor către respectarea acestor reguli [8, p.7], considerăm *instituțiile*

reguli ce rezultă din modelele comportamentale și valorile imprimare la nivel de societate umană, prin implicarea fenomenului educațional. Fenomenul educațional, creând condițiile necesare atât pentru promovarea și eficientizarea regulilor formale, cât și selecția regulilor neformale, are menirea de a contribui la diminuarea costurilor de tranzacție (figura 1).



**Figura 1. Direcții de influență a educației asupra costurilor de tranzacție**

Conform figurii 1, o primă traiectorie de influență a educației asupra costurilor de tranzacție este cea realizată prin intermediul coeziunii sociale, care rezultă din promovarea valorilor culturale comune. Conform economistului Edward Lazear, absența unei culturi comune, într-o societate umană, inhibă capacitatea agenților economici de a interacționa unii cu alții și subminează eficiența producției și schimbului [4, p.97]. În aceste condiții, în sarcina sistemului educațional, este pusă promovarea unor valori culturale comune care au menirea de a diminua decalajul social dintre indivizi, această funcție fiind primordială în societățile eterogene. În opinia noastră, educația formală implicându-se în aprofundarea gradului de coeziune socială, contribuie la formarea condițiilor favorabile de valorificare a potențialului economic atât la nivel de individ, cât și la nivel de economie națională (figura 2).



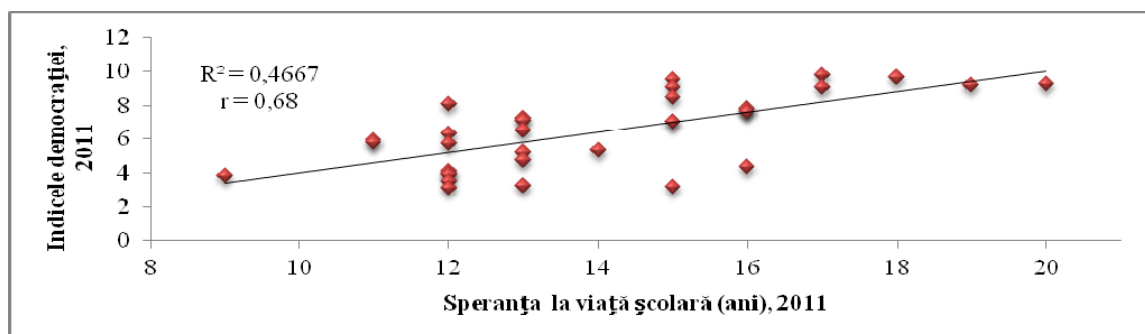
**Figura 2. Lanțul logic al impactului culturii comune asupra potențialului economic**

Extinderea potențialului economic, ca rezultat al aprofundării gradului de coeziune socială, constituie o consecință a creșterii capacității de convergență a resurselor individuale, ceea ce va determina diminuarea costurilor de adaptare și asociere a acestor resurse. Respectiv, promovarea valorilor culturale comune în sistemul educațional al unei țări determină ameliorarea mecanismului de complementarizare și asociere a resurselor posedate de către membrii societății.

O a doua traiectorie de influență a educației asupra costurilor de tranzacție se realizează prin intermediul valorilor democratice. Importanța democrației în dezvoltarea social-economică este scoasă în evidență de către sociologul Dewey, în abordarea căruia, educația, prin promovarea valorilor democratice, are menirea de a stimula indivizii să-și definească interesele proprii în conexiune cu preocupările comunității. După Lipset, educația se transformă într-una din condițiile definitorii ale democrației,

contribuind la extinderea viziunilor politice ale indivizilor, la perceperea nevoii de a respecta normele de toleranță, la abținerea de la aderarea la diverse mișcări extremiste și la creșterea probabilității deciziilor electorale raționale [5, p.79-80].

Unele argumente empirice ale impactului educației asupra instaurării valorilor democratice au fost obținute de către autori în urma corelării Indicelui Democrației, calculat de către organizația Economist Intelligence Unit, în baza a 6 grupe de indicatori, cu Indicele de Speranță la viață școlară, calculat de către UNSD (figura 3).



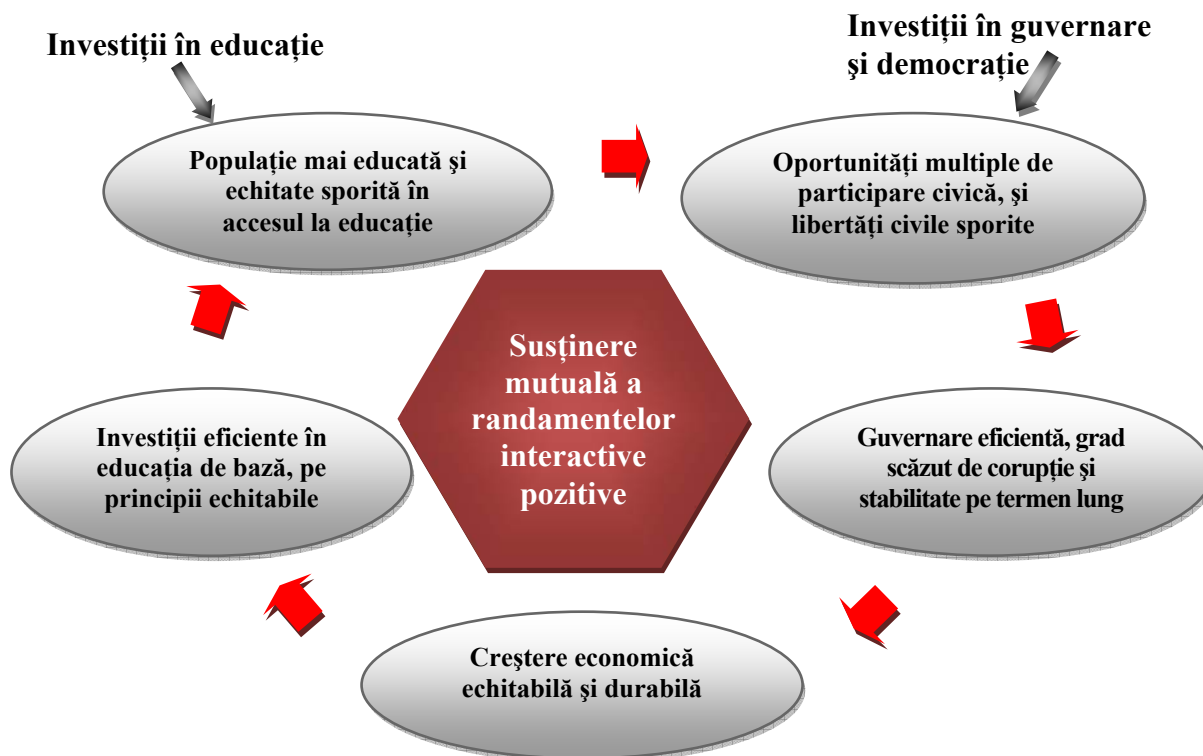
**Figura 3. Corelarea Indicelui Democrației cu Speranța la viață școlară, 2011**

*Sursa: Elaborat în baza datelor [www.eiu.com](http://www.eiu.com), și <http://unstats.un.org>.*

Figura 3 sugerează existența unei flexibilități sporite a democrației la nivelul educației, caracteristic țărilor lumii (coeficientul de sensibilitate fiind estimat la nivelul de 46,6%). Țările ce ocupă primele poziții în topul țărilor cu democrație completă sunt caracterizate de nivele înalte ale educației. Astfel, Norvegia, caracterizată printr-un Indice al Democrației 9,8 (din maximum 10), este caracterizată de un Indice al Speranței la viață școlară de 17 ani, în Islanda, Indicele Democrației 9,65 este asociat cu 18 ani de Speranță la viață școlară, în Noua Zeelandă – 9,26 Indice al Democrației cu 20 de ani Speranță la viață școlară. Țările cu un nivel scăzut al democrației sunt, la rândul lor, caracterizate de un nivel scăzut al Speranței la viață școlară: în Nigeria, Indicele Democrației 3,38 este asociat cu un Indice al Speranței la viață școlară doar de 9 ani.

Importanța corelării nivelului educației cu democrația caracteristică țărilor lumii derivă din capacitatea democrației de a crea premise favorabile dezvoltării și stabilității social-economice, pe termen lung, importanța acestor corelații fiind primordială țărilor în tranziție, care tind către instaurarea unui stat democratic. Chiar și în condițiile unor efecte mai scăzute ale educației asupra Indicelui democrației, investițiile în educației, în aceste țări, au importanță primordială în atingerea valorilor democratice și, în ultimă instanță, a creșterii economice durabile. Conform experților USAID, investițiile în educație din aceste țări, determină formarea unui cerc virtuos, prin care gradul de participare civică și dovezile de implementare a valorilor democratice vor forma fundamentele unei creșteri economice durabile (figura 4).

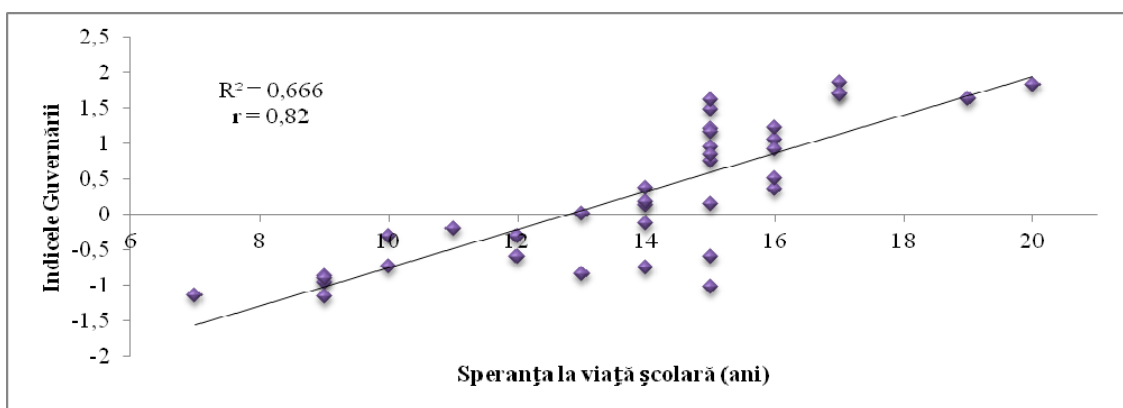
Cercul virtuos, prezentat în figura 4, sugerează existența unei relații de intercondiționare a educației și democrației în mecanismul de asigurare a creșterii economice durabile: investițiile în democrație vor genera extinderea investițiilor în educație și invers. Astfel, țările ce-și propun construirea unui mecanism de asigurare a creșterii economice, fundamentat pe principii democratice, ar putea realiza acest lucru pornind de la investițiile în construirea sistemului de instituții aferente modelului democratic sau investind în educație, care va asigura formarea fundalului favorabil evoluției mediului instituțional către idealurile democratice. Investițiile concomitente, în aceste două direcții, sunt capabile să multiplice efectele investițiilor agregate, deoarece: 1) investițiile în democrație sunt complementarizate de calitatea înaltă a resurselor umane din sectorul public și de nivelul sporit de participare civică; 2) investițiile în educație sunt complementarizate de instituții publice eficiente, care permit absorbția rezultatelor educației de către economia reală.



**Figura 4. Cercul virtuos al creșterii economice durabile**

*Sursa: The Impact of Education Across Sectors: Democracy, Policy Brief, USAID, pag. 6.*

După cum am menționat mai sus, valorile democratice și cultura comună, promovate prin intermediul sistemului educațional, vor contribui la creșterea calității instituțiilor. Educația prezintă un impact evident asupra calității instituțiilor formale, indiferent de tradițiile juridice, eterogenitatea etnică sau inegalitatea în repartitia veniturilor caracteristice țărilor lumii, ea fiind adesea utilizată drept argument în explicarea diferențelor instituționale între țări. Corelarea Indicelui Guvernării (WGI – Worldwide Governance Indicators), calculat de către Banca Mondială pentru 213 țări ale lumii, în anul 2011, cu Indicele Speranței la viață școlară, ne-a permis evidențierea unui grad sporit de flexibilitate al calității guvernării la nivelul educației (figura 5).

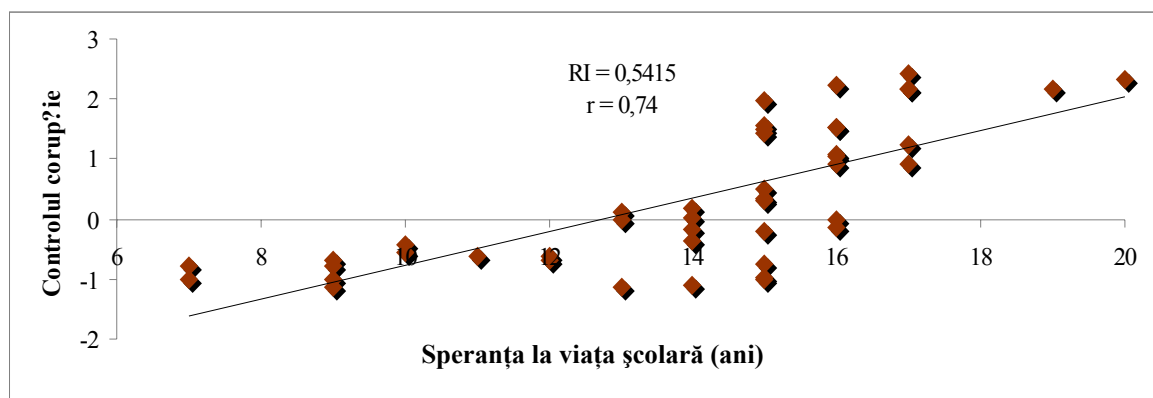


**Figura 5. Corelația Indicelui Guvernării (Banca Mondială) cu nivelul educației (UNSD)**

*Sursa: Elaborat în baza datelor <http://www.worldjusticeproject.org> și <http://unstats.un.org>*

Corelarea Indicelui Guvernării, care evidențiază funcționarea proastă sau bună a instituțiilor publice prin utilizarea scalei de la -2,5 (funcționare foarte proastă) la 2,5 (funcționare foarte bună), cu Indicele de Speranță la viață școlară, demonstrează funcționarea proastă a instituțiilor publice în cazul țărilor cu un nivel scăzut al educației, calitatea instituțiilor publice fiind în creștere pe măsura extinderii nivelului

educației, caracteristic populației țărilor lumii. Indicele Guvernării fiind unul complex, format în baza a 6 factori, demonstrează o guvernare proastă în cazul țărilor cu un nivel scăzut al educației, aceste țări fiind caracterizate printr-un nivel sporit al corupției (figura 6).

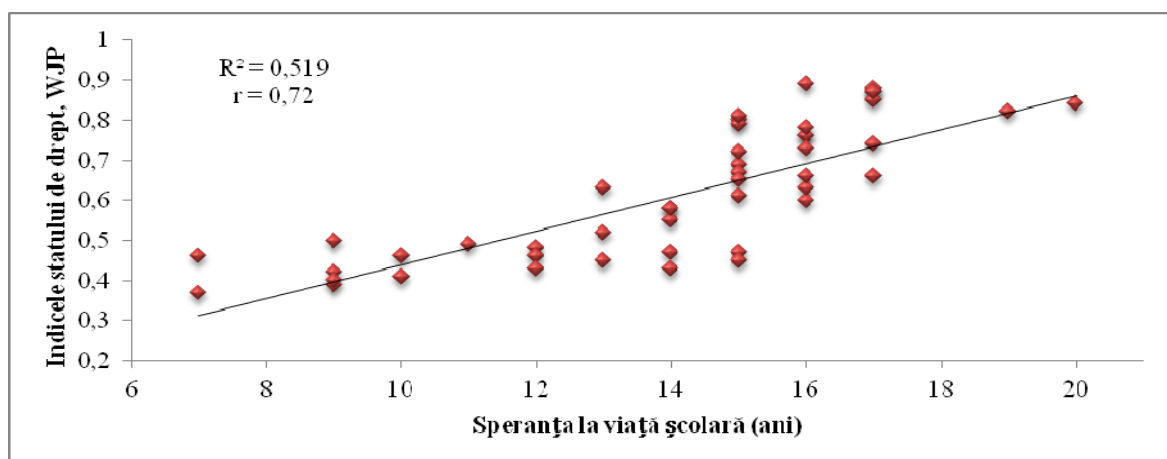


**Figura 6. Influența educației asupra nivelului de corupere a instituțiilor publice, 2011**

*Sursa:* Elaborat în baza datelor <http://www.worldjusticeproject.org> și <http://unstats.un.org>

Figura 6 demonstrează tendința de declin a corupției pe măsura creșterii nivelului educației. Astfel, țările cu un nivel scăzut al educației sunt caracterizate printr-un nivel avansat al corupției, capacitatea societății de a controla corupția fiind în creștere pe măsura creșterii nivelului educației. Evident, capacitatea societății de a controla corupția va fi subordonată nu doar nivelului educației, dar și campaniilor anticorupție promovate în țară, nivelului salariilor în sectorul public sau gradului de libertate a presei, ceea ce explică amplasarea țărilor cu un nivel al speranței la viață școlară între 13 și 16 ani atât în zona controlului eficient, cât și cea a controlului prost al corupției. În același timp, țările cu speranța la viață școlară sub 13 ani sunt amplasate, în exclusivitate, în categoria țărilor cu un nivel sporit al corupției în instituțiile publice, iar cele caracterizate printr-un indicator al speranței la viață școlară ce depășește 16 ani sunt amplasate în zona controlului eficient al corupției. Corelația dintre nivelul educației și al corupției poate fi explicată prin creșterea gradului de participare a electoratului la alegeri, pe măsura creșterii nivelului educației și alegerea politicienilor incoruptibili ca rezultat al aprofundării nivelului de înțelegere a evenimentelor politice. Sociologii García-Penalosa și Ypersele (2006) deduc renta aferentă corupției din existența unei asimetrii informaționale în raport cu funcționarea și oportunitățile de dezvoltare din societate, care descrește pe măsura creșterii nivelului educației populației.

Cercetătorii Botero, Ponce și Shleifer (în cadrul proiectului World Justice Project WJP) propun abordarea impactului educației asupra calității instituțiilor publice, care este analizat prin intermediul corelării Indicatorului de Speranță la viață școlară cu Indicele Statului de Drept, constituit în baza a 8 grupe de factori (figura 7).

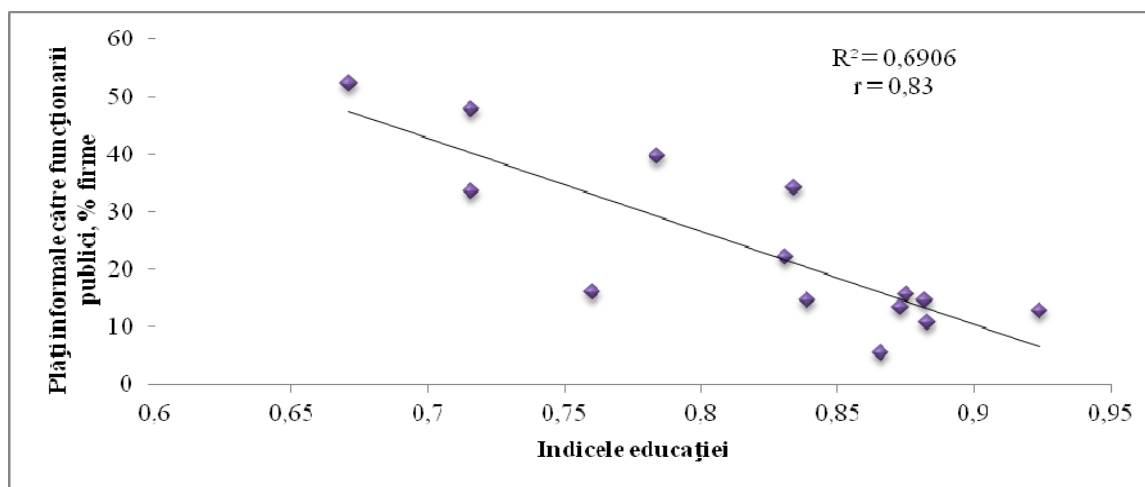


**Figura 7. Corelația Indicelui Statului de Drept (World Justice Project) cu nivelul educației (UNSD), 2011**

*Sursa:* Elaborat în baza datelor <http://www.worldjusticeproject.org> și <http://unstats.un.org>

Conform figurii 7, există un grad înalt de flexibilitate (51,9%) a calității Statului de Drept la nivelul educației. Calitatea Statului de Drept fiind subordonată atitudinii cetățenilor față de persoanele ce comit crime sau față de funcționarii corupți, creșterea nivelului educației determină sporirea nivelului de prudență al cetățenilor. Botero, Ponce, Shleifer subliniază sensibilitatea sporită a acestei corelații în special în țările în curs de dezvoltare, unde gradul de prudență al populației față de funcționarii corupți și comiterea crimelor are o tendință evidentă de creștere pe măsura creșterii nivelului educației [2, p.7].

Analiza impactului nivelului educației asupra gradului de prudență al populației față de funcționarii corupți prezintă o importanță primordială pentru țările ex-socialiste, în care promovarea valorilor democratice și implementarea mecanismelor eficiente de reglementare a economiei sunt frânate de gradul sporit al corupției în aceste țări. Corelarea cotei firmelor ce oferă mită funcționarilor publici, caracteristică țărilor ex-socialiste, cu indicele educației a determinat tendința de descreștere a înclinației către oferirea de mită de către firme, pe măsura creșterii indicelui educației, acest indicator fiind influențat de nivelul educației în proporție de 69% (figura 8).



**Figura 8. Cota firmelor din țările ex-socialiste ce oferă plăți informale oficialilor, 2009**

**Sursa:** Elaborat în baza datelor <http://www.worldjusticeproject.org> și <http://unstats.un.org>

Configurația figurii 8, sugerează descreșterea înclinației firmelor spre plățile informale, pe măsura creșterii indicelui educației, impactul indicelui educației fiind estimat la nivelul de 69%, coeficientul de corelație a cotei firmelor disponibile pentru plăți informale către funcționarii publici fiind amplasat în zona corelațiilor foarte puternice ( $r=0,83$ ). Gradul sporit de sensibilitate a înclinației firmelor către plățile informale este explicat prin creșterea nivelului de control al corupției în țările cu un nivel ridicat al indicelui educației, astfel, indicele educației de 0,822, caracteristic Poloniei, este asociat cu un nivel de control al corupției de 1,09 și 14,7% dintre firmele disponibile către plățile informale, în Republica Cehă, acești indicatori au valori de 0,924, 0,32 pentru indicele de control al corupției și 12,8% dintre firmele gata pentru plăți informale, în timp ce indicele educației, estimat la nivel de 0,784, în Federația Rusă, este asociat cu un nivel de control al corupției de -0,77 și 39,7% dintre firme disponibile către plățile informale.

Plățile informale constituie o problemă acută, în cazul țărilor ex-URSS, în care indicele scăzut al democrației este asociat cu înclinația înaltă a firmelor de a plăti mită pentru obținerea facilităților din partea instituțiilor publice. Conform Băncii Mondiale, în anul 2009, cota firmelor disponibile de a plăti mită era de 34,1% în Kazahstan, 39,6% în Federația Rusă, 47,8% în Kârgâzstan și 52,2% în Azerbaidjan, în R. Moldova, acest indicator a fost estimat la nivelul de 33,5%. Disponibilitatea a 33,5% dintre firmele din R. Moldova de a plăti mită este determinată de gradul sporit de corupere al funcționarilor publici și al angajaților sistemului judiciar și de drept din R. Moldova, conform organizației World Justice Project, societatea din R. Moldova este incapabilă de a controla corupția, capacitatea de control al corupției fiind apreciată, în anul 2011, cu -0,77 (valorile posibile fiind cuprinse între -2,5 și 2,5).

În baza celor relatate anterior, pot fi trase următoarele **concluzii**:

1. În epoca cunoașterii, educația devine factorul primordial în dezvoltarea social-economică a țărilor lumii, ea implicându-se în mecanismul de valorificare a potențialului economic al țărilor atât prin prisma imprimării unor caracteristici productive factorului uman, capabile de a stimula productivitatea muncii, cât și prin promovarea instituțiilor formale și non-formale, apte de a crea un mediu favorabil de valorificare a potențialului economic național.
2. Educația, prin formarea valorilor culturale comune, asigură promovarea democrației și a coeziunii sociale, care vor contribui la dezvoltarea economică a țărilor lumii prin impactul pe care îl au asupra costurilor de tranzacție, acestea din urmă fiind în descreștere pe măsura avansării nivelului de educație al populației unei țări.
3. Relansarea economică a țărilor ex-socialiste pe perioada tranziției a fost subordonată performanțelor educaționale obținute în perioada dată. Astfel, pe parcursul ultimelor două decenii, țările ce au atins nivele educaționale înalte (ex: Polonia, Cehia) au fost incluse în lista țărilor OECD, grație guvernării eficiente și a rezultatelor în controlul corupției, care derivă, în mare măsură, din nivelul educațional posedat de către populația țării. La rândul său, performanțele economice modeste, caracteristice țărilor ex-URSS, în lista cărora este inclusă și R. Moldova, sunt explicate, în mare măsură, prin calitatea proastă a guvernării și a controlului ineficient al corupției, care derivă din nivelul educațional scăzut, aferent populației acestor țări.

#### **Bibliografie:**

1. BARRO Robert J. *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. In: Quarterly Journal of Economic. – No.106(2). – 1991.
2. BOTERO J.; PONCE A.; SHLEIFER A. *Education and the Quality of Institutions*. – World Justice Project. – Harvard University. – January 25, 2012.
3. KEEFER Philip; SHIRLEY Mary M. *From the Ivory Tower to the Corridors of Power*. In: Making Institutions Matter for Development Policy. – World Bank. – 1998.
4. LAZEAR E. *Culture and Language*. In: Journal of Political Economy. – No. 107(6). – 1999. – pp. 95-126.
5. LIPSET Seymour Martin. *Some Social Requisites of Democracy*. In: Economic Development and Political Legitimacy: American Political Science Review. – No.53(1). – 1959. – pp. 69-105.
6. *The Impact of Education Across Sectors: Democracy, Policy Brief*. – USAID.- <http://www.equip123.net>
7. VANBERG V. *Rules and choice in economics*. – New York. – 1994.
8. АУЗАН А. *Институциональная экономика*. – Москва. – 2006.
9. ВОЛЬЧИК В. *Институциональная и эволюционная экономика*. – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета. – 2011.
10. НОРТ Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. – Москва. – 1997.

## **EFICIENȚA ÎNVĂȚĂMÂNTULUI VOCAȚIONAL TEHNIC ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

*Conf. univ., dr. Aurelia Tomșa, ASEM  
Drd. Veronica Midari, ASEM*

*The problem of current vocational education system is related to the non compliance of work force formed in secondary professional and post-secondary professional system to the labour market demand, both from quantity and quality view point. The deficient state policy within vocational education system is about the lack of quality assurance, non-stimulation of quality performances, non-punishment of lack of quality; poor interaction with economic agents; way of financing the institutions where the institution is finance and not the student. Almost 25 % of young people abandon the job because of low salaries, 30% of graduates do not work according to the qualification obtained. On the other hand, the companies confront the problem of young employees that do not master the skills and knowledge needed on the labour market. What do we do with this situation in Republic of Moldova? The Government, based on the Strategy "Moldova 2020", proposes the education quality enhancement, creation of attractive investment*



*climate and positive impact on the economy. The draft Strategy "Education 2020" comes with a set of proposals for improvement of situation. In our view, an efficient vocation education system should follow the basic principle: assurance of synergy between the vocation education system and business world, in such a way that educational offer could respond qualitatively, quantitatively and structurally to the labour force need. A very efficient model exists in European countries, that solve the problem of professional education, but also the problem of competitive economy, the model consist in creation of partnership amongst three components or so called knowledge triangle: education – research – business. This could be a good solution for Republic of Moldova too.*

Scopul oricărei economii constă în asigurarea creșterii și dezvoltării economice și, ca rezultat, în ridicarea nivelului de trai al populației.

Aceste scopuri complexe pot fi realizate doar cu cadre calificate, cu o pregătire profesională respectivă și cu capacitatea de luare a deciziilor eficiente.

Eficiențizarea economiei, sub aspectul pregătirii cadrelor pentru realizarea scopurilor prioritare pentru orice economie, presupune coordonarea și corelarea cheltuielilor pentru instruire și educație cu necesitățile economiei, inclusiv cheltuielile pentru educația profesională.

Sistemul educațional profesional din Republica Moldova este divizat în trei niveluri: învățământul secundar profesional, mediu de specialitate și învățământul superior. Acest articol își propune să analizeze situația în doar două niveluri de învățământ profesional: mediu de specialitate și secundar profesional. Conform noului Cod al Educației, aceste niveluri de învățământ vor forma învățământul vocațional tehnic secundar și post-secundar, ceea ce corespunde tendințelor generale din Europa și este în consonanță cu terminologia din spațiul european. Dorința Guvernului de a racorda și a ajusta sistemul de formare profesională la standardele internaționale este una binevenită. Însă, problema cu care se confruntă sistemul actual de învățământ profesional ține de ***necorespunderea forței de muncă formate în cadrul învățământului secundar profesional și mediu de specialitate la rigorile pieței muncii, atât din punct de vedere calitativ, cât și din punct de vedere cantitativ***. Corelarea cantitativă presupune ca numărul de absolvenți calificați, pe domenii și specializări, să reflecte nevoile reale ale economiei, iar aspectul calitativ se referă la gradul de satisfacție, manifestat de angajatori cu privire la competențele absolvenților învățământului secundar profesional. Evaluând aceste două aspecte, am ajuns la concluzia că sistemul de formare profesională în Republica Moldova este inefficient. Sistemul consumă resurse mari, dar oferă rezultate modeste, în special nu dezvoltă competențele necesare pentru actuala piață a muncii. Analizele realizate în documentele strategice din domeniul educației denotă preferința tinerilor pentru studiile universitare, demonstrată prin dublarea numărului de studenți universitari în ultimii 20 de ani (tabelul 1). Potrivit datelor Biroului Național de Statistică, în anul de învățământ 1990/1991, au fost 54 mii de studenți, în timp ce, în 2010/2011, numărul lor a crescut la 107,8 mii. Totodată, în învățământul secundar profesional, numărul elevilor a descrescut proporțional, de la 59 mii de elevi în anul de studii 1990/1991, la 21,4 mii – în 2010/2011. Tendința este în descreștere și în învățământul mediu de specialitate.

În pofida dificultăților de ordin economic, pe parcursul ultimilor ani, autoritățile Republicii Moldova au asigurat o creștere constantă a mijloacelor financiare alocate învățământului. Pe parcursul anilor 2005–2010, ponderea cheltuielilor publice pentru învățământ în PIB a crescut de la 7,2% până la 9,2%. Însă, această creștere nu a fost urmată și de o creștere a indicilor de școlarizare, care, în aceeași perioadă, au scăzut de la 71,7% până la 69,8%. Impactul asupra calității ofertei educaționale este mai greu de estimat în lipsa unor indicatori relevanți de calitate.

Învățământul secundar profesional și mediu de specialitate a devenit mai puțin popular pe parcursul ultimelor două decenii, în contextul expansiunii învățământului universitar, dar și al declinului demografic. În perioada 1990-2011, numărul studenților înmatriculați la universități s-a dublat, în timp ce la treapta vocațional/tehnică s-a redus de peste două ori.

Creșterea popularității învățământului superior a avut loc în defavoarea învățământului secundar profesional și mediu de specialitate. În cadrul învățământului secundar profesional și mediu de specialitate, politica defectuoasă a statului se manifestă prin:

- verificare slabă a calității, o lipsă de stimulare a creșterii calității și nesancționarea din partea autorităților a lipsei de calitate în sistemul de învățământ (fapt ce a generat fenomenul „fabricii de diplome”);
- interacțiunea slabă dintre sistemul de învățământ și agentul economic, lipsa de cointeresare în formarea parteneriatelor;
- neeficiența mecanismului de finanțare a instituțiilor;
- lacune în sistemul de management al instituțiilor de învățământ.

Tabelul 1

Numărul studenților după Instituții și Ani (mii pers.) în perioada 1992-2012

Nr. studenți Anii	Total	Instituții de învățământ secundar profesional	Colegii	Instituții de învățământ superior
1992/93	124,1	40,8	36,0	47,3
1993/94	117,9	37,2	33,8	46,9
1994/95	116,7	35,0	32,3	49,4
1995/96	120,6	34,8	31,0	54,8
1996/97	125,6	34,0	33,3	58,3
1997/98	131,1	32,7	32,8	65,6
1998/99	134,9	32,5	29,7	72,7
1999/00	125,7	23,0	25,4	77,3
2000/01	121,8	22,8	19,9	79,1
2001/02	126,4	23,0	17,0	86,4
2002/03	132,8	22,6	15,2	95,0
2003/04	145,5	22,8	18,7	104,0
2004/05	160,9	22,7	23,6	114,6
2005/06	178,2	25,0	27,1	126,1
2006/07	181,9	23,7	30,2	128,0
2007/08	178,7	24,5	31,3	122,9
2008/09	171,9	24,3	32,7	114,9
2009/10	164,3	22,2	32,2	109,9
2010/11	161,4	21,4	32,2	107,8
2011/12	155,7	20,3	31,4	104,0

*Конец формы*

*Sursa: Biroul Național de Statistică, Rapoartele statistice nr.1-SGL, nr.2-prof, nr.3-colegiu, nr.4-IS*

Statistica arată că cheltuielile pentru educație în R.Moldova au atins un record de 9,2% din PIB (media europeană – 5,5%), dar fără ca să producă un impact economic și social semnificativ (tabelul 2).

Reducerea numărului de elevi din învățământul secundar profesional s-a înregistrat pe fondul unor alocări financiare sporite, înregistrând cele mai înalte costuri pe cap de student, comparativ cu alte niveluri de învățământ.[1] Alocările financiare pe cap de elev în învățământul secundar profesional au crescut de la 5399 lei în 2006 până la 16776 lei în 2011.

Tabelul 2

Costurile totale pentru instruirea unui elev/student la fiecare nivel educațional profesional pentru un an de studii (MLD)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Învățământul secundar profesional	5399	7366	8510	10224	15335	16776
Învățământul mediu de specialitate	6979	6900	8200	8709	14725	15029
Învățământul superior	4714	5050	5873	6802	17861	20158

În ceea ce privește infrastructura, majoritatea instituțiilor de învățământ secundar profesional au o capacitate de până la 500-600 de locuri. Toate au în gestiune blocuri de studii, ateliere de producere și cămine studențești. La ora actuală, numărul mediu de elevi pe instituție este de 297. Această situație conduce la concluzia că infrastructura existentă este utilizată aproximativ la 50% din capacitate. În 17,5% din numărul total de instituții, învață până la 150 de elevi. În școlile de meserii, numărul de elevi este de 142 pe unitate de învățământ. [2] În contextul declinului demografic, păstrarea unui număr mare de instituții, capacitatea cărora nu este utilizată pe deplin, implică cheltuieli de întreținere nejustificate în detrimentul investițiilor în calitatea studiilor. În mare parte, infrastructura existentă este depășită, marea majoritate din instituții dispun de echipament învechit care nu facilitează dezvoltarea abilităților profesionale și necesită investiții majore pentru modernizare.

Cele mai mari cheltuieli per elev sunt în învățământul mediu de specialitate, unde, însă, se atestă și cele mai mari probleme din domeniul educației. Rata șomajului printre tinerii de 15-29 de ani este de 13,9%, ceea ce este de aproape 2 ori mai mare decât rata șomajului pe țară (7,4%). Doar 22% dintre tineri își găsesc de lucru după absolvirea unei instituții de învățământ, iar 17,7% pleacă la muncă peste hotare. Aproape 25% dintre tineri părăsesc primul post de lucru din cauza salariilor mici, iar 30% dintre absolvenți nu lucrează conform calificărilor obținute. Pe de altă parte, companiile se confruntă cu problema tinerilor angajați care nu posedă cunoștințele și aptitudinile necesare pentru activitate eficientă. Acest lucru se întâmplă pentru că planurile educaționale nu asigură relevanța studiilor și nu sunt corelate cu cerințele pieței.

În acest context, o întrebare din ce în ce mai dificilă este pusă atât în fața sistemului educațional, cât și în fața economiei naționale, și anume: cum procedăm ca sistemul educațional să răspundă necesităților economiei naționale și cum facem ca economia națională să satisfacă necesitățile populației, în general, inclusiv a celor aflați în căutarea unui loc de muncă. De aici survine o simplă concluzie: soluția trebuie să vizeze ambele aspecte și trebuie să producă efecte duble, atât pentru învățământul profesional, cât și pentru economia națională.

Contrar tradiției din ultimul deceniu, potrivit căreia studenții preferau facultățile de drept și economie, în anul de studii 2012-2013, a crescut ponderea studenților înmatriculați la facultățile din domeniul educației, cu circa 8%. Pe de altă parte, facultățile de științe sociale, economie și drept au primit cu aproape 10% mai puțini studenți noi decât în anul precedent. Cu toate acestea, domeniile respective rămân a fi cele mai solicitate, potrivit Biroului Național de Statistică.

Cele 34 de instituții de învățământ din Republica Moldova au înscris mai puțini studenți decât în anul precedent, numărul acestora fiind estimat la 102 mii de persoane. Scăderea de 1,4% a fost condiționată de reducerea numărului de studenți din instituțiile cu locuri bugetare, unde învață 83 mii de persoane.

Marea majoritate a studenților achită contractele pentru studiile pe care le urmează. Astfel, 72 la sută din totalul studenților, adică 74 mii de persoane, au fost înmatriculați în acest an în bază de contract.

La 10 mii locuitori le revin, în medie, 288 de studenți în instituțiile de învățământ superior, dintre care circa 69% studiază cu frecvența la zi și 31% – la studii cu frecvență redusă. Numărul celor care studiază cu frecvența la zi este mai mare în instituțiile de stat (19 din 34).

Circa jumătate dintre studenții care studiază în bază de contract, sunt la studiile cu frecvență redusă. În ceea ce privește structura pe sexe a studenților în anul de studii curent, raportul este următor: sexul feminin – 56%, sexul masculin – 44%.

Deși cei mai mulți studenți, în proporție de 80%, sunt înscriși la studii superioare de licență, numărul de studenți care își doresc o diplomă de licență a scăzut, în timp ce numărul celor înmatriculați la ciclul doi masterat a crescut cu cca 4%. Masteranzii au optat pentru asemenea domenii ca educația, agricultura, științele umanistice și artele.

Dacă numărul studenților din țară s-a diminuat cu 1,4%, atunci numărul studenților străini a crescut cu un sfert față de anul de studii anterior, aceștia constituind 2 mii persoane. Cei mai mulți studenți străini provin din Israel (cu o pondere de 68 la sută), Ucraina, România, Rusia și Turcia.

Cum se rezolvă astfel de probleme în alte țări? Care este soluția sau modalitatea de rezolvare eficientă a unor astfel de situații? În practica europeană, sunt abordări diferite: unele țin de crearea sistemului de învățământ dual, unde meseria/specialitatea se însușește în baza teoriei predate 1-2 zile pe săptămână și în baza practicii de producție 4-3 zile pe săptămână. Acest sistem de ucenicie, sau învățare prin exersare este unul destul de eficient, dar cu tradiții de secole, timp în care atât agentul economic, cât și ucenicul, adică ambele sisteme, au congrescut practic și acum sunt indivizibile. Acest model este dificil de aplicat într-o economie de piață tânără, fără tradiții, cu dificultăți de supraviețuire. Alte modele europene sunt mai aproape de modelele din perioada sovietică, când întreprinderile mari acceptau stagiați pentru o perioadă de timp, care învățau meseria de la specialiști. Acest model, în cazul Moldovei, este valabil pentru domeniile în care mai avem mari întreprinderi (de stat sau private). Însă, în acest caz, este nevoie de o supraveghere profesională nu doar din partea instituțiilor de învățământ, dar și din partea întreprinderilor, ceea ce este destul de dificil de realizat. Anume, motivarea factorului uman în asigurarea supravegherii este dificilă. În alte țări, soluția constă într-o colaborare foarte strânsă cu agentul economic, cointeresarea acestuia în formarea unui parteneriat reciproc avantajos. Astfel, învățământul profesional fiind conectat la economia reală, studenții aflându-se în condițiile în care pot acumula abilități profesionale în mediul de producere, iar antreprenorul poate conta pe forță de muncă ieftină, fiind puțin calificată.

Cum procedăm în Republica Moldova în această situație? Guvernul, în baza Strategiei „Moldova 2020”, își propune sporirea calității studiilor, crearea unui climat investițional atractiv și crearea unui impact pozitiv asupra economiei. [4] Estimările făcute de Guvern sunt orientate spre ideea că, după reformarea sistemului de învățământ profesional, rata absolvirii va crește cu 20% și că emigrarea tinerilor absolvenți se va reduce cu 50%. În baza acestora, rata de creștere a PIB-ului va fi cu 0,6 – 0,9% mai mare decât în cazul status quo, adică în cazul în care statul nu intervine în situația curentă. Strategia are, de asemenea, ca obiectiv creșterea ponderii angajatorilor satisfăcuți de calitatea forței de muncă până la 60%.

Cum se pot realiza aceste obiective? Care sunt măsurile propuse? Proiectul Strategiei „Educație 2020” vine cu un set de propuneri pentru redresarea situației. [5] Obiectivul general al Strategiei constă în modernizarea învățământului vocațional și tehnic, în conformitate cu prevederile Procesului de la Copenhaga, Comunicatului de la Bruges și necesitățile pieței muncii. Obiectivele specifice detaliază obiectivul general:

- „restructurarea învățământului vocațional și tehnic pe două trepte – secundar și postsecundar”;
- „racordarea procesului de pregătire a specialiștilor în cadrul învățământului secundar și postsecundar vocațional și tehnic la necesitățile curente și de perspectivă ale pieței muncii”;
- „extinderea și consolidarea conexiunilor învățământului vocațional și tehnic cu piața muncii”;
- „crearea și implementarea sistemului de asigurare a calității în învățământul vocațional și tehnic, corelat cu indicatorii de creștere economică a țării și procesul de inserție a absolvenților pe piața forței de muncă”;
- „asigurarea științifică, metodologică și curriculară a învățământului secundar și postsecundar vocațional și tehnic”;
- „sporirea atractivității și accesul la învățământul vocațional/tehnic”;
- „perfecționarea mecanismelor de finanțare și de modernizare a bazei tehnico-materiale în învățământul vocațional și tehnic”. [5]

În urma implementării acestor obiective, se speră la constituirea unei noi structuri a învățământului vocațional și tehnic, la elaborarea și implementarea Nomenclatorului meseriilor și profesiilor și Nomenclatorului specialităților, orientate către domeniile ocupaționale curente și de perspectivă, vor fi elaborate standardele ocupaționale și educaționale, va fi implementat un mecanism nou de interacțiune a învățământului vocațional și tehnic cu mediul economic. Obiectivele și rezultatele scontate sunt ambițioase și foarte bine intenționate, dar documentul strategic lasă loc unui șir de întrebări legate de felul cum se vor realiza aceste scopuri.

În viziunea noastră, un sistem de învățământ vocațional tehnic eficient ar trebui să urmeze principiul de bază: asigurarea sinergiei dintre instituțiile de învățământ secundar profesional și mediu de specialitate și agenții economici, astfel încât oferta educațională să corespundă cantitativ, calitativ și structural necesarului de forță de muncă. În acest sens, trebuie să construim un sistem educațional receptiv, flexibil, adaptabil care poate satisface cerințele economiei naționale, subordonat intereselor economiei naționale, adică un sistem construit după principiul „cererea determină oferta”. Astfel, economia formulează clar cerințele, necesitățile, obiectivele, iar sistemul educațional răspunde necesităților (cantitate, calitate, competențe). Trebuie să avem un sistem educațional flexibil, capabil de a se modifica rapid, de la un an la altul, reieșind din specificul economiei țării. Suntem obligați să fim receptivi la situația economică din țară, dar și din afara țării. Pe de altă parte, sistemul vocațional tehnic nu trebuie să fie o anexă a pieței muncii, adică oferta educațională trebuie și ea să genereze cererea pe piața muncii. Prin sporirea calității sistemului educațional, capitalul uman format în sistemul vocațional tehnic va dispune de abilități antreprenoriale, competențe digitale, competențe lingvistice și abilități de comunicare, adică forța de muncă formată va fi competitivă. Astfel, forța de muncă de calitate înaltă va stimula o ofertă de locuri de muncă, fie prin investiții din exterior, fie din inițiativa proprie.

Un model foarte eficient din spațiul european, care vine să soluționeze problema învățământului profesional, dar și problema economiei competitive, este formarea parteneriatului între trei componente de bază, așa-numitul „triunghi al cunoștințelor”: educația – cercetarea – businessul. În baza acestui concept, în spațiul european, s-au format Comunitățile de Cunoștințe și Inovare. [6] Acestea sunt parteneriate care promovează creativitatea și excelența, unde se regăsesc împreună educația, tehnologia, cercetarea, antreprenoriatul și lumea afacerilor. Scopul este de a produce inovații noi, eficiente, rentabile din punct de vedere financiar. Aceste comunități trebuie să devină principalele motoare ale creșterii economice durabile și ale competitivității. Partenerii din cadrul acestor entități adună idei, tehnologie, cultură, și modele de

afaceri și creează noi afaceri pentru economia existentă. Acești parteneri implică actori din laturile triunghiului cunoașterii: cercetare, învățământ superior, antreprenariat și business- inovare. Obiectivul pus în fața Comunităților de Cunoștințe și Inovare este crearea unui nou model, care ar genera o creștere economică esențială în baza inovărilor.

Acest model este susținut financiar din fonduri europene, dar mai interesant este faptul că fondurile asigură doar 25% din finanțarea totală, pe când celelalte 75% sunt asigurate de companiile private și instituțiile de învățământ, care se implică în activitatea Comunităților de Cunoștințe și Inovare. Relațiile dintre partenerii din cadrul Comunităților de Cunoștințe și Inovare sunt construite pe abordarea „profit-profit”. Fiecare are partea sa de contribuție, dar fiecare are și partea sa de beneficiu din acest parteneriat. Cercetarea este îndreptată spre necesitățile reale ale businessului, businessul este cointeresat să facă eforturi financiare și de altă natură în acest sens, pentru că inovarea implementată îi va asigura venituri pe viitor. Educația este orientată spre asimilarea tehnologiilor din business, dar și spre achiziționarea abilităților de creativitate și dezvoltare a ideilor în baza celor existente pentru a putea forma inovatori.

Rolul societății civile, al mediului academic și mediului de afaceri actual este de a se consolida în jurul ideii naționale de creare a unui sistem de învățământ vocațional tehnic capabil să răspundă necesităților educaționale și necesităților economiei naționale. Prin documente strategice, Guvernul manifestă disponibilitate și dorință de a supune reformării modalitatea actuală de formare profesională, important este de a genera și testa modele noi pentru a veni cu cea mai viabilă soluție, adaptată la condițiile Republicii Moldova, pentru a avea un învățământ vocațional tehnic eficient și competitiv.

Potrivit rezultatelor unui sondaj de opinie efectuat de Asociația sociologilor și demografilor din Republica Moldova, 34% dintre cei care au ales să obțină studii superioare spun că au făcut-o pentru a avea o viață mai interesantă și pentru că în Moldova este o „modă” să ai studii superioare. Rezultatele arată că 29% dintre respondenți vor să obțină studii superioare pentru a avea un post de lucru mai bine plătit, iar 19% – pentru a avea un statut mai înalt în societate. „6% dintre cei intervievați spun că au ales să facă o facultate pentru a trece cu traiul din sat la oraș și a avea o viață mai ușoară, pentru a nu munci din greu sau „a fugi de la sapă”. 5% vor să „tragă” astfel de timp și să amâne angajarea în câmpul muncii, iar încă 5% – pentru a pleca peste hotare. Doar 2% dintre respondenți au spus că studiile superioare sunt o tradiție în familiile lor”....

Din păcate, doar pentru 15% dintre cei intervievați studiile, cărțile și cunoștințele noi acumulate sunt valori în viață, iar pentru 13% educația reprezintă o valoare.

Credem și sperăm că obiectivele și valorile tinerilor se vor modifica și societatea se va bucura de persoane instruite, competente, de o forță de muncă calificată care ar asigura o creștere și o dezvoltare economică Republicii Moldova, ceea ce se poate întâmpla doar ca rezultat al unor politici educaționale eficiente.

#### **Bibliografie:**

- 1.IDIS Viitorul, *Educația vocațională la răscruce: o analiză a deciziilor de politici în sistemul învățământului mediu de specialitate în RM*, LIPCEANU Sergiu, 2010. Elaborat după edițiile periodice ale Anuarului Statistic al Republicii Moldova 2002-2008, Educația în Moldova, Chișinău 2009 [<http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=350&nod=1&>]
- 2.Studiul de referință în contextul „Procesului Torino”, 25 mai 2010
- 3.Analiza relației dintre dezvoltarea capitalului uman și echitate în Republica Moldova, raport pe țară, ETF, Expert- grup, 2010
- 4.[http://particip.gov.md/public/files/Moldova\\_2020\\_RO.pdf](http://particip.gov.md/public/files/Moldova_2020_RO.pdf)
- 5.[http://particip.gov.md/public/documente/137/ro\\_427\\_Proiectul-Strategiei-Sectoriale-de-Dezvoltare-Educatia-2020.pdf](http://particip.gov.md/public/documente/137/ro_427_Proiectul-Strategiei-Sectoriale-de-Dezvoltare-Educatia-2020.pdf)
- 6.<http://eit.europa.eu/kics/>

## **ASISTENȚA ȘI COOPERAREA STATELOR PE PLAN INTERNAȚIONAL ÎN COMBATAREA FENOMENULUI INFRAȚIONAL**

**Drd. Ioan Cristi, ULIM**  
**Conf. univ. dr. Alexandru Mariț, ASEM**

*Thus, the issue of extradition of foreign citizens and stateless persons, Moldova took into account international practice and is guided strictly by the European Convention on Extradition, adopted in Paris on 13 December 1957 and entered into force for our country from December 31, 1997.*

*The Convention was ratified by Parliament on 14 May 1997 with some reservations and declarations, which unfortunately lead to some doubts and perplexities that would be necessary to remove. So, we may conclude that Moldovan legislation on extradition must be improved in light of the requirements of international law.*

Aplicarea ansamblului de reguli referitoare la *incidența legii penale în spațiu* nu este întotdeauna în măsură să ofere o replică eficientă la provocările criminalității contemporane, caracterizată de apariția unor noi forme de manifestare a activității infracționale, de o mobilitate fără precedent a infractorilor, dar și de dezvoltarea organizațiilor și rețelelor criminale transnaționale. În aceste condiții, se impune, mai mult ca oricând, întărirea cooperării internaționale în lupta împotriva infracționalității, cooperare care, astăzi, îmbracă numeroase forme și se manifestă în toate domeniile legate de această luptă – prevenire, cercetare, reprimare.

Astfel, se dezvoltă atât cooperarea polițienească în cadrul organizațiilor internaționale de profil (INTERPOL, EUROPOL), cât și cooperarea judiciară în cadrul regional sau universal.

De aceea, după cum am mai arătat, astăzi, se vorbește de un *drept penal internațional* ce cuprinde, pe de o parte, normele din dreptul intern referitoare la aplicarea extraterritorială a legii penale, extinzând efectul legii penale române cu privire la infracțiunile comise în străinătate, iar pe de altă parte, normele privind cooperarea interstatală în administrarea justiției penale<sup>1</sup>. Această din urmă categorie de norme se referă, în principal, la:

- extrădare;
- asistența judiciară în materie penală;
- transmiterea procedurilor penale;
- transferul persoanelor condamnate;
- recunoașterea și punerea în executare a hotărârilor judecătorești străine.

Dat fiind faptul că majoritatea acestor forme de cooperare internațională *vizează* dreptul procesual penal, nu ne vom opri în cadrul lucrării de față decât asupra instituției extrădării, care presupune deopotrivă aspecte de drept material și de drept procedural.

Ceea ce trebuie constatat este faptul că dreptul penal internațional, în prezent, este o disciplină în plin proces de evoluție, de la un drept bazat pe acorduri bilaterale spre forme avansate de integrare a sistemelor de justiție penală, tinzând la crearea, într-o perspectivă nu foarte îndepărtată, a unor spații judiciare regionale comune, așa cum se încearcă actualmente la nivel european.

Astfel, în cadrul Consiliului Europei, au fost adoptate de-a lungul timpului numeroase convenții multilaterale, dintre care amintim: – Convenția europeană de extrădare (1957); – Convenția europeană de asistență judiciară în materie penală (1959); – Convenția europeană privind reprimarea infracțiunilor rutiere (1964); – Convenția europeană privind supravegherea persoanelor condamnate sau liberate condiționat (1964); – Convenția europeană privind valoarea internațională a sentințelor represive (1970); – Convenția europeană privind imprescriptibilitatea crimelor împotriva umanității și a crimelor de război (1974); – Convenția europeană privind reprimarea terorismului (1977); – Convenția privind transferul persoanelor condamnate (1983); – Convenția penală asupra corupției (1999); – Convenția privind cybercriminalitatea (2001).

La nivelul Uniunii Europene<sup>2</sup>, dacă, în primele decenii de existență, tratatele europene n-au avut în vedere aspectele penale ale procesului de integrare economică, socială, vamală sau fiscală, de la începutul anilor '90, s-au amplificat demersurile privind armonizarea legislațiilor penale ale statelor membre și crearea unui spațiu judiciar european.

<sup>1</sup> F. Tulkens, M. van de Kerchove, Introduction au droit penal, p.151.

<sup>2</sup> Pentru o sinteză a evoluției formelor de cooperare în materie penală la nivelul Uniunii Europene și dezvoltarea dreptului penal european a se vedea F. Tulkens, M. van de Kerchove, Introduction au droit penal, p. 157-176. Pentru detalii a se vedea J. Pradel, G. Corstens, Droit penal europeen, p.405 și urm.

Astfel, Convenția de aplicare a Acordului de la Schengen (1990) prevede, între altele, atât *cooperarea organelor de poliție* (prin schimbul de informații și urmărirea transfrontalieră), cât și cooperarea judiciară, prin completarea Convenției europene de asistență judiciară în materie penală, facilitarea procedurilor de extrădare și reafirmarea principiului *non bis in idem*. La rândul său, Titlul VI din Tratatul de la Maastricht (1992), deși nu conferă o competență penală comunității, conține „*dispoziții privind cooperarea în domeniile justiției și afacerilor interne*”. În acest context, au fost elaborate mai multe convenții vizând întărirea cooperării statelor membre în domeniul judiciar: Convenția privind crearea unui *oficiu european de poliție* (1995); Convenția privind instituirea unei *proceduri simplificate de extrădare între statele membre* (1995); Convenția privind utilizarea *sistemului informatic în domeniul vamal* (1995); Convenția privind protejarea intereselor financiare ale Comunităților europene (1995). Alte documente adoptate în aceeași perioadă au vizat cooperarea în lupta împotriva *traficului de droguri, corupției funcționarilor europeni, traficului de ființe umane etc.*

Tratatul de la Amsterdam (1997) a constituit, fără îndoială, un punct de cotitură în dezvoltarea cooperării în materie penală la nivelul Uniunii Europene. Astfel, art. 29 proclamă ca obiectiv al Uniunii „oferirea pentru cetățeni a unui nivel ridicat de protecție, într-un spațiu de libertate, securitate și justiție”, obiectiv pentru a cărui atingere se impune „prevenirea criminalității și lupta împotriva acestui fenomen, mai ales în ceea ce privește *terorismul, traficul de ființe umane și infracțiunile împotriva copiilor, traficul de droguri, de arme, corupția și fraudă*”. În acest scop, art.31 se referă la cooperarea judiciară în materie penală vizând *facilitarea extrădării între statele membre, prevenirea conflictelor de competență în materie penală și adoptarea progresivă a unor măsuri menite să impună un ansamblu de reguli minime privind elementele constitutive ale infracțiunilor și sancțiunile aplicabile în materie de terorism, criminalitate organizată și trafic de droguri*. De asemenea, art.34 prevede noi categorii de acte normative ce pot fi adoptate în materie de către Consiliu, precum și măsuri privind intrarea în vigoare a convențiilor adoptate în cadrul Uniunii. Și anume *deciziile-cadru* sunt adoptate de Consiliu în unanimitate și sunt obligatorii pentru state în ceea ce privește rezultatul impus, chiar dacă modalitățile concrete de realizare sunt lăsate la aprecierea autorităților naționale. *Deciziile* sunt obligatorii, dar nu produc efect direct în dreptul intern al statelor membre. În ceea ce privește *convențiile*, acestea intră în vigoare pentru statele care le-au adoptat, din momentul în care cel puțin jumătate din state au făcut acest lucru (nemaifiind necesară unanimitatea ca înainte).

Un demers important în direcția întăririi cooperării internaționale în materie penală îl constituie proiectul intitulat *Corpus Juris* conținând dispoziții penale privind protecția intereselor financiare ale Uniunii Europene, pe care l-am mai menționat. Finalizat într-o primă formă în 1997 și revizuit în 2000, proiectul se află și în prezent în dezbatere, în vederea identificării obstacolelor cu care implementarea sa în legislațiile naționale s-ar putea confrunta și a găsirii unor modalități de depășire a acestor dificultăți.

O trăsătură a epocii contemporane determinată de progresul vertiginos al științei și tehnicii, de schimbul intens de valori materiale și spirituale, o constituie tendința de intensificare a cooperării între state pe diverse planuri ale activității politice, sociale, culturale, juridice.

Principiul cooperării, astăzi, este unanim admis în raporturile internaționale dintre state, contribuind la cunoașterea reciprocă între națiuni, la asigurarea progresului, la întărirea păcii.

În actuala etapă de dezvoltare a societății contemporane, colaborarea internațională între state suverane și egale în drepturi devine, așadar, o realitate incontestabilă, impusă de necesități obiective.

Activitatea de colaborare și asistență în diversele domenii ale activității juridice constituie, la rândul său, una din importantele forme de cooperare internațională. Pe planul raporturilor juridice atunci când acestea intră în circuitul juridic internațional, principiul cooperării are, de asemenea, un rol primordial. Statele nu-și realizează astfel opera lor de justiție, în mod ermetic, izolat unele de altele, ci se ajută, acordându-și reciproc asistență<sup>1</sup>.

Contribuția practicii noastre convenționale la practica generală în materia asistenței juridice reflectă și subliniază, încă o dată, dorința țării noastre de a dezvolta progresiv relațiile de colaborare juridică cu alte state, de a contribui la cunoașterea reciprocă între națiuni și la apărarea drepturilor fundamentale ale omului.

Particularitățile asistenței juridice internaționale în materie penală, parte integrantă a asistenței internaționale în domeniul juridic, decurg din însuși specificul dreptului penal și al raporturilor juridice pe care le disciplinează.

---

<sup>1</sup> Vintilă Dongoroz, Drept penal, București, 1939, p. 23.

Conceput ca o totalitate a normelor ce reglementează relațiile sociale de luptă împotriva încălcărilor ce aduc atingere celor mai importante valori sociale, dreptul penal este legat indisolubil de ordinea juridică internă a fiecărui stat.

Raportată la această incidență teritorială, ideea de asistență și cooperare internațională în domeniul dreptului penal, prin excelență, legat de interesele interne ale fiecărui stat, apare, oarecum, inadecvată.

În dreptul penal modern, *nu mai guvernează exclusiv principiul teritorialității sub raportul aplicării sale în spațiu, ci și alte principii de natură să asigure activității represive o incidență și cu privire la situații extrateritoriale, ceea ce conduce, în mod necesar, la ideea de asistență internațională*<sup>1</sup>.

Într-adevăr, dezvoltarea continuă pe care mijloacele de transport o cunosc astăzi, viteza și ușurința cu care se circulă dintr-o parte în alta a globului pământesc sporesc posibilitatea comiterii de infracțiuni de către cetățenii unui stat pe teritoriul altui stat sau permit celor care au săvârșit o infracțiune pe teritoriul unui stat să se refugieze cu ușurință în altă țară. Creșterea numărului de bande de infractori, puternic organizate și cu ramificații internaționale, bande care comit infracțiuni dintre cele mai grave, devine tot mai mult o caracteristică a fenomenului infracțional actual în țările dezvoltate.

În foarte multe cazuri, așadar, aplicarea legii penale a unui stat în vederea tragerii la răspundere penală a infractorilor necesită îndeplinirea pe teritoriul altui stat a unor acte și măsuri necesare pentru realizarea represiunii, începând de la descoperirea infracțiunilor, identificarea și arestarea infractorilor, percheziții, audieri de martori și expertize și terminând cu solicitarea și acordarea extrădării, ori cu recunoașterea hotărârilor penale străine.

Prin finalitatea sa, activitatea de prevenire și combatere a fenomenului infracțional dobândește, deci, uneori, pe lângă aspectul intern și un aspect extern; așa fiind, *principiul ubicuității represiunii* capătă caracterul unui imperativ a cărui eficiență implică o temeinică organizare a asistenței și o colaborare internațională între state în materie penală.

Așadar, interesul pe care fiecare stat în parte îl manifestă în combaterea fenomenului infracțional, necesitatea unei apărări internaționale contra anumitor infracțiuni, a unei protecții internaționale a drepturilor omului, ca și necesitatea administrării, în bune condiții, a justiției penale, au făcut să apară ideea de asistență juridică și de colaborare între state în domeniul prevenirii și reprimării infractorilor.

O asemenea asistență, născută dintr-o necesitate internațională, departe de a merge contra principiului suveranității statului, este, dimpotrivă, consacrarea lui.

Statele, recunoscându-și reciproc îndreptățirea de a incrimina actele pe care le socotesc că prezintă pericol social, înțeleg, totodată, să colaboreze la opera de realizare a justiției, independent de locul unde aceste fapte ar fi săvârșite, colaborare care, față de egalitatea suverană a statelor, înseamnă o colaborare între suveranități.

Desigur că temeiul incriminărilor în legislația fiecărui stat, scopul pentru care acestea intervin, relațiile pe care le ocrotesc și valorile sociale pe care le apără, țin de caracterul orânduirii fiecărui stat și dau expresie intereselor de clasă respective.

Odată, însă, incriminările înscrise în legile penale, există un interes propriu al fiecărui stat în parte și un interes comun al tuturor statelor de a nu tolera impunitatea acolo unde legea penală a fost călcată, de a nu lăsa loc speranței că infractorii s-ar putea sustrage de la aplicarea și executarea pedepsei.

Fiecare stat, care nu îngăduie altui stat să efectueze pe teritoriul său acte privind represiunea, dar convine ca organele sale să îndeplinească astfel de acte solicitate de alt stat, își afirmă astfel, în modul cel mai cert, suveranitatea sa, și manifestă în același timp solidaritatea cu celelalte state în lupta contra criminalității<sup>2</sup>.

Iată de ce socotim ca fiind contrare realității toate acele teorii care, sub o formă sau alta, încearcă să acrediteze ideea că asistența internațională în materie penală duce inevitabil la restrângerea principiului suveranității.

Problema, desigur, nu este specifică materiei pe care o tratăm, ci constituie reflectarea unei concepții mai largi cu privire la raportul dintre principiul cooperării și principiul suveranității.

Dar, cum s-a subliniat în repetate rânduri în literatura de specialitate, premisa fundamentală în dezvoltarea relațiilor internaționale trebuie s-o constituie întotdeauna principiul independenței și suveranității naționale.

<sup>1</sup> Martin Wight, *Politica de putere*, volum editat de Hedley Bull și Carsten Holbraad, Central European University Press, Editura ARC, Chișinău, 1998, p. 465.

<sup>2</sup> Traian Pop, *Drept penal comparat. Partea generală*, vol. II, Cluj, 1923, p. 134.



Crearea cadrului juridic deschis unei colaborări internaționale în materia asistenței penale nu poate avea loc, așadar, decât pe baza și în limitele, principiului suveranității, care este „din punct de vedere juridic o instituție centrală în diferite ramuri ale dreptului”.

Iată de ce trebuie respinse toate acele teorii care leagă colaborarea în acest domeniu de știrbirea principiului suveranității statului<sup>1</sup>.

Noțiunea de asistență juridică internațională în materie penală nu este încă, în literatura juridică, suficient de precizată.

De altfel, lucrările de specialitate, ocupându-se mai ales de diferitele laturi ale asistenței penale între state, de formele prin care aceasta se realizează, trec sub tăcere conceptul însuși. Cel mai adesea, noțiunea de asistență penală internațională îmbracă două accepțiuni: o accepțiune mai restrânsă, așa-numita asistență juridică cu caracter judiciar (*in foro*), prin care se înțelege asistența pe care organele judiciare din diferite state și-o acordă în cursul procesului penal și care se manifestă, în mod obișnuit, în efectuarea sau în trimiterea actelor procedurale devenite necesare în cadrul aceluși proces, și o accepțiune mai largă, prin care se înțelege asistența oferită, în general, în cadrul luptei împotriva infracționalității (*in et extraforo*).

De aici, cel mai adesea și o terminologie diferită: asistență judiciară pentru prima accepțiune, asistență juridică pentru cea de-a doua, fiind însă frecvente cazurile în care termenul de asistență juridică este exclusiv întrebuințat pentru a desemna activitatea de cooperare între state în materie penală.

Desigur, în determinarea obiectului asistenței juridice în materie penală și, deci, și în precizarea noțiunii acesteia, trebuie să pornim de la fundamentul noțiunii care implică lupta internațională împotriva infracțiunilor și, deci, ubicuitatea represiunii.

Dar, cum s-a subliniat, în repetate rânduri în literatura de specialitate, premisa fundamentală în dezvoltarea relațiilor internaționale trebuie s-o constituie întotdeauna principiul independenței și suveranității naționale.

Statele au întreprins o serie de acțiuni în scopul prevenirii și sancționării infracțiunilor, al identificării infractorilor și al aplicării unor sancțiuni corespunzătoare acestora<sup>2</sup>.

Un pas foarte mare s-a făcut în combaterea fenomenului infracțional pe plan internațional prin recunoașterea și consacrarea, în codurile penale ale diferitelor state, a principiului universalității. În același timp, însă, pe planul colaborării statelor în direcția prevenirii și combaterii fenomenului infracțional, s-a manifestat și se manifestă tot mai mult tendința unor înțelegeri internaționale mai largi în acest domeniu, care să faciliteze descoperirea și arestarea infractorilor, să facă posibilă judecarea acestora de instanța cea mai îndreptățită a o face și în cele mai bune condiții.

După cum am mai arătat, în condițiile de astăzi ale relațiilor dintre popoare, descoperirea și prinderea infractorilor a devenit extrem de dificilă, imposibilă uneori, numai cu ajutorul polițiilor naționale. În cadrul, deci, al asistenței juridice internaționale în materie penală, colaborarea dintre organele de poliție judiciară ale diferitelor state, care sunt însărcinate cu descoperirea infracțiunilor și prinderea infractorilor, ocupă un loc foarte important.

Colaborarea dintre organele de poliție judiciară ale diferitelor state nu este însă decât o parte a asistenței juridico-penale. Evident însă că descoperirea infracțiunilor, identificarea și arestarea infractorilor ocupă un loc foarte important în combaterea fenomenului infracțional și nu întâmplător în această direcție s-au realizat importante progrese.

Prin asistența penală internațională, se urmărește prevenirea fenomenului infracțional sub ambele sale aspecte, atât ca prevenție specială, cât și ca prevenție generală. Pentru realizarea acestui obiectiv complex este necesară extinderea colaborării statelor în direcția cunoașterii atât a fenomenului infracțional în profunzimea sa, cât și a antecedentelor penale ale diferiților infractori. Pe de altă parte, pentru desfășurarea în bune condiții a proceselor penale și pentru, soluționarea corectă a cauzelor penale este indispensabilă cunoașterea exactă a faptelor și deci examinarea tuturor probelor necesare. De multe ori, acestea nu pot fi însă obținute decât apelând la colaborarea dintre state<sup>3</sup>.

În cadrul asistenței și cooperării internaționale, trebuie, așadar, organizate identificarea și arestarea infractorilor, care s-au refugiat în altă țară și adunarea probelor care vor fi puse la dispoziția organelor

<sup>1</sup> Gr. Geamănu, Principiile fundamentale ale dreptului internațional contemporan și contribuția României la afirmarea și codificarea lor, în: Rolul și funcțiile dreptului în făurirea societății socialiste multilateral dezvoltate, Edit. Academiei, București, 1974, p. 234.

<sup>2</sup> Grigore Geamănu, Drept internațional penal și infracțiunile internaționale, București, 1977, p.44.

<sup>3</sup> Stephane Glaser, Infracțiunile internaționale: des elements constitutifs et des aspects juridiques, Paris, 1977, p. 228.

judiciare cărora le revine competența de a realiza represiunea. Aceste operații se amplifică atunci când mijloacele de probă pentru unele fapte se găsesc dispersate pe teritoriile mai multor state.

Organizarea unei colaborări internaționale între organele judiciare din diferite state în vederea asigurării unei bune administrări a justiției formează, deci, sintetic privind, obiectul asistenței juridice internaționale în materie penală<sup>1</sup>.

Astfel, modul de stabilire a relațiilor dintre instanțele de judecată, organele de anchetă penală și de cercetare penală ale Republicii Moldova și instituțiile respective ale statelor străine, precum și procedura îndeplinirii însărcinărilor primite de la aceste instituții, sunt determinate de codul de procedură penală și de tratatele, convențiile și acordurile internaționale la care Republica Moldova este parte. Stabilirea relațiilor cu instituțiile statelor străine, cu care n-au fost încheiate convenții, se efectuează prin intermediul Ministerului Afacerilor Externe al Republicii Moldova<sup>2</sup>.

## **CORELAȚIA CONCEPTELOR DE RESPONSABILITATE ȘI IRESPONSABILITATE PENALĂ**

*Drd. Marcela Șomicu, ULIM  
Conf. univ. dr. Alexandru Mariț, ASEM*

*As mentioned above for individual became subject of the offense itself must include general conditions; responsibility age.*

*The first condition that must make it a natural for the crime topic is responsibility. Penal Code does not define the notion of responsibility because it is the normal condition of the person, but it is clear from the legislation contained in art. 23 of CP., Which provided: not form criminal offense under the criminal law if committed by an irresponsible person, provided also flows from the essential feature of guilt, without which no offense and that necessarily involves responsibility person, because only one person responsible may act guilty, may provide the consequences of its occurrence, to which adopt a certain attitude, to watch, to accept or to believe that will not happen.*

*Responsibility can be defined as psychophysical condition of the person who has the ability to understand the nature of his actions, to realize the value and their consequences, and the ability to lead and will normally conduct in relation to shares.*

După cum am menționat mai sus, pentru ca persoana fizică să devină subiect al infracțiunii, trebuie să includă în sine condiții generale; responsabilitatea, vârsta.

Prima condiție pe care trebuie s-o realizeze persoana fizică pentru a fi subiect al infracțiunii este responsabilitatea. Codul Penal nu definește noțiunea de responsabilitate, deoarece ea constituie condiția normală a persoanei, însă acest lucru rezultă cu claritate din reglementarea cuprinsă în art. 23 al CP., în care este prevăzut: nu formează infracțiune fapta prevăzută de legea penală, dacă este săvârșită de către o persoană iresponsabilă; condiția mai rezultă și din trăsătura esențială a vinovăției, fără de care nu există infracțiune și care presupune cu necesitate responsabilitatea persoanei, întrucât numai o persoană responsabilă poate acționa cu vinovăție, poate să prevadă survenirea consecințelor acțiunii sale, față de care să adopte o anumită atitudine, să le urmărească, să le accepte sau să considere că nu se vor produce.

Responsabilitatea poate fi definită ca fiind starea psihofizică a persoanei care are capacitatea de a înțelege caracterul faptelor sale, de a-și da seama de valoarea și de urmările lor, precum și capacitatea de a-și determina și dirija, în mod normal, voința în raport cu acțiunile proprii.

Starea de responsabilitate sau de capacitate psihică a persoanei presupune, deci, că aceasta posedă însușirile psihice (intelligență, rațiune), care o fac capabilă să înțeleagă caracterul socialmente periculos al acțiunilor sau inacțiunilor pe care le săvârșește și să fie capabilă de a se abține de la săvârșirea acțiunilor interzise sau să efectueze acțiunile ordonate de lege<sup>3</sup>.

Într-o altă noțiune, prin responsabilitate penală se înțelege totalitatea particularităților psihice ale individului, care-l fac pe acesta capabil să înțeleagă libertatea și necesitatea acțiunilor sale în strânsă legătură cu legile de dezvoltare a societății și să aprecieze consecințele faptelor sale atunci când el

<sup>1</sup> Rodica Mihaela Stănoiu, Forme posibile de asistență juridică internațională în materie penală, în: S.C.J., 1968, nr. 4, p. 529.

<sup>2</sup> Gheorghe E. Cojocarii, Politica Externă a Republicii Moldova, Studii, Editura Civitas, Chișinău, 1999, p. 142.

<sup>3</sup> Dongoroz, Vintilă ș.a. "Explicații teoretice ale codului penal român", Partea generală, vol.1. București, Editura Academiei R.S.R., 1969, p.393

acționează contrar acestei unități<sup>1</sup>.

Responsabilitatea trebuie să existe în momentul săvârșirii faptei. Dacă lipsește responsabilitatea, nu se mai pune problema vinovăției ca element al infracțiunii, întrucât o persoană iresponsabilă nu poate acționa cu vinovăție, cu intenție sau imprudentă. Între responsabilitate și vinovăție există o strânsă legătură, responsabilitatea fiind premisa vinovăției.

Conform legii penale, se stabilește care persoană este iresponsabilă, caz în care este exclusă răspunderea penală, sau că este responsabilă, urmând a i se aplica pedeapsa în vederea reeducării sale și a corelării conduitei în viitor cu cerințele reglementării penale. Legea a admis și a consacrat cele două stări proprii omului normal și anormal. Este responsabilă persoana care posedă capacitatea de a înțelege de ce fapta sa prezintă pericol social pentru relațiile sociale și care, totodată, posedă capacitatea de a se abține de la săvârșirea ei, iar iresponsabilă e aceea care nu este aptă de a-și aprecia faptele sau, chiar dacă le și poate aprecia semnificația socială, nu este însă capabilă a le stăpâni, nu le poate dirija în mod conștient, datorită unei boli psihice.

Astfel, dispoziția art. 23 al C.P. prevede că nu este supusă răspunderii penale persoana care în momentul săvârșirii unei fapte socialmente periculoase se află în stare de iresponsabilitate, adică nu poate să-și dea seama de acțiunile sau inacțiunile sale, sau să le dirijeze din cauza unei boli mintale, cronice, unei tulburări temporare a activității psihice, debilității mintale oligofreniei, sau a unei alte stări patologice. De aici, rezultă că iresponsabilitatea constituie o cauză care înlătură caracterul penal al faptei, ceea ce înseamnă că lipsa responsabilității exclude posibilitatea persoanei de a fi subiect al infracțiunii și deci nu este supusă răspunderii penale.

Aceste persoane păstrează însă calitatea de subiect al dreptului penal și, de aceea, față de ele, pot fi aplicate măsuri de constrângere cu caracter medical, pentru a înlătura starea de pericol manifestată prin săvârșirea faptei prevăzute de legea penală și pentru a preveni noi manifestări antisociale.

La baza noțiunii iresponsabilității, se află două criterii: **medical și psihologic** sau, cum este numit în literatura de specialitate, **juridic**. Necesitatea îmbinării a două criterii se explică prin faptul că prezența bolii psihice la persoană (criteriul medical) încă nu mărturisește despre imposibilitatea încriminării faptei socialmente periculoase.

Gradul bolii mintale ce permite persoanei să se orienteze just în fenomenele lumii obiective și să înțeleagă caracterul, natura faptelor sale, precum și capacitatea de a le dirija în mod normal, nu exclude faptul de a recunoaște persoana dată responsabilă și a o trage la răspundere.

Însă, în același context, se mai remarcă faptul că, pentru existența **vinovăției**, trebuie să se constate **responsabilitatea** făptuitorului (**discernământul**), astfel numai o persoană responsabilă, cu discernământ, poate fi și vinovată<sup>2</sup>. Pentru a fi în măsură să exprime relevanța penală a vinovăției, subiectul trebuie să aibă aptitudinea de a se autodetermina în cunoștința de cauză, sau **capacitatea bio-psihică** de a acționa în **conștiința de cauză**,<sup>3</sup> adică acea capacitate **psiho-fizică** de a înțelege caracterul faptelor sale, de a-și da seama de valoarea și de urmările lor, precum și de a-și determina și dirija, în mod normal, **voința** în raport cu acțiunile proprii,<sup>4</sup> capabil să înțeleagă libertatea și necesitatea acțiunilor sale<sup>5</sup> să le **dirijeze conștient**<sup>6</sup>. De fapt, această aptitudine sau capacitate (**discernământul**) fiind o **premisă a vinovăției**<sup>7</sup>. Astfel, se mai menționează: „Când s-a dezlipit conștiința individului de conștiința grupului și individul a format o personalitate, atunci, condamnarea nu mai este dată de tradiție, ci de această dată în virtutea unor principii care decurg dintr-o ordine de drept<sup>8</sup>. Acestea toate fiind constatate și menționate deja se pot deduce modalitățile vinovăției cu specificul fiecărei în parte, care va forma tematica următorului capitol al acestei lucrări (s.n.).

**Vinovăția**, după cum s-a arătat, privește latura subiectivă a infracțiunii, latură care cuprinde două componente, doi factori: **conștiința** și **voința**. **Conștiința** deliberează asupra **săvârșirii faptei** și asupra **tuturor motivelor** care pot determina **luarea unei hotărâri**, se produce o trecere de la manifestarea de

<sup>1</sup> Moraru I., Predescu V. “Criterii de stabilire a responsabilității în expertiza psihiatrică judiciară”. București, 1962, p.103.

<sup>2</sup> V. Dobrinoiul, *Drept penal p. generală*, 1992, p. 115.

<sup>3</sup> Vintilă Dongoroz, ș.a. “Explicații teoretice ale codului penal român”, Partea generală, vol. 1. București, Editura Academiei R.S.R., 1969, p.393

<sup>4</sup> M. Basarab, “Drept penal, partea generală”, vol. I, Edit. Fundației „Chemarea”, Iași, 1996. p. 154.

<sup>5</sup> Moraru I., Predescu V. “Criterii de stabilire a responsabilității în expertiza psihiatrică judiciară”. București, 1962, p.103.

<sup>6</sup> A. Borodac. “Drept penal (parte generală), Ed. “Chișinău” 1994, p. 59.

<sup>7</sup> C. Bulai. Manual de drept penal (partea generală), Ed. «ALL», 1997. p. 87.

<sup>8</sup> C. Rădulescu-Motru, *Responsabilitatea penală*, Revista de drept și de știință penală nr. 1-2, 1940, p. 88.

conștiință la manifestarea de voință, care, diriguată de conștiință, mobilizează și dinamizează energiile necesare în vederea și pentru punerea în executare a hotărârii luate, această răsfrângere a factorului de conștiință asupra faptului de voință, ceea ce constituie aspectul caracteristic al laturii subiective care este vinovăția<sup>1</sup>.

În lucrările de specialitate, se atrage cu drept cuvânt atenția că *nu trebuie să fie confundată vinovăția, ca trăsătură esențială a infracțiunii, cu vinovăția ca element constitutiv al conținutului unei infracțiuni*<sup>2</sup>.

Astfel, s-ar impune remarcă că *vinovăția nu cuprinde toate elementele componente sau componentele laturii subiective a infracțiunii*<sup>3</sup>.

În acest sens, este necesar ca, în cadrul studierii laturii subiective a infracțiunii, să se acorde și o deosebită atenție și problemelor legate de *mobilitatea și scopul* infracțiunii, care în toate cazurile influențează asupra formării **rezoluției** și asupra gradului de pericol social concret al faptei comise. *Mobilitatea și scopul* pot constitui, în unele cazuri, trăsături ale laturii subiective a conținutului legal al infracțiunii<sup>4</sup>.

Așadar, se definește corect latura subiectivă drept a fi alcătuită sau care ar *consta dintr-un complex de stări de conștiință specifice care preced și însoțesc actele exterioare (acțiune sau omisiune) și care sunt dirijate în vederea producerii anumitor urmări periculoase sau chiar dacă nu sunt dirijate într-o anumită direcție, produc astfel de urmări, datorită ușurimii sau neglijenței*<sup>5</sup>.

Celelalte definiții nu pot rămâne complet în afara criticii, întrucât autorii lor n-au plecat, cum era normal, de la evidența specificului celor doi factori subiectivi, ci și de la *legătura vinovăției cu celelalte trăsături esențiale ale infracțiunii*. Această definiție (din urmă) are meritul de a aborda vinovăția într-o strânsă unitate cu celelalte trăsături esențiale ale infracțiunii. Pe de altă parte, de a face să se înțeleagă faptul că latura subiectivă a infracțiunii nu poate fi redusă la o simplă atitudine psihică față de faptă și urmări, ci reflectă un complex de atitudini sau stări de conștiință, după caz, a subiectului față de valorile sociale ocrotite de legea penală<sup>6</sup>.

După cum s-a arătat, elementul subiectiv se găsește într-o unitate dialectică cu elementul obiectiv al infracțiunii. În acest sens, stabilirea vinovăției (din latura subiectivă a infracțiunii) constituie momentul final al stabilirii conținutului concret al infracțiunii săvârșite. De aceea, constatarea că fapta săvârșită întrunește elementele constitutive ale unei infracțiuni, înseamnă, în același timp, constatarea vinovăției făptuitorului<sup>7</sup>. Toate acestea fiind menționate în literatura de specialitate se menționează că stabilirea inconcretă a laturii subiective a faptei comise atrage după sine încadrarea ei greșită sau chiar condamnarea netemeinică a făptuitorului<sup>8</sup>.

#### **Criteriul medical și psihologic**

De aceea, legislatorul introduce drept obligatoriu criteriul psihologic (juridic), prin care el caracterizează și fixează gradul de gravitate al acestor boli, adică măsura în care persoana e aptă să înțeleagă sensul socialmente periculos al activității sale sau să-și dirijeze conștient activitatea.

**Criteriul medical** al iresponsabilității nu este altceva decât prezența unor astfel de boli, cum sunt: boala mintală cronică, tulburarea temporară a activității psihice, oligofrenia sau alte stări patologice.

Prin boala cronică psihică înțelegem boala psihică ce are un caracter permanent, îndelungat, continuu, greu vindecabilă. Din această categorie, fac parte: schizofrenia, paralizia generală progresivă, psihozele arteriosclerotice și senile, psihozele encefalice, psihozele infecțioase care evoluează într-un mod trenat.

În timpul acestei maladii, e posibilă o ameliorare parțială a stării bolnavului, așa-numita remisie, însă aceasta nu înseamnă vindecarea bolnavului.

Prin **tulburare temporară** a activității psihice înțelegem acea boală psihică acută ce se manifestă sub forme de acces: psihoză reactivă acută, psihoză maniaco-depresivă, psihozele alcoolice (delirul alcoolic, halucinația alcoolică acută, melancolia alcoolică), psihozele infecțioase acute și așa-numitele stări excepționale: afectul patologic, ebrietatea patologică, reacția de scurtcircuit (furtuna afectivă) și unele forme de stare crepusculară a conștiinței.

<sup>1</sup> Idem.

<sup>2</sup> I.Oancea, V.Dongoroz, op.cit., p.120.

<sup>3</sup> C.Bulai – “Drept penal”, partea generală, Ed. București, 1988, p.121.

<sup>4</sup> L.Biro – “Drept penal”, partea generală, p.89-90, Cluj, 1971

<sup>5</sup> M. Basarab, “Drept penal” p. generală 1992 Ed.Chemarea p.106.

<sup>6</sup> Vintilă Dongoroz ș.a., “Explicații teoretice ale Codului penal”, p. generală, 1966, p. 383.

<sup>7</sup> În dreptul procesual penal prin stabilirea răspunderii făptuitorului se înțelege stabilirea răspunderii penale.

<sup>8</sup> C. Bulai, op.cit., p. 122.

Oligofrenia nu este o boală psihică în adevăratul sens al cuvântului. Ea constituie o alienație mintală. Oligofrenia se manifestă prin trei forme: idiotia, cel mai înalt grad de alienație psihică), imbecilitatea (o formă medie), debilitatea (o formă ușoară).

Prin altă stare patologică înțelegem o astfel de stare patologică ce nu este cronică sau nu se distinge prin nicio tulburare a activității psihice, dar după dereglările ei psihopatologice poate fi pusă, totuși, pe aceeași treaptă.

Din categoria acestor stări patologice fac parte: formele grave de psihopatie și psihostenie, fenomenele abstenenței de la narcomanie (în lipsa morfinelor) ș.a.

**Criteriul psihologic** (juridic), la rândul său, include în sine doi factori psihici deosebit de importanți: factorul intelectual – „nu putea să-și dea seama de acțiunile sale” – și factorul volitiv – „sau nu putea să le conducă” (art. 23 al CP. al R.M.).

**Factorul intelectual** constă în incapacitatea persoanei de a-și da seama de acțiunile sau inacțiunile sale, de semnificația lor socială, de valoarea lor, precum și de urmările acestora.

**Factorul volitiv** constă în faptul că persoana, la momentul săvârșirii infracțiunii, se află într-o stare ce nu-i permite să fie stăpână pe acțiunile sale și nu le poate dirija în mod conștient.

Funcțiile psihice intelectuală și volitivă ale persoanei sunt strâns legate între ele.

Dacă au survenit dereglări în sfera intelectuală (este paralizată capacitatea de a-și da seama de acțiunile sale), ceea ce nu este decât o consecință a bolii psihice, atunci lipsește și capacitatea de a le dirija în mod conștient.

Persoana iresponsabilă nu poate fi supusă răspunderii penale, deoarece ea nu este subiect de infracțiune. În afară de aceasta, pentru ca o faptă să fie considerată săvârșită în stare de iresponsabilitate sunt necesare anumite condiții suplimentare:

a) fapta socialmente periculoasă trebuie să fie prevăzută de legea penală ca infracțiune;

b) la momentul săvârșirii faptei sau la momentul pronunțării sentinței, persoana trebuie să se afle în stare de iresponsabilitate datorită unei boli mintale cronice, unei tulburări temporare a activității psihice, oligofreniei.

E clar că criteriile și condițiile iresponsabilității acționează reciproc, se determină într-o măsură mai mare sau mai mică, unele pe altele (fără un criteriu nu există celălalt, fără o condiție nu există cealaltă).

În noțiunea iresponsabilității prevăzută în art. 23 al C.P., factorii intelectual și volitiv sunt separați prin conjuncția „sau”: „...persoana nu putea să-și dea seama de acțiunile sale sau să le conducă”. De aici rezultă că persoana va fi recunoscută iresponsabilă atât în cazul când ea nu putea să-și dea seama de acțiunile sale, cât și atunci când persoana înțelegea caracterul social al faptei, dar nu putea să-și dirijeze acțiunile.

Purtarea omului, toate acțiunile și faptele lui, în același rând și social periculoase, se stabilesc și sunt controlate de conștiința și voința lui.

Conștiința și voința sunt funcții principale psihice ale omului. Ele se determină, în cele din urmă, de societatea în care omul trăiește și acționează, de cerințele lui materiale ale vieții în societate. Dar purtarea omului în societate nu-l lipsește de răspundere pentru acțiunile sale.

Filosofia a arătat că omul cu conștiința și voința normală are posibilitatea de a reacționa cu rațiune la fenomenele din împrejurime și are voința liberă de a lua hotărâri.

Posibilitatea omului de a înțelege însemnătatea socială a purtării sale în împrejurări concrete și de a-și conduce acțiunile se manifestă prin responsabilitatea lui care este o cerință obligatorie a răspunderii penale.

Persoana, care se află în momentul săvârșirii infracțiunii într-o stare de iresponsabilitate, care nu-și dădea seama de acțiunile sale și nu conducea cu ele nu poate fi subiect al infracțiunii. Noțiunea de iresponsabilitate se desfășoară în art. 23 al C.P. al R.M., unde se spune: „nu este trasă la răspundere penală persoana, care în timpul săvârșirii unei fapte social periculoase se află în stare de iresponsabilitate, care nu-și dădea seama de acțiunile sale și nu conducea cu ele în rezultatul unei boli cronice mintale, care temporar are o tulburare de activitate psihică, debil mintal, sau a altei stări de boală, unor astfel de persoane, după stabilirea judecării pot fi aplicate măsuri de constrângere cu caracter medical, care sunt prevăzute în art. 99-103 C.P.”.

Nu sunt supuse pedepsei persoanele care au săvârșit infracțiunea în stare de responsabilitate, însă până la momentul pronunțării sentinței în judecată s-a îmbolnăvit de o boală mintală, care l-ar lăsa pe el să-și dea seama de acțiunile sale și să le controleze. Acestor persoane judecata le poate aplica măsuri de constrângere cu caracter medical, iar, după tratarea ei, poate fi aplicată pedeapsa penală”.

Așadar, „boala cronică mintală se consideră o așa boală psihică care durează o perioadă lungă de timp, care sub acțiunea tratării sau din altă pricină nu se înlătură sau se înlătură dar nu până la sfârșit”.

La problemele de iresponsabilitate este atribuită și întrebarea de răspundere a persoanelor, care au săvârșit infracțiunea în stare de ebrietate.

Starea de beție alcoolică, dacă ea nu este patologică, nu este recunoscută ca stare de boală, care e posibilă să evite adânci și importante schimbări psihice ale omului, care sunt în timpul tulburării psihice și, totodată, în stare de iresponsabilitate. De aici reiese că starea fiziologică de ebrietate, după regula generală, nu este considerată boală psihică și, de aceea, nu poate fi luată ca temei pentru a recunoaște subiectul iresponsabil.

Vorbind despre răspunderea persoanelor, care au săvârșit crime în stare de adâncă ebrietate, legea (art. 77 al CP) prevede că omul, care a folosit alcoolul, din timp știa la ce consecințe poate aduce beția. Benevol, otrăvindu-se pe sine cu alcool, omul singur își determina cantitatea, de care depinde purtarea de mai departe a persoanei, și prevedea caracterul de influență a alcoolului asupra comportării și, de aceea, are posibilitate liberă să aleagă o variantă diferită de acțiuni.

În stare chiar de ebrietate adâncă la om, de obicei, se păstrează contactul cu lumea exterioară, posibilitatea de a-și conduce acțiunile, de a reacționa la schimbările din împrejurime, numai puțin mai diferit decât în stare normală.

Recunoașterea persoanei, care a săvârșit crima în stare de ebrietate – ca iresponsabilă, numai pentru că se orienta greșit în lumea înconjurătoare, nu ținea minte de acțiunile sale, ar fi eronant pentru persoanele care săvârșesc crimele. De aceea, în lege (art. 77 al CP. al R.M.), se subliniază faptul că persoana, care a săvârșit crima în stare de ebrietate nu este eliberată de răspunderea penală. Mai mult, starea de ebrietate a subiectului în momentul săvârșirii infracțiunii poate ridica pericolul ei și, în unele cazuri, poate fi considerată ca circumstanță agravantă a răspunderii vinovatului.

De ebrietatea alcoolică, practic, nu se deosebește ebrietatea narcotică, cea de pe urmă, ca rezultat al folosirii drogurilor (opiumului, hașișului, morfinei etc.). Săvârșirea infracțiunii în stare de ebrietate narcotică, tot ca și în stare de ebrietate alcoolică, nu-l eliberează pe vinovat de răspunderea penală.

De exemplu, în art.77 al C.P. al R. Uzbekistan se spune: că „persoanele, care au săvârșit infracțiunea în stare de ebrietate, sau în rezultatul folosirii substanțelor narcotice, nu sunt eliberate de răspunderea penală”.

Odată cu ebrietatea fiziologică, care nu-l eliberează pe subiect de răspundere, există și așa tipuri de ebrietate alcoolică și narcotică, care pot fi examinate ca tulburare mintală și pot fi considerate ca temei pentru a recunoaște persoana iresponsabilă.

Cu toate cele relatate există legislații, în care problema beției involuntare complete constituie un caz de înlăturare a răspunderii penale (art.49 al C.P. al României).

## **METODICA CERCETĂRII ȘI DESCOPERIRII INFRACTIUNILOR DE ÎNCĂLCARE A REGULILOR DE SECURITATE A CIRCULAȚIEI RUTIERE DE CĂTRE CONDUCĂTORII CARE CONDUC MIJLOCUL DE TRANSPORT**

***Drd. Dumitru Marinel Hortopan, ULIM  
Conf. univ. dr. Oxana Rotaru, ULIM***

*I want to draw particular attention to methods of investigating and detecting crime of violation of safety rules of the road after road accident which occurred that brought the loss of life and damage to property. Following research we can say that most accidents are committed recklessly and in rare cases they are intentional and aims to challenge consequences under criminal law.*

*At the traffic accidents are a number of factors which frequently are in close interdependence.*

*Indeed, reducing mortality and the risk posed by the morbidity true "traumatic epidemic", the vehicle becomes pathogen, triggering a convergent effort from all stakeholders in road safety (legislators, doctors, builders etc vehicles.*

O atenție deosebită vreau să atrag la metodică cercetării și descoperirii infracțiunilor de încălcare a regulilor de securitate a circulației rutiere, în urma cărora, au survenit accidente rutiere care au adus pierderea de vieți omenești și daune materiale. În urma cercetărilor efectuate, putem spune că majoritatea accidentelor rutiere sunt comise din imprudență și, în rare cazuri, acestea sunt comise cu intenție și are ca scop provocarea unor consecințe prevăzute de legea penală.

La baza producerii accidentelor de circulație, stau o serie de factori care, frecvent, se află într-o strânsă interdependență.

Într-adevăr, reducerea mortalității și morbidității prin riscurile create de această adevărată „epidemie traumatică”, în care vehiculul devine agent patogen, suscită un efort convergent din partea tuturor factorilor implicați în siguranța circulației (legislatori, medici, constructori de vehicule etc.).<sup>1</sup>

Ritmul eferescent al vieții moderne creează necesitatea unei circulații mult mai rapide și mai intense. Dezvoltarea alertă a tehnicii și mecanizării atrage după sine creșterea alarmată a numărului accidentelor rutiere, în ciuda măsurilor luate de organele ordinii publice. Totodată, creșterea alarmată a accidentelor, datorită circulației pe drumurile publice, îmbracă aspecte caracteristice care tind să imprime amprenta patologiei specifice vieții moderne a acestui început de secol și de mileniu a tehnicii și vitezei. Accidentele de trafic rutier, datorate factorului uman, dețin o pondere covârșitoare, reprezentând circa 90% din totalul accidentelor de circulație, ceea ce a făcut să se confirme că „nu există accidente de automobile, ci de automobiliști”<sup>2</sup>.

Cauzele (factorii de risc) accidentului de trafic includ, cu precădere, o serie de fenomene psiho-medicale și relaționale, printre care, mai frecvent, se impun analizei următoarele :

Vârsta, sexul, frecvența diurnă, frecvența săptămânală, personalitatea conducătorului, oboseala, bolile cardio-vasculare, diabetul, prânzul copios, pierderile de cunoștință la volan, epilepsia, psihozele, medicamentele, auzul, văzul etc.<sup>3</sup>

Prin noțiunea de accident de circulație înțelegem acel eveniment de circulație petrecut pe drumurile publice, în urma căruia au fost lezate persoane și s-au produs pagube materiale.

Prin noțiunea de drum public, legiuitorul o definește ca o cale de comunicație terestră, exceptând căile ferate, amenajate pentru circulația vehiculelor și deschisă circulației publice. Toate celelalte căi de circulație terestră amenajate pentru circulația vehiculelor, dar care nu sunt deschise pentru circulația publică nu se consideră ca drumuri publice. Accidentele vehiculelor survenite în afara drumurilor publice nu se consideră accidente de circulație, ci accidente de muncă. În cazul când un vehicul deviază de pe drumul public și provoacă accidentul alături lezând o persoană sau provocând pagube materiale, se consideră accident de circulație rutieră.<sup>4</sup>

Constructorii de autovehicule sunt, într-o adevărată competiție, în ce privește capacitățile tehnice ale bolizilor, pe care îi produc. Astfel, în funcție de marca de autovehicul, variază, de exemplu, viteza maximă pe care acesta o poate atinge. Unii conducători auto, în special cei tineri, captivați de performanțele mașinii pe care o conduc, sunt tentați să apese cât mai mult pe pedala de accelerație. Aceasta poate fi doar un prim pas către producerea unui eveniment de trafic, uneori, cu consecințe tragice. Nu puține au fost cazurile în care tineri posesori de automobile, dorind să demonstreze prietenilor capacitățile de conducători auto și performanțele mașinii lor au săvârșit tragic.

De cele mai multe ori, conducătorii auto nu țin seama de faptul că frânarea nu este sinonimă cu oprirea autovehiculului. După frânare, autovehiculul mai parcurge o anumită distanță în funcție de viteza de rulare, la care se adaugă distanța parcursă până la momentul în care șoferul ia o atitudine – așa-numitul timp mort.<sup>5</sup>

În cadrul circulației rutiere, autovehiculul reprezintă o importanță deosebită, dar fiind faptul că de starea lui depinde, în mare parte, producerea sau evitarea accidentelor de circulație rutieră.

*Accidente datorate factorilor tehnici*, aparținând autovehiculului, cum sunt, de exemplu, cele cauzate de defectarea sau proasta funcționare a sistemelor de frânare, a sistemelor de direcție, de rulare sau de semnalizare. Situarea printre cauzele evenimentelor rutiere a defecțiunilor tehnice trebuie, uneori, corelată cu influența factorului uman, în sensul lipsei de preocupare pentru construirea, întreținerea și revizia corespunzătoare a autovehiculelor.

*Accidente datorate factorilor rutieri* specifici caracteristicilor constructive și de amenajare a căilor de comunicație (drumuri, șosele, autostrăzi). De exemplu, starea proastă a suprastructurii asfaltice, fără vizibilitate, podurile înguste, intersecțiile dintre arterele circulat intens, existența unor obstacole în imediata apropiere a părții carosabile, totodată, întreținerea defectuoasă a șoselelor ce sunt surse importante de pericol pentru deplasarea vehiculelor și a pietonilor.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> Ion Mircea, Criminalistica, Editura Fundația „Chemarea” Iași 1992, pag 115

<sup>2</sup> Simion Ch. Dorog. Volumul I, Tehnica Criminalistică, Chișinău << Știința >>1996. pag.162

<sup>3</sup> G. Scripcaru. Medicină Legală. București 1993. pag.167-168.

<sup>4</sup> Camil Suciu. Criminalistica .București 1997.pag.641.

<sup>5</sup> P. Boștină, doctorand ULIM Publicație periodică-științifică. Legea și Viața. 04.04 2005. pag.24-25.

<sup>6</sup> Ion Mircea, Criminalistica, Volumul II, Fundația «Chemarea» Iași 1994, pag.234.

*Particularitățile urmăririi penale a accidentului rutier în parte*

Particularitățile specifice de urmărire a tipurilor de accidente rutiere pot fi condiționate separat în două grupe: *sociale și individuale*.

Particularitățile sociale – sunt particularitățile, caracteristice tuturor tipurilor de accidente rutiere. La ele se atribuie: căutarea, acumularea, fixarea probelor materiale, cunoștințele tehnice; cunoștințele și aplicarea corectă a regulamentului circulației rutiere. Prima particularitate se rezumă la capacitatea ofițerului de urmărire penală pentru a stabili corect limitele căutării probelor și materialelor la locul întâmplării accidentului.

Identificarea probelor, materialelor include descoperirea la timp a urmelor, care pot fi lăsate după limitele locului întâmplării pe obiectele de lângă drum. De obicei, stabilirea lor este dificilă din cauza zonei mari de dispersiune, dar ele pot indica ce s-a întâmplat în timpul accidentului. În afară de aceasta, urmele stabilite și alte probe materiale pot fi suprapuse cu deteriorările mijlocului de transport și să servească stabilirii cauzelor obiective ale accidentelor rutiere și determinarea persoanelor vinovate.

Un rol deosebit de important îl are practica cercetării locului accidentului. În plan tactic, această acțiune procesuală poate fi separată în trei etape de pregătire, de lucru și de încheiere. Vom observa că astfel de clasificare are sens la studierea tacticii tuturor acțiunilor procesual-penale.

Acumularea probelor materialelor presupune împachetarea corectă și păstrarea probelor materiale obținute în timpul cercetării, ca ele să nu-și piardă importanța în timp.

Fixarea probelor materiale constă în corectitudinea fixării, fotografierii și consecutivitatea descrierii în procesul-verbal de cercetare la locul aflării lor la locul accidentului.<sup>1</sup>

Cauzele refuzului integral: pierderea lichidului de frână din sistem; fisurarea furtunului de cauciuc și a țevilor.

Ca să stabilească defecțiunile indicate, ofițerul de urmărire penală trebuie să efectueze o cercetare a mijlocului de transport mult mai riguroasă reflectând în procesul-verbal de cercetare toate cele depistate (fisurile, pierderea de lichid de frână etc.), ceea ce este necesar pentru efectuarea, în continuare, a expertizei și stabilirea cauzelor accidentului rutier. Sistemul de frânare se atribuie la asigurarea activă a mijlocului de transport și în perspectivă „perfecționarea sistemelor de frânare va fi asociată cu introducerea utilajului antiblocator, care asigură regimul optim al ambreajului, roților cu calea de rulare, indiferent de forța cu care se apasă pe pedala frânei și deținerea frânei de către automobil, indiferent de tipul căii de rulare, inclusiv pe timp de iarnă.”<sup>2</sup>

Lipsa cauzei legăturii dintre încălcarea regulilor de circulație rutieră și consecințele parvenite exclude răspunderea penală a persoanei ce a comis accidentul rutier. Față de acțiunile lui se pot aplica măsuri de răspundere administrativă. În literatura de specialitate, se indică faptul că „problema cauzabilității în unele infracțiuni tehnice prezintă o importanță nu numai teoretică, dar și practică. De exemplu, în infracțiunile accidentelor de circulație este mult mai complicat de a stabili cauza legăturii dintre încălcările regulilor de circulație rutieră și consecințele lor. Nu întâmplător, majoritatea greșelilor judiciare la această categorie de cauze sunt stipulate de stabilirea incorectă a cauzelor legalității.”<sup>3</sup>

Cercetarea la fața locului în cazul accidentelor de circulație reprezintă unul dintre cele mai importante acte de urmărire penală, cu caracter imediat și necesar, de modul în care este efectuată depinzând direct soluționarea cauzei.

Din cauza specificului ei, deși se supune regulilor generale tactice criminalistice și procesual penale, cercetării accidentelor rutiere îi sunt specifice și câteva particularități care se regăsesc, într-o formă sau alta, în întreaga metodologie a cercetării evenimentelor rutiere. Putem să menționăm că, în acest context, problematica și particularitățile cercetărilor la fața locului au stat în centrul atenției mai multor autori de specialitate.<sup>4</sup>

Conform articolului întâi a Legii „Cu privire la transporturi” din 21.05.1997. nr.1194-XIII, transportul este una din ramurile principale ale economiei naționale și o verigă a structurii sociale a RM și este chemat să asigure necesitățile în transporturi de mărfuri și călători.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Mihai Gheorghiu, *Criminalistica*, Chișinău 1995, pag. 63

<sup>2</sup> Лукьянов В.В. *Безопасность дорожного движения*. М.: -Транспорт, 1978, с. 106.

<sup>3</sup> Корчагин А.Г. *Некоторые преступления в области использования техники уголовно правовые и криминологические аспекты*. - Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 1993, с. 21.

<sup>4</sup> Emilian Stancu. „*Tratat de Criminalistică*”. Ediția a II-a revăzută și adăugată. București 2002.pag. 610.

<sup>5</sup> Legea cu privire la transporturi din 21.05.1997.nr.1194 –XIII.



Prin infracțiune în domeniul transporturilor, se înțeleg acțiunile sau inacțiunile prejudiciabile prevăzută de legea penală care atentează intenționat sau din imprudență la securitatea circulației sau exploatarea transporturilor și care cauzează prejudicii vieții, sănătății sau proprietății, sau creează primejdia reală a survenirii acesteia.<sup>1</sup>

Dezvoltarea științei și tehnicii, valorificarea invențiilor, însușirea experienței noilor energii deschid în fața omenirii posibilități enorme în atingerea scopurilor sociale utile.<sup>2</sup>

Totodată, procesele date duc la apariția puterilor enorme, utilizarea cărora, în condiții speciale, creează pericol sporit pentru viața, sănătatea și alte valori.

Pentru neutralizarea posibilităților negative ale surselor de pericol sporit și efectuarea unor categorii de lucrări și, concomitent, cu introducerea lor în practică, sunt preluate metode și reguli tehnice ce ar asigura siguranța în vederea utilizării lor.

Încălcarea acestor reguli poate aduce la comiterea unor pagube grave persoanelor fizice și juridice.

Articolul 264 din Codul Penal al Republicii Moldova prevede răspunderea penală pentru încălcarea regulilor de securitate a circulației și de exploatare a mijloacelor de transport de către persoanele ce conduc mijlocul de transport.

Componența dată de infracțiune constituie un sistem de elemente esențiale, obiective și subiective ale faptei prevăzute de art.264 C.P.R.M.

Pentru a delimita strict aceste și multe alte componente de infracțiune și pentru a determina caracterul și gradul pericolului social al infracțiunilor prevăzute în fiecare din ele e necesar de a stabili nu numai caracterul influenței asupra obiectului material (victimii sau bunului), dar și relațiile sociale dăunate, adică de a stabili obiectul nemijlocit asupra căruia este îndreptat atentatul infracțional.<sup>3</sup>

Încălcarea regulilor de securitate a circulației rutiere și de exploatare a mijloacelor de transport este o acțiune sau inacțiune a conducătorului mijlocului de transport, legată de încălcarea unei sau câtorva prevederi ale Regulamentului circulației rutiere aprobat prin Hotărârea Guvernului R.M. nr.713 din 27.07.1999, publicată în M.O. nr.83-86 din 05.08.1999 sau alte acte normative ce reglementează securitatea circulației și a exploatarea transportului.<sup>4</sup>

Cuprinzând bazele procesuale ale expertizei medico-legale, particularitățile de examinare a locului faptei și a cadavrului în funcție de tipul morții, regulile generale de operare cu corpurile delictive de origine biologică, lucrarea de față prezintă interes pentru colaboratorii organelor de urmărire penală, medicii legiști și pentru studenții instituțiilor medicale și drept.

Leziunile corporale apărute în traumatismul auto sunt diverse și depind de o serie de factori: viteza automobilului, tipul automobilului, tipul traumei auto (ciocnirea pietonului, traversarea cu roțile automobilului, căderea din autovehicul etc.), regiunea traumatizată ș.a. În unele cazuri, se produc fracturi ale oaselor membrelor, ale coastelor, ale bazinului, ale coloanei vertebrale, ale craniului, iar în altele – rupturi ale organelor interne în lipsa leziunilor cutanate. La fel, pot fi stabilite striviri ale porțiunilor de corp și mai rar dezmembrări.

În urma traversării cu roțile automobilului, pe haine cât și pe piele se produc leziuni specifice – amprente benzii de rulare a pneurilor, iar în urma lovirii cu radiatorul – amprenta acestuia, reprezentând echimoze sau excoriații. Ampretele benzii de rulare a pneurilor și ale radiatorului pot fi atât de exprimate, încât permit identificarea tipului și mărcii automobilului, iar, uneori, pot fi folosite pentru comparare cu pneurile presupusului automobil.<sup>5</sup>

Examenul leziunilor și hainelor cu ajutorul lupei poate pune în evidență particule de asfalt, pietriș sau alte obiecte de care putea să se lovească victima în urma căderii. Aceste obiecte, la rândul lor, pot păstra pe suprafața sa fragmente de haine, țesături, fire de păr, urme de sânge etc.

În urma lovirii automobilului aflat în mișcare de un obstacol imobil (automobil staționat, copac, stâlp, perete etc.), șoferul și pasagerul vor fi traumatizați diferit, în funcție de locul acestora în salon, de viteza, de tipul și gradul de deformare a automobilului. Șoferul și pasagerul din față, în afara leziunilor produse la

<sup>1</sup> Alexandru Borodac, Manual de Drept Penal, Partea Specială, Chișinău 2004, pag. 373.

<sup>2</sup> С.В. Дьяпов Уголовное право. Москва 1995. стр. 505.

<sup>3</sup> Орлов А.К. О некоторых вопросах квалификации афотранспортных преступлений. стр.6

<sup>4</sup> Hotărârea Guvernului R.M. nr.713 din 27.07.1999 „Cu privire la aprobarea Regulamentului circulației rutiere”, publicată în MO: nr.83-86 din 05.08.1999.

<sup>5</sup> V.Tetercev, V.Mateiciuc, A.Pădure, „Examinarea medico-legală a cadavrului la fața locului”, Chișinău 2004, pag. 47-49.

lovirea de volan și alte piese ale salonului, pot fi lezați de fragmentele de sticlă ale parbrizului din față și ale oglinzii retrovizoare, prezentând leziuni tăiate ale feței și ale membrelor.<sup>1</sup>

Unui examen minuțios va fi supusă și unitatea de transport implicată în accident, atrăgându-se atenția asupra regiunilor și sectoarelor greu accesibile (sub caroserie, suprafața internă a aripilor etc.). În aceste regiuni, pot fi stabilite urme de sânge, fire de păr, fragmente de piele și de alte țesuturi biologice.<sup>2</sup>

Automobilele, în interacțiune cu omul și natura, se reflectă asupra lor negativ: se folosesc resurse energetice, și materie primă, se poluează atmosfera, pământul și apele, în cantități mari se întrebuițează oxigenul din atmosferă și vibrațiile aduc mari daune omului și animalelor. Cu toate acestea, transportul auto a fost și rămâne un important mijloc de transport, care, deocamdată, nu poate fi înlocuit și fără de care nu se pot efectua valorile materiale.

Una din sarcinile principale, în timpul de față, este de a-l face să lucreze perfect și să i se micșoreze pericolul.

De întrebările de coordonare a lucrului privitor la asigurarea securității traficului, petrecute în diferite țări, se ocupă mai mult de 30 de organizații internaționale.

În cadrul ONU, problemele securității traficului se atribuie în competența Comitetului pe Transportul Intern al Comisiei Economice Europene. În cele mai multe cazuri, manifestațiile îndreptate la ridicarea securității traficului se bazează pe o analiză minuțioasă a cauzelor și condițiilor apariției accidentelor rutiere, prognozând dezvoltarea situației, precum și stabilirea direcțiilor mai efective de luptă cu accidentele.

Ridicarea capacității de trecere și calitatea drumurilor Republicii Moldova lasă mult de dorit. Prin urmare, având în vedere că este insuficient numărul regulamentelor care acționează pe teritoriul Republicii Moldova, este nevoie de îmbunătățirea bazei normative de reglementare a circulației rutiere și aducerea ei în corespundere cu cerințele Convențiilor internaționale în domeniul dat, pentru realizarea problemelor puse. În cazul în care, pentru rezolvarea unei probleme, este nevoie de cunoștințe din mai multe domenii științifice, este necesară numirea unei expertize complexe.<sup>3</sup>

Următorul tip este coliziunea contrasens, care se întâmplă foarte rar, deoarece șoferii tind să ocolească automobilul ce vine pe contrasens, dar ele se întâmplă și au particularitățile lor.

În astfel de cazuri, automobilele se opresc în locul ciocnirii sau se depărtează la o distanță egală, dacă greutatea și viteza lor sunt egale. Dacă automobilele au viteza și greutatea diferită, automobilul, care este mai ușor sau cu viteza de deplasare mai mică, va fi aruncat în urma locului ciocnirii. În astfel de ciocniri, automobilele nu se rotesc, și cioburile ocupă o suprafață nu prea mare din carosabil. Problema de bază în timpul ciocnirii este de a determina pe ce parte a avut loc ciocnirea. Locul ciocnirii, în acest caz, se determină după poziția automobilelor și pe urmele derapării roților până la ciocnire și după aceasta, cu luarea în considerație a particularităților enumerate.<sup>4</sup>

În literatura de specialitate, există date potrivit cărora analiza unui număr mare de accidente rutiere a permis să se stabilească că, la fiecare 100 de accidente rutiere, revin 250 de cauze și factori concomitenți.<sup>5</sup>

În secțiunea de timp, nemijlocit premergătoare accidentului rutier și dezvoltării lui, influența fiecărei cauze este neadecvată. În etapele următoare ale accidentului, această cauză poate fi de importanță secundară, îndrumătoare, iar de bază devine cea care, în etapa I, era îndrumătoare. La analiza accidentului rutier, este necesar să se scoată în evidență toate legăturile cauzelor urmăririi. În caz contrar, stabilirea primei cauze a accidentului este complicată, iar câte o dată și imposibilă.<sup>6</sup>

O importanță o are și descoperirea circumstanțelor ce au favorizat accidentul rutier. În multe cazuri, premisele pentru accidentul rutier apar înaintea accidentului propriu-zis.

În al treilea caz, când ambele automobile se aflau în stare de frânare până la locul de impact, distanța

<sup>1</sup> Sergiu Ungureanu, Medicina Legală, Chișinău „Știința” 1993, pag. 49.

<sup>2</sup> Lupu Coman „Tratat de Criminalistică”, Volumul I, pag. 258.

<sup>3</sup> Коссович А.А. Вопросы назначения и производства автотехнической экспертизы //Следователь.- №12.1999с.35.

<sup>4</sup> Ion Mircea .Criminalistica. Iași 1994.pag.327.

<sup>5</sup> Коноплянко В.И. Организация и безопасности дорожного движения/Учебник для вузов. -М. Транспорт, 1991.с.26.

<sup>6</sup> Коноплянко В.И. Организация и безопасности дорожного движения/Учебник для вузов. -М. Транспорт, 1991. с.16

de frânare va indica viteza fiecăruia dintre automobile și care a intrat în intersecție.<sup>1</sup>

După stabilirea ciocnirii mijloacelor de transport se întâmplă, de regulă, în timpul depășirii mijloacelor de transport din față (fiecare al zecelea caz), la ocolirea automobilului ce stă pe loc (fiecare al doisprezecelea caz), în timpul deplasării mijlocului de transport pe banda stângă (fiecare al treilea caz). Cauzele esențiale: calculul incorect în timpul ocolirii sau depășirii, trecerea pe banda opusă de mișcare, precum și autoîncrederea șoferilor.<sup>2</sup>

*Ciocnirea laterală.* Ca și cea unghiulară este una dintre cele mai răspândite, în timpul ciocnirii laterale leziunile, de obicei, sunt neimportante și automobilele sunt oprite de înșiși șoferii. În timpul ciocnirii laterale, automobilele, de obicei, nu se întorc. Faptele autentice care indică locul ciocnirii, sunt bucăți de murdărie ce s-au desprins de la aripi, cioburi de sticlă și urmele lăsate de anvelope în și după derapare.

Caracterul zgârieturilor și adânciturilor părților laterale ale caroseriei, direcția lor poate indica direcția deplasării automobilelor. În astfel de ciocniri, automobilele nu trec pe partea opusă a drumului și aflarea ambelor automobile pe o bandă sau alta indică secțiunea de drum, pe care a avut loc accidentul rutier.

## **IMPLICAȚIILE MARKETINGULUI ÎN ACTIVITATEA DE RECRUTARE A PERSONALULUI**

*Conf. univ. dr. Alic Bîrcă, ASEM*

*This article talks about the implications of staff marketing in activity of the department of human resources within organizations. Being a relatively new concept, marketing of personnel emerged and evolved as a result of increased competition, both nationally and internationally. Taking into account that the human resource is treated as a strategic resource for the organization, the human resources department has initiated various activities to ensure its work with necessary human resources, both quantitatively and qualitatively. In this regard, marketing of personnel is aimed to study internal and external labor market and, at the same time, recruitment of people with the best professional skills.*

**Cuvinte-cheie:** *marketingul personalului, mixul de marketing, piața forței de muncă, segmentarea pieței, recrutarea personalului, imaginea organizației.*

### **Introducere**

În prezent, mediul economic, globalizarea, schimbările tehnologice și socio-demografice fac presiuni atât asupra organizațiilor, cât și asupra angajaților acesteia. În afară de aceasta, însuși departamentul de resurse umane este supus unei presiuni duble atât din partea managementului superior al organizației, cât și al angajaților. Departamentul de resurse umane al organizațiilor se află în centrul tuturor paradoxurilor în care se regăsesc salarii și anume: securitate și performanță, stabilitate și schimbare, conflicte interpersonale și nevoia stabilității sociale, echilibru între viața privată și cea profesională, realizare profesională și sistem de constrângeri etc. Așteptările contradictorii, pe de o parte, aspectul organizațional incert și cultura persistentă ale procesului, pe de altă parte, fac ca funcțiunea de resurse umane să devină tot mai puțin vizibilă în asemenea situații. În acest sens, marketingul personalului vine în susținerea funcțiunii de resurse umane în vederea soluționării anumitor probleme.

### **Fundamentele marketingului personalului**

Apărut la sfârșitul anilor 90 ai secolului XX, sub forma unui plan de comunicare externă, între timp, marketingul personalului a devenit o activitate pe cât de complexă, realizată de departamentul de resurse umane, pe atât de necesară oricărei organizații pentru atragerea de noi angajați și menținerea celor existenți în vederea desfășurării corespunzătoare a activității acesteia.

Marketingul și resursele umane sunt două funcții distincte ale organizației. Potrivit lui Philip Kotler, marketingul personalului face parte din departamentul de resurse umane, având drept obiectiv atragerea, menținerea și motivarea angajaților în conformitate cu obiectivele organizației [6; 21]. Departamentul de resurse umane se poate inspira din strategiile, politicile și instrumentele de marketing în vederea creării unei

<sup>1</sup> S. P. Mitricev, P. I. Tarassov - Rodionov, Criminalistica, Partea a II-a București 1954. pag. 136.

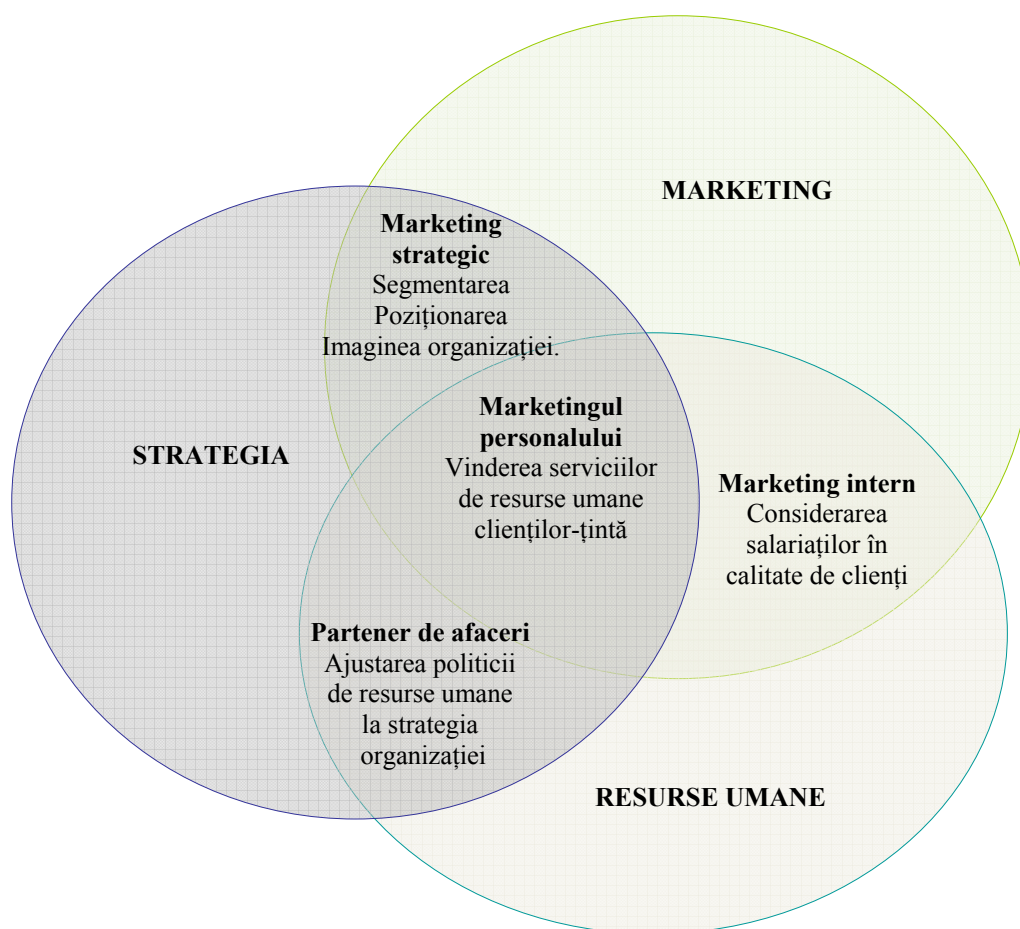
<sup>2</sup> Автомобильный транспорт. №1, 1996. Амбурцумян В. Причины дорожно – транспортных происшествий, с.22-23.

noi stări de spirit. Astfel, specialistul în domeniu, Philippe Liger, în lucrarea sa „Marketingul resurselor umane”, a propus o definiție generală a marketingului personalului. Potrivit acestuia, „marketingul personalului constă în aplicarea tehnicilor și instrumentelor de marketing și de comunicare pentru atragerea candidaților și fidelizarea salariaților”.

În accepțiunea mai multor specialiști, marketingul personalului reprezintă o activitate de conducere orientată spre asigurarea organizației cu resurse umane pe o perioadă lungă de timp, deoarece acestea dispun de un potențial strategic, capabil pentru realizarea obiectivelor organizaționale.

Marketingul personalului nu reprezintă doar rezultatul unificării dintre marketing și resurse umane. În egală măsură, marketingul personalului comportă și un caracter strategic. În figura 1, este prezentată interacțiunea dintre marketing, strategie și resurse umane [6; 33].

Potrivit figurii 1, marketingul strategic, aflat la intersecția dintre marketing și strategie, are drept obiectiv de a influența, în sens pozitiv, imaginea organizației în exterior și de a cuceri noi piețe. O imagine bună nu este benefică doar pentru reputația organizației, ci poate servi, în egală măsură, o mândrie pentru angajat.



**Figura 1. Interdependența dintre strategie, marketing și resurse umane**

#### **Mixul de personal**

Unii specialiști în domeniu, precum Bernard Martory și Daniel Crozet, au încercat să transfere sau să împrumute mixul de marketing în activitatea personalului din cadrul organizației, dezvoltând astfel un nou concept și anume cel de „mix de personal”. În opinia acestora, mixul de marketing a fost „împrumutat” doar pentru administrarea operațională a personalului în cadrul organizațiilor. Prin urmare, „mixul de personal” a împrumutat doar starea de spirit a mixului de marketing în vederea identificării celor patru elemente-cheie ale politicii sociale a organizației.

Marketingul personalului trebuie să se inspire din mixul de marketing nu doar prin prisma stării de spirit. În plus, marketingul personalului trebuie să remodeleze cele patru dimensiuni ale mixului de marketing și anume: produsul, prețul, plasarea și promovarea. Acesta este, de fapt, fundamentul noii stări de spirit, în curs de dezvoltare, în domeniul resurselor umane. În acest sens, Michel Levionnois a analizat „mixul de personal” într-o cercetare de marketing în cadrul organizației. Astfel, prin **produs** trebuia să se înțeleagă punctele forte ale angajatului (competența profesională, abilitățile profesionale, cunoștințele profesionale, stilul managerial etc.). **Prețul** se referea mai mult la performanța angajatului, care era direct corelată cu sistemul de evaluare și cel de recompensare a personalului din cadrul organizației. **Plasarea** nu reprezenta altceva decât capacitatea angajatului de a transmite informația atât pe orizontală, cât și pe verticală. În cele din urmă, **promovarea** avea în vedere imaginea și locul angajatului în cadrul organizației [6; 39]. Aceste patru elemente ale mixului de marketing se află în centrul atenției marketingului personalului. În figura 2, sunt prezentate elementele „mixului de personal” prin prisma marketingului personalului.

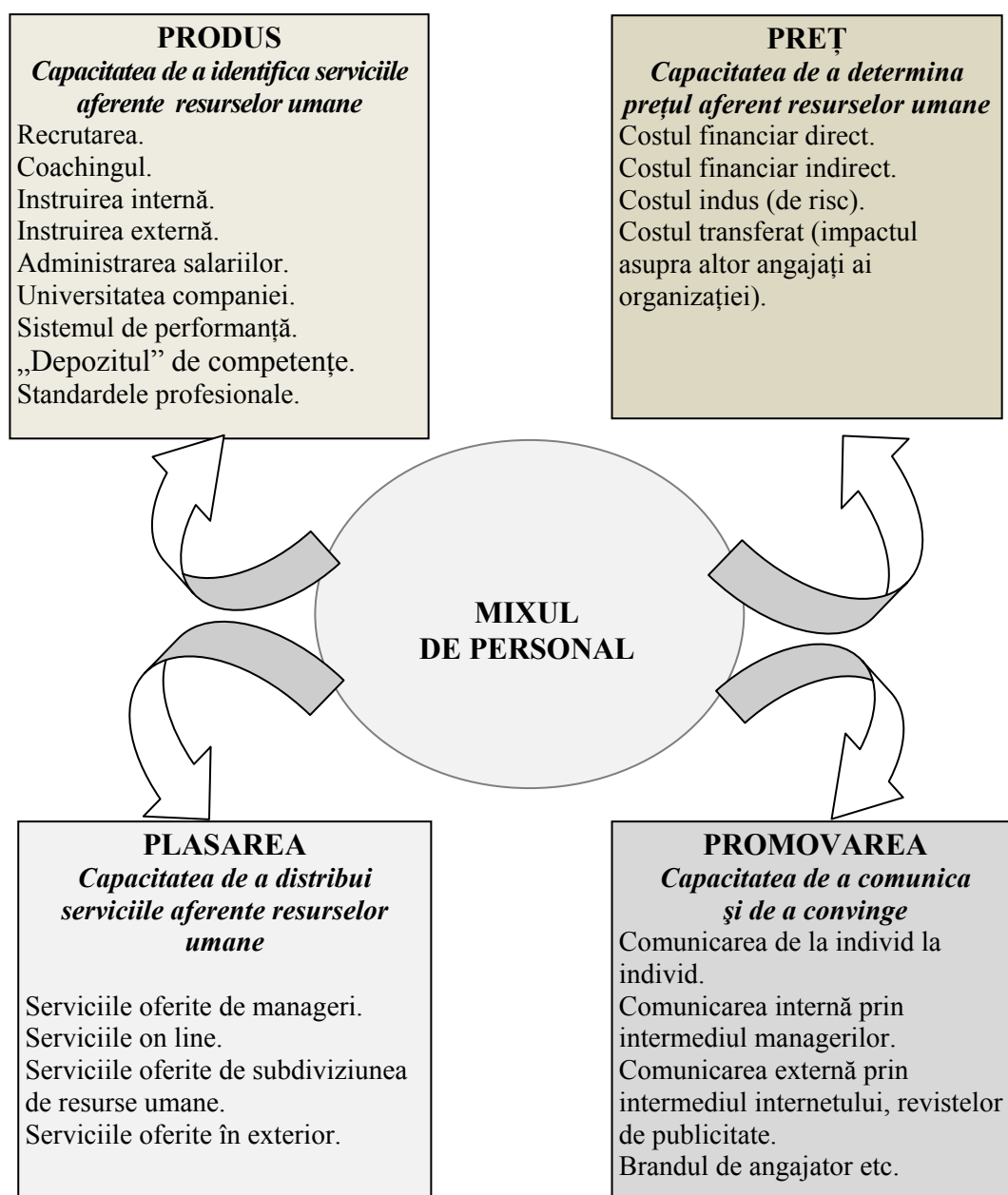


Figura 2. Elementele „mixului de personal”

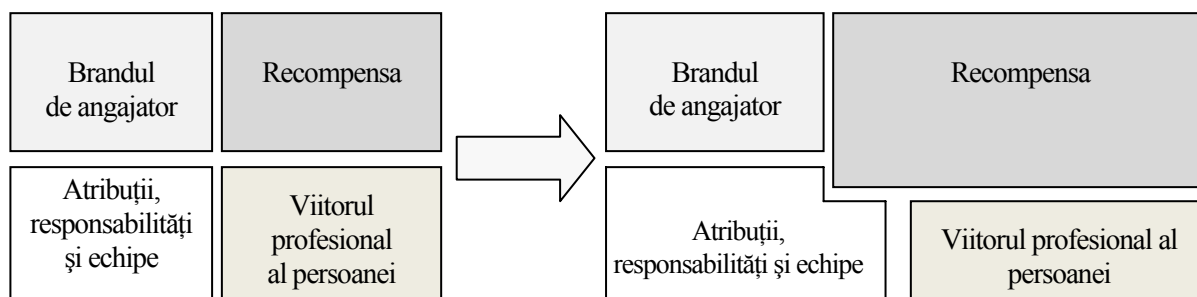
Marketingul personalului tratează locul de muncă sau postul ca un produs care se vinde pe piața muncii. Din acest punct de vedere, marketingul personalului se caracterizează prin următoarele:

- planificarea strategică, pe termen lung, și operativă, pe termen scurt, a resurselor umane;
- crearea unei baze de date cu ajutorul metodelor de cercetare a mediului intern și extern al pieței forței de muncă;
- crearea unei imagini atractive organizației pe toate segmentele pieței forței de muncă.

În opinia potențialilor angajați, atractivitatea organizației depinde de patru elemente principale:

- brandul angajatorului;
- recompensa oferită;
- atribuțiile și responsabilitățile oferite;
- viitorul profesional al persoanei.

În figura 3, sunt prezentate implicațiile acestor elemente asupra atractivității organizației [6; 15].



**Figura 3. Elementele ce asigură atractivitatea organizației**

Potrivit figurii 3, partea stângă a acesteia este una echilibrată, toate elementele având aceeași importanță. În cazul dat, am putea considera că toate elementele sunt importante pentru angajat în egală măsură sau elementele sunt oferite în aceeași manieră de organizație. Dimpotrivă, partea dreaptă ne demonstrează faptul că, în cazul absenței unui element, celelalte trei elemente trebuie să suplinească lipsa acestuia.

Pentru organizații este important să răspundă cât mai adecvat acestor așteptări și, totodată, să formuleze promisiuni clare în jurul acestora. Prin urmare, organizația trebuie să pună în aplicare patru tipuri de promisiuni:

- **promisiunea de recompensare** – salariu fix, salariu variabil, sporuri, stimulente, recompense financiare indirecte, recompense non-financiare etc.;
- **promisiunea de responsabilizare** – autonomie și libertate în exercitarea sarcinilor de muncă specifice postului ocupat, administrarea personalului din subordine, administrarea bugetului etc.;
- **promisiunea de reputație** – impactul imaginii organizației asupra credibilității, performanței și imaginii angajatului;
- **promisiunea de angajament organizațional** – capacitatea organizației de a dezvolta competențele salariatului atât în interiorul, cât și-n exteriorul acesteia.

#### **Marketingul personalului – metodă de recrutare**

Ca metodă de recrutare a personalului, marketingul personalului poate fi tratat în accepțiune extinsă și restrânsă.

În accepțiunea extinsă, marketingul personalului este privit ca o filosofie organizațională și denumit, în același timp, ca strategie de administrare a resurselor umane. Resursele umane, în cazul dat, sunt tratate în calitate de clienți interni și externi ai organizației. Scopul acestui tip de marketing constă în utilizarea optimă a resurselor umane prin crearea unor condiții favorabile de muncă, precum și educarea la fiecare angajat a loialității față de organizație.

În accepțiune restrânsă, marketingul personalului reprezintă o funcție a departamentului de resurse umane orientată spre identificarea și acoperirea necesităților de personal pentru organizație.

În acest sens, marketingul personalului cuprinde mai multe aspecte.

### Studierea mediului extern și intern al organizației

Obiectul cercetării, în cazul dat, îl constituie factorii și condițiile în care organizația își desfășoară activitatea. Factorii mediului extern, care definesc conținutul marketingului personalului, pot fi considerați:

- situația economică a țării în general și a ramurii de activitate în special;
- dezvoltarea și perfecționarea tehnologiilor;
- particularitățile nevoilor sociale ale resurselor umane;
- legislația în domeniul muncii;
- politicile de personal ale organizațiilor concurente etc.

Factori de bază ai mediului intern pot fi considerați:

- scopul organizației;
- resursele financiare ale organizației;
- potențialul uman al organizației;
- sursele de acoperire a necesităților de personal etc.

### Studierea pieței forței de muncă

Obiectul cercetării îl constituie forța de muncă atât pe piața externă, cât și pe cea internă. Analizată prin prisma marketingului, forța de muncă reprezintă clientul cel mai important pentru departamentul de resurse umane. Studiarea pieței forței de muncă trebuie să înceapă cu studiarea infrastructurii pieței forței de muncă din care face parte organizația. În acest sens, apar și alți clienți, direcți sau indirecti, cu care departamentul de resurse umane ar trebui să colaboreze. Schematic, infrastructura pieței forței de muncă este prezentată în figura 4 [2 158].

Ulterior, analiza pieței forței de muncă externe este orientată spre:

- structura pieței forței de muncă: sectorială regională, pe vârste, profesională etc.;
- mobilitatea forței de muncă;
- sursele de acoperire a necesităților de personal;
- metodele de acoperire a nevoilor de personal;
- comportamentul concurenților pe piața forței de muncă;
- costul forței de muncă etc.

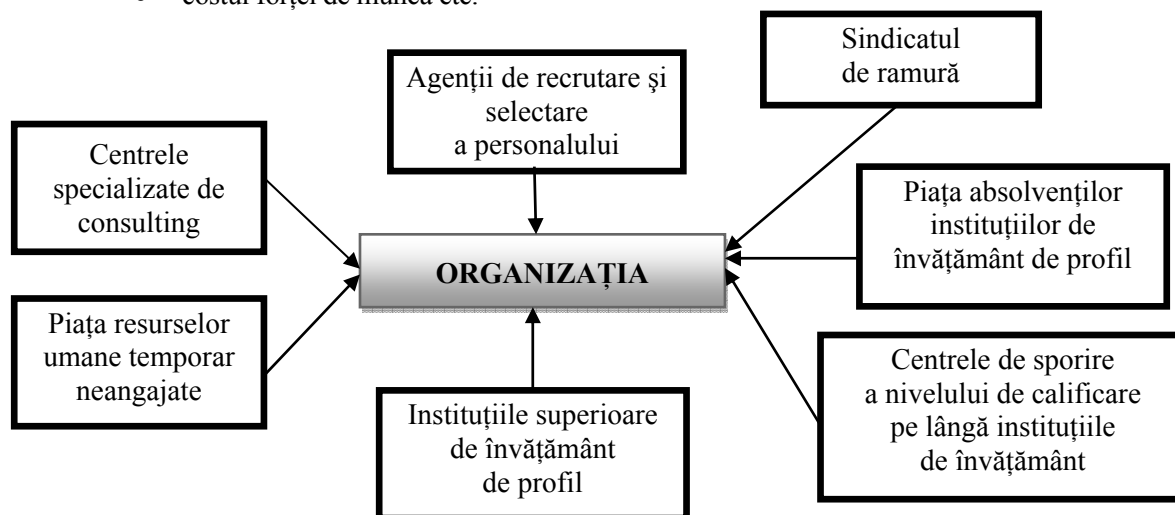


Figura 4. Infrastructura pieței forței de muncă

Piața internă a forței de muncă cuprinde angajații din cadrul organizației care, pentru departamentul de resurse umane, aceștia sunt clienții interni principali. Angajații sau clienții interni sunt legați de organizație printr-un contract de muncă. Departamentul de resurse umane analizează clienții interni după mai multe criterii:

- **în funcție de modul de angajare**, deosebim angajați permanenți și angajați temporari;
- **în funcție de statutul lor**, deosebim: muncitori, funcționari, specialiști și manageri;
- **în funcție de relațiile de muncă**, deosebim: angajați prezenți (program de muncă deplin sau parțial), angajați sezonieri, angajați detașați etc.;

- **în funcție de nivelul de performanțe**, deosebim: angajați cu performanțe înalte, angajați cu performanțe medii, angajați cu performanțe slabe, angajați dificili;
- **în funcție de potențialul lor**, deosebim: angajați cu potențial înalt, stagiați, noi angajați etc.

În afară de aceasta, departamentul de resurse umane este preocupat și de alte activități care au tangență cu procesul de recrutare și anume:

- structura personalului pe nivele de calificare, pe vârste, pe tranșe de vechime în muncă, după potențialul de dezvoltare etc.;
- dezvoltarea profesională a personalului;
- organizarea muncii, care presupune repartizarea personalului și interdependența locurilor de muncă;
- cultura managerială, care are în vedere stilul managerial, climatul socio-psihologic, satisfacția în muncă etc.;
- motivarea angajaților etc.

### **Segmentarea pieței**

Un segment al pieței este constituit dintr-un grup de persoane care răspunde în aceeași manieră ofertei. După cum departamentul de marketing grupează clienții după anumite criterii, la fel și departamentul de resurse umane poate segmenta salariații potrivit aceleiași maniere. Segmentarea pieței depinde de două variabile. Prima variabilă se referă la flexibilitatea ofertei de resurse umane din cadrul organizației, adică capacitatea de adaptare a acesteia în funcție de așteptările clienților. A doua variabilă se referă la diversitatea așteptărilor și motivațiilor clienților. Angajații au diferite așteptări din partea organizației pe parcursul vieții lor profesionale, iar segmentarea reprezintă procesul prin care se încearcă să răspundă acestor așteptări. Segmentarea resurselor umane reprezintă o necesitate obligatorie pentru organizație, deoarece îi permite, în timp, să diferențieze oferta în funcție de nivelul de concurență pentru atragerea de noi talente, precum și din dorința menținerii actualilor angajați.

Un rol important revine criteriilor de segmentare a resurselor umane, care prezintă un impact direct sau indirect asupra succesului organizațional. De-a lungul timpului, organizațiile au aplicat diferite criterii de segmentare a resurselor umane și anume: aspectul geografic, experiența profesională, vârsta, poziția ierarhică etc. În ultimul timp, în vederea asigurării performanței organizaționale, departamentul de resurse umane a început să aplice criterii noi de segmentare a resurselor umane.

*Segmentarea în funcție de performanța profesională și potențialul angajaților.* Potrivit acestui criteriu, angajații organizației sunt grupați în patru categorii:

- angajați care mai dispun de „rezerve” în ceea ce privește potențialul lor profesional;
- angajați cu performanțe previzibile;
- angajați cu performanțe înalte;
- angajații-problemă.

În funcție de categoria de angajați care predomină în organizație, departamentul de resurse umane elaborează politici și programe concrete în vederea îmbunătățirii situației.

*Segmentarea pieței în funcție de angajamentul resurselor umane.* Potrivit acestui criteriu, angajamentul resurselor umane poate fi exprimat prin două dimensiuni: *implicarea angajaților și vizibilitatea acțiunilor*. Prin vizibilitatea acțiunilor se au în vedere activitățile concrete ale angajaților care conduc la crearea de valoare pentru organizație. În urma cercetărilor conduse de Watson Wyatt, care a combinat aceste două dimensiuni, au rezultat cinci categorii de angajați (figura 5) [6; 69].

Pentru departamentul de resurse umane, segmentarea angajaților în funcție de acest criteriu este relevantă pentru elaborarea programelor de personal care au drept obiectiv menținerea celor mai buni angajați sau a „talentelor”.

*Segmentarea pieței în funcție de volumul și vizibilitatea resurselor umane.* Prin „volum” se are în vedere ponderea unei categorii de resurse umane în totalul acesteia, în timp ce prin „vizibilitate” se înțelege resursa umană strategică pentru organizație. Vizibilitatea identifică obiectivele care vor fi cel mai mult influențate de resursele umane ca rezultat al nivelului ierarhic, sau al rolului lor în procesul decizional, sau al aspectului tactic sau strategic al acestora. Volumul reprezintă un indicator ce caracterizează numărul de persoane în fiecare segment. În figura 6, este prezentată matricea segmentată în funcție de volumul și vizibilitatea resurselor umane [6; 70].



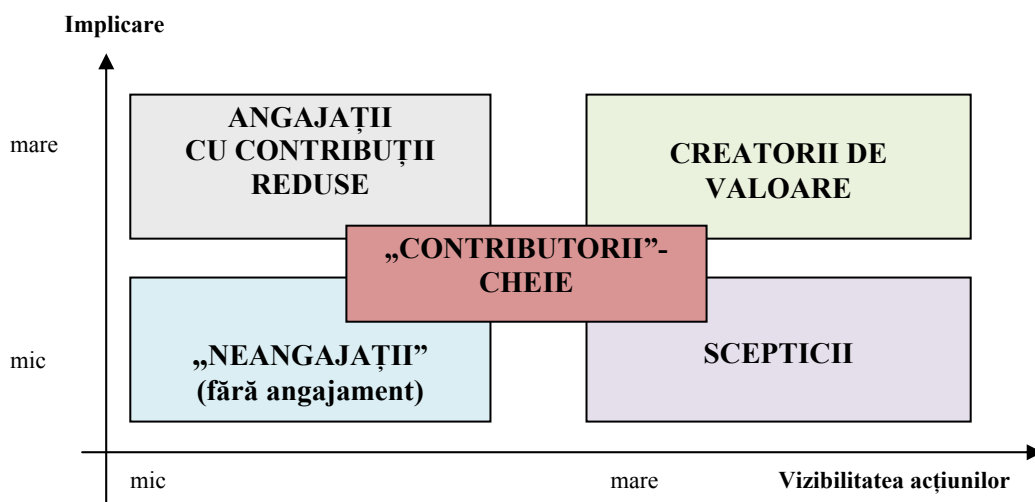


Figura 5. Segmentarea pieței în funcție de angajamentul resurselor umane

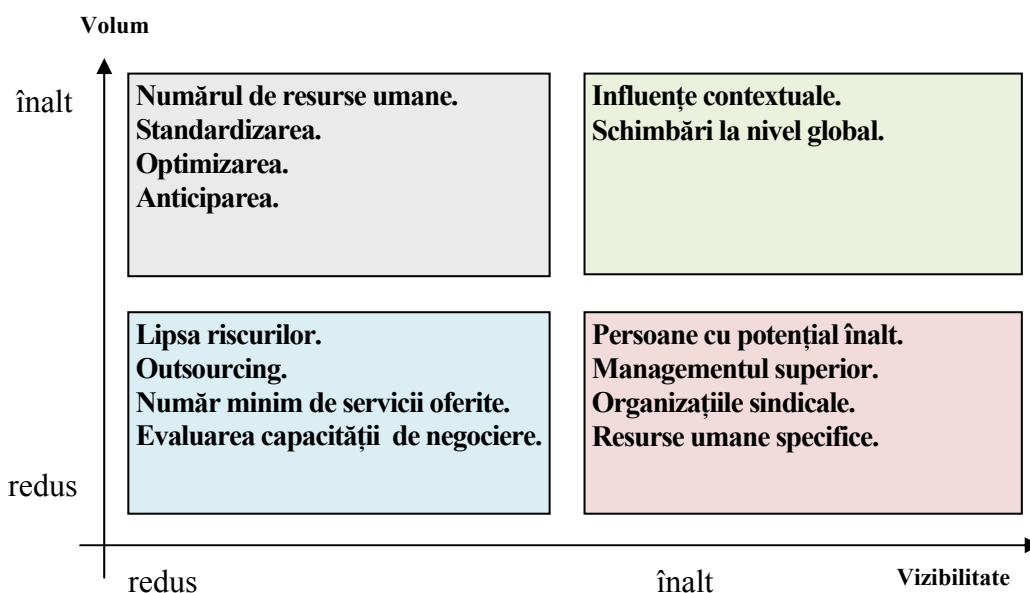


Figura 6. Segmentarea pieței în funcție de volumul și vizibilitatea resurselor umane

Potrivit figurii de mai sus, primul segment se caracterizează atât prin volum, cât și prin vizibilitate redusă a resurselor umane. Acest segment nu face parte din prioritățile marketingului resurselor umane. Totuși, el nu trebuie izolat, ci să beneficieze de anumite servicii standardizate. Una din cele mai mari provocări este de a-l face vizibil pentru a fi transferat în al doilea segment care se caracterizează prin volum redus și vizibilitate înaltă a resurselor umane. Al treilea segment este constituit dintr-un număr mare de resurse umane, dar cu vizibilitate redusă, deoarece acestea nu pot lua decizii strategice și nu au capacitatea de a influența negocierile. Acest segment este important doar prin numărul mare de resurse umane. Ultimul segment, cel de-al patrulea, se caracterizează prin dublarea importanței resurselor umane ce rezultă din valoarea și puterea de influență a acestora. Resursele umane cuprinse în acest segment pot realiza schimbări majore în ceea ce privește activitatea organizației.

Așadar, segmentarea pieței reprezintă o activitate importantă a departamentului de resurse umane care îi permite să facă față cu mai multă lejeritate problemelor în materie de personal.

**Crearea unei imagini favorabile organizației pe piața forței de muncă**

Cuprinde o multitudine de măsuri în vederea îmbunătățirii imaginii organizației încât să devanseze organizațiile concurente, iar potențialii candidați să se orienteze mai mult spre organizația respectivă.

Studierea și îmbunătățirea imaginii organizației se pot realiza prin:

- efectuarea cercetărilor sociologice în vederea aflării opiniilor angajaților, consumatorilor, partenerilor etc.;
- analiza campaniilor de angajare, în special a eșecurilor selecției personalului, precum și a recrutării angajaților prin rețeaua de cunoștințe;
- analiza reclamațiilor expuse de salariați în procesul de evaluare a performanțelor profesionale etc.

Marketingul personalului prevede mai multe metode de asigurare a organizației cu resurse umane, care pot fi divizate în două categorii: **active și pasive**.

**Metodele active** se consideră în cazurile când:

- organizația angajează personalul prin intermediul instituțiilor de învățământ în urma încheierii unor contracte atât cu instituția de învățământ, cât și cu absolvenții acesteia;
- organizația prezintă posturile vacante la oficiile teritoriale de forță de muncă;
- organizația utilizează serviciile consultanților de personal în vederea selecției candidaților sau serviciile agențiilor specializate de recrutare a personalului;
- organizația recrutează noii angajați prin intermediul propriilor angajați. Aceasta poate fi realizată prin: recrutarea din cadrul familiilor angajaților; recrutarea din alte organizații; recrutarea din instituțiile de învățământ.

**Metodele pasive** de acoperire a necesarului de personal sunt:

- organizația anunță posturile vacante, prin anunțuri publicitare, în mediile de informare în masă;
- organizația așteaptă candidații după o campanie publicitară cu caracter local.

#### **Concluzii**

Așadar, asigurarea oricărei organizații cu resurse umane depinde de situația existentă pe piața forței de muncă. În condițiile în care oferta de forță de muncă depășește cererea de forță de muncă, organizațiile pot aplica metodele pasive de angajare a unor persoane. Dacă pe piața forței de muncă există un echilibru între cererea și oferta de forță de muncă, organizațiile pot aplica atât metodele pasive, cât și pe cele active de angajare. În cazul în care oferta de forță de muncă este mai mică decât cererea de forță de muncă, pentru organizații este mai oportun să aplice metode active în vederea asigurării acestora cu resurse umane atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. Marketingul personalului face parte din categoria metodelor active cu implicații tot mai mari asupra atragerii resurselor umane necesare organizației. În condițiile în care organizațiile consideră resursa umană ca resursă strategică în activitatea acestora, marketingul personalului va câștiga tot mai mult teren, în raport cu metodele tradiționale de recrutare, deoarece și-a dovedit eficacitatea, iar organizațiile sunt tot mai mult tentate de a extinde această activitate în cadrul departamentului de resurse umane. Marketingul personalului nu este privit doar ca o metodă de recrutare, ci și ca funcție a departamentului de resurse umane, care implică o multitudine de activități.

#### **Bibliografie:**

1. ARMSTRONG, M., *Managementul resurselor umane*. București: Editura CODECS, 2003, 872 p.
2. BÎRCĂ, A., *Managementul resurselor umane*. Chișinău: Editura ASEM, 2005, 524p.
3. CHIȘU, V. A., *Manualul specialistului de resurse umane*. București: Casa de editură IRECSON, 2001, 474p.
4. COLE, G. A., *Managementul personalului*, ediția a 4-a. București: Editura CODECS, 2000, 555p.
5. MANOLESCU, A., *Managementul resurselor umane*, ediția a treia. București: Editura Economică, 2003, 589p.
6. PANCZUK, S., POINT, S., *Enjeux et outils du marketing RH*. Paris: Édition d'Organization Groupe Eyrolles. 2008, 239 p.
7. ГАПОШИНА Л. Г., *Маркетинг кадрового обеспечения*. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002, 115с.
8. [http://www.advice-hr.ro/content/moda\\_head\\_huntingului/](http://www.advice-hr.ro/content/moda_head_huntingului/) din 29.11.2012.
9. <http://www.zf.ro/mediafax-biz-exclusiv/> din 29.11.2012.
10. <http://www.advice-ro/content/> din 30.11.2012.
11. <http://www.hrmanageronline.ro/> din 20.03.2013.
12. <http://www.cariereonline.ro/> din 20.03.2013.

## Secțiunea 3. FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ FINANCIARĂ

### ACTUALITATEA CONTABILITĂȚII DE GESTIUNE A REZULTATELOR FINANCIARE ÎN TELECOMUNICAȚII

*Prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur, ASEM  
Lect. sup. Galina Bădicu, ASEM,  
gbadiku@mail.ru*

*In this article we would like to emphasize the importance of management accounting to support decision making at the entity level. Given the lack of research in the field of management accounting in telecommunications, we consider the present study as a disclosure of the items in this area. In our opinion it is necessary to treat the general aspects of the organization and operation of telecommunications entities to know the characteristics of the environment in which the operators. We believe that the choice of an appropriate strategy and actions for implementation progress and set goals depends largely on the influence of the economic entities. Appreciate the importance of drawing up management reports aimed at addressing the performance of the business in terms of cost calculation and subsequent outcomes as practical description is not found in the literature, only instructions governing the National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology, intended only one telecom operator. Significantly, the operator with a dominant market power are imposed certain obligations on the organization of computer systems services, so that tariffs are cost-oriented. Simultaneously, we are concerned with how the entity manages, to achieve performance targets, under existing regulations.*

**Cuvinte-cheie:** *contabilitatea de gestiune, unități de afaceri, piață relevantă, evidență contabilă separată în cadrul contabilității interne de gestiune, rapoarte financiare separate.*

*În acest articol, ținem să subliniem importanța contabilității de gestiune în susținerea procesului decizional, la nivel de entitate. Luând în considerație lipsa unei cercetări în sfera contabilității de gestiune în telecomunicații, apreciem studiul dat ca o dezvăluire a elementelor specifice acestui domeniu. În opinia noastră, este necesară tratarea aspectelor privind cadrul general de organizare și funcționare a entităților din domeniul telecomunicațiilor pentru a cunoaște caracteristicile mediului în care activează operatorii. Credem că alegerea unei strategii adecvate, precum și derularea acțiunilor pentru implementarea acesteia și atingerea obiectivelor fixate, depind, în mare măsură, de influența factorilor din mediul economic al entităților. Apreciam drept importantă abordarea întocmirii rapoartelor manageriale ce vizează performanța activității prin prisma calculației costurilor și, ulterior, a rezultatelor, deoarece descrierea practică nu se regăsește în literatura de specialitate, doar în instrucțiunile de reglementare a Agenției Naționale pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (în continuare – Agenția), care sunt destinate doar unui singur operator de telecomunicații. Semnificativ este faptul că operatorului cu putere dominantă pe piață îi sunt impuse anumite obligații în ceea ce privește organizarea sistemului de calculație a serviciilor prestate, astfel încât tarifele practicate să fie fundamentate pe costuri. Concomitent, suntem preocupați de modul în care entitatea reușește să-și atingă obiectivele de performanță, în virtutea reglementărilor existente.*

Sectorul comunicațiilor din R. Moldova a cunoscut, în ultimii 20 ani, o dezvoltare rapidă, pe fondul unor evoluții internaționale dinamice, reprezentând, în același timp, una din prioritățile dezvoltării economico-sociale a țării noastre. Sectorul a suferit procese de restructurare și liberalizare, toate acestea în condițiile unor evoluții tehnologice spectaculoase.

O privire asupra contabilității de gestiune este necesară în scopul înțelegerii și evaluării problemelor curente dintr-o entitate și clarificarea întrebărilor care apar în legătură cu acestea. În sectorul telecomunicațiilor, nu există niciun document din punct de vedere legislativ, care să specifice modul de organizare și ținere a contabilității de gestiune. Cert este faptul „că contabilitatea de gestiune este un sistem de colectare, prelucrare, pregătire și transmitere a informației contabile pentru planificarea, calcularea costurilor, verificarea și analiza executării bugetelor, în scopul pregătirii rapoartelor interne pentru luarea

deciziilor manageriale” [3]. Această caracteristică este prevăzută în Legea Contabilității, dar se consideră că entitățile din sectorul dat, organizează contabilitatea de gestiune ca un sistem autonom, desprins de contabilitatea financiară.

Modul de organizare a contabilității de gestiune este la latitudinea fiecărei entități, în funcție de specificul activității, respectiv de obiectul de activitate, particularitățile tehnologiei și organizarea procesului de prestare a serviciilor, mărimea și structura organizatorică a entității. Cert este faptul că caracterul procesului de prestare a serviciilor și gradul său de mecanizare și automatizare, necesitățile informaționale ale organelor de decizie au un grad de răspândire mai mare, decât contabilitatea financiară ce este strict reglementată din punct de vedere normativ.

Domeniul contabilității de gestiune constituie o abordare de actualitate și de real interes atât pentru specialiști, cât și pentru administrația entității. Respectiv, managerii sunt nevoiți să asimileze atât cunoștințe elementare aferente contabilității de gestiune privind terminologia specifică, cât și unele tehnici esențiale ale acestui domeniu cu scopul utilizării și gestiunii eficiente a informațiilor disponibile în vederea luării deciziilor. Orice întreprinzător, înainte de a începe o anumită activitate, recurge la un calcul relativ simplu, strâns legat de următoarea întrebare: *care va fi profitul din prestarea serviciilor oferite consumatorilor?* În stabilirea rezultatelor finale ale activității, o importanță deosebită o prezintă urmărirea costurilor diferitelor servicii, precum și a rezultatelor acestora prin compararea cărora se creează posibilitatea selectării serviciilor performante de cele cu grad scăzut de rentabilitate.

Organizarea contabilității de gestiune se realizează ținând cont de o serie de factori, precum: *studierea cadrului legislativ, cunoașterea sectorului de activitate și mediului în care activează entitatea, mărimea, structura organizatorică și strategia acesteia, tipul și modul de organizare a producției, tehnologia și caracterul procesului de prestare a serviciilor etc.* Cu scopul de a fixa cadrul general privind momentele enunțate, vom analiza aceste aspecte, după care vom studia mai profund contabilitatea de gestiune la operatorul cu putere semnificativă pe piață.

Operatorii de telecomunicații organizează contabilitatea conform Legii contabilității [§2], rapoartele financiare fiind întocmite conform prevederilor S.N.C. Însă, informațiile prezentate în cadrul rapoartelor financiare anuale nu sunt suficiente pentru ca managerii să poată aprecia, într-o măsură relevantă, maniera în care se desfășoară activitățile în cadrul entității. De aceea, ele trebuie completate cu o serie de informații interne, pe care doar contabilitatea de gestiune le poate pune la dispoziția managerilor. Contabilitatea de gestiune este o contabilitate de uz intern și care se distinge de contabilitatea financiară prin caracterul confidențial al informațiilor furnizate.

Desemnarea S.A. „Moldtelecom”, ca operator cu putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor, voce în rețeaua individuală de telefonie fixă, pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix și pe piața accesului cu ridicata în bandă largă, atrage și o serie de obligații suplimentare în ceea ce privește organizarea contabilității de gestiune. Astfel, prin Hotărârea Consiliului de Administrație al Agenției nr. 09 din 22.04.2011 [2] se impune S.A. „Moldtelecom” obligația de a elabora **Metodologia privind realizarea evidenței separate**, ce are ca scop întocmirea unui set de *rapoarte financiare separate pe unități de afaceri* și care necesită anumite informații obținute în cadrul contabilității de gestiune. În opinia noastră, confidențialitatea informațiilor prezentate în rapoartele financiare separate deja nu mai persistă. Aceasta rezultă din obligația Agenției, precum că „rapoartele financiare separate vor fi publicate nu mai târziu de data de 31 mai a anului următor celui pentru care acestea se întocmesc [2]. Modelul propus de Agenție conține informații foarte detaliate, fapt pentru care consideram că ele ar fi strict confidențiale. Aplicarea doar pentru un operator a acestor obligații, apreciem a fi neechitabilă din punctul de vedere al prezentării informațiilor legate de costurile interne alocate unității de afaceri.

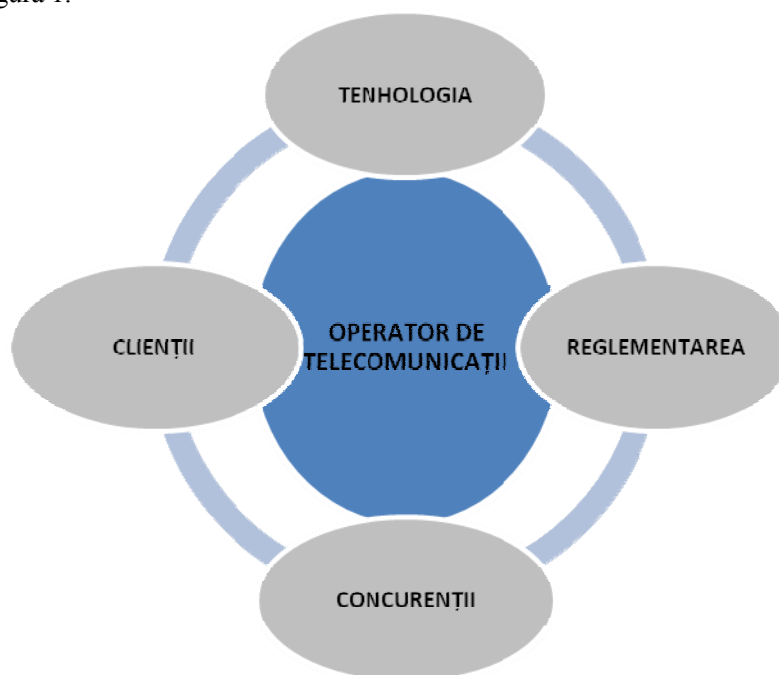
O etapă importantă, în acest context, o reprezintă *cunoașterea mediului*, întrucât permite evaluarea principalilor concurenți, a piețelor de desfacere, actuale sau potențiale pentru serviciile sale. Indispensabilitatea dată a obligat entitatea la o mai mare flexibilitate în acțiunile sale, astfel încât să pătrundă pe piețele al căror potențial de dezvoltare este ridicat – *telefonie mobilă, internet, televiziune digitală*.

*Cunoașterea structurii și strategiei entității.* Aceste aspecte sunt esențiale, întrucât la culegerea și prelucrarea datelor, precum și evaluarea rezultatelor este necesar să se țină cont de structura entității, astfel încât informațiile redade să răspundă nevoilor de informare ale managerilor în vederea atingerii obiectivelor strategice ale entității. S.A. „Moldtelecom” este o entitate integrată pe verticală, având o rețea de telecomunicații comună și funcții de suport comune. Ea este formată din subdiviziuni care lucrează direct

cu clienții și subdiviziuni responsabile de furnizarea serviciilor către clienți, care întrețin rețeaua de comutație și transmisiuni, furnizează și întrețin conectarea clienților la această rețea [5, p.5]. Structura organizatorică nu este o problema principală cu care se confruntă entitățile din sectorul telecomunicațiilor. Problema principală cu care se confruntă entitățile ține de structura proceselor lor. Activitățile derulate, în cadrul operatorilor de telecomunicații pentru realizarea unui grup omogen de servicii, sunt reunite în cadrul așa-numitelor **unități de afaceri**. Acestea presupun o transpunere în plan tactic, decizional, a obiectivelor fixate pentru unitățile de afaceri. Calculația pe unități de afaceri vine în sprijinul necesităților de informații aferente calității, termenului de livrare, eficiența activităților pe care le execută, precum și profitabilitatea serviciilor, oferind date mult mai pertinente. Ele urmăresc atingerea obiectivelor (*maximizării profitului*) în coerență cu obiectivele pe termen lung ale entității ce vizează dezvoltarea și creșterea de valoare.

*Unitatea de afaceri* – un grup sau set distinct de activități ale operatorului de telecomunicații, realizate pentru producerea sau comercializarea anumitor grupuri de servicii [2]. O unitate de afaceri cuprinde toate resursele, activitățile și procesele legate de aplicarea acestor resurse pentru a crea servicii și pentru a furniza asemenea servicii altor unități de afaceri, altor furnizori sau utilizatori. Expresia „unitate de afaceri”, în prezentele instrucțiuni, nu reflectă neapărat o entitate separată efectivă sau o unitate în cadrul operatorului de telecomunicații [2]. Cert este faptul că aceste unități sunt suficient de mici pentru a fi flexibile și, în același timp, suficient de mari pentru a exercita controlul asupra mai multor factori ce le pot afecta performanța pe termen lung. Segmentarea entității în unități de afaceri facilitează raportarea managerială, responsabilizând managerii de toate nivelele și evaluând contribuția acestora, în ansamblu pe entitate. Această formă de organizare permite unităților de afaceri create să se adapteze prompt și rapid schimbărilor de pe piață.

Paralel cu structură entității, în scopul organizării contabilității de gestiune și a calculării costului, ca suport fundamental, pe care se poate baza, servește *strategia entității*. Astfel, orice operator de telecomunicații, trebuie să se adapteze la condițiile unei piețe extrem de competitive și să-și etaleze creativitatea. Principalele forțe care trebuie avute la elaborarea strategiei unui operator de telecomunicații sunt relevate în figura 1.



**Figura 1. Factorii ce influențează elaborarea strategiei de către entitățile din sectorul telecomunicațiilor**

*Sursa: Elaborată de autori după Alina Carmen Almășan, Contabilitatea de gestiune în industria telecomunicațiilor, p. 110*

Utilizarea pe scară largă a Internetului și alte tehnologii privind transmisiile de date au schimbat piețele de telecomunicații. Astfel, dezvoltarea noilor **tehnologii** creează, în mod constant, noi oportunități și elimină barierele tradiționale. **Reglementările** existente impuse operatorilor privind accesul pe piață,

interconectarea cu rețelele altor operatori prezintă un impact semnificativ asupra acțiunilor întreprinse de o entitate. De asemenea, liberalizarea piețelor și privatizarea operatorilor principali creează alianțe și internaționalizarea afacerilor. Numărul **clienților** potențiali **se extinde**, astfel, face să crească diversitatea solicitărilor acestora prin furnizarea serviciului universal. În plus, pretențiile clienților se modifică foarte rapid, având în vedere apariția noilor tehnologii. **Concurenții** intervin indirect în adoptarea și reglementarea unei noi strategii. Odată cu liberalizarea sectorului de telecomunicații, entitățile nou intrate încearcă prin acțiuni, mai mult sau mai puțin, agresive să câștige cote de piață. Ca aspecte esențiale la organizarea contabilității de gestiune sunt, de asemenea, și:

**Mărimea entității**, aspect important în structurarea sistemului de contabilitate de gestiune și a calculației costurilor serviciilor prestate. **Modalitatea de gestiune internă**, amploarea operațiilor ce trebuie realizate în culegerea și prelucrarea datelor. **Gradul de detaliere dorit al informațiilor**, se execută astfel, încât să corespundă nevoilor de informare a managerilor și, în același timp, să răspundă cerințelor de raportare către Agenție. **Atitudinea managerilor**. Segmentarea entității pe centre de responsabilitate (*unități de afaceri*) facilitează conducerea, responsabilizând managerii de la toate nivelurile. Responsabilitatea le permite coordonarea unităților și soluționarea problemelor legate de transferurile interne în cadrul entității.

Contabilitatea de gestiune, după cum s-a mai enunțat, nu este normalizată, unicul principiu, după care se conduce, fiind cel al utilității informațiilor furnizate. Totuși, există unele norme privind organizarea contabilității de gestiune în telecomunicații, mai ales a reglementării costurilor serviciilor prestate și prezentării detaliate a activității pe unități de afaceri.

Considerăm că obligația de a ține evidență contabilă separată reprezintă o modalitate de organizare a contabilității de gestiune ce comportă un caracter mai mult orientativ. Această obligativitate prevede ținerea evidenței în mod distinct pentru activitățile sale. Totodată, toate elementele contabile, care contribuie la formarea costurilor, cheltuielilor și veniturilor, trebuie să fie identificate, conform unor baze de calcul și metodologii de atribuire constatate. Concomitent, operatorul este obligat să separe structural activitatea sa privind furnizarea de rețele sau servicii de telecomunicații. Impunerea acestei obligații urmărește scopul de a crea condiții suplimentare de stimulare a competitivității pe piețele de comunicații electronice prin asigurarea transparenței activităților acestui furnizor pe piețele date, a condițiilor nediscriminatorii de furnizare a serviciilor de acces și interconectare pentru concurenți și eliminarea practicilor de subvenționare încrucișată a serviciilor cu amănuntul din contul serviciilor cu ridicata.

În susținerea celor expuse mai sus, este rațional să studiem modul de organizare a contabilității de gestiune a operatorilor de rețea cu putere semnificativă pe piață, întrucât strategiile acestora sunt mult mai creative, dat fiind poziția pe care o dețin în cadrul sectorului, iar normele impuse de Agenție au un impact caracteristic asupra sistemului de contabilitate de gestiune și, totodată, asupra performanțelor acestor unități. Se consideră că un operator deține o putere semnificativă pe o anumită piață, dacă individual sau împreună cu alți asemenea furnizori, deține o poziție echivalentă unei poziții dominante. În scopul creării unui cadru de organizare și reglementare în domeniul telecomunicațiilor, Agenția a emis o serie de hotărâri, printre care și identificarea piețelor relevante. Primul ciclu al acestui proces s-a realizat în anii 2010-2012, iar în anul 2013 a demarat ciclul al doilea. Agenția identifică problemele concurenței, existente pe piețele relevante, desemnează operatorii cu putere semnificativă pe aceste piețe și le impune obligații speciale preventive. *Piața relevantă* este o piață de produse și/sau servicii din domeniul comunicațiilor electronice, caracteristicile căreia justifică impunerea măsurilor de reglementare preventivă a pieței date [4]. Această concepție reiese din faptul că, dacă, pe o anumită piață, există unul sau câțiva operatori cu putere de piață suficientă pentru a-și permite un comportament independent în raport cu concurenții și clienții săi, apoi, pentru asigurarea funcționării eficiente a acestei piețe, este nevoie de o măsură de reglementare în forma impunerii unor obligații speciale preventive acestor operatori. Măsura dată poate include obligații [6]:

- ✓ în vederea oferirii accesului concurenților la propria rețea și la infrastructura asociată;
- ✓ tratarea non-discriminatorie a concurenților;
- ✓ asigurarea transparenței serviciilor oferite acestora;
- ✓ reglementarea tarifelor și orientarea lor la nivelul costului;
- ✓ implementarea evidenței contabile separate;
- ✓ publicarea ofertelor de referință pentru interconectare.

În acest context, dorim să prezentăm și să argumentăm necesitatea adoptării *Instrucțiunilor privind implementarea de către S.A. „Moldtelecom” a evidenței contabile separate în cadrul contabilității interne de gestiune (în continuare – Instrucțiune) de către Agenție*. Instrucțiunea nu afectează și nu modifică

obligățiile de evidență și raportare financiară ale operatorului, în conformitate cu legislația și reglementările fiscale și contabile [2]. În același timp, furnizorul desemnat cu putere semnificativă va oferi Agenției detalii necesare odată cu impunerea explicită a unor obligații, precum aceea de a asigura că marjele existente între propriile tarife pentru serviciile furnizate pe piețele cu amănuntul și tarifele practicate pe piețele de gros sunt suficiente. Totodată, conform noii metodologii, furnizorul desemnat cu putere semnificativă va prezenta Agenției și informații suplimentare privind reflectarea modului în care sunt adoptate noile tehnologii și a modului în care sunt alocate costurile, veniturile și capitalul angajat aferente acestora. Instrucțiunile stabilesc:

- ✓ *modul de realizare a evidenței contabile separate de către S.A. „Moldtelecom”;*
- ✓ *modul de furnizare a informațiilor referitoare la evidența separată;*
- ✓ *procedura de audit a acesteia.*

După părerea noastră, la stabilirea cerințelor metodologico-organizaționale, ce reies din obligațiile Instrucțiunilor, trebuie examinate diferite aspecte, dintre care principalele sunt:

- ✓ delimitarea activității entității pe unități de afaceri, inclusiv pe elemente de rețea și servicii;
- ✓ revizuirea sistemului de rapoarte interne existent și adaptarea la cerințele de prezentare a informației către Agenție;
- ✓ crearea unei evidențe operative în cadrul contabilității de gestiune pentru alocarea cheltuielilor, veniturilor, activelor și capitalului pe unități de afaceri;
- ✓ elaborarea metodologiei de evidență operativă: *descrierea principiilor și politicilor contabile aplicate, noțiunilor utilizate și definițiilor acestora, metodologii de alocare etc.*
- ✓ elaborarea rapoartelor manageriale pe unități de afaceri.

Instrucțiunile în cauză, stabilesc documentele care urmează a fi raportate, formatul rapoartelor financiare separate și gradul de detaliere a lor, principiile metodologice pentru alocarea costurilor, veniturilor, activelor și capitalului pe unități de afaceri și servicii, precum și termenele de prezentare a acestor documente. Anexele la Instrucțiuni cuprind formatul în care urmează să fie prezentate informațiile din rapoartele financiare separate, algoritmul de alocare a costurilor, veniturilor, activelor și capitalului, situația privind transferurile interne etc. ***Ținem să concretizăm că prevederile Instrucțiunilor sunt orientative, conțin minimum de cerințe care trebuie, ulterior, dezvoltate și adoptate conform particularităților operatorului cu putere semnificativă.***

Astfel, în opinia noastră, luarea în considerare a aspectelor sus enumerate privind elaborarea rapoartelor financiare separate, permite stabilirea unui sistem financiar de gestiune capabil să orienteze atenția pe unitățile de afaceri, cu scopul de a obține performanțe mai mari. Totodată, considerăm că elaborarea rapoartelor financiare separate înseamnă implementarea unui nou sistem financiar de gestiune cu implicații financiare și operaționale importante pentru operator. În plus, rezultatele acestui nou sistem *nu servesc nevoilor interne ale operatorului cu putere semnificativă*, deciziile de management fiind luate utilizând cu totul alți indicatori. Efortul operatorului cu putere semnificativă răspunde *doar unor nevoi externe* și nicidecum nevoilor interne de luare a deciziilor de management necesare.

Referitor la modalitatea de implementare, credem că cheltuielile elaborării rapoartelor financiare separate sunt considerabile. Mai mult decât atât, ***cheltuielile de audit ale rapoartelor financiare separate*** pot fi mai mari decât cheltuielile de audit ale rapoartelor financiare anuale. Toate aceste cheltuieli, considerăm că se vor regăsi în activitățile interne ale entității, în tarifele practicate la utilizatorii finali, având un efect de mărire, și nu de micșorare a acestora. De asemenea, aceste cheltuieli suplimentare pot afecta politica de investiții și de dezvoltare a rețelelor de telecomunicații pentru alți operatori.

În opinia noastră, denumirea Instrucțiunilor parcă ar prezenta unele neclarități. De ce evidență contabilă ***separată***? Ceea ce se observă în practica contabilă a ultimului deceniu este o integrare a două forme de contabilitate (*financiară și de gestiune*). Apariția contabilității integrate a fost posibilă datorită sistemelor automatizate de prelucrare a datelor, a tehnicii de calcul, ***ce presupune introducerea o singură dată în sistem a informației, acesta fiind cel care, ulterior, prelucrează informația atât pentru contabilitatea de gestiune, cât și pentru cea financiară.*** În acest context, existența unei singure baze de date contabile și a eventualității de prelucrare informatizată a acesteia dă posibilitatea modelării informațiilor în funcție de cerințele fiecărui utilizator.

De ce ***contabilitate internă*** de gestiune? În linii generale, organizarea contabilității de gestiune, deja, este considerată internă. Dacă analizăm ***scopul și obiectivul*** sistemului de evidență contabilă separată, atunci putem concluziona cu fermitate, ***în primul rând***, că este vorba de o evidență care răspunde doar unor

necesități externe (Agenției) și nicidecum necesităților interne de luare a deciziilor manageriale. În al doilea rând, nu există nicio contabilitate, ci doar analize, calcule, alocări ale cheltuielilor, veniturilor, activelor și datoriilor pe baza informației deja înregistrate în contabilitate. **Scopul** evidenței contabile separate este de a furniza informațiile contabile într-o formă care prezintă o imagine clară și corectă a performanțelor pe activități, în așa mod, ca și cum aceste activități și servicii ar fi realizate de entități distincte. **Obiectivul** evidenței contabile separate este acela de a furniza informații în scopul confirmării faptului că tarifele sunt bazate pe costuri, transparente și nediscriminatorii.

**În susținerea celor expuse mai sus, este rațional de a redenumi o astfel de „evidență contabilă separată” în evidență operativă în cadrul unităților de afaceri, deoarece are loc înregistrarea, urmărirea și controlul tuturor operațiunilor în cadrul acestora.**

Implementarea așa-zisei „evidențe contabile separate în cadrul contabilității interne de gestiune” duce la efectuarea unor lucrări și cerințe suplimentare. În primul rând, operatorul cu putere semnificativă, prin intermediul sistemului de evidență contabilă separată, trebuie să execute anumiți pași privind alocarea costurilor, veniturilor, activelor și capitalului pe servicii, elemente de rețea, funcții aferente serviciilor furnizate, unități de afaceri. În al doilea rând, elaborează, prezintă și publică rapoartele financiare separate ale unităților de afaceri în conformitate cu cerințele Instrucțiunilor. În al treilea rând, informațiile trebuie furnizate într-o formă care prezintă o imagine clară și corectă a performanțelor activității operatorului de telecomunicații, astfel ca și cum aceste unități de afaceri ar fi realizate de entități distincte. În al patrulea rând, pregătirea rapoartelor financiare separate nu substituie și nu modifică oricare altă obligație de a prezenta rapoarte financiare, fiscale sau statistice prevăzute de legislația RM [2].

În scopul oferirii unui nivel suficient de detaliat în pregătirea rapoartelor financiare separate, Agenția pune la dispoziție **setul minim** al elementelor de rețea, precum și totalitatea serviciilor divizate în servicii cu ridicata și servicii cu amănuntul. Rapoartele financiare separate se publică pe pagina de Internet a operatorului de telecomunicații și se prezintă Agenției și cuprind trei tipuri de documente, tabelul 1.

Tabelul 1

**Componența raportării financiare separate prevăzute de Instrucțiuni**

Nr. crt.	Denumirea	Părțile componente	Elementele componente
1.	<b>Rapoartele financiare separate</b>	<i>Rapoartele financiare separate detaliate pe unități de afaceri</i>	<i>Contul de profit și pierderi Situția capitalului mediu angajat Situția rentabilității capitalului mediu angajat</i>
		<i>Rapoartele financiare separate suplimentare</i>	<i>Raportul privind costul unitar al serviciilor Raportul privind costurile de rețea Raportul privind decontările interne Raportul de reconciliere cu rapoartele financiare statistice</i>
		<i>Raportul de audit</i>	<i>Raportul de audit</i>
2.	<b>Metodologia privind realizarea evidenței contabile separate</b>	<i>Principiile contabile Metodele de alocare Politicele contabile Decontările interne</i>	<i>Noțiunea, caracteristica și componența, momentele aferente înregistrării, constatării, calculării și evaluării, bazele de repartizare, sursele de date etc.</i>
3.	<b>Raportul privind metodologia de atribuire detaliată a costurilor, veniturilor și capitalului angajat în cadrul evidenței contabile separate</b>	<i>Raportul privind metodologia de atribuire detaliată</i>	<i>Cheltuielile din cartea mare și metodele de alocare, registrul mijloacelor fixe și metodele de alocare, activele curente și metodele de alocare, datoriile pe termen scurt și metodele de alocare, cheile de alocare, valorile inductorilor de cost utilizate în procesul de alocare, factorii de rulare pe elementele de rețea etc.</i>

Sursa: Elaborat de autori conform prevederilor Instrucțiunilor [2]



**Rapoartele financiare separate.** Rapoartele financiare constituie cel mai important și transparent raport financiar, deoarece arată dacă entitatea și-a atins obiectivul urmărit: *obținerea de profit*, iar informația conținută poate fi utilă pentru procesul decizional. Luând în considerare că subiectul articolului se referă și la întocmirea, prezentarea și utilizarea *rapoartelor financiare separate*, precizăm că studiul de cercetare s-a structurat pe două aspecte și anume: *elaborarea și prezentarea rapoartele financiare separate și utilizarea rapoartele financiare separate în analiza performanțelor financiare*.

*Elaborarea și prezentarea rapoartele financiare separate* – cercetare ce are la bază aspectele prevăzute de Agenție prin metodologia întocmirii și prezentării rapoartelor financiare separate în contextul asigurării unui nivel de transparență aferent costurilor și tarifelor și cercetare aplicativă pe baza Instrucțiunilor Agenției și implementării practice de către operatorul cu putere semnificativă pe piață. Considerăm că rapoartele financiare separate reprezintă un sistem de indicatori, ce ghidează *doar Agenția* în atingerea obiectivelor sale și o ajută la punerea în aplicare a planurilor de acțiune privitor la imaginea clară și corectă a performanțelor activității operatorului de telecomunicații. Prin intermediul acestor rapoarte, se furnizează informații cu privire la derularea tuturor activităților în cadrul unităților de afaceri, se atrage atenția asupra punctelor-cheie ale gestiunii în scopul perfecționării lor pentru luarea deciziilor optime. Rapoartele financiare separate se elaborează în baza metodologiei, care stabilește cadrul de elaborare și întocmire ale acestora. Ținem să concretizăm că modalitatea de elaborare și întocmire *generalizată* lipsește (*ce reprezintă metodologia dată?*). După părerea noastră, este necesar ca, în paragraful „Prezentarea procesului de evidență contabilă separată” [5], să se adauge un subparagraf „Metodologia privind realizarea evidenței operative”, cu următorul conținut:

*Conform cerințelor Instrucțiunilor, rapoartele manageriale vor fi întocmite prin aplicarea metodologiei de realizare a evidenței operative, care constă în următoarele:*

- ✓ **Principiile Contabile de Reglementare** – stabilesc regulile generale în conformitate cu care trebuie întocmite Rapoartele manageriale.
- ✓ **Metodele de alocare** – explică modul în care veniturile, costurile, inclusiv decontările interne, cheltuielile, activele și datoriile sunt atribuite unităților de afaceri precum și elementelor de rețea, respectând principiile contabile de reglementare relevante prezentării costurilor complet alocate.
- ✓ **Unitatea de afaceri** – un grup sau set distinct de activități ale operatorului de telecomunicații, realizate pentru producerea sau comercializarea anumitor grupuri de servicii.
- ✓ **Costurile complet alocate** – sunt reprezentate de costul total de furnizare a serviciului – suma costurilor directe, plus o cotă proporțională de costuri care nu pot fi atribuite în mod direct.
- ✓ **Decontările interne** – explică modul în care unele unități de afaceri tarifează alte unități de afaceri pentru utilizarea rețelelor proprii de telecomunicații.
- ✓ **Politicile Contabile** – detaliază politicile contabile adoptate ce vor sta la baza întocmirii Rapoartele manageriale.
- ✓ **Inductorul de cost** este un indicator care măsoară volumul unei activități. Inductorii de cost constituie mărimile/factorii care generează costurile, cauza acestora. De exemplu: *lungimea liniilor, suprafața încăperilor, numărul de conectări, numărul porturilor deservite, proporțional veniturilor obținute, numărului de înscrieri în factura de plată, capacitatea comutatoarelor, numărului de abonați, lungimea rețelelor ș.a.*

Aceasta este cea mai dificilă parte a metodologiei date, deoarece trebuie să reflecte compromisul costului real și corect al unei estimări. De aceea, ca inductor trebuie ales întotdeauna **indicatorul cel mai relevant sub aspectul gradului în care influențează costul activității respective**, și nu doar o componentă oarecare a acestuia.

Referitor la *Contul de profit și pierderi* [2], concretizăm că el redă rezultatul activității operaționale pentru fiecare unitate de afaceri, potrivit relației de calcul: *cifra de afaceri minus costurile operaționale*. În literatura de specialitate, se aplică **noțiunea de cont**, care nu este potrivită pentru denumirea unui raport/document. Justificăm prin faptul că, în contabilitate, contul reprezintă un procedeu specific contabilității, de o formă specială (**T**), folosit pentru evidența și calculația scrisă, valorică, iar, uneori, cantitativă, în ordine cronologică și sistematică a existenței și mișcărilor unui bun economic, unei surse sau unui proces economic pe o anumită perioadă. *Suntem de părerea că, deoarece este doar o parte din Raportul financiar statistic detaliat pe unități de afaceri, conținând indicatori mai puțin sau mai mult specifici, calculați conform unor cerințe ale Agenției, cu scopul de a lua anumite decizii, este necesar de redenumit în Raport managerial privind rezultatul operațional al unității de afaceri.*

*Utilizarea rapoartele financiare separate în analiza performanțelor financiare*, – cercetare dezvoltată atât la nivel teoretic, cât și aplicativ pe studiul de caz al operatorului cu putere semnificativă pe piața din RM. Procesul de raportare financiară al SA „Moldtelecom” este unul complex și necesită unele precizări.

Raportarea financiară anuală, destinată Biroului Național de Statistică, se realizează respectând prevederile contabile ale legislației RM. Rapoartele financiare separate se bazează pe înregistrările contabile ale SA „Moldtelecom”, care sunt întocmite în baza costului istoric [2]. Principiul costului istoric constituie acel principiu al metodei contabilității, conform căruia orice bun sau valoare economică înscrisă în contabilitate se bazează pe costul de origine sau de intrare (valoarea de intrare), consemnat în documente justificative, la data intrării lui în patrimoniu. Costurile istorice ale bunurilor și valorilor economice, sunt rectificate și regularizate anual, cu ocazia lucrărilor de închidere a exercițiului, prin intermediul activelor și pasivelor rectificative și de regularizare.

**Metodologia privind realizarea evidenței contabile separate** [5], include descrierea principiilor și politicile contabile aplicate la întocmirea rapoartelor financiare separate, noțiunea și descrierea unităților de afaceri, precum și elementele de rețea și serviciile incluse în rapoartele financiare separate, descrierea succintă a veniturilor, costurilor operaționale și metodologia de atribuire a capitalului utilizat pentru toate elementele de servicii și cost, inclusiv sursa datelor, centrele de cost, clasificările centrelor de cost, inductorii de cost, și o privire generală a procedurii de alocare a costurilor, rezumatul metodologiei utilizate pentru determinarea oricăror comisioane de transfer intern între fiecare din principalele unități de afaceri ale operatorului de telecomunicații. Conform cerințelor Agenției, operatorul cu putere semnificativă are obligația de a elabora și implementa, pornind de la prevederile Instrucțiunilor, raportul privind metodologia de alocare a cheltuielilor operaționale, care va fi cuprinsă în Metodologia privind realizarea evidenței contabile separate [2]. Constatăm că Agenția cere elaborarea metodologiei, dar fără a defini și concretiza componenta cheltuielilor operaționale. De asemenea, impune operatorul de telecomunicații să enumere, în cadrul raportului privind Metodologia, categoriile de costuri/cheltuieli, descriind tratamentul acestora.

**Raportul privind metodologia de atribuire detaliată a costurilor, veniturilor și capitalului angajat în cadrul evidenței contabile separate** [5], include toate sumele înscrise în Cartea Mare și Registrul mijloacelor fixe ale operatorului de telecomunicații în modelul de evidență contabilă separată, toate centrele de cost, tipurile de costuri și rapoartele financiare pe costuri incluse în modelul de evidență contabilă separată, alocarea de la centrele de cost la activități și de la activități către domeniile principale de afaceri și/sau servicii, inclusiv o descriere a tuturor bazelor de alocare utilizate, precum și sursele de date utilizate de către operatorul de telecomunicații pentru determinarea bazelor pentru alocații, valorile inductorilor de cost utilizați pe parcursul procesului de alocare, datele operaționale, precum forța de muncă alocată anumitor servicii, bazele pentru alocare, indicând care elemente de rețea sunt implicate la furnizarea anumitor servicii.

Structura unităților de afaceri stabilită de Agenție nu corespunde modului în care sunt structurate activitățile în sistemul financiar-contabil al operatorului național. Prin urmare, rapoartele financiare se întocmesc prin suprapunerea cerințelor Instrucțiunilor asupra evidenței contabile separate și a structurii de organizare a entității. Conform cerințelor Instrucțiunilor, acolo unde este posibil, veniturile, costurile, activele și datoriile *sunt alocate în mod direct la unitățile de afaceri sau elementele de rețea* [2]. Atunci când alocarea directă nu este posibilă, veniturile, cheltuielile, activele și datoriile *sunt distribuite pe baza unei metode care reflectă proveniența* venitului, cheltuielilor, activului sau datoriei, între două sau mai multe unități de afaceri sau elemente de rețea [2]. Elementele rămase, pentru care nu poate fi identificată o metodă de alocare directă sau indirectă, *sunt alocate pe baza metodei marjelor egal proporționale (EPMU)* [5]. Prin această metodă, costurilor atribuibile li se adaugă o marjă procentuală proporțională a costurilor comune. Procentul este determinat ca raport între costurile neatribuibile totale și costurile atribuibile totale. Aplicarea metodei marjelor egal proporționate este simplă, directă și are ca rezultat un tratament uniform al tuturor costurilor serviciilor în cadrul entității. De asemenea, această abordare nu necesită alte calcule sau informații suplimentare. În selectarea metodelor de alocare și a informațiilor de natură nefinanciară adecvate, entitatea folosește raționamentul cu privire la principiile de reglementare, inclusiv cauzalitatea și obiectivitatea costurilor, cu scopul de a se conforma cerințelor Instrucțiunilor.

Referitor la noțiunile utilizate în Instrucțiuni și Metodologie, ținem să concretizăm că, în paragraful 1.2 „Definiții” al Instrucțiunii [2], nu este prezentată nicio definiție ce ne-ar caracteriza noțiunile de: *cost, cheltuieli, venit și capital*. Enunțăm acest fapt, deoarece nu se face distincție între cost și cheltuieli.

Distincția acestora trebuie făcută având în vedere raportul dintre contabilitatea financiară și cea de gestiune. Ceea ce oferă contabilitatea financiară ca sursă informațională sunt **cheltuielile**, iar cea de gestiune **costurile**. La momentul actual, în literatura de specialitate autohtonă și în prevederile SNC, este prezentată distincția dintre ele, caracteristica și clasificarea acestora. „Sistemul financiar-contabil al S.A. „Moldtelecom” este creat și structurat astfel, încât să poată furniza informații detaliate ale „costurilor” cu privire la fiecare cont de costuri: operaționale, comerciale, general-administrative și altele (conturile contabile 711, 712, 713, 714) din cadrul planului de conturi” [5, p.25]. Absolut toate aceste conturi contabile fac parte din clasa 7 „Cheltuieli” a Planului de conturi contabile. Considerăm că și acest moment ne servește drept argument privind faptul că, în mediul practic contabil, încă nu s-a ajuns definitiv la sesizarea faptului ce numim costuri și ce numim cheltuieli.

În final, constatăm că:

- ✓ Prevederile Instrucțiunilor *sunt orientative*, conțin *minimumul de cerințe*, care trebuie, ulterior, dezvoltate și adoptate, conform particularităților operatorului și rezultatele acestui nou sistem *nu servesc nevoilor interne ale operatorului cu putere semnificativă*, deciziile de management fiind luate utilizând alți indicatori.
- ✓ Acest gen de evidență nu poate fi numită **contabilitatea separată**, deoarece, în primul rând, nu este o contabilitate (*nu se folosesc înregistrările contabile*) și, în al doilea rând, informația se introduce o singură dată în sistem, care, ulterior, prelucrează informația atât pentru sistemul contabilității de gestiune, cât și pentru cea financiară.
- ✓ Este rațional de a redenumi o astfel de „evidență contabilă separată” ca **evidență operativă în cadrul unităților de afaceri**.
- ✓ Concomitent, se utilizează elemente (noțiuni) denumite conform SNC și IFRS: *ar fi cazul de determinat conform căror prevederi ne conformăm – SNC ori IFRS*, deoarece S.A. „Moldtelecom” efectuează înregistrările în sistemul financiar-contabil în conformitate cu Standardele Naționale de Contabilitate [5].
- ✓ Rapoartele ce trebuie prezentate și redenumite – **Rapoarte manageriale**, deoarece comportă un caracter mai mult orientativ, nu conțin date privind poziția financiară a entității, ci doar performanța unităților de afaceri la nivel operațional. Argumentăm acest fapt și prin motivul că menirea *rapoartelor financiare (la momentul actual)* este de a asigura furnizarea cu informații utile necesare *tuturor utilizatorilor* în fundamentarea anumitor decizii și că ele corespund unor *prevederi stricte* de reglementare normativă.
- ✓ Evidența contabilă separată se organizează din anul 2010, dar, după părerea noastră, nu este încă clar, care este necesitatea unei astfel de evidență contabilă separată, în ce scop utilizează Agenția datele calculate pe baza unor metode de alocare care sunt determinate folosind raționamentul cauzalității și obiectivității și care sunt efectele benefice survenite în urma analizei rapoartelor financiare separate, care sunt însemnătatea și rezultatele obligațiilor pentru piața telecomunicațiilor din Moldova.

Rezultatele cercetării constituie o analiză a situației actuale aferente contabilității de gestiune în sectorul telecomunicațiilor prin încercarea de aprofundare și perfecționare a metodologiilor și practicilor existente în domeniul dat.

#### **Bibliografie:**

1. Contabilitatea de gestiune în industria telecomunicațiilor. Alina Carmen Almășan, Editura Mirton, Timișoara, 2010, 270 p.
2. Hotărârea ANRCETI din 22.04.2011 Nr. 09 cu privire la aprobarea Instrucțiunilor privind implementarea de către S.A. „Moldtelecom” a evidenței contabile separate în cadrul contabilității interne de gestiune. [www.anrceti.md](http://www.anrceti.md). (citată 10.05.2013)
3. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007. Monitorul Oficial nr.90-93/399 din 29.06.2007
4. Legea comunicațiilor electronice nr. 241-XVI din 15.11.2007. Monitorul Oficial nr.51-54/155 din 14.03.2008
5. Metodologia privind realizarea evidenței contabile separate. [www.moldtelecom.md](http://www.moldtelecom.md). (citată 10.05.2013)
6. Raport privind activitatea ANRCETI în anul 2012. [www.anrceti.md](http://www.anrceti.md). (citată 10.05.2013)

## COMPARATIVE ANALYSIS OF THE TAX SYSTEM IN DIFFERENT COUNTRIES

*Andrei Petroia, Dr., Associate Professor,  
Economic Studies Academy of Moldova  
[petroia5@hotmail.com](mailto:petroia5@hotmail.com)*

*The tax system is an integrated method for imposing and collecting taxes; a compulsory financial contribution system imposed by a government to raise revenue, which levies on the income or property of persons or organizations, on the production costs or sales prices of goods and services, etc. It can be described using a set of standard indicators. Based on data from different sources, especially those from Eurostat, this article does a comparative analysis between countries in terms of their tax systems at nowadays.*

**Key-words:** *tax system, high level of taxation countries, middle level of taxation countries, low level of taxation countries*

### **I. Introduction**

Fiscal policies have a significant impact on economic growth, macroeconomic stability and inflation. Fiscal discipline is a pivotal element of macroeconomic stability. Key aspects in this respect are the level and composition of government expenditure and revenue, budget deficits and government debt. The need for fiscal discipline is even stronger in a monetary union, such as the euro area, which is made of sovereign states that retain responsibility for their fiscal policies but also in emerging economies which have to develop their economic sustainability. The Fiscal Policy is generally defined as the state's plan regarding how many resources to borrow and to collect in taxes, and how to spend these resources the best way possible in order to influence in the needed direction the level of economic activity in the country. The Taxation/ Fiscal Policy is performed by the Government through its legal bodies (the names and structures differ from country to country) which are responsible for the overall assessment and development of the state's fiscal policies including forecasting, monitoring and analysis of current account revenues; negotiating and administering state's fiscal arrangements; and monitoring and assessment of fiscal, economic and taxation policies of other governments, administering and collecting the tax revenues and assessing the financial and economic impact that various proposed projects may have on the economy and treasury.

Because of the wide range of factors affecting one state (both endogenously and exogenously) the fiscal policies may present important discrepancies and seem totally different. Respectively, the taxation systems also are presenting varied features. It is interesting the fact that even with such distinctive characters some states are in the same group of countries by level of competitiveness, economic growth, power of the economy, gross national product and other key elements defining a "strong" country. These results are explained by the fact that every country is setting basic targets, clear objectives which have to be achieved by implementing a certain strategy or policy. Clearly, all the states want to manage, improve, maintain and sustain their national prosperity providing better living conditions for its citizens- this is the core, general and the most important objective of a Government's activity in long run.

So, even if the applied short term strategies and the objectives set by a country regarding their fiscal policy and taxation system vary, conditioned by the influencing factors and current situation of the country, we can say that the "roads" are different but the "final destination" is aimed to be the same.

### **II. General information**

The good functioning, prosperity and the development of a country depend on the capacity of that state to implement the public policies which coordinate all the activity spheres within the country. Among all these public policies a great importance has the economic policy, which has as basic pillars the Fiscal and Budgetary Policies. Because these policies are the core elements of a state's activity, their design and implementation are determining the country's development.

The fiscal (taxation) system is an integrated method for imposing and collecting taxes [5]; a compulsory financial contribution system imposed by a government to raise revenue, which levies on the income or property of persons or organizations, on the production costs or sales prices of goods and services, etc. [6] The principles of taxation systems are required to respect both the legal and economical nature of taxation.

➤ *General principles:*

- 1) The principle of neutrality (equal tax burden).
- 2) Principle of economic independence.
- 3) The principle of unity of the tax system.
- 4) Principle of establishing tax laws.
- 5) The principle of justice.
- 6) The principle of priority of the tax law on non-tax.
- 7) The principle of mobility tax.
- 8) The principle of proportionality.
- 9) Principle of negation retroactive tax law.
- 10) The principle of stability of the tax system.
- 11) The principle of interest.
- 12) The principle of the law of essential elements of the tax.
- 13) Principle of multiplicity of taxes.
- 14) The principle of economy.
- 15) The principle of combining the interests of the state and subjects of fiscal relations.
- 16) The principle of an exhaustive list of taxes.

➤ *Principles of a good Tax System are:*

1) Efficient – A tax system should raise enough revenue such that government projects can be adequately sponsored, without burdening the tax payer too much, becoming a disincentive for investment and work

2) Understandable – The system should not be incomprehensible to the layperson, nor should it appear unjust or unnecessary complex. This is to minimize discontent and costs.

3) Equitable – Taxation should be governed by people's ability to pay, that is, wealthier individuals or firms with greater incomes should pay more in tax while those with lower incomes should pay comparatively less.

4) Benefit Principle – Those that use a publicly provided service (which is funded primarily through taxation) should pay for it! However, conflicts in principle may and often do arise between this and principle 3. Basic principles of functioning and construction of the tax systems in the countries with developed economies are usually secured in law. Strict adherence to these principles has helped to achieve developed country highly organized and effective national tax systems. [3]

The tax system of any country can be described using a set of standard indicators. Among the well-known economic indicators in the tax systems of the developed countries, the most commonly used are the *tax burden* and *ratio of direct and indirect taxes*. The share of taxes in GDP (tax burden) in the countries with developed economies have reached measurable share – from 30 to 40%. Both in the past and in modern times, in developed countries there is a clear correlation between the distribution of all taxes on the direct and indirect, and the degree of economic development and therefore the standard of living of their people. The lower the level of economic development of the country and the standard of living of the population, the greater is the share of the indirect taxes in the total share of taxes. Conversely, the higher the level of economic development and the standard of living of the population, the greater is the share of direct taxes. The main trend of functioning tax systems developed to date is their unification. *Unification* of tax systems as one of the areas of tax globalization is within the general framework of economic globalization. Unification of tax systems is manifested in the *harmonization* of national tax systems in developed countries and their tax policies.

Through defining a tax system's characteristics it's possible to define what elements are influencing positively over the final result aimed by the Government managing that system.

### **III. Classification of taxation systems**

The taxation system is an essential mechanism used by countries all around the world in order to accumulate the necessary financial means as revenues which further will be redistributed through the budgetary system. These means are important for the state and its citizens because they are covering the state expenditures and assure the continuous functioning of the key structures of the state and the well being of the population. Different countries apply different taxation policies which form distinctive taxation systems sometimes quite divergent one from another. The differentiation among the taxation systems is done with respect to several criteria:

❖ *Based on prevalent characteristics:*

1) Tax systems with direct taxes prevailing characteristic of developed countries, which are based on income tax and property taxes.

2) Tax systems prevailing indirect taxes, less developed specific states or those who are in crisis.

3) Predominantly complex tax systems, developed country-specific economic, social development and economic structures and political regimes of social democratic type.

❖ *Based on the number of taxes:*

1) Taxation systems with many taxes.

2) Tax systems with a single charge, which is mostly theoretical construction.

❖ *In terms of organizational and functional aspect:*

1) Federal tax system or confederate- who have three rings collection (USA, Canada, Switzerland, Russian Federation).

-Federal budget / confederation;

-Budget territorial units of the federation / confederation;

-Local budget;

2) Unitary tax system type- which has two rings collection (France, Belgium, Japan, the Republic of Moldova).

-Central administration budget;

-Local budget of the administrative – territorial;

❖ *The level of the tax burden on all countries can be divided into two groups:*

1) A high tax jurisdiction.

2) The jurisdiction of the liberal taxation:

a) jurisdiction without direct corporate and individual income taxes. In these countries, only apply indirect taxes in the form of annual fees for doing business, one-time registration fee and other similar taxes (such jurisdictions with a certain degree of conditionality include countries in the Caribbean);

b) jurisdiction with low direct taxes. In such countries, the rates of corporate and personal income taxes for certain categories of taxpayers do not exceed 30%, and in some cases - and do not exceed 10%. For this type of jurisdiction is Cyprus, Hungary, Israel, Switzerland;

c) jurisdictions with high tax rates, but with a fairly substantial tax allowances for certain types of companies. Benefits are provided mainly to attract foreign investment and to promote foreign trade. For this type of jurisdiction are Ireland, the Benelux countries.

Also, it is important to take into account that there are some differential components/elements/factors of the taxation system which may provide distinguishing features among countries:

➤ Investment potential of the tax system, which is determined by its structural elements, which can change (increase or decrease) the rate and volume of investment in the economy as a whole.

➤ Regional capacity of the tax system, which is a set of opportunities to influence the economic development of certain regions of the country, distributing and redistributing between financial resources received in the form of tax payments.

➤ Sectorial capacity of the tax system, which is a set of possible effects on industrial structure of the national economy in accordance with the purposes and objectives of its development and provide the proper production of the most important types of goods and services;

➤ The competitive potential of the tax system, which consists in those provisions and regulations that ensure equal conditions of fair competition for all businesses and the effective functioning of the basic laws of the market economy.

➤ Globalization makes economic borders between states to be as transparent and as mobile tax base, which requires reorganization of national tax systems and introducing unique tax standards. Globalization process represents the changing relations between internal and external factors of development of national economies for continued growth manifested through external transparency of the national financial system and fiscal systems.

#### **IV. Comparative analysis of taxation systems**

##### **High level of taxation countries**

##### **Example 1: European Union Taxation Systems (general example)**

The European Union is, taken as a whole, a high tax area. In 2010, the overall tax ratio, i.e. the sum

of taxes and social security contributions in the 27 member states amounted to 38.4% in the GDP weighted average, more than 40% above the levels recorded in the United States and Japan. The tax level in the EU is high not only compared to those two countries but also compared to other advanced economies; among the major non-European OECD members, only Canada and New Zealand have tax ratios that exceed 30 % of GDP. As for less developed countries, they are typically characterized by relatively low tax ratios.

There are some wide disparities in tax levels across member states. Differences in levels across the Union are quite marked; the overall tax ratio ranges over more than twenty points of GDP, from 27.1% in Lithuania to 47.6% in Denmark. In other words, the tax burden in the highest-taxing EU Member State is over 75% higher than in the least taxing one.

These large differences depend mainly on social policy choices like public or private provision of services such as old age pensions, health insurance and education, on the extent of public employment, or of State activities, etc.

It should also be highlighted that the GDP value, that constitutes the denominator of the overall tax ratio, includes estimates of production by the informal sector (the 'grey' and 'black' economy); so that not only low taxes, but also high tax evasion can result in a low overall tax ratio. Tax-to-GDP ratios generally are significantly higher in the EU-15 member states (the 15 Member States that joined the Union before 2004) than in the NMS-12 Members (the 12 member states that joined the EU in 2004 and 2007); the first nine positions in terms of overall tax ratio are indeed occupied by EU-15 countries .

The exceptions are Ireland and Greece, whose tax ratios are amongst the lowest in the EU; the Portuguese overall tax ratio, having increased by half a point in 2010, is now ranking just above Greece's. Consequently, since the euro area (EA-17) is mostly composed of old Member States, it shows a slightly higher overall tax ratio than the EU-27 (just above half a percentage point difference in the arithmetic average). [2]

#### Example 2: **Belgium**

**Belgium** belongs to the group of EU countries with the highest tax levels, alongside the Nordic countries, Austria, France and Italy. Although it has slightly declined over time, the tax-to-GDP ratio (2010: 43.9%) is the third highest in the EU, after Denmark and Sweden, and significantly above the EU average (2010: 35.6%). The structure of the Belgian tax system, in terms of the share of revenue raised by the broad categories of taxes, has remained relatively stable since 2000.

Belgium is a federal state with a large fiscal autonomy for the regions. This translates into varying specific tax legislations across regions, e.g. registration duties, inheritance and estate taxes. While the revenue level of the federal state is on the decline since the turn of the century, the revenues from the regions have remained relatively stable over time. Regions benefited from the buoyant real estate markets. A larger share of tax revenue has also been allocated to the Social Security Funds.

The **implicit tax rate on consumption** increased in 2010 due to improved economic conditions compared to 2009. At 21.4%, it was just above the EU average (EU-27 21.3%), as for most of the last decade. As a percentage of GDP, VAT and excise duties collection are at the lower end in the EU at respectively 7.1% and 2.2% (EU average: 7.6% and 3.2%). **The ITR on capital increased** from 29.5% in 2000 to 32.8% in 2006, after which it declined to 29.5% in 2010. This reflects on one side the gradual increase on the household side since 2000, explained in part by the boom in the real estate market that has resulted in an increase of registration duties. In 2010, taxes on stocks of capital/wealth amounted to 3.7% of GDP. This level is relatively stable since the second half of the period concerned and is the third highest value in the EU. **Revenues from environmental taxation** have declined in percentage of GDP since 2005. In 2010 environmental tax revenue amounted to 2.1% of GDP, below the EU average (2.6%). Revenues from energy taxation are the lowest in the EU (1.3% compared to an EU average of 2.0%). [2] **Personal income tax:** there are four categories of income: financial, real estate, professional (including labour income) and other various income. In principle, the general rates are applied to global income, but there are exceptions, e.g. in relation to financial income, income from private pension arrangements and other various income. A major reform was implemented in 2000–2006, introducing changes in brackets, rates, deductions and exemptions as well as a tax credit for low income earners. There are currently 5 brackets (beside the basic allowance) between 25 and 50% and a municipal surcharge up to 9% (7.4% on average). Within certain limits, regions have the option to levy additional surcharges or to grant tax reductions. Since January 2012, the **withholding tax** rate is 21% for most interest income (excluding ordinary savings accounts) as well as for a large part of dividend income, with an extra levy of 4% via the PIT return for interest and dividend income above € 20 020. **Taxation of**

**private capital gains** is almost non-existent, interest on ordinary saving accounts is exempt up to € 1 830 and pension savings enjoy a special regime resulting in negative effective rates, as in other EU countries. **Corporate taxation:** Companies in Belgium and the subsidiaries of foreign companies are subject to a fixed tax rate of 33.99% (3% crisis surcharge included) regardless of the origin and the destination of the profits. There is no tax consolidation of companies. Under certain conditions, a special scheme applies to SMEs having an assessed income lower than € 322 500: a tax rate of 24.98% is applied on the part from € 0 to € 25 000, 31.93% on the part of € 25 000 to € 90 000 and 35.54% on the remaining part up to € 322 500 (all including the 3% crisis surcharge). An allowance for corporate equity ACE, referred to as 'notional interest on corporate capital', was introduced in 2006 to stimulate the self-financing capability of companies. The tax-free presumptive rate of return on equity applied under the ACE system is based on the rate of 10-year government bonds with a cap of 3% as of 2012 (3.5% for SMEs). In 2011, the rate was 3.425% (3.925% for SMEs). A tax-free reserve for new investments financed by retained earnings exists for SMEs benefiting from reduced rates. [8] **VAT and excise duties:** There are *four VAT rates*. The standard rate has remained unchanged at 21% since 1996. A reduced 6% rate applies to public housing, refurbishment of old housing, food, water, pharmaceuticals, animals, art and publications and some labour intensive services; the 2009 'recovery plan' also includes the above-mentioned temporary reduction of the VAT rate to 6% for a maximum amount of € 50 000 on invoices of newly constructed private dwellings. An intermediate rate of 12% applies to a limited number of transactions and, since 1st January 2010, to food in restaurants and catering services. A zero rate applies to newspapers and certain weeklies. **Excise duties** in a strict sense yield relatively low revenue in Belgium, but this is supplemented by above average levels of other taxes on products. **Wealth and transaction taxes:** There are no wealth taxes. Other transaction taxes are generally levied at the regional level. **Social contributions:** The social security system is financed by contributions from employees and employers as well as by government subsidies. The amounts are calculated based on the gross salary (including bonuses, benefits in kind, etc). The standard rate is approximately 13% for employees and 35% for employers but there are rebates for low wage earners and some target groups.[7]

Fiscal incentives are decided on a national basis however, since all incentives must comply with European Union rules, they must be adjusted so that no discordances shall appear. As countries with high level of taxation in European Union there can be emphasized: Belgium, Sweden, Finland, Denmark, Germany, France, Austria, Italy.

### Middle level of taxation countries

#### Example 3 : United Kingdom

**United Kingdom** qualifies as a relatively low-taxed nation, but only amidst the rest of highly-taxed Western Europe. With a GDP 2,433,779 ml USD in 2012 Great Britain stands as the sixth largest economy in the world by this measure [1]. The United Kingdom provides universal healthcare to its citizens, as do most industrialized nations in Europe. The country is also a major financial hub in the world economy, with London housing various important stock exchanges and investment banks. Unemployment is manageable at 7.8%, as of the fourth quarter of 2009, compared with double-digit employment in many similarly situated nations. All told, London continues to offer one of the higher standards of living in the world, owing in part to its relatively low taxes and focus on economic growth.

In 2010, the United Kingdom tax-to-GDP ratio (including social security contributions) stood at 35.6%, an increase by 0.8% compared to 2009 but below its record 37.9% of 2008 (which was marked by a sharp increase in revenue from capital levies resulting from the national accounting treatment of certain financial sector interventions, booked under "other direct taxes" .

The bulk of the recovery is due to a rebound in corporate income tax and VAT collection. The United Kingdom is a highly centralized country in terms of tax collection with 94.1% of revenues accruing to the central government.

**Personal income tax:** The basic and higher rates of income tax are 20% and 40% respectively. The *basic rate* limit is lowered from GBP 35 000 in 2011-2012 to GBP 34 370 in 2012-2013 and the personal allowance is increased to GBP 8 105 for 2012-2013. Two tax credits are available; the child tax credit (CTC) and the working tax credit (WTC) aimed at low income working adults. The **capital gains tax rates** for gains realized after June 2010 are 18% and 28% depending on the individual's total taxable income. The annual exempt amount is GBP 10 600 in 2011-2012 and 2012-2013. A 10% rate also applies to gains qualifying for entrepreneurs relief. For **dividends** three rates apply: 10% starting rate, 32.5% upper rate and an additional rate of 42.5%. Since April



2011 the annual allowance for *tax-privileged pension saving* is reduced from its current level of GBP 255 000 to GBP 50 000. The life time allowance for tax-privileged pension saving is GBP 1.5 million (reduced from GBP 1.8 million in 2010-2011). The *inheritance tax* allowance is frozen at its April 2009 level of GBP 325 000 for individuals until 2014-2015. Tax is payable at 40% above this threshold.

**Corporate taxation:** Corporate income tax is charged at two rates; the main rate and the small profits rate (for profits up to GBP 300000). Marginal relief is available on profits between GBP 300 000 and GBP 1.5 million. The main rate of corporate income tax is 24% since April 2012. Further phased reductions in the rate are planned bringing it at 23% in 2013 and 22 % in 2014. The small profits rate is 20% since April 2011. As part of the reform the capital allowance rate on plant and machinery is reduced from 20% to 18% and the special rate from 10% to 8% from April 2012. The maximum amount of the Annual Investment Allowance for business investment in most plant and machinery will be reduced from GBP 100 000 to GBP 25 000 a year from April 2012. An R&D tax credit is also available with two schemes in place claiming relief depending on the size of the company or organization. The rate of tax relief for investment by SMEs has been increased to 200 % in April 2011.

**VAT and excise duties:** Since 2011, the standard VAT rate has been increased from 17.5% to 20% (between 1 December 2008 and 31 December 2009, the rate was temporarily reduced to 15%). Several reductions and exemptions apply. In particular, a reduced rate of 5% applies, for example to fuel and power and also on the installation of energy saving materials. *A zero-rate is used extensively as it applies to some food items, books, new constructions, passenger transport, some supplies to charities and to children's clothing and footwear.* A review of alcohol taxation measures was implemented to discourage the consumption of higher strength beers. New additional duty has been introduced on beers over 7.5% alcohol by volume (abv) at a rate of 25% of general beer duty. A reduced rate of 50% of general duty has been introduced for beers of 2.8% above or below. **General alcohol duty** rates increased by 2% above inflation in March 2011. **Cigarette duties** are also being restructured to support health objectives. **Tobacco duty** rates increased by 2% above inflation in March 2011. The ad valorem duty on cigarettes decreased and specific duty increased to target cheaper cigarette brands. The current rate of **fuel duty** is 57.95 ppl. The fuel duty escalator has been abolished and replaced by a fair fuel stabilizer. As part of the stabilizer, fuel duty increases by inflation only when oil prices are high. In years when the oil price falls below a certain level, fuel duty increases by inflation plus one penny per litre. **Air Passenger Duty** rates range from GBP 12 for low-distance economy class to GBP 170 for long-distance flights, with exemptions (e.g. transit, infants without own seat, etc.). Its scope will be extended in 2013 to include business jets. **The climate change levy** – a tax on the taxable supply of specified energy products for use as fuels, that is for lighting, heating and power, by business consumers – will increase in line with inflation in April 2012. [2]

**Property taxation:** the **Stamp Duty Land Tax** (SDLT) is charged on land and property transactions at increasing rates by bands based on the transfer price and whose rates vary between 0% and 4% (with increased allowances for first-time buyers). Since 22 March 2012, a new 7% rate (increased to 15% if the buyer is a non-natural person) applies to the purchase of residential property over GBP 2 million. **The Council Tax** is a recurrent tax paid by the residing tenant or landlord and that has increasing tax rates by bands (with discounts).

**Social contributions:** there are six National Insurance Contributions classes: **C1** for employees (12% between the Primary Threshold 107?/week and the Upper Earnings Limit (817?/week and 2% above this) and **C1** for employers (13.8% on all earnings over the Secondary Threshold (144?)); **C1A**, paid by employers and certain third parties on benefits in kind; **C1B** paid by employers on Pay As You Earn settlements; **C2** for self-employed (2.65?/week); **C3** for voluntary contributions (fixed amount of 13.25?/week); and **C4** for the self-employed at a rate of 9% on profits between the Lower Profits Limit (7 605?/week) and the Upper Profits Limit (42 475 ?/year) and 2% rate on profits above this threshold. **C1** are lower (by 1.4%) for those who have contracted out of the State Second Pension and moved to a private pension scheme.

### Low level of taxation countries

#### Example 4: Switzerland

**Switzerland** places taxes on income and wealth (direct taxes) as well as on goods and services (indirect taxes). The tax system is quite complex due to the fact that the Confederation, the 26 cantons and about 2,600 municipalities, levy their own taxes based on the Federal Constitution and 26 cantonal constitutions.

People who are domiciled or resident in Switzerland have an unlimited liability to pay tax. People who are domiciled abroad have a limited tax liability if they are required to pay tax as a result of economic ties to Switzerland (e.g. property, business premises etc.). *Legal entities* (limited companies, cooperatives, associations, foundations, etc.), which have their registered office or their de facto management in Switzerland have to pay tax here. There are two different groups of legal entities: a) limited companies (joint stock corporation, limited partnerships, limited liability companies) and cooperatives; b) other legal entities (associations and foundations, public and ecclesiastical corporations, federal and cantonal institutes as well as collective capital investments with assets in the form of real estate). Taxes are collected at 3 levels: by confederation (federal income tax), by cantons (cantonal income tax, cantonal wealth tax), by commune (municipal income tax, municipal net wealth tax + eventually excise taxes (e.g. fire brigade)) and general church tax as a distinctive level.

**1. Federal Taxes:** *Direct federal tax*- is levied on the income of private individuals (income tax), and on the profits of companies (legal entities) in the form of corporation tax. It is assessed and collected by the cantons on behalf of the Confederation. *Consumption taxes*- these include value added tax, tax on tobacco, beer tax, mineral oil tax, automobile import tax, taxes on spirits and customs duties. These are indirect taxes. *Income and wealth taxes*- these include income tax, wealth tax, the poll, personal or household tax, inheritance and gift tax, and capital gains tax on real estate and real estate tax as a part of wealth tax. *Federal withholding tax* - withholding tax is levied on income from investments, such as interest on securities and bank balances, dividends and shares in profits. Normally this amount is set against the cantonal taxes due. Legal entities based in Switzerland have the withholding Tax Reimbursed directly by the Federal Tax Administration. Legal entities normally pay a *corporate profits tax at federal level*, and a corporate profits tax as well as a *capital tax at cantonal and communal level*. *Taxes on legal transactions*- these include stamp duty and conveyancing charges. *Taxes on possessions and expenditure* - vehicle taxes, dog tax and the entertainment tax fall into this category. *Federal stamp duties* stamp duties are taxes on specific legal transactions, such as the tax on the issue of shares. *Customs duties* - customs duties are a form of tax on commercial transactions. *Federal tax on casinos*- Since April 2000 the federal government has levied the casino tax on Grand Casinos and small casinos. *Taxation of families* -the income of spouses who are legally married. The income of minor children is added to the income of the person who exercises parental care over them.

**2. Cantonal Taxes**-under the Swiss Federal Constitution, the cantons are free to decide on their own tax systems and tax rates. The cantons are entitled to levy any tax that does not lie in the exclusive domain of the federal government. As a result, tax regulations and burdens can vary widely from canton to canton.

**3. Communal taxes**-taxation at communal level is based on the cantonal tax legislation. However, the communes themselves fix their own rates of tax. These are: blocking data in the tax register, communal taxes, dog license / dog tags, income tax, individual taxable income, issue of a tax certificate in the event of blocked data - Submitting a request. [4]

### **Example 5: United Arab Emirates**

The UAE economy is considered throughout the GCC to be among the most liberal and most diversified in the region. UAE is the only country where no taxation is applicable with exception of branches of international banks, hotels and major oil and gas companies. There is no federal tax legislation in the UAE, instead each Emirate has its own tax law.

There are generally no foreign exchange restrictions, controls, quotas or trade barriers within the UAE. Businesses and individuals may freely remit equity capital, debt capital, dividends, branch profits, interests, royalties, management and technical service fees, and personal savings abroad. [10] The following taxes are not applicable in the UAE: *Personal income tax*, *Capital gains tax*, *Value added tax*, *Withholding tax* *Corporate tax*:

**1. Personal Tax** → There is currently no personal income tax in the UAE. Municipality service charges are levied on individuals living and working in the UAE. These charges are then collected by the municipality from the hotels and restaurants. However, there is a system of compulsory pension contributions for employees who are UAE national (approx 5% of the salary): a) Service charges of 5-10% are charged on food purchased in restaurants; b) Hotels charge 10-15% service charge per night on room rates.

**2. Corporate tax rate** → is typically at graduated rates up to 50%. However, tax is imposed only on oil-producing activities and on branches of foreign banks; a) The tax on oil companies is based on agreements between the oil companies and the Gov, as may be supplemented by the applicable income tax decree of the Emirate; b) The tax on banks is based on specific regulations within the respective Emirates; the banks are generally taxed on 20% of their profits as adjusted based on the regulations.

**3. Customs duties** → the GCC states adopted the unified customs duty generally calculated at 5% of the invoice value on most goods (except those on the exempted list) imported into the region. If goods are shipped directly from a non-GCC country to the customer, duty is payable at the first entry point. The duty is levied on the cost, insurance and freight (CIF) value of the imported goods as evidenced by the manufacturers' or suppliers' invoices. The duty is payable by the importer of record.

**4. Property Tax** → In most Emirates tax is payable by **residential tenants** at a rate of **5%** of the annual rent and for **commercial tenants** at **10%** of the annual rent. In **Abu Dhabi**, a property tax is charged on the renewal and obtaining of a business license: a) around **5 to 10%** of the applicant's annual office rent; b) around **5%** of the annual rental of the residence of the manager/license holder. In **Dubai**, all residential properties are subject to an annual property tax payable to the Dubai Municipality. Dependent upon the employment status of the tenant a tax of between 5-15: a) all professional, managerial and other senior employees in commercial and industrial sectors are charged at the rate of 5% of their annual rent; b) in the banking sector the rate increases to 15%. In **Sharjah**, all leased residential properties are subject to an annual property tax payable to the Sharjah Municipality. This tax is equal to 2% of the annual rent shown in the tenancy agreement.

**Tax incentives**-Several of the Emirates have free zones which offer tax and business incentives aimed at making the UAE a global financial and commercial center. Approximately 30 free zones are located in the Emirate of Dubai alone. The incentives usually include: tax exemptions for a guaranteed period, the possibility of 100% foreign ownership, absence of customs duty within the free zone and a "one-stop shop" for administrative services.

## **V. Conclusions**

Based on the examples provided in the work paper it is obviously that different countries apply different types of taxes at different rates. They are conditioned by the fiscal policy promoted by that certain state, taking into consideration the national regulation, the regional/ community regulations and general international legal provisions regarding taxation. The fiscal policy has a decisive role for sustainable development of the economy of one's country.

So, the taxation system character depends on such factors as: (a) the state's phase in the economic cycle; (b) the level of country's competitiveness pillars: *institutions, infrastructure, macroeconomic environment* (government budget balance, GDP, inflation, general government debt, country credit rating) *health and education, goods market efficiency* (local competition, extent of market dominance, anti-monopoly policy, extent and effect of taxation, nr. of procedures to start a business, trade barriers, trade tariffs, foreign ownership, custom procedures burden, imports as % in GDP, exports), *labor market efficiency, financial market development* (availability of financial services, affordability of financial services, financing through local equity market, soundness of banks) *technological readiness, market size* (domestic market size, foreign market size) *business sophistication, investments attraction* (both foreign and national), *innovation*; (c) *national incomes/revenues*; (d) *demographic changes*; (e) *instability factors of the global economic system*; (f) *ecological consequences of global economic activity*; (g) *globalization global economic system*; (h) *politic situation internal/regional*; (i) *economic integration, etc.*

Finally, using the tax burden share in GDP we define: **the highest taxation level (top 10)** Sweden (54.2%), Denmark (48.8%), Finland (46.9%), Belgium (45.6%), France (45.3%), Austria (43.7%), Italy (42%), Netherlands (41.4%), Norway (40.3%), Germany (37.9%), **middle level (top 11-18)** UK (37.4%), Canada (35.8%), Switzerland (35.7%), New Zealand (35.1%), Australia (31.5%), Ireland (31.1%), United States (29.6%), Japan (27.1%) and **the lowest level** in Lithuania (28.7%), Latvia (29.1%), Slovakia (30.9%), Ireland (31.2%) and Estonia (33.4%). Also, **tax heavens** Andorra, Cyprus, Monaco, San Marino, Bahamas, Panama, Liechtenstein, Luxembourg, Seychelles, UAE.[9] These countries apply counter fiscal policies but their national development follows ascendant trends which means that in order to achieve long term progress each Government must adjust individually and manage correctly the Fiscal Policy.

**Bibliography:**

1. Data and Statistics-International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/data.htm>
2. Eurostat Statistical Books „Taxation trends in the European Union. Data for Member States, Iceland and Norway”. 2012 edition Taxation and Custom Union, Eurostat European Commission (Part II), [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DU-12-001/EN/KS-DU-12-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-12-001/EN/KS-DU-12-001-EN.PDF)
3. Principles of Economics/Taxation, [http://en.wikibooks.org/wiki/Principles\\_of\\_Economics/Taxation](http://en.wikibooks.org/wiki/Principles_of_Economics/Taxation)
4. Switzerland Tax Guide 2012, [http://www.pkf.com/media/387224/switzerland\\_2012.pdf](http://www.pkf.com/media/387224/switzerland_2012.pdf)
5. Tax system definition, <http://www.qfinance.com/dictionary/tax-system>
6. Tax structure definition, <http://dictionary.reverso.net/english-definition/tax%20structure>
7. Taxation and Investment in Belgium 2012, [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2013/dttl\\_tax\\_guide\\_2012\\_Belgium.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2013/dttl_tax_guide_2012_Belgium.pdf)
8. Taxation in Belgium, [http://www.expatica.com/be/finance\\_business/tax/taxation-in-belgium-8618\\_8286.html](http://www.expatica.com/be/finance_business/tax/taxation-in-belgium-8618_8286.html)
9. Taxation Statistics-Total taxes by country, [http://www.nationmaster.com/graph/tax\\_tot\\_tax\\_as\\_of\\_gdp-taxation-total-as-of-gdp](http://www.nationmaster.com/graph/tax_tot_tax_as_of_gdp-taxation-total-as-of-gdp)
10. United Arab Emirates including Dubai and Abu Dhabi, “Middle East/Africa”, [http://www.cragus.com/news/GTG\\_UAE.pdf](http://www.cragus.com/news/GTG_UAE.pdf)

**CONCEPTE CONTEMPORANE ÎN GESTIUNEA  
ȘI CONTABILITATEA COSTURILOR**

*Conf. univ. dr. Ludmila Grabarovschi, ASEM*

*This article describes an approach of the current trends in the management and cost accounting. It presents the methodological stages that are to be completed when using the life cycle and target-costing methods, as well as it analyses the features of the kaizen costing and develops the essence of the cost accounting through the Total Quality Management (TQM).*

**Cuvinte-cheie:** *costul ciclului de viață, target-costing, kaizen-costing, costurile calității, decizii manageriale.*

Pe parcursul ultimelor decenii, în economia mondială, se manifestă tendințe noi care afectează, într-o formă sau alta, activitatea entităților și determină complexitatea sporită a problemelor ce țin de managementul acestora. Deplasarea accentului de la managementul operațional pe managementul strategic, apariția tehnicilor, corespunzătoare metodelor moderne de management (teoria constrângerilor – TOC, conceptul Just în time – JIT, managementul calității totale – TQM etc.) au o influență directă asupra contabilității manageriale. Cunoașterea costurilor, în acest sens, reprezintă un factor decisiv pentru urmărirea și măsurarea performanțelor entităților moderne.

Înregistrarea și analiza datelor privind costurile activității desfășurate reprezintă doar un aspect al contabilității costurilor. Dacă, anterior, doar specialiștii din domeniul contabilității asigurau în totalitate colectarea, prelucrarea și prezentarea informației privind costurile, actualmente, procesul de gestiune a costurilor necesită implicarea tuturor managerilor preocupați de procesul decizional. Deoarece deciziile manageriale vizează activitățile curente și viitoare, managementul solicită și informații detaliate privind costurile ascunse (de oportunitate), costurile sociale, costurile viitoare.

Diversitatea formelor în care entitățile își desfășoară activitatea a determinat apariția unor concepte, care, în special, nu se bazează pe metodele contabilității manageriale, ci pe considerentele tehnologice și vizează atât problemele de gestiune a costurilor, cât și contabilitatea managerială în ansamblu.

În literatura de specialitate, întâlnim diferite modele de gestiune și calculație a costurilor. Acestea sunt prezentate în lucrările lui Charles T.Horngren, Srikant M.Datar, George Foster [2], R.Antony și J.Rees [6], C.Drury [7] etc. și pot fi grupate în două categorii: modele tradiționale și modele avansate.

*Modelele tradiționale.* Întrucât, în organizarea gestiunii costurilor, se conturează două obiective – asigurarea calculației costului de producție și punerea în aplicare a funcției de planificare și control, modelele tradiționale propun trei abordări privind contabilitatea și gestiunea costurilor. Astfel, pentru

calculație, poate fi aplicată metoda costului total (absorption-costing) sau metoda costului parțial (variable-costing), iar pentru realizarea funcțiilor de planificare și control se propune aplicarea metodei costurilor pe centre de responsabilitate. Toate cele trei abordări sunt strâns legate și ar trebui utilizate împreună în scopul gestiunii costurilor la nivel de entitate.

*Modelele avansate.* Apariția unor astfel de modele se datorează atât influenței tehnologiilor avansate de producție asupra contabilității manageriale, cât și dezavantajelor în abordările tradiționale ale gestiunii și contabilității costurilor. Principalele dezavantaje pot fi rezumate în următoarele:

- abordările tradiționale nu satisfac necesitățile mediului productiv și competitiv;
- practica contabilității manageriale, în mare măsură, este determinată de cerințele contabilității financiare;
- metodele tradiționale de calculație a costurilor denaturează informațiile necesare pentru luarea deciziilor;
- contabilitatea managerială se concentrează îndeosebi asupra operațiunilor interne și doar o atenție ne semnificativă acordă mediului extern în care funcționează entitatea.

Dezavantajele modelelor tradiționale pot fi înlăturate prin aplicarea metodelor avansate de gestiune a costurilor, metode care provin din conceptele noi ale managementului contemporan. Dintre acestea, în primul rând, menționăm abordarea bazată „pe tehnicile de optimizare a costului, începând de la faza de concepție și continuând cu întregul ciclu de viață, și nu doar pe menținerea (controlul) costurilor” [3, p. 242]. Dezvăluirea acestui concept este strâns legată de instrumentele utilizate și regrupate sub denumirile: costul ciclului de viață al produsului (*life cycle costing*), costul-țintă (*target-costing*), costul îmbunătățirii continue (*kaizen costing*).

*Costul ciclului de viață al produsului (life cycle costing – LCC)* are la bază presupunerea că scopul gestiunii costurilor nu constă doar în cunoașterea costurilor suportate în procesul de producție. O mare parte din costurile entității moderne se asociază cu dezvoltarea, proiectarea și lansarea unui produs nou pe piață, fapt care necesită o evaluare obiectivă a tuturor costurilor și veniturilor aferente unui produs concret. În acest context, vom menționa că ciclul de viață al produsului se compune din cinci etape (tabelul 1).

**Tabelul 1**

**Caracteristicile etapelor ciclului de viață al produsului**

<b>Etapa</b>	<b>Caracteristicile etapei</b>
<b>I. Lansarea produsului pe piață</b>	Se depun eforturi pentru recunoașterea produsului de către potențialii cumpărători. Volumul vânzărilor crește treptat, iar profiturile sunt de mărime medie, ca urmare a costurilor destul de ridicate ale noului produs. Costul înalt al vânzărilor se explică prin volumul relativ mic al producției și costurile suplimentare necesare pentru promovarea produsului. La această etapă, produsul poate fi nerentabil.
<b>II. Creșterea</b>	Presupune recunoașterea produsului de piață pe care a fost lansat. La această etapă, vânzările cresc rapid, iar produsul aduce venituri considerabile. Odată cu majorarea volumului producției are loc diminuarea costului unitar al produsului.
<b>III. Maturitatea</b>	Ritmul de creștere a vânzărilor încetinește. Veniturile din vânzări, la această etapă, sunt maxime, fapt care se explică, pe de o parte, prin existența unei cereri mari pentru produsul respectiv, iar pe de altă parte, prin existența unui cost unitar redus.
<b>IV. Declinul</b>	Are loc diminuarea volumului vânzărilor. Cu toate acestea, produsul continuă a fi rentabil, dar începe a-și pierde treptat poziția pe piață din cauza apariției produselor noi.
<b>V. Încetarea producerii</b>	Vânzările continuă să scadă. Produsul nu mai aduce profit, dat fiind faptul că veniturile din vânzări nu acoperă costurile de producție suportate. În aceste condiții, se impune retragerea produsului de pe piață și/sau înlocuirea lui cu un produs nou.

După cum rezultă din cele de mai sus, pentru fiecare etapă a ciclului de viață al produsului, este caracteristic un anumit nivel al vânzărilor, costurilor, profitului și rentabilității, fiind necesară evaluarea sistematică a raportului „cost-beneficiu”. De menționat că, în condițiile actuale, o parte semnificativă a costurilor aferente unui produs se suportă la etapa care, de fapt, anticipează producerea propriu-zisă – etapa proiectării produsului și a cercetărilor de marketing. Entitatea poate suporta costuri de proiectare considerabile, doar anume aceste costuri contribuie semnificativ la succesul produsului pe piață. Astfel de costuri, fiind raportate la etapele următoare ale ciclului de viață al produsului, chiar dacă proiectarea nu coincide în timp cu momentul apariției costurilor de producție, permit obținerea unei informații relevante, care oferă posibilitatea de a analiza mai profund rentabilitatea produselor și de a lua decizii optime în elaborarea strategiei de marketing a entității.

**Costul-țintă (target-costing)** este o metodă de gestiune a costurilor orientată spre atingerea unor indicatori ai costului produsului determinați în baza prețului acceptabil de piață. Având ca regulă principiul potrivit căruia piața dictează prețurile de vânzare și nu costurile entității, target-costing este conceptul de management dezvoltat și aplicat de entitățile japoneze încă în anii 70 ai secolului trecut. Conform acestuia prin „deducerea din prețul pieței a unei marje (profit) așteptate se obține costul care nu trebuie depășit” [1, p.356]. Practic, managerii japonezi au transformat ecuația tradițională de stabilire a prețurilor – **Prețul = Costul + Profitul**, obținându-se astfel ecuația fundamentală a metodei target-costing – **Costul-țintă = Prețul-țintă – Profitul-țintă**. Obiectivul determinării costului țintă, în așa caz, se axează pe atingerea nivelului necesar al costurilor, nivel care, pe de o parte, asigură un preț accesibil pentru cumpărători, iar pe de altă parte – un profit suficient pentru entitate. Această abordare simplă reprezintă un instrument performant al controlului preventiv în vederea optimizării costurilor produselor și a proceselor tehnologice încă la etapa proiectării acestora.

Deosebirea dintre gestiunea costurilor în baza costului-țintă și abordarea tradițională a acestora în contabilitatea managerială constă în faptul că, conform abordării tradiționale, mai întâi se determină parametrii tehnologici ai produsului, apoi (în baza normativelor) – costul planificat al produsului, și numai după aceasta – prețul produsului. În cazul contabilității bazate pe costul-țintă, punctul de pornire îl constituie prețul produsului, care trebuie să-i asigure entității o putere concurențială.

În literatura de specialitate, sunt propuse anumite etape de bază, a căror parcurgere permite atingerea costului-țintă (figura 1):

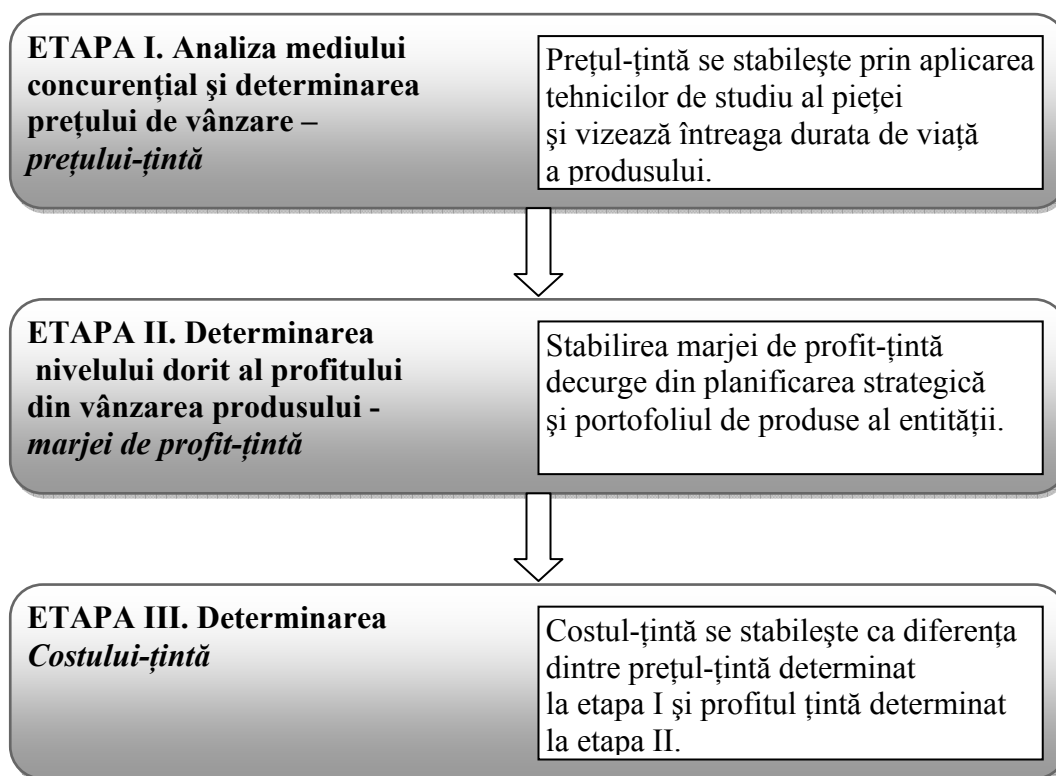


Figura 1. Caracteristicile etapelor target-costing

Este important de menționat că *costul-țintă* poate fi stabilit în intervalul dintre *costul admisibil*, care corespunde cerințelor pieței, obiectivelor tactice și strategice ale entității, și *costul estimat*, corespunzător sarcinilor specifice de construcție a produsului bazate pe mijloacele de producție și tehnologiile utilizate.

În procesul calculării costului-țintă, se determină cota procentuală de modificare a produsului existent pentru a fi competitiv. De exemplu, dacă în faza de proiectare diferența dintre costul estimat și costul-țintă constituie până la 12%, se acceptă o decizie privind lansarea unor astfel de produse luând în considerație că această diferență va fi eliminată în timpul producției folosind metoda iterativă de îmbunătățire continuă numită *kaizen-costing*.

*Costul îmbunătățirii continue (kaizen-costing)*, la fel ca și *target-costing*, este de origine japoneză. Această metodă (în traducere din japoneză – „îmbunătățirea în pași mici”) presupune implementarea tehnicilor de optimizare a costurilor la etapa de producție, prin care se atinge nivelul necesar al costurilor și se asigură rentabilitatea produselor. Dacă metoda *target-costing* permite reducerea costurilor la etapa proiectării, metoda *kaizen-costing* contribuie la reducerea costurilor pe parcursul ciclului de viață al produsului. Ambele metode au același obiectiv – atingerea unui cost-țintă, dar la etape diferite: *target-costing* – la faza de proiectare a produsului nou, iar *kaizen-costing* – în faza de producție. În figura 2, este prezentată interconexiunea dintre cele două metode.

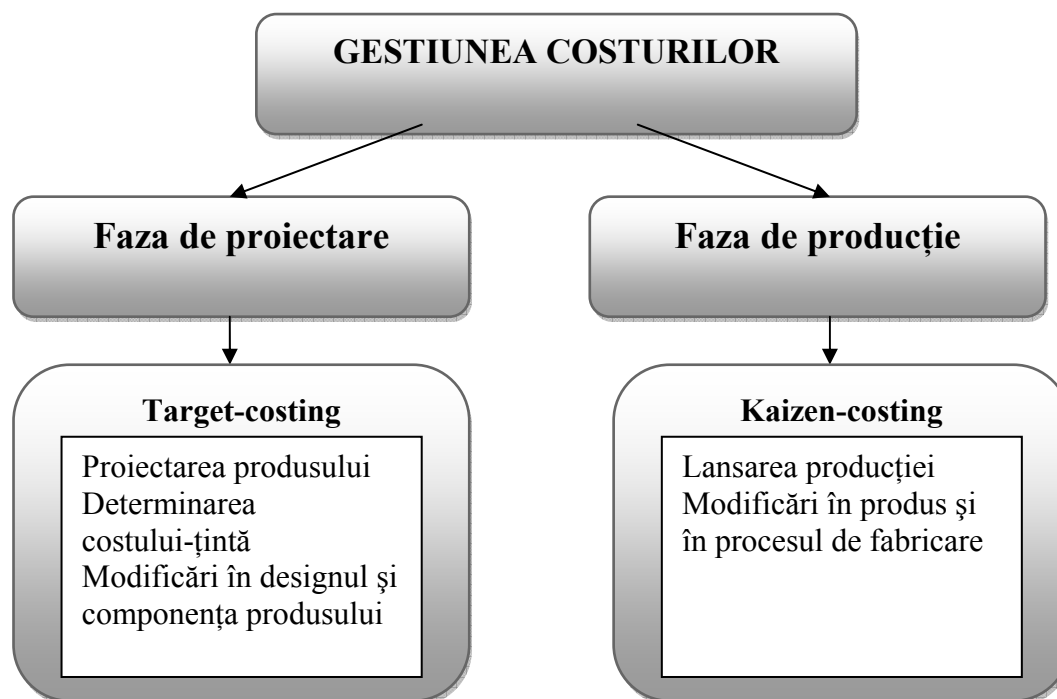


Figura 2. Caracteristicile metodelor target-costing și kaizen-costing

Diminuarea diferenței dintre costul estimat și costul-țintă este numită *kaizen* – sarcina și este un obiectiv al întregului personal al entității – de la ingineri la manageri. *Kaizen* – sarcina se identifică la nivelul fiecărui produs, precum și la nivelul întregii entități ținând cont de elementele costurilor variabile și costurilor fixe. Astfel, *kaizen-costing* poate fi considerată o continuare a metodei precedente și ia în considerație volumul efectiv al produselor care se supun modificărilor. Prin aplicarea metodelor *target-costing* și *kaizen-costing* se obțin avantajele competitive importante:

- se asigură calitatea și costul produsului nou la nivelul necesar;
- se creează condiții pentru punerea în aplicare a politicii de prețuri în cadrul unei strategii competitive și de marketing.

Pentru aprecierea calității produsului nou, este necesară cunoașterea în profunzime a tuturor costurilor.

*Costurile calității (quality related costs)*, în esență, reprezintă o evoluție logică a conceptului managementului general al calității (*Total Quality Management, TQM*). Gestiunea costurilor prin managementul calității are la bază faptul că un nivel înalt al calității produselor contribuie la creșterea

rentabilității și, dimpotrivă, calitatea joasă a produselor necesită costuri suplimentare care diminuează eficiența activității entității. Dintre costurile ce țin de asigurarea calității produselor, vom menționa categoriile de costuri, abordate în literatura de specialitate și acceptate în practica economică:

- *costurile de prevenire* a pierderii calității – sunt costuri aferente determinării cauzelor care conduc la diminuarea calității, costuri legate de minimizarea probabilității apariției defectelor în procesul de producție (elaborarea documentelor referitoare la managementul calității și la sistemul calității, evaluarea furnizorilor, motivarea și instruirea personalului în domeniul calității etc.);
- *costurile de evaluare* a nivelului atins al calității – includ costurile aferente încercărilor, inspecțiilor și examinărilor în scopul stabilirii dacă produsele corespund cerințelor de calitate (achiziționarea și întreținerea echipamentelor de inspecție, testele de laborator, salariile personalului care efectuează controlul calității etc.);
- *costurile interne* – cuprind costurile care apar ca rezultat al nivelului neadecvat al calității descoperite până la livrarea produsului către beneficiar (rebuturi, remedieri, reprocesare, pierderi de timp, de exemplu, întreruperea procesului de producție cauzată de neconformitatea materiilor prime etc.);
- *costurile externe* – sunt costuri care apar în afara entității, după trecerea dreptului de proprietate de la producător la consumator (costuri de garanție, pierderi cauzate de produsele finite retrase de la vânzare, reclamații, pierderea clienței etc.).

Vom menționa că informațiile privind costurile calității nu sunt furnizate de contabilitatea clasică. Acestea pot fi urmărite în cadrul unui sistem de calcul specific. Un asemenea sistem se bazează, totuși, pe contabilitatea analitică, care poate oferi informații privind costurile cu manopera, costurile repartizate pe servicii, costul orelor-mașină etc. Rezultatele obținute, însă, trebuie analizate și completate prin estimări, folosind anumite tehnici și calcule. În acest sens, ar fi rațională elaborarea, de către fiecare entitate, a nomenclatorului unor astfel de costuri cu scopul regrupării lor pe tipuri de defecte, tipuri de produse sau tipuri de activitate. Deoarece cauzele neconformităților pot fi diverse, iar responsabilitățile sunt atribuite mai multor compartimente ale entității, existența nomenclatorului va face posibilă gestiunea costurilor calității pe centre de responsabilitate.

**Concluzionând**, putem menționa că metodele de gestiune a costurilor prezentate mai sus, cuprind doar unele concepte contemporane ale contabilității manageriale. La moment, nu toate din ele sunt aplicate în practică. Dar faptul că au apărut astfel de abordări marchează o nouă etapă în dezvoltarea teoriei și practicii contabilității și contribuie substanțial la fundamentarea deciziilor manageriale.

#### **Bibliografie:**

1. CARAIANI Chirața, DUMITRANA Mihaela, DASCĂLU Cornelia,..... *Contabilitatea de gestiune și control de gestiune*. – București: Editura Universitară, 2008.
2. HORNGREN Charles T., DATAR Srikant M., FOSTER George. *Contabilitatea costurilor. O abordare managerială*. – Editura ARC, Chișinău, 2006.
3. ALBU Nadia, ALBU Cătălin. *Instrumente de management al performanței*. Vol.1. – București: Editura Economică, 2003.
4. IACOB C., IONESCU I., GOAGĂRĂ D. – *Contabilitate de gestiune conformă cu practica internațională*. – Editura Universitaria, Craiova, 2007.
5. TABĂRĂ Neculai, *Contabilitate și control de gestiune. Studii și cercetări*. – Editura TipoMoldova, Iași, 2004.
6. ANTHONY Robert, REECE James, HERTENSTEIN Julie, *Accounting: Text and Cases*. – Edition, Irwin, 1994.
7. DRURY Colin. *Management and Cost Accounting*. – Third Edition, Chapman & Hall, London, 2005.



## **ARMONIZAREA CONTABILITĂȚII ÎN CORELAȚIE CU LIBERALIZAREA PIEȚELOR FINANCIARE: UNELE IMPLICAȚII PENTRU ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA**

*Dr. Olesia Ghedrovici, ASEM  
e-mail: ghedrovici@ase.md*

*The paper is addressing questions related to preconditions and possible perspectives of accounting harmonization processes in regard to financial and economic liberalization. Some implications of these processes for the Moldovan economy are examined. Our findings demonstrate capacity of accounting procedures to influence economic tendencies and vice versa. Additionally, they open the ground for future research about correlation between liberalization and accounting harmonization and their impact on other economic conditions.*

***Cuvinte-cheie:** liberalizare, armonizare, reforme, globalizare, IFRS (Standarde Internaționale de Raportare Financiară).*

### **1. Introducere**

După prăbușirea Uniunii Sovietice, la începutul anilor 1990, statele independente nou-create s-au confruntat cu provocări descurajatoare. Țara ex-sovietică, Republica Moldova, nu a constituit o excepție de la această regulă. Vechile principii ale economiei planificate au devenit nevalide și era urgentă nevoie de reforme economice. Reducerea controlului de stat și liberalizarea piețelor au fost primii pași către noi ordini economice. Aceste grele perioade au fost însoțite de procese ample de globalizare pe plan mondial. Prin urmare, liberalizarea și globalizarea s-au catalogat drept condițiile esențiale ale tuturor transformărilor și reformelor din viitor.

Globalizarea este examinată și discutată, în mare parte, în publicațiile academice și publice. Unii susțin că formele contemporane ale globalizării sunt absolut unice. Pentru mulți alți scriitori, aceasta este doar o variantă remodelată a imperialismului. În orice caz, globalizarea presupune depășirea distanțelor și frontierelor, iar aceste practici sunt răspândite, ca urmare a liberalizării diferitelor regimuri și reguli. Argumentul de bază al acestui articol constă în faptul că, pentru a accepta și a asimila procesele de liberalizare în diferite domenii, în special în mecanismele de contabilitate profund reglementate, setările de liberalizare în implicații generale și specifice ar trebui să fie ajustate și analizate cu atenție, în scopul integrării pozitive în afacerile economice globale. Din păcate, cazul Republicii Moldova este foarte slab analizat și studiat în publicațiile internaționale. Majoritatea materialelor de cercetare și lucrărilor despre țară sunt disponibile, preponderent, doar în reviste naționale. Unul dintre cele mai importante volume internaționale despre contabilitate în economiile în curs de dezvoltare publicat și editat recent de Robert McGee (2008) nu conține niciun comentariu cu privire la Republica Moldova. Cu toate acestea, unele informații relevante și importante despre R. Moldova pot fi găsite în publicațiile făcute de Armitage, Neider, Șelaru, 2003 și Ghedrovici, Mihaila, 2013. Motivul acestei stări este ascuns în faptul că Republica Moldova este o țară foarte tânără și reformele contabile semnificative de armonizare au fost anunțate în urmă cu câțiva ani, în 2007. Pe o perioadă lungă de timp, contabilitatea Republicii Moldova a fost o parte a economiei centralizate sovietice. Sistemul sovietic de contabilitate a lăsat o amprentă importantă asupra evoluției viitoare de contabilitate și a modului de a răspunde provocărilor de armonizare. Acest lucru este legat, în primul rând, de dificultățile în percepția înțelegerii IFRS, care sunt mai puțin explicite, în comparație cu vechile standarde contabile detaliate și orientarea tradițională spre autoritățile fiscale ca public major. Analiza publicațiilor despre alte țări post-sovietice dezvăluie probleme similare în majoritatea fostelor republici sovietice, după ce au devenit independente și după mișcarea spre liberalizare economică.

Reformele contabile din Ucraina au fost, în mare măsură, influențate de o varietate de probleme instituționale și tranziționale, lipsa de experiență în coordonarea eficientă a statului (Solodchenko, Sucher, 2005). Entitățile de afaceri din Rusia s-au confruntat, de asemenea, cu multe probleme, atunci când raportau autorităților fiscale și altor organisme de supraveghere din cauza numărului insuficient de ghiduri explicative, care ar desluși pozițiile controversate sau neclare din regulament. Experiența lor a demonstrat că multe probleme apar atunci când se introduc termeni împrumutați de la IAS, ce nu fuseseră utilizați anterior în sistemul contabil rus (McGee, Djatej, Sarikas, Senteney, 2008).

Alte țări non-sovietice (dar foste socialiste) în curs de dezvoltare, pe calea lor de armonizare, s-au „luptat”, de asemenea, cu orientarea juridică a contabilității și influența tradițiilor locale. Au fost observate dificultăți de organizare, de percepție în procesul de adoptare IFRS și practicile de contabilitate, de exemplu, în Cehia (Strouhal, Bonaci, Sklenar, 2011).

Prezenta lucrare este destinată să acopere diferența în literatura existentă cu privire la problemele de contabilitate și de liberalizare în Republica Moldova, să ofere o analiză a circumstanțelor naționale, cadrului și obstacolelor, în ceea ce privește armonizarea contabilității în condițiile de liberalizare și să deschidă orizonturi pentru cercetare și discuții cu privire la cazurile speciale de armonizare în țările post-sovietice.

## **2. Moldova și experiențele ei de liberalizare**

Perioada sovietică a jucat un rol crucial pentru viitoarele procese economice și dezvoltare, percepțiile culturale și sociale ale valorilor democratice și piață liberă din Republica Moldova. Destinul post-sovietic al Republicii Moldova este similar cu al altor foste republici sovietice, caracterizat prin reforme de lungă durată și încercările de a construi și a menține o economie viabilă. Cu toate acestea, Republica Moldova are cele mai mari aspirații europene, în comparație cu alte țări post-sovietice (neluând în considerare Tigrul Mării Baltice), și a fost numită o „poveste de succes” a UE (Schuebel, 2011) datorită progreselor semnificative în implementarea principiilor europene în materie de guvernare și politicilor economice. Fiind cea mai săracă țară din Europa, Republica Moldova își menține cursul de integrare europeană și face eforturi uriașe pentru a atinge acest obiectiv, deși, acest proces este greu și obositor. De la declararea independenței, Republica Moldova trece printr-un proces dureros de reforme în toate domeniile. Liberalizarea financiară din țară, similară cu cele mai multe dintre țările din blocul de Est, a fost un răspuns al piețelor extrem de reglementate anterior. A devenit clar că politicile keynesiste de stil vechi au fost incapabile de a face față provocărilor contemporane; ipoteza acestui tip de stat-națiune a devenit învechită. Presiunea de a liberaliza a crescut treptat din exterior și de elitele regionale interne. Ca multe alte piețe în curs de dezvoltare nou deschise, R. Moldova a devenit o țintă pentru fluxurile internaționale de capital, datorită faptului că creditul de consum și finanțarea locuințelor în țările dezvoltate s-au epuizat. Valoarea netă a investițiilor străine directe a atins valoarea maximă de 711.46 milioane de dolari în 2008. Această creștere este semnificativă, comparativ cu 11.568 milioane de dolari în 1994 (date PWC). Olanda, Cipru, Italia și Rusia sunt cei mai importanți investitori în R. Moldova, potrivit FMI. Economia „proaspătă” și neexploatăată, cu potențiale încasări înalte justifică și riscurile percepute.

Din nefericire, primele rezultate ale experiențelor liberalizării și piețelor libere au fost triste pentru majoritatea populației. Prețul liberalizării a determinat inflația de 2600% în 1992. PIB-ul a scăzut 30,9% față de 1993 (Hensel, Gudâm, 2001). Lipsa produselor naționale competitive, deschiderea grăbită a pieței interne și a reformelor dictate de instituțiile financiare internaționale, dar neajustate pentru condițiile interne au distrus producția din R. Moldova. În esență, liberalizarea moldovenească a condus la privatizarea „sălbatică”, îmbogățirea unor segmente ale populației și oligarhizarea societății. Potrivit unor estimări neoficiale, în cea mai săracă țară din Europa, unele persoane au proprietăți de sute de milioane de dolari (IMedia). Din păcate, dar nu în întregime neașteptat, după un deceniu de euforie provocată de satisfacția conștiinței naționale și eforturile economice de liberalizare, cum ar fi fluxul nelimitat de capital, dezvoltarea pieței de capital, privatizarea masivă, Republica Moldova, ca și multe alte țări, s-a confruntat cu crize economice severe. O gamă largă de probleme sociale și economice au crescut ca ciupercile după ploaie. Aceste procese nedorite au reflectat dezechilibrele instituționale existente și punctele slabe, au arătat, de asemenea, caracterul duplicitar (cu două fețe), care a fost discreditat, și că a apărut o nouă eră de reforme de reglementare, bazată pe un stat agresiv-intervenționist pentru a constrânge forțele pieței (Stiglitz, 2008; Altvater 2009; Wallerstein 2008). Pe valul acestor stări, Partidul Comunist din Republica Moldova a câștigat alegerile în 2001 și 2005, care a venit la putere pe o platformă anti-reformă cu o antipatie de lungă durată față de valorile occidentale. Ei au încercat, inițial, să folosească controlul lor din ambele ramuri executive și legislative să anuleze, în mare parte, destrămarea colhozurilor, să reafirme controlul de stat asupra alocării intrărilor și ieșirilor agricole și restabilirea unor serii de controale asupra prețului. Cu toate acestea, mai târziu, politicile guvernului comunist au devenit mai puțin exigente și liberale. Ei au introdus rata de zero pentru impozitul pe venit pentru profitul reinvestit, ce a asigurat condiții bune pentru zonele economice libere (Vulcănești, Taraclia, Portul Internațional Liber Giurgiulești, Aeroportul Internațional Liber Mărculești și altele) și creșterea economică relativ stabilă. Surprinzător, guvernul liberal și liberal-democrat, care a venit la putere în 2010, a eliminat avantajul impozitului pe venit, organizând controale severe asupra entităților de afaceri. Prin urmare, atitudinea față de liberalizare și de principiile liberale este foarte controversată în Republica Moldova. Cu toate acestea, pentru o parte semnificativă a populației acesta este încă considerat un mod necontestat către avuția națională. Potrivit ultimului sondaj, aproximativ 30% dintre cetățenii Republicii Moldova susțin doctrina politică liberală (CBS AXA), și cred în necesitatea reformelor de liberalizare.

### **3. Armonizarea contabilității – rezultatul liberalizării?**

În ciuda faptului că unii autori (Brenner, Peck, Theodore, 2010) susțin că neo-liberalismul poate ilumina transformările de reglementare ale timpului nostru, criza a trimis liberalizarea pe o nouă direcție, arătând necesitatea de ajustări și măsuri politice pe viitor, capabile să creeze cadrul favorabil al liberalizării. Este nevoie să vorbim despre revizuirea liberalizării sau liberalizare bazată pe reguli și principii noi, corectate în funcție de experiențele și greșelile anterioare. Acest lucru este deosebit de important pentru economiile în curs de dezvoltare, care au fost transformate în sisteme cu o substanțială creștere a riscurilor sistemice și o predispunere înaltă a crizelor pe piață. În această ordine de idei, toate celelalte procese legate direct sau indirect de liberalizare câștigă, de asemenea, o importanță vitală. Armonizarea contabilității la nivel mondial este o legătură logică (figura 1), răspunzând la internaționalizarea afacerilor ca urmare a efectelor de liberalizare, pe când, în același timp, extinderea orizonturilor pentru creșterea viitoare a proceselor de globalizare. Interdependența crescândă a piețelor financiare, dependența reciprocă și contagiunea în timpul crizei au creat, la rândul lor, probleme acute diferitelor sisteme contabile. Multe publicații s-au concentrat asupra rolului liberalizării financiare și armonizării standardelor contabilității în difuzarea practicilor unificate (Volcker, 2000; Cooke, 2001, Arnold, 2001; Maelah, 2009). Ca rol de informare, ineficiența și insuficiența în timpul crizei sunt greu de supraestimat, toate contribuțiile la inteligibilitatea și disponibilitatea acestora sunt foarte binevenite. Răspândirea globală IFRS și acceptarea regulilor universale au apărut ca o potențială soluție în acest sens. În același timp, procesul de armonizare și convergență din 1973 (când IASC a fost creat cu scopul de a prescrie modificările necesare), nu a fost destul de intens și suficient de extins. SUA este încă în procesul de lucru asupra celor patru repere propuse de către SEC, în 2008, cu scopul de a ajunge la utilizarea IFRS solicitată de către emitentul SUA până în 2014. Armonizarea contabilității în Europa este chiar mai complicată:

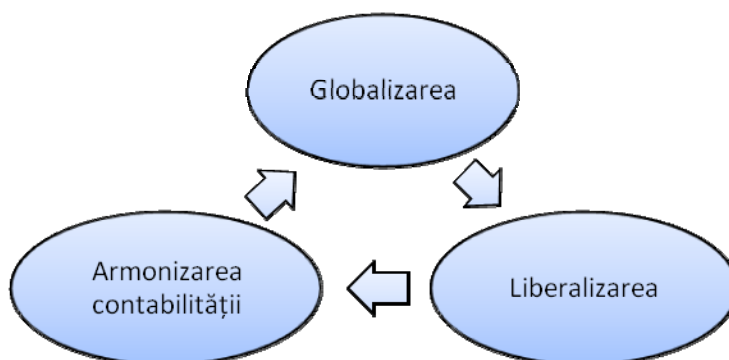
„Este corect să spunem că standardele de contabilitate diferă încă destul de mult de la țară la țară. De asemenea, este interesant să vedem modul în care oamenii sunt mândri de propriile lor reguli contabile. De fapt, lor ar putea să nu le placă, dar încă mai cred că sunt mult mai bune decât cele care există în alte țări. Aceasta este provocarea armonizării” (van Hulle, 1993).

Lipsa de progrese semnificative în armonizarea contabilității poate fi explicată printr-o serie de caracteristici nesigure cu privire la obiectivele armonizării contabile, conflict de interese, în unele cazuri, și natura esențială a contabilității ca un sistem reglementat. În plus, standardele internaționale de contabilitate sunt mai de succes în țările în curs de dezvoltare, care nu au tradiții contabile profunde, conceptul de armonizare este mai puțin influent în lumea dezvoltată. Astfel, globalizarea, dereglementarea și liberalizarea, teoretic vorbind, merge împotriva curentului de procese contabile. Nu există nicio țară dezvoltată în care contabilitatea să nu fie reglementată. O aparentă controversă, din acest punct de vedere, este cum să fie conectată tendința globală de liberalizare, eliberarea barierei cu cea mai importantă condiție existentă a contabilității – reglementarea.

Teoretic, această controversă ar trebui să fie transformată într-un efect de sinergie, astfel ca liberalizarea să poată contribui la evoluția reglementărilor contabile, și procesele de armonizare contabilă să poată corecta greșelile tendințelor globale.

La urma-urmelor, armonizarea contabilității, la nivel mondial, nu este doar un rezultat al considerentelor profesionale, ci o reflectare a schimbărilor rapide și tendințelor generale de globalizare. Finanțele, mai ales ca o componentă internațională substanțială, au devenit mai mult la nivel mondial. Serviciile de contabilitate, care reprezintă o bază de reprezentare a operațiunilor și un element de infrastructură major al tranzacțiilor financiare, au înregistrat, de asemenea, progrese semnificative în direcția convergenței și armonizării la nivel mondial. Cu toate acestea, diversele reglementări contabile din diferite țări reprezintă o barieră reală în tendința de liberalizare. În epoca de integrare a piețelor de capital, viteza de procesare a datelor, costul de tranzacție și analiza informațiilor pot fi decisive. Sistemele de contabilitate incompatibile cresc costurile de tranzacție și, alternativ, standardele comune promovează fluxul de capital. Astfel, țările care concurează pentru sursele financiare din străinătate se confruntă cu necesitatea stringentă de armonizare și convergență contabilă. Din cauza avansării globalizării, pentru țări a devenit mai greu să mențină diferite reglementări contabile. Creșterea liberalizării comerțului și capitalului internațional mărește oportunitățile pentru investitori. Aceste procese promovează un sector financiar liberalizat eficient și, prin urmare, sisteme și proceduri eficiente pentru monitorizarea, înregistrarea și prezentarea informațiilor financiare. Nu există nicio îndoială că această liberalizare continuă nu este un proces temporar; este o parte a unui mecanism fără sfârșit. Integrarea financiară nu poate fi inversată (în

sensul ei deplin), și în baza acestui motiv armonizarea contabilității este inevitabilă. În plus, o armonizare mai largă a contabilității întreține mașina globalizării, facilitând transparența și accesibilitatea în afaceri. Nu este de mirare că contabilitatea a fost aleasă ca sectorul-lider de servicii profesionale pentru dezvoltarea setului de reguli care limitează caracterul protecționist al sistemelor naționale de reglementare. Acest lucru a fost afirmat în cadrul WTO partidul de lucru privind serviciile profesionale (WPPS), care a intrat în vigoare în 1995. Această convergență nu se referă numai la procesele de contabilitate, dar și la profesia contabilă. Firmele multinaționale de contabilitate își concentrează intens atenția asupra problemelor legate de serviciile de contabilitate în afacerile internaționale. De bine sau de rău, serviciile contabile rămân extrem de naționalizate datorită naturii specifice și complicate a procedurilor contabile și anumitor măsuri de reglementare din diferite țări.



**Figura 1. Armonizarea contabilității ca o parte a mecanismului fără sfârșit**

Globalizarea și liberalizarea internațională sunt catalizatorii puternici ale transformărilor din contabilitate. Crizele economice și financiare internaționale, fiind, în esență, consecințele globalizării, contribuie, de asemenea, la procesul „vântul schimbării”.

„Criza economică și financiară, care a început în 1998, în anumite țări din Asia și s-a răspândit în alte regiuni ale lumii, a arătat necesitatea de o contabilitate fiabilă și transparentă și de raportare financiară, pentru a susține luarea deciziilor de către investitori, creditorii și autoritățile de reglementare” (IASB).

Această afirmație înseamnă că raportarea financiară precedentă, până în 1998, a fost necorespunzătoare și a contribuit la răspândirea crizei? Din păcate, unele fapte ne dau un răspuns afirmativ la această întrebare. De exemplu, în 1997, unii experți au considerat că Thailanda a fost inaptă să suporte volumul existent al fluxurilor de capital străin din cauza investițiilor prea mari în economia și piața ei. (Palma, 2000). Deși rapoartele financiare nu au arătat niciun indiciu de ieșiri masive de capital, mișcarea crizei spre Indonezia a provocat investitorii să-și retragă investițiile. Rolul informațiilor contabile nesatisfăcătoare este evident pentru deciziile întârziate ale investitorilor. În plus, sistemul financiar din Indonezia a fost influențat de practicile contabile existente în timpul în care creditele au fost riscant ajustate de către băncile locale pe baza informațiilor contabile furnizate de entități. Datele contabile au fost direct și indirect implicate în procesele financiare și, astfel, au contribuit la răspândirea crizei. Informația contabilă este departe de a fi o sursă unică pentru investitori, dar servește pentru construirea unui cadru complex al situației.

Criza financiară globală din 2008 a fost, de asemenea, afectată de diverse practici contabile. Unii au argumentat că abordarea valorii juste a avut un rol semnificativ în intensificarea crizei, precum că valoarea justă a fost irelevantă și înșelătoare atunci când a fost utilizată cu un activ păstrat pentru o perioadă lungă de timp, în special, până la data scadenței.

În plus, prețurile erau nepotrivite din cauza ineficienței pieței sau problemelor de lichiditate. Alternativa costului istoric nu ar fi fost cea mai bună soluție pentru problemele apărute în urma valorii juste, întrucât costul istoric nu reflectă valoarea esențială. Unii autori (Trussell, Rose, 2009) propun un model dublu sau hibrid. De fapt, el împărtășește, de asemenea, o mulțime de critici. Este încă mult de lucru în direcția îmbunătățirii informațiilor contabile, în scopul de a o exclude din lista de factori care au contribuit la criza economică și financiară globală. „Ordinul este lumina”, a spus un filosof. Contabilitatea este destinată să aducă această lumină și există o credință puternică, care încă mai poate face acest lucru.

Procesele de liberalizare sunt motoare importante pentru armonizarea contabilității, cu toate acestea, o altă componentă importantă de răspândire a armonizării este legată de valoarea intrinsecă, care a apărut ca urmare a progresului globalizării și insuficienței practicilor contabile vechi. Liberalizarea este mama armonizării contabilității, dar tatăl, de asemenea, există, și este legat de natura și necesitatea tuturor proceselor și fenomenelor din lume – evoluția și dezvoltarea.

#### **4. Sistemul contabil din Republica Moldova – reforme și limitări**

De aproximativ 20 de ani de la proclamarea independenței Republicii Moldova, sistemul și serviciile de contabilitate s-au bazat pe calificare profesională internă. Contabilitatea a fost un subiect de o reglementare specifică fiecărei țări și tendințele globale au atins acest domeniu numai în mod indirect. Cu toate acestea, ca o ramură a globalizării, transformarea sectorului de contabilitate este un exemplu excelent de liberalizare, care încurajează reformele fundamentale și eforturile de recunoaștere reciprocă a informațiilor comerciale relevante între țări și piețe. În această ordine de idei, adoptarea și implementarea a IFRS sunt un fel de „voluntar-obligatoriu” cerință a economiei moderne.

Reformele contabile majore în R. Moldova modernă au avut loc de două ori, începând din 1998 și 2007. Reforma din 1998 a fost legată de trecerea Republicii Moldova de la planificata sovietică la economia de piață. Vechiul sistem contabil nu satisfăcea nevoile comerciale și nici pe cele macroeconomice, el a fost proiectat, în primul rând, pentru autoritățile fiscale și guvernamentale. Contabilitatea nu a fost împărțită în financiară și managerială, prin urmare, aplicarea unor metode contabile, în scopul de a oferi informații pentru utilizatorii interni, a fost limitată. Reforma contabilă a fost esențială pentru atragerea capitalului străin. Asociația Contabililor și Auditorilor Profesioniști din R. Moldova, care a fost creată în 1996 și a fost prima asociație din fosta Uniune Sovietică care a devenit membră a Asociației Internaționale a Contabililor, de asemenea, și-a jucat rolul său important în promovarea și susținerea reformelor. Condițiile macroeconomice, comunitatea profesională și factorul extern (presiune din partea organizațiilor internaționale), toate împreună au determinat alegerea căii reformelor.

Potrivit Hotărârii Guvernului (nr. 1187 din 24.12.1997), prima reformă contabilă a avut următoarele obiective:

1. Crearea bazei pentru informații financiare, care va corespunde cerințelor pieței.
2. Divizarea contabilității de sistemul fiscal.
3. Introducerea principiilor contabile fundamentale.
4. Crearea condițiilor de existență a contabilității financiare și manageriale.
5. Introducerea unui nou plan de conturi.

Standardele Naționale de Contabilitate (SNC) au fost elaborate pe baza Standardelor Internaționale de Contabilitate și au intrat în vigoare începând cu ianuarie 1998. Până în 2001, au fost adoptate 23 de Standarde Naționale de Contabilitate (SNC). Luând în considerare amploarea și importanța reformei din 1998, reforma a constituit un succes pentru economia națională și trecerea ei la principiile pieței. Cu toate acestea, după un deceniu de exploatare a noilor standarde, a devenit clar că sistemul contabil existent în Republica Moldova este învechit conceptual și practic și ar trebui să fie modernizat. Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ 2009-2014 și noua Lege a contabilității (nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007), au fost punctele de plecare ale noilor transformări. Conform planului există două etape de modernizare și ajustări:

Prima etapă (2009-2012) a inclus elaborarea unui mecanism de acceptare și de actualizare a IFRS pentru Republica Moldova.

În a doua etapă (2012-2014), se prevede dezvoltarea noilor standarde, cu exemple practice și comentarii. De asemenea, un nou plan de conturi, care va apărea ca recomandare (diferit de Planul existent), ar trebui să fie propus.

Începutul reformei a fost unul dinamic și foarte decisiv, de aceea, entitățile de interes public (cele cu o importanță semnificativă pentru public datorită zonei (tipului) de activitate, dimensiunii sau numărului de angajați, clienți), cum ar fi instituțiile financiare, fondurile de investiții, companiile de asigurări, fondurile nestatale de pensii, companiile comerciale enumerate la bursa de valori din Republica Moldova, precum și alte persoane juridice care au poziție dominantă pe piață, depășesc două din următoarele trei criterii pentru ultimele două perioade consecutive de raportare (conform Legii Contabilității în prima redacție):

- ✓ Venitul total – 120 milioane de lei,

- ✓ Bilanțul contabil – 60 de milioane de lei,
- ✓ Numărul mediu de angajați – 500 de oameni”

au fost impuse de Legea Contabilității să aplice IFRS 1 de la 1 ianuarie 2009, iar alte entități IFRS – de la 1 ianuarie 2010. Cu toate acestea, unele obstacole nu au permis realizarea acestui obiectiv. În primul rând, adoptarea condițiilor prealabile IFRS a fost ineficientă din partea autorităților de stat în implementarea decretului corespunzător nr. 238 din 02/29/2008 cu privire la aplicarea IFRS în entitățile publice. Statul a publicat versiunea online a IFRS, deși aceasta era incompletă. Cadrul conceptual pentru Prezentarea Situațiilor Financiare, de asemenea, nu a fost dezvoltat și elaborat.

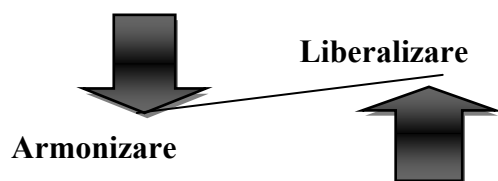
Alt obstacol în calea implementării IFRS, în Republica Moldova, este condiționat de faptul că entitățile și firmele contabile se confruntă cu o provocare fenomenală în implementarea IFRS, care nu este întotdeauna ușor de depășit. Sursele proprii sunt insuficiente și este necesară implicarea solidă, de obicei, a instituțiilor de învățământ, organizațiilor profesionale, autorităților de stat și organizațiilor internaționale. Sprijinul acestora a fost puternic pentru strategia de dezvoltare (programul REPARIS) și relativ slab în ceea ce privește susținerea concretă celor care ar trebui să aplice IFRS. Nu existau ateliere de lucru sau seminare organizate pentru potențialii utilizatori ai IFRS sau pentru cei ce doresc să înțeleagă esența și avantajele IFRS. Entitățile au fost lăsate să implementeze IFRS de sine stătător. Ca urmare, neobținând suficient sprijin din partea organizațiilor interne sau de stat, entitățile de interes public nu au fost pregătite să aplice IFRS la 1 ianuarie 2009 și o nouă versiune a Legii Contabilității a mutat această dată la 1 ianuarie 2011.

În prima jumătate a anului 2013, au fost publicate SNC noi, propuse pentru discuții și ajustare. Totuși, în ciuda dificultăților organizaționale și formale în implementarea IFRS, specialiștii din Republica Moldova încă discută despre aspectele practice și tehnice cu privire la modul de aplicare a IFRS. Unii experți consideră că nu este necesar să dezvoltăm noi standarde naționale și sugerează aplicarea versiunii complete a IFRS. Însă, cel puțin doi factori pot deveni obstacole în această abordare. Primul este legat de gândirea și tradițiile naționale moldovenești în contabilitate, care, mai degrabă, ar cere standarde naționale în locul IFRS. În al doilea rând, standardele contabile naționale ar trebui să ia în considerare caracteristicile specifice ale țării, nivelul de dezvoltare economică și, de asemenea, obiectivele de raportare financiară în anumite sectoare, cum ar fi organizațiile agricole sau non-guvernamentale. În acest sens, există și puțină fermitate de la stat. Legea contabilității a Republicii Moldova prevede că atât IFRS, cât și SNC sunt acceptate. Potrivit acesteia, „IFRS sunt standardele și interpretările... care au devenit valabile după aprobarea lor de către Guvernul Republicii Moldova „și” SNC sunt standarde și interpretări... bazate pe directivele UE și IFRS, elaborate și aprobate de către Ministerul de Finanțe”. Ambele fiind valabile, IFRS și SNC (fiind „bazate pe IFRS”) ar trebui să fie prezentate în mod clar din punct de vedere al avantajelor și dezavantajelor, dificultăților și asemănarilor de aplicare și, prin urmare, să nu lase loc unor interpretări nesigure.

### **5. Armonizarea ca măsură de echilibrare a liberalizării**

Liberalizarea pieței financiare în Republica Moldova, în ultimele două decenii, a fost inspirată de procesul de liberalizare la nivel mondial. Din fericire, gradul de penetrare al acestor tendințe globale în țară nu a fost atât de adânc și, din acest motiv, a existat o slabă corelație între procesele economice interne și criza economică globală în 2008. În plus, sistemul financiar din R. Moldova și, în primul rând, băncile și-au demonstrat capacitățile ridicate de rezistență în timpul tulburărilor financiare internaționale. Cu toate acestea, lecțiile din alte țări au fost auzite. Este evident că nu toate „produsele” liberalizării sunt favorabile. Acest fapt susține din nou ideea că natura de liberalizare ar trebui să fie revizuită, punând esența ei pe o nouă schimbare.

IFRS și armonizarea contabilității, în general, pot juca un rol neașteptat de important în acest sens, creând un echilibru între tendințele tolerate la nivel mondial, dictate de liberalizare și acceptate la nivel internațional, controlul clar și bine structurat și mecanisme de gestionare, oferit de armonizare contabilă (figura 2).



**Figura 2. Armonizarea și liberalizarea: mecanisme de echilibrare reciprocă**

După cum s-a argumentat, procedurile contabile pot avea o corelație puternică cu răspândirea crizei în perioada globalizării. Rolul practicilor de liberalizare în acest proces este, de asemenea, destul de semnificativ. A fost o axiomă la începutul anului 1980, când mai multe sisteme financiare naționale și băncile au fost capturate de tendințele mondiale de liberalizare, și asigurarea depozitelor este o politică optimă în cazul stabilității subțiri a băncilor. Aceasta a fost văzută ca o măsură de a contrabalansa riscurile legate de abordări mai liberale. Asigurarea depozitelor a devenit standard pentru mai multe piețe financiare, inclusiv Republica Moldova. Mai recent, după ani de diverse experimente și experiențe, constituie o chestiune de controversă în rândul analiștilor financiari și economiști. Inițial, asigurarea depozitelor a fost recomandată pentru a reduce riscurile, cu toate acestea, câștigurile din depozite depind de mulți factori: dezvoltarea instituțională, credibilitatea etc. În practică, asigurarea depozitelor, existând ca factor de protecție împotriva riscurilor, a redus disciplina pe piață și a adus mai multe „riscuri morale” (Martin, 2004). Băncile au fost tentate să împrumute companiilor supra-îndatorate, un fapt care a atins principalul scop al asigurării depozitelor. Exemplul Investprivatbank din Moldova este foarte revelator în acest sens. Această bancă a anunțat falimentarea în 2009. Explicația oficială a Băncii Naționale a abordat două cauze majore:

1. Concentrarea asupra proiectelor imobiliare cu companii suspecte (rata exorbitantă de credit imobiliar de 75%, în loc de maximumul admis de 30%).
2. Date financiare incorecte prezentate de Investprivatbank Băncii Naționale a Moldovei.

După cum am menționat, armonizarea contabilității și aplicarea IFRS în sistemul național contabil al Republicii Moldova dețin un potențial ridicat să influențeze dezvoltarea unor astfel de situații. Standardele Naționale de Contabilitate sunt de multe ori mai puțin solicitante decât IFRS, ce ține de divulgare, recunoaștere și evaluare. Și introducerea IFRS, în unele cazuri, poate aduce mai multă lumină. De exemplu, SNC 11 „Contracte de construcții” nu cere recunoașterea pierderilor la finalizare, fiind deja identificate. Această metodă distorsionează starea inițială de informații și schimbă variațiile pe venit. Și eliminarea unor astfel de condiții, ca urmare a aplicării IFRS, poate fi importantă pentru entitățile de interes public sau pentru bănci (care oferă credite companiilor care se ocupă de construcții sau de alte activități, fiind supuse unor astfel de variații) și țării întregi.

Cu toate acestea, impactul potențial al implementării IFRS, în conformitate cu procesele extinse de liberalizare nu este atât de monosemantic. Reducerea barierei, universalizarea procedurilor contabile vor face serviciile de contabilitate disponibile mai mult la nivel global. La rândul său, profesia contabilă ar trebui să devină concentrată pe plan internațional. Outsourcingul de contabilitate este un viitor necontestabil și eficiență reală în servicii, iar în termeni de calitate și de cost va juca rolul crucial. Țările cu tradiții de modă veche, mentalitate și lipsă de experiență în exploatarea IFRS nu vor putea participa la competiția mondială de outsourcing de contabilitate sau, în general, pe piața globală de servicii contabile. Și acest fapt este, în același timp, unul dintre motivele și consecințele implementării IFRS în Republica Moldova. Este un motiv, deoarece contabilii locali trebuie să se obișnuiască cu cerințele și normele IFRS pentru a fi competitivi la nivel internațional și reprezintă o consecință, pentru că, acceptând IFRS, atât Republica Moldova, cât și alte țări acceptă principiile acestui concurs.

O altă îngrijorare privind implementarea IFRS, în condiții de liberalizare, vine cu introducerea „valorii juste”. Globalizarea, liberalizarea serviciilor financiare și efectele pieței, contagiozitatea reciprocă a economiei reale și a sectorului financiar pot duce la expuneri negative extinse. Valoarea justă oferă mai mult spațiu pentru manevre și, prin urmare, decizii economice iraționale, bazate pe starea de spirit reală și viziuni. Potențiala criză economică, în cazul în care se întâmplă, ar duce la intensificarea eforturilor de a scăpa de active și, prin urmare, din cauza scăderii accelerate a prețurilor activelor va contribui la aprofundarea crizei economice din punct de vedere al insuficienței de lichiditate.

După cum s-a menționat mai sus, în cazul Moldovei, întrebarea cu privire la acceptarea sau respingerea IFRS nu a fost, în mare măsură, discutată. Dinamicul guvern pro-european și accentul pe armonizarea juridică în toate domeniile au determinat adoptarea IFRS, fără dezacorduri sociale sau profesionale semnificative. Majoritatea experților locali au acceptat perspectiva IFRS în Republica Moldova ca un pas necesar în dezvoltarea contabilității (Grigori, Șelaru, 2012). Cu toate acestea, mecanismul și zona de aplicare a IFRS este încă pe ordinea de zi. Aproape că nu există critici în ceea ce privește aplicarea IFRS în instituțiile financiare sau bancare, așa cum ele sunt interesante pentru investitorii străini (Vasilcov, 2012), și va reduce viitoarele cheltuieli pentru consolidarea sau analiza situațiilor financiare. Avantajul IFRS față de IMM-uri nu este suficient de clar. Costurile ridicate ale tranziției,

modernizarea de software și lipsa de beneficii vizibile va încetini, fără îndoială, aplicarea IFRS în întreprinderile mici. În acest context, o cercetare detaliată a experienței altor țări devine crucială. Armonizarea contabilității este extrem de importantă pentru Republica Moldova, fiind o țară cu viziuni și aspirații europene. De asemenea, este necesară, o imagine trează asupra proceselor de armonizare din regiune și întreaga lume, măsurarea potențialelor câștiguri și pierderi ca urmare a implementării IFRS în diferite industrii și categorii de entități.

#### **Concluzii**

Liberalizarea este o caracteristică foarte controversată a economiilor moderne. Este greu să ne imaginăm că omenirea va refuza să accepte beneficiile sale și se va întoarce la un ordin de piață reglementată. Cu toate acestea, unele caracteristici de bază ale liberalizării ar trebui revizuite. Contabilitatea și, în special, IFRS pot juca un rol important. Acest rol se manifestă prin înregistrarea mai exactă a procedurilor financiare și importanța reconsiderată a funcțiilor de control. Rapoartele financiare corecte sunt esențiale în estimarea situațiilor financiare în entități și, astfel, devin vitale pentru procesul de luare a deciziilor și control eficient. În cazul Republicii Moldova, totuși, implementarea IFRS și armonizarea contabilă, în condiții de liberalizare economică și financiară extinsă, nu sunt lipsite de ambiguitate și pot provoca alte consecințe nedorite.

Eforturile de armonizare și liberalizare sunt motorul principal al globalizării contemporane. Efectele globalizării indică poziția dominantă ca o majoră tendință economică și politică a prezentului. Nu există nicio altă alternativă sau abordare pentru a evita aceste procese globale, dar este încă posibil de a le gestiona în scopul remodelării efectelor într-o formă potrivită pentru omenire. Pentru o remodelare pozitivă, una dintre modalități este legată de interacțiunea armonizării contabile cu procesele de liberalizare într-o formă de mecanisme de echilibrare reciprocă.

#### **Bibliografie:**

1. ALTVATER E. (2009). *Postneoliberalism or postcapitalism*, Development Dialogue 51(1), pp. 73-88, ISSN 0345-2328.
2. ARMITAGE J., NEIDER M., SHELARU M. (2007). *Accounting Reform in the Republic of Moldova*, International Business and Economics Research Journal, vol.2, nr.4, pp. 29-36
3. ARNOLD P.J. (2001). *Globalization and the state-profession relationship: The case of Bank of Credit and Commerce International*, Accounting, Organizations and Society, 26(6), pp. 475-499, ISSN: 0361-3682.
4. BRENNER N., Peck J., THEODORE N. *After neoliberalization?*, Globalizations, 7, 2010. Din <http://as.nyu.edu/docs/IO/222/Brenner.Peck.Theodore.2010a.pdf>
5. CBS AXA reports, *Center for Sociological Investigations and Marketing Research*, din [www.cbs-axa.org](http://www.cbs-axa.org).
6. COOKE S. (2001). *Accounting Standards*, International Tax Review, July 2001, pp. 27-36, ISSN: 0958-7594.
7. General documents of the Working Party on Domestic Regulation on the Disciplines for the Accountancy Sector, din [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/accountancy\\_e/accountancy\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/accountancy_e/accountancy_e.htm).
8. GHEDROVICI O., MIHAILA S. (2013). *Accounting harmonization in Moldova: thinking about the process, difficulties and opportunities*, International Journal of Arts and Commerce, vol. 2(2), pp.1-6, ISSN: 1929-7106.
9. GRIGOROI L., ȘELARU M. (2012). *Valorile și provocările profesiei contabile*, ContabilSef.md, 26.06.2012, din <http://www.contabilsef.md/libview.php?l=ru&id=5460&idc=376>.
10. HENSEL S., GUDIM A. *Moldova's economic transition: slow and contradictory*, din [http://pdc.ceu.hu/archive/00002399/01/Moldova-s\\_Economic\\_Transition.pdf](http://pdc.ceu.hu/archive/00002399/01/Moldova-s_Economic_Transition.pdf)
11. Hotărârea Guvernului nr. 1187 din 24.12.1997, din [http://lex.justice.md/document\\_rom.php?id=CD70267F:3CBF191C](http://lex.justice.md/document_rom.php?id=CD70267F:3CBF191C)
12. IASB. "IAS around the world", din [www.iasb.org.uk](http://www.iasb.org.uk).
13. IMEDIA, din <http://www.imedia.md/libview.php?l=en&id=1225&idc=255>
14. IMF Economic Data Warehouse, 2012, din <http://www.imf.org/external/data.htm>
15. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27/04/2007, din



- <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=324098>.
16. MAELAH R. (2009). *Sustaining Competitiveness in a Liberalized Economy: The Role of Accounting*. UK: Cambridge Scholars Publishing, ISBN-10: 1443806188.
  17. MARTIN A. (2004): *Liquidity Provision vs. Deposit Insurance: Preventing Bank Panics Without Moral Hazard*, Federal Reserve Bank of Kansas City, din <http://www.kc.frb.org/PUBLICAT/RESWKPPAP/pdf/rwp01-05.pdf>.
  18. McGEE R. (2008). *Accounting Reforms in Transition and Developing Economies*, chapter 9, WRITTEN by DJATEJ A., SARIKAS R., SENTENEY D. UK: Springer, pp. 139-155, ISBN-10: 0387257071.
  19. PALMA G. (2000): *The Three Routes to Financial Crises: The Need for Capital Controls*. UK: Cambridge University. Center for Economic Policy Analysis, din <http://www.newschool.edu/cepa/publications/workingpapers/archive/cepa0318.pdf>.
  20. Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporative în anii 2009-2014, din <http://www.mf.gov.md/ro/actnorm/contabil/plan/>
  21. PWC investing guide, din [http://www.pwc.com/en\\_MD/md/assets/document/investing\\_guide\\_moldova\\_2012.pdf](http://www.pwc.com/en_MD/md/assets/document/investing_guide_moldova_2012.pdf)
  22. SCHUBEL D. Interviu (2011), din <http://www.allmoldova.com/en/int/interview/dirk-schubel-131211.html>.
  23. SOLODCHENKO I., SUCHER P. (2005). *Accounting in Europe since Independence: Real Politik, Problems and Prospects*. European Accounting Review, vol.14(3), pp. 603-633, ISSN 0963-8180.
  24. Standardele Naționale de Contabilitate, din <http://www.mf.gov.md/ro/actnorm/contabil/standarts/>.
  25. STIGLITZ, J. E. (2008) *The end of neo-liberalism? Project Syndicate Commentary*, July, din [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org).
  26. STROUHAL J., BONACI C., SKLENAR R. (2011). *Impact of International Harmonization on Czech Accounting Legislation (Focused on Mergers)*. International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences, din <http://www.naun.org/multimedia/NAUN/m3as/17-772.pdf>.
  27. ROSE Trussel and Laura C. (2009), *Fair Value Accounting and The Current Financial Crisis*, The CPA Journal, June 2009, Vol 79, Iss 6, din [www.proquest.com](http://www.proquest.com).
  28. Van HULLE K. (1993). *European Accounting Review*, nr. 2. Pp. 387-396, ISSN 0963-8180.
  29. VASILCOV V. (2012). *Standardele Internationale de Reportare Financiara-obligatorii pentru companiile de interes public*, ECONOMIST, 19.01.2012, din [http://eco.md/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3962:standardele-internaionale-de-raportare-financiar-obligatorii-pentru-companiile-de-interes-public&catid=99:finane&Itemid=470](http://eco.md/index.php?option=com_content&view=article&id=3962:standardele-internaionale-de-raportare-financiar-obligatorii-pentru-companiile-de-interes-public&catid=99:finane&Itemid=470).
  30. VOLCKER P.A. (2000). *The implication of globalism in globalism*, Journal of International Financial Management and Accounting, 11(3), pp. 207-214, ISSN: 1467-646X.
  31. WALLERSTEIN, I. (2008). *The demise of neoliberal globalization*, MRZine, din [www.mrzine.monthlyreview.org](http://www.mrzine.monthlyreview.org).

## Secțiunea 4. INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE

### PREMISE ȘI DOMENII DE COLABORARE ÎN CADRUL EUROREGIUNII DUNĂREA DE JOS

Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov, ASEM  
[n17@inbox.ru](mailto:n17@inbox.ru)

*The article analyzes the premises and areas of tripartite cooperation, including the Republic of Moldova, Ukraine and Romania in the Lower Danube Euroregion. For the European Union, cross-border cooperation becomes the most important medium for the dissemination of its norms and standards on the neighboring states, and is of great economic importance, since it contributes to the formation of a "broad" Europe. For Ukraine and Moldova a major goal in the implementation of concrete cross-border cooperation projects with neighboring EU countries is European integration and endowing this process with more pronounced dynamism and constructivism.*

**Key-words:** Euroregion, cross-border cooperation, territorial community, industrial sector, agricultural sector, services, balneological and recreational potential, specialization.

Regiunile transfrontaliere, în virtutea situației lor geopolitice, apar în calitate de „poduri” naturale ale colaborării economice dintre țările vecine, iar dezvoltarea lor depinde de caracterul relațiilor economice și politice la nivel interstatat, de raportul funcțiilor de contact și de bariere ale granițelor. În politica structurilor europene, cooperarea transfrontalieră deține un loc important, ca un mijloc universal al integrării europene în sens larg.

În Convenția europeană privind cooperarea transfrontalieră a comunităților și autorităților teritoriale, din 1980, la care, pe lângă alte state, au aderat Ucraina și Republica Moldova, cooperarea transfrontalieră este tratată ca acțiuni coordonate orientate spre consolidarea și stimularea relațiilor de bună vecinătate dintre comunitățile teritoriale și autoritățile, aflate sub jurisdicția a două sau mai multor părți.

Caracterul cooperării transfrontaliere este determinat de un șir de factori și condiții:

- Existența sau lipsa problemelor de frontieră;
- Nivelul general de dezvoltare a cooperării/colaborării dintre țările vecine;
- Cerințele de securitate a statelor;
- Nivelul de dezvoltare social-economică a teritoriilor transfrontaliere;
- Particularitățile etno-culturale ale teritoriilor transfrontaliere;
- Împuternicirile autorităților regionale în activitatea externă;
- Starea infrastructurii de frontieră, inclusiv punctele de trecere la frontieră.

Legăturile eficiente, la nivel de regiuni transfrontaliere, creează premise favorabile pentru dezvoltarea relațiilor interstatat și integrarea regională. Pentru Uniunea Europeană, cooperarea transfrontalieră devine un instrument semnificativ de diseminare a normelor și standardelor sale asupra statelor din vecinătate, fapt ce are importanță atât geopolitică, cât și economică, deoarece contribuie la formarea unei Europe „extinse”. [7]

Pentru Ucraina și Republica Moldova, un obiectiv major în realizarea unor proiecte concrete de cooperare transfrontalieră cu țările vecine membre ale UE constă în integrarea europeană și înzestrarea acestui proces cu dinamism mai accentuat și constructivitate.

Euroregiunile reprezintă una din formele organizaționale ale relațiilor transfrontaliere, în cadrul cărora autoritățile locale, pe baza unor competențe extinse în domeniul cooperării internaționale, au posibilitatea să elaboreze programe complexe de interacțiune economică, culturală, umanitară, să realizeze proiecte economice concrete, să soluționeze probleme ce țin de ocuparea forței de muncă, infrastructură, ecologie.

În cadrul euroregiunii Dunărea de Jos, se desfășoară relațiile de cooperare transfrontalieră dintre Republica Moldova, Ucraina și România.

Acordul privind crearea euroregiunii Dunărea de Jos a fost semnat la 14 august 1998, la Galați, în cadrul reuniunii conducătorilor regiunilor frontaliere ale Republicii Moldova, Ucrainei și României. Prin semnarea documentelor constitutive ale Asociației de Cooperare Transfrontalieră a Euroregiunii „Dunărea de Jos” la 10 decembrie 2008, aceasta a dobândit personalitate juridică.

Din euroregiunea Dunărea de Jos, fac parte raioanele Cahul și Cantemir, regiunea ucraineană Odesa, precum și județele românești Tulcea, Brăila, Galați.

Tabelul 1

**Euroregiunea Dunărea de Jos**

Unitățile terit. admin.	Teritoriul		Populația		inclusiv			
					Mediul urban		Mediul rural	
	mii km. p.	%	mii locuitori	%	mii locuitori	%	mii locuitori	%
Raionul Cahul	1,5	2,83	124,4	3,28	39,4	1,68	85	5,84
Raionul Cantemir	0,9	1,70	63,1	1,66	6	0,26	57,1	3,93
Regiunea Odesa	33,3	62,83	2391	63,04	1595,1	68,21	795,9	54,72
Județul Tulcea	8,4	15,85	247,4	6,52	121,7	5,20	125,7	8,64
Județul Brăila	4,4	8,30	357,6	9,43	232,4	9,94	125,2	8,61
Județul Galați	4,5	8,49	609,5	16,07	343,9	14,71	265,6	18,26
Total	53	100,00	3793	100,00	2338,5	100,00	1454,5	100,00

Sursa: [www.statistica.md](http://www.statistica.md), [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua), [www.tulcea.insse.ro](http://www.tulcea.insse.ro), [www.braila.insse.ro](http://www.braila.insse.ro), [www.galati.insse.ro](http://www.galati.insse.ro)

Agricultura reprezintă o sursă importantă pentru regiune, populația rurală fiind dominantă în raioanele Cahul și Cantemir.

Astfel, agricultura raionului Cahul este puternic dependentă de sectorul fitotehnic, care constituie 86,8% din volumul global al produselor agricole (conform datelor pentru anul 2008). În mare parte, acesta este reprezentat de culturile cerealiere și leguminoase-boabe, care ocupă 75,8% din totalul terenurilor însămânțate (48211 ha din 63613 ha). Totodată, ponderea culturilor tehnice în total terenuri cultivate este una relativ înaltă – 27%.

În raionul Cantemir, din cele 49605 ha de terenuri cu destinație agricolă, 41325,97 sunt terenuri arabile, 5424,21 ha – vii și 2542,2 ha – livezi.

În ambele raioane, sectorul agricol este puternic fragmentat, fiind reprezentat de o mulțime de companii mici. În raionul Cahul, în pofida faptului că numărul de întreprinderi agricole per 100 locuitori depășește cu mult media pe regiunea de dezvoltare Sud a Republicii Moldova (16,3 față de 11,9), ponderea companiilor mari (peste 10 ha) este doar de 0,9%, în timp ce media regională constituie 2,3%. La fel, în r. Cantemir, nivelul înalt de fragmentare al suprafețelor agricole neconsolidate a influențat raportul întreprinderilor agricole per 100 de locuitori, care, în 2008, a fost de 14 (11,9 – media regională). Aici terenurile agricole consolidate sunt utilizate, în special, pentru plantațiile de vii și livezi tinere (în 2008, s-au plantat circa 200 ha de viță-de-vie și 386 ha de livadă și plantații de nuci). [6]

În regiunea Odesa, principalele direcții ale specializării în agricultură sunt producția vegetală (cereale, culturi tehnice, legume, viță-de-vie) și animalieră (vite comute mari, porcine, oi, păsări, producerea de carne, lână, ouă).

Ponderea produselor vegetale în volumul total al producției agricole, în 2008, a constituit 70,7%, animaliere 29,3%. Ponderea pe categorii de produse constituie: cereale – 34,1%, culturi tehnice – 12,1%, inclusiv floarea-soarelui – 5,5%, cartofi, legume și bostănoase – 14,8%, producția plantelor vivace – 7,6, inclusiv viță-de-vie – 5,1%, alte produse vegetale – 2,1%, lapte – 10,3%, carne – 14,1%, ouă – 3,4%, lână – 0,1%, alte produse animaliere – 1,4%. [2]

Județul Brăila este unul din cele mai dezvoltate județe din România, din punct de vedere al agriculturii. Județul Brăila dispune de o suprafață totală de 381278 ha, din care: 336672 ha teren arabil; 34417 ha pășuni; 380 ha fânețe; 1457 ha livezi; 8352 ha vii.

Pădurile și alte terenuri cu vegetație forestieră ocupă 23223 ha, apele și bălțile 37735 ha, restul fiind alte suprafețe 34340 ha.

Suprafața irigată este de 379579 ha.

Principalele produse vegetale ale agriculturii, în județul Brăila, sunt: grâul și secara, orzul și orzoaica, porumbul, sfecla de zahăr, cartofii, fructele, strugurii.

De asemenea, agricultura județului Brăila este recunoscută și prin rezultatele notabile obținute în zootehnie, și anume, în creșterea bovinelor, porcinelor, ovinelor, caprinelor și păsărilor pentru carne și ouă.[4]

În județul Tulcea, agricultura dispune de condiții pedoclimatice favorabile și de suprafețe agricole destul de mari, în raport cu configurația sa fizico-geografică. Natura solurilor, condițiile climatice și expoziția însoțită a unor terenuri deluroase favorizează dezvoltarea viticulturii.

Prezența unor pășuni naturale, precum și existența unei producții cerealiere apreciabile, favorizează dezvoltarea corespunzătoare a sectorului zootehnic.[3]

În economia județului Galați, agricultura ocupă un loc important datorită suprafeței agricole și arabile exploatate, efectivelor de animale și păsări și potențialului tehnic în amenajări de îmbunătățiri funciare și dotări cu tractoare și mașini agricole.[5]

Analizând potențialul industrial al euroregiunii, constatăm că raionul Cahul este unul din cele mai industrializate din Republica Moldova, luând în considerație volumul producției industriale per capita, care, în 2008, a depășit cu 61,8% media pe regiunea de dezvoltare Sud (2610,2 lei față de 1614,1 lei). Totodată, raionul ocupă locul 3 pe țară, după numărul companiilor industriale (164 de unități), fiind depășit doar de municipiile Bălți și Chișinău. În mare parte, acestea fac parte din industria prelucrătoare, care deține o pondere de circa 90% din volumul total al producției industriale. Ramura industrială principală a raionului Cahul este fabricarea vinului, care reprezintă, practic, jumătate din volumul producției din industria prelucrătoare a raionului. Totodată, o pondere importantă o dețin ramurile industriale de fabricare a produselor textile și a articolelor de îmbrăcăminte, care, în mod tradițional, reprezintă principalele activități ale companiilor ce operează în baza contractelor lohn. O atare specializare a raionului în domeniul industrial se datorează, în primul rând, amplasării sale geografice extrem de favorabile (proximitatea față de România și Ucraina), precum și accesul la toate tipurile de căi de transport (traseu național, nod de cale ferată, accesul la portul maritim Giurgiulești, aeroport capabil de funcționare, dar neutilizat).

În raionul Cantemir, sectorul industrial este complementar sectorului agricol, fiind reprezentat de 8 fabrici de prelucrare a strugurilor, 2 uscătorii de fructe, o mini-fabrică de prelucrare a fructelor și legumelor, 4 brutării, 12 mori de făină, 17 mori de ulei, 11 frigiderice etc. Deși în 2008, în sectorul industrial, erau ocupate circa 22% din populația totală ocupată, în ansamblu, raionul este slab industrializat, volumul producției industriale per capita, în 2008, fiind, practic, de două ori mai mic față de media pe regiunea de dezvoltare Sud (837,3 lei față de 1614,1 lei). În același timp, sectorul este puternic fragmentat, volumul anual al producției industriale per întreprindere fiind de 0,76 mil. lei, media regională fiind de 1,05 mil. lei.[6]

Regiunea Odesa, cu un nivel înalt de dezvoltare a industriei și agriculturii, deține poziții importante în structura economiei naționale a Ucrainei și a euroregiunii. Pe teritoriul ei, se află întreprinderi ale industriei constructoare de mașini, chimice, petrochimice, alimentare, ușoare, altor ramuri. Din zăcămintele ce prezintă interes practic, se evidențiază materialele pentru construcții. Un loc deosebit îl ocupă industria constructoare de mașini, în special, producerea de echipamente, mașini-unelte, utilaje.

În structura producției, se remarcă cea alimentară (zahăr, conserve, vin, concentrate alimentare, ceai etc.).

Un rol important, în relațiile de export-import ale regiunii Odesa, îl au produsele de carne, lapte conservat, cofetărie, băuturi alcoolice tari, bere și băuturi nealcoolice, tutun.

Printre cele mai importante ramuri ale industriei ușoare – producția țesăturilor tehnice, confecții, în special, articole de dame. O importanță semnificativă, în deservirea populației locale, o prezintă industria tricotajelor și încălțăminte.

În regiune, sunt prezente și ramurile industriei medicale: fabricarea preparatelor și produselor farmaceutice (Odesa), tehnicii medicale, articolelor din mase plastice (Odesa, Belgorod-Dnestrovskii).

Întreprinderile industriei chimice și petrochimice produc îngrășăminte minerale (or.Iujnîi), vopsea, produse chimice menajere, mase plastice (Odesa), articole de cauciuc (Odesa). De asemenea, în regiune, se produce carton și celuloză (Izmail), mobilă (Odesa, Balta, Kotovsk), detalii de lemn și pentru construcții (Odesa).[2]

Luând ca indicator produsele industriale, județul Galați este cel de-al patrulea centru industrial al României ca mărime.

Principalele sectoare industriale sunt metalurgia și construcțiile navale.

Metalurgia acoperă 55,6% din producția de oțel a României, 55% din producție fiind sub formă de produse laminate și 90,4% produse laminate la rece. Peste 50% din produsele metalurgice sunt exportate. Construcția navală este aici o industrie tradițională. La șantierul naval, se construiesc nave fluviale și maritime până la 65000 dwt (nave container, mineraliere, remorchere și petroliere), cât și instalații de foraj marin.[5]

Întreprinderile industriale tulcene, situate în centrele urbane și în unele așezări rurale, produc traulere pentru pescuit, vase-dormitor, alumina și feroaliaje, cărămizi refractare, mobilă, cherestea, confecții, conserve de pește, preparate din carne și lapte, băuturi alcoolice, panificație etc. În județul Tulcea, au fost autorizate 10 cariere pentru exploatarea pietrei pentru construcții.

Principalele produse industriale sunt: alumina; construcții și reparații nave; confecții textile; feroaliaje; produse magneziene (cărămizi refractare); calcar și piatră de construcție; produse ale industriei alimentare; industrie și mobilier. [3]

În județul Brăila, cele mai multe întreprinderi active țin de domeniul industriei prelucrătoare. Se remarcă:

- producția de utilaje agricole pentru suprafețe medii și mici;
- producția de confecții și articole de îmbrăcăminte din tricot;
- fabricarea cărămizilor și a cahleurilor; existența în zonă a loess-ului – materie primă de bază în aceste activități, înseamnă costuri mici pentru producerea acestor materiale;
- dezvoltarea industriei ambalajelor din carton și materiale plastice;
- prelucrarea pieilor; în prezent, nu se valorifică în zonă pieile rezultate la abatorizare, activitatea de creștere a animalelor fiind în continuă dezvoltare, iar tăbăcăria existentă, destul de modernă, nu este integrată în flux;
- reînființarea culturilor de răchită și revitalizarea activităților de împletituri și obiecte de mic mobilier din răchită și papură.[4]

Analizând domeniile activității economice, (altele decât industria și agricultura), constatăm că, în raionul Cahul, activitatea economică mai intensă, comparativ cu alte raioane a determinat creșterea cererii pentru serviciile prestate populației, volumul cărora per capita, în 2008, a constituit 2700 lei, față de media pe regiunea de dezvoltare Sud de 1500 lei. Peste jumătate din acestea (51,5%) sunt prestate de companii aflate în proprietate privată, sectorul public având o pondere relativ modestă (25,4% față de 34,3% – media regională). În pofida unui nivel de dezvoltare a raionului superior mediei regionale, sectorul serviciilor nu a devenit unul atractiv pentru investitorii străini, ponderea serviciilor prestate de companii fondate cu participarea capitalului străin, în 2008, a fost de 14%, media regională fiind de 20,6%. Sectorul serviciilor prestate populației este reprezentat de un număr mai mare de companii de construcții, companii care prestează servicii de reparații auto și electrocasnice, tâmplării și frizerii. Adicional, sectorul serviciilor prestate companiilor este mai dezvoltat față de media altor raioane, și este reprezentat de un număr relativ mare de bănci comerciale (12), organizații de microfinanțare (5), asociații de economii și împrumut (27) și centre de consultanță și instruire (15).

În raionul Cantemir, cererea locală pentru servicii este foarte mică, fiind determinată de nivelul de viață modest al populației. Astfel, în 2008, volumul serviciilor cu plată per capita a constituit 830,8 lei, media regională fiind de 1382,1 lei. În mare parte, acestea sunt prestate de companii aflate în proprietate publică (48,5%) reprezentate de telecomunicații și servicii comunal-locative. Companiile private prestează servicii, în mare parte, de reparații electrocasnice, frizerii și întreprinderi din domeniul construcțiilor. Adicional, există un număr mic de întreprinderi, care prestează servicii agenților economici: bănci comerciale, asociații de economii și împrumut, centre de consultanță și instruire. [1]

O caracteristică esențială a regiunii Odesa constă în prezența unui potențial balneologic și de recreație, enorm și diversificat, climă favorabilă, nămol curativ, plaje cu nisip, apă minerală, monumente istorice și culturale.

Regiunea dispune de un sistem dezvoltat de transport, care include toate tipurile de transport, porturi maritime importante, întreprinderi feroviare, auto, de reparație, de expediție, aeroporturi, companii de zbor. Funcționează trecerile internaționale feroviar-maritime și auto-maritime. [2]

În județul Tulcea, turismul oferă posibilitatea practicării atât a formelor tradiționale de sejur pentru odihnă, itinerant, cât și a formelor sale specializate, respectiv pescuitul sportiv, vânătoarea sportivă, turismul cultural, religios, științific (pentru naturaliști și arheologi), turismul rural, cura helio-marină, foto-safari, birdwatching. Valoarea universală a Rezervației Delta Dunării a fost recunoscută prin includerea ei în rețeaua universală a rezervațiilor biosferei, în cadrul programului „Omul și biosfera”, lansat de UNESCO în anul 1970. Înzestrată cu resurse turistice naturale și antropice deosebite, Delta poate satisface, prin formele de turism practicate, cerințele diverse din primăvară până în toamnă. Valoarea peisagistică, estetică și recreativă a Deltei Dunării, dar și

calitățile unor factori naturali de cură, inclusiv ale bioclimatului, sunt determinante în formarea motivației turistice. În județul Tulcea, poate fi practicat și turismul ecumenic, aici funcționează numeroase lăcașe de cult.[3]

Județul Brăila, deși nu se află într-un perimetru de maximă importanță turistică, oferă multiple posibilități pentru dezvoltarea unor parteneriate active datorită, pe de o parte, resurselor de factori naturali, iar pe de altă parte, deschiderii sale la fluviul Dunărea. Atracții turistice: Stațiuni; Muzeu și teatre; Edificii religioase; Monumente și statui; Zone de agrement; Hoteluri; Agenții de turism.[4]

Potențialul economic al euroregiunii Dunărea de Jos este semnificativ, dar se caracterizează prin discrepanța componentelor moldovene și ucrainene, în ce privește dimensiunea teritorială, numărul populației, volumul resurselor, diversificarea acestora, capacitățile de producție. Totodată, putem evidenția următoarele puncte tari și puncte slabe ale potențialului de dezvoltare al euroregiunii Dunărea de Jos:

Puncte tari:

Bazinul de forță de muncă relativ ieftină; existența rețelelor de transport utilități (gaz, curent electric); nivelul relativ ridicat al serviciilor de transport (rutier, fluvial, maritim); tradițiile din viticultură, pomicultură și creșterea animalelor; dezvoltarea și experiența economică cu istoric comun; spațiile de producție disponibile; tipologie complementară a industriilor și serviciilor; dezvoltarea turismului agro și balnear; barierele de comunicare ne semnificative.

Puncte slabe:

Infrastructura agricolă deficitară (lipsesc sau sunt în stare avansată de degradare sistemele de irigare, de protecție contra grindinei, abatoarele, serviciile profesionale de consultanță agricolă); starea proastă a drumurilor locale, serviciile comunale de calitate joasă; ponderea relativ înaltă a terenurilor erodate; nivel tehnologic scăzut în întreprinderi, în anumite sectoare; insuficiența cunoaștere a celor trei medii economice și de afaceri; încrederea scăzută în relațiile de afaceri, nivelul scăzut al schimburilor de informații; accesibilitatea redusă la informații de afaceri relevante; nivelul scăzut al inovării, insuficiența spiritului asociativ; capacitatea redusă de accesare a surselor de finanțare; emigrarea intensă a populației, care duce la scăderea rapidă a forței de muncă disponibile, îmbătrânirea forței de muncă în zona rurală.

Pe parcursul cooperării timp de peste 15 ani în cadrul euroregiunii, părțile au reușit să activeze relațiile în domeniul umanitar, au fost organizate mai multe activități sportive, culturale, se intensifică schimburile în domeniul educației dintre RM, Ucraina și România. Totodată, un șir de proiecte economice strategice nu au fost realizate, printre care construcția complexurilor feribot Orlovca-Isaccea și Ismail-Tulcea. Una din cauze este criza economică, dar și faptul că, în Occident, euroregiunile obțin finanțare suplimentară din partea UE, pe când în Europa de Est, acestea se confruntă cu dificultăți majore la formarea bugetelor comune. Totuși, euroregiunea Dunărea de Jos dispune de suficiente posibilități pentru activitatea practică, fiind deosebit de actuală și necesară creșterea eficienței funcționării euroregiunii.

Propunem următoarele măsuri, menite să extindă colaborarea economică transfrontalieră dintre Republica Moldova, Ucraina și România în cadrul euroregiunii Dunărea de Jos:

- Activizarea zonei economice libere Galați-Giurgiulești-Reni;
- Susținerea și dezvoltarea turismului balneologic;
- Consolidarea infrastructurii agricole;
- Valorificarea potențialului complementar în agricultură, industrie, servicii;
- Crearea întreprinderilor mici și mijlocii, unităților de prelucrare a materiilor prime;
- Crearea unui registru unic al întreprinderilor din cadrul euroregiunii, pentru stimularea acțiunilor de cooperare.

Creșterea nivelului tehnologic în întreprinderi poate fi efectuată prin: dezvoltarea de mecanisme, care să faciliteze transferul de know-how și/sau licențe de producție; promovarea și sprijinirea formării specialiștilor de înaltă calificare, cu sprijinul mediului universitar; dezvoltarea de mecanisme de colaborare între mediul academic și mediul de afaceri; constituirea de centre de transfer tehnologic; dezvoltarea de mecanisme pentru aplicarea în practică a proiectelor de cercetare; organizarea de burse tehnologice; constituirea de baze de date cu potențiali parteneri pentru proiecte de cercetare.

Pentru atragerea și menținerea tinerilor în zona rurală, ar fi binevenite următoarele măsuri: organizarea de cursuri pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale; promovarea și sprijinirea constituirii entităților de tipul asociații agricole; propunerea și promovarea de pachete de măsuri pentru sprijinirea tinerilor din mediul rural; dezvoltarea de mecanisme de promovare a oportunităților investiționale în mediul rural pentru atragerea de investiții directe; promovarea îmbunătățirii standardelor de viață în mediul rural; organizarea de cursuri pentru

sprijinirea dezvoltării afacerilor mici și micro în mediul rural; dezvoltarea de pachete de consultanță pentru sprijinirea dezvoltării afacerilor mici și micro în mediul rural.

Creșterea încrederii în relațiile de afaceri poate fi facilitată prin: organizarea de evenimente cu participare comună (misiuni economice, târguri, burse de afaceri); promovarea cazurilor de succes; constituirea și dezvoltarea de baze de date cu incidente de afaceri; promovarea oportunității și elaborarea unui cod etic și de bune practici în afaceri; promovarea mecanismelor de soluționare a litigiilor comerciale de tipul „Curți de arbitraj comercial”.

Creșterea vizibilității celor două medii economice și de afaceri, necesară pentru dezvoltarea relațiilor de cooperare este posibilă prin:

- Organizarea de misiuni economice;
- Organizarea de burse de afaceri;
- Organizarea în comun de târguri-expoziții sau participarea la aceste evenimente;
- Campanii de presă;
- Dezvoltarea de mecanisme de promovare a oportunităților investiționale;
- Dezvoltarea de ghiduri investiționale (fiscalitate, start up, vamal, comercial etc.).

În fond, spre deosebire de Europa de Vest, acordurile privind euroregiunile din Europa de Est comportă un caracter-cadru, adesea la nivel de declarații de intenții, deoarece sunt limitate posibilitățile financiare de a crea bugete consolidate. Totodată, experiența ne demonstrează că avansarea Republicii Moldova pe calea spre integrarea europeană este imposibilă fără creșterea rolului regiunilor. Integrarea Republicii Moldova și a Ucrainei în structurile europene necesită elaborarea și realizarea unui asemenea model de relații dintre regiunile diferitelor țări, care ar corespunde principiilor politicii regionale a UE, ar contribui la dezvoltarea unor noi forme de cooperare.

*Concluzie.* Cooperarea transfrontalieră joacă un rol important în integrarea europeană. În Republica Moldova, sunt adoptate un șir de acte legislative care stimulează dezvoltarea acestei forme de economie deschisă, dar lipsesc posibilitățile financiare de a crea bugete consolidate.

În euroregiunea Dunărea de Jos, cu participarea localităților din Republica Moldova, Ucraina și România, cooperarea se desfășoară, în special, în domeniul economiei, transportului, protecției mediului, energiei, culturii. Considerăm binevenită elaborarea unor programe complexe de dezvoltare economică și socială a regiunilor transfrontaliere, bazate pe reducerea curenților tehnologici și financiare; identificarea și corelarea curenților pe piața forței de muncă; intensificarea schimburilor de informații de afaceri; creșterea nivelului culturii manageriale și organizaționale.

Deși cooperarea transfrontalieră, bazată pe principiile regionalismului european încă nu a devenit una din locomotivele dezvoltării, datorită acesteia obținem mai multe avantaje, cum ar fi:

- Creșterea calității administrării la nivel local prin introducerea standardelor și normelor și practicilor europene;
- Ameliorarea infrastructurii, în baza surselor europene de finanțare;
- Comunicarea între oameni, ceea ce contribuie la o mai bună înțelegere reciprocă și influențează asupra politicilor de stat.

Avem nevoie de experiența și sprijinul partenerilor noștri europeni. Adesea, prin intermediul unor proiecte nu prea mari, care contribuie la o mai bună înțelegere dintre sate sau orașele, se ajunge la o stabilitate și avantaje reciproce la nivel de state. O cooperare transfrontalieră eficientă, stabilirea relațiilor economice și umane la nivelul unităților teritorial-administrative, inițiativele comune reprezintă un stimulent pentru dezvoltarea relațiilor interstatale, iar activitatea reușită și transparentă a euroregiunilor contribuie la accelerarea procesului de integrare europeană.

#### **Bibliografie:**

1. [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. [www.tulcea.insse.ro](http://www.tulcea.insse.ro)
4. [www.braila.insse.ro](http://www.braila.insse.ro)
5. [www.galati.insse.ro](http://www.galati.insse.ro)
6. Profilul investițional al regiunii de dezvoltare Sud. <http://statistica.expert-grup.org/index.php/rd-sud.html>
7. Ghid 2000. Politici Regionale. Comisia Europeană [www.aebr.eu/files/publications/lace\\_guide.ro.pdf](http://www.aebr.eu/files/publications/lace_guide.ro.pdf)

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АТО ГАГАУЗИЯ.**

*Д.э.н., конф.унив. Левитская Алла,  
Комратский государственный университет  
e-mail: levital@mail.ru*

*Scientific understanding of the problems of innovative regional development and need to form concept of economic development, determine the research objectives. The objects of research are the subjects of small and medium-sized businesses. The main directions have been formulated - problems evaluation and prospects of innovative development, definition of their basic needs, evaluation the extent of support infrastructure development, creating of guidelines and directions for innovation regional support.*

**Key-words:** *innovation region development, innovative potential of enterprises, innovation infrastructure.*

**Введение.** Поддержка научных исследований и разработок, а также стимулирование устойчивого инновационного климата являются стратегическим приоритетом социально-экономического развития РМ [2]. Однако данные элементы инновационной инфраструктуры (кроме двух вновь созданных инновационных инкубатора) расположены в столице Молдовы - муниципии Кишинэу, что доказывает отсутствие реализации на практике механизмов стратегического планирования инновационного развития территорий. В целом экономику страны нельзя назвать инновационной, не сформирован рынок инноваций, не созданы условия для создания благоприятного инновационного климата в стране.

Полностью не сформированы институциональные и организационно- правовые условия развития инновационной среды; неэффективен механизм коммерциализации инноваций; несовершенна практика государственной поддержки научных исследований, которая отличается от зарубежной тем, что государство оплачивает не интеллектуальную собственность, а действия специалистов.

Научное осмысление этих проблем и необходимость разработки концепции развития инновационной экономики на уровне региона, реализация которой обеспечит практическую ориентацию инновационной деятельности, определило формулировку цели исследования. Объектами исследования и опроса выступили субъекты *малого и среднего предпринимательства* (субъекты МСП), ориентированные, занимающиеся либо планирующие инновационную деятельность; *поставщики* бизнес - услуг (ПБУ) - представители региональной инфраструктуры поддержки МСП, организации и структуры, оказывающие прямое или косвенное воздействие на развитие субъектов МСП.

В рамках проводимого социологического исследования, в качестве основных направлений были сформулированы – оценка проблем и перспектив инновационного развития, определение их основных потребностей, оценка степени развития инфраструктуры поддержки субъектов МСП; разработка рекомендаций и направлений региональной поддержки МСП Гагаузии.

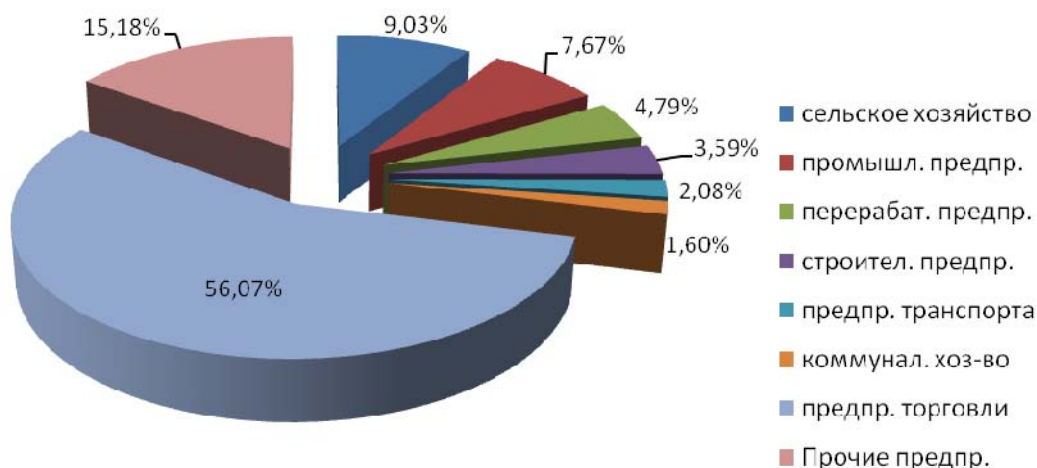
**Идентификация проблем МСП.** Проблемы развития инноваций на национальном уровне отражаются на отсутствии решений и на региональном уровне. В частности, в Автономно - территориальном образовании (АТО) Гагаузия сложилась следующая ситуация: не существует четкой региональной политики в области инноваций; Законы «Об инновационной деятельности», «О промышленном парке Буджак», разработанные еще в 2009 г. Главным управлением экономического развития до сих пор не утверждены Народным Собранием Гагаузии.

В рамках проекта «Местное Экономическое Развитие посредством Действий и Альянсов в Молдове» была разработана «Стратегия Социально-Экономического Развития АТО Гагаузия 2009-2015г.г.» которая не отражает приоритеты инновационного развития [5]. Программа поддержки МСП на 2012-2016 годы создает основу для разработки и внедрения Программы и планов действий Главных управлений, органов местного публичного управления Гагаузии, а так же проектов технической помощи со стороны иностранных доноров, международных программ, предназначенных для создания условий, необходимых для развития МСП в автономии [4].

Закон АТО Гагаузия №137-XV/III от 18.11.2005г. «О фиксированном налоге», позволил упростить систему налогообложения и бухгалтерского учета. Анализ динамики предприятий малого и среднего бизнеса показал, что за период 2007-2011 гг. число экономических агентов в



этом секторе экономики в общем количестве экономических агентов автономии составляет 87,8%. По состоянию на 31.12.2012 года в Государственной налоговой инспекции по АТО Гагаузия количество экономических агентов, взятых на учет, увеличилось по сравнению с 2011 годом на 177 и составляет 7193: из них юридические лица – 3076; индивидуальные предприятия – 2656; крестьянские (фермерские) хозяйства – 1461 [3]. Из общего числа отчитавшихся предприятий МСП более половины всех экономических агентов МСБ автономии (56,07 %) заняты в сфере торговли (Рис.1).



**Рис.1. Удельный вес основных видов МСБ в общем количестве предприятий [4].**

В секторе МСП занято 71,8 % от общего числа трудоустроенных. В общем, по отраслям, за прошедший год практически все завершили с положительным финансовым результатом, однако, деятельность МСП АТО Гагаузия встречается с множеством проблем и недостатков [6]. В качестве основных проблем, можно выделить следующие:

**Таблица 1**

**Идентификация проблем**

Проблемы	Описание проблем
1. Неблагоприятная деловая среда	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Частое изменение законодательства на национальном уровне</li> <li>✓ Наличие «барьеров» (высокие налоги, сложность отчетов и регистрации, коррупция)</li> <li>✓ Недостаточный уровень подготовки кадров для местных органов власти</li> <li>✓ Отсутствие информационных и коммуникационных сетей взаимодействия между ассоциациями предпринимателей с местными органами власти</li> </ul>
2. Ограниченный доступ к ключевым ресурсам	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Отсутствие доступа к информационным ресурсам и статистике</li> <li>✓ Неразвитость инфраструктуры поддержки МСП</li> <li>✓ Несовершенный механизм кредитования МСП</li> <li>✓ Ограниченный доступ МСП к производственным и офисным площадям</li> <li>✓ Слабо развитый рынок бизнес- услуг</li> </ul>
3. Низкая конкурентоспособность и слабая интеграция в мировую экономику	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Слабые экспортные возможности местных фирм</li> <li>✓ Низкая конкурентоспособность МСП Гагаузии</li> <li>✓ Низкий уровень предпринимательской культуры</li> <li>✓ Языковые барьеры</li> </ul>

Однако данная Программа не акцентирует внимание на поддержке инновационного предпринимательства, развитии инфраструктуры его поддержки, роли региональной системы образования в развитии данных процессов. Система регионального образования, представленная, в

том числе и Комратским госуниверситетом (КГУ), служит важнейшей интеллектуальной предпосылкой повышения уровня инновационного потенциала и региона. Однако профессорско – преподавательский состав вуза крайне редко привлекается для проведения экспертиз проектов, программ и законов на региональном уровне, а порой полностью игнорируется.

**Результаты исследования.** По инициативе Инновационного инкубатора «ИнноЦентр» КГУ, Агентства инноваций и трансфера технологий, при содействии Главного управления экономического развития АТО Гагаузии было проведено социологическое исследование по вопросу оценки инновационного потенциала МСП АТО Гагаузия. Характеристика респондентов МСП Гагаузии *по статусу, уровню образования, половозрастному составу* выглядит следующим образом: на вопросы анкеты в основном отвечали руководители предприятий (47%) или руководители подразделений (33%); 80% из них имеют высшее образование, 7% – ученую степень магистра или доктора наук; преимущественно это мужчины (66%); зрелые люди в возрасте 30-60 лет (61%).

Высокий образовательный уровень респондентов может быть объяснен наличием в регионе университета и возможностью обучаться на дневной, заочной форме обучения, получить степень магистра. Основой инновационного потенциала являются люди с инновационным мышлением, адаптационным по отношению к инновациям сознанием и предпринимательским (рисковым) стилем деятельности. Удельный вес (33%) молодых людей (до 30 лет) в менеджменте МСП говорит о необходимости целенаправленных усилий власти и общества по подготовке, стимулированию и всесторонней поддержке молодых людей в их ориентации и подготовке к предпринимательской деятельности, что обеспечит приостановление миграционных процессов (около 30% трудоспособного населения) и развитие инновационного потенциала экономики региона.

Анализ ответов респондентов из числа субъектов МСП на вопрос *«Является ли предприятие Инновационно - ориентированным»* показал, что около 38% затруднились ответить и 24% - не считают себя инновационными предприятиями, 21% относят себя к инновационно ориентированным предприятиям, 16% - к группе частично инновационно - ориентированных предприятий. Полученные результаты иллюстрируют ситуацию, когда руководители предприятий не могут с точностью ответить - является ли предприятие инновационно - ориентированным.

Это парадоксальная ситуация, так как, следуя логике вещей, руководители должны владеть полной информацией о целях, стратегии развития, применяемых методах и технологиях на предприятии. Мы же наблюдаем дезориентацию менеджмента компании в практическом применении этих понятий. С уверенностью можно сказать, что только 37% опрошенных компаний частично или полностью инновационны, то есть, готовы постоянно отслеживать и внедрять различные виды инноваций на предприятии. В эту группу предприятий вошли и те, которые изменили свое мнение в сторону «инновационности» после разъяснения сущности инновационных процессов, что повлияло на рост итогового значения. Остальные же предприятия являются резервом для активного вовлечения в инновационные процессы и требуют определенной поддержки для перехода в новое качество.

Сопоставив ответы на вопросы *об оценке своего экономического положения и перспективах развития* мы видим соответствие данных оценок с небольшим превалированием процента негативной оценки перспектив развития предприятий над негативной оценкой экономического положения: 48% против 39%. Это свидетельствует о том, что предприниматели, анализируя экономическое положение своего предприятия, прогнозируют ухудшение ситуации в краткосрочной перспективе.

Высокий процент внедряемых продуктовых и технологических инноваций объясняется, на наш взгляд, традиционным взглядом на инновации, как на некие радикальные новшества, эффект от внедрения которых можно рассчитать в краткие сроки (рис. 2). В отличие от последних, эффект от маркетинговых и финансовых инноваций не сразу становится явным и требует серьезных самостоятельных, проводимым предприятием исследований и, следовательно, профессиональной подготовки персонала.

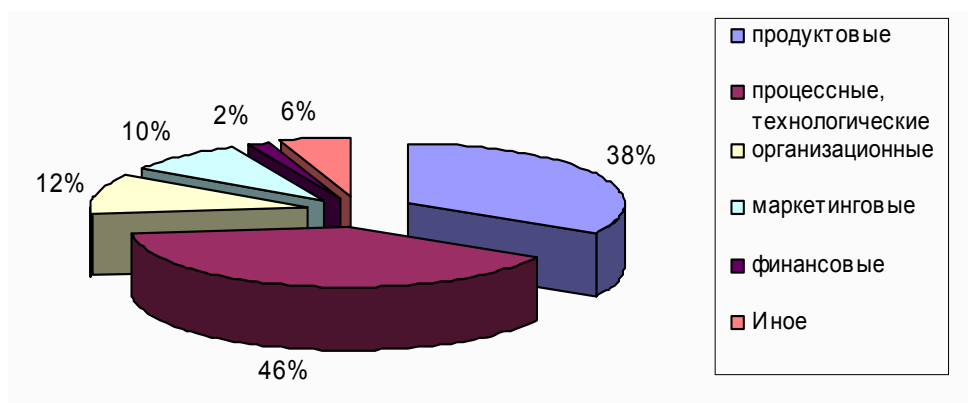


Рисунок 2. Распределение субъектов МСП по видам внедряемых инноваций.

Однако последнее расширение классификации по руководству Осло, с включением организационных и маркетинговых инноваций подтверждает важность включения данного типа инноваций в управленческую практику фирм. Незначительный уровень внедрения маркетинговых и финансовых инноваций также можно объяснить отсутствием знаний в этой сфере у руководителей предприятий. Устранение данных проблем - разработка соответствующих образовательных программ, усиление информационной поддержки, стимулирование интеграции и обмена опытом с передовыми инновационными компаниями.

Количество планируемых на последующие три года превышает количество инноваций, внедренных в последние три года на 14%. И, хотя наблюдается незначительный рост данного показателя, общий фон количества внедряемых инноваций остается ничтожно малым. Это подтверждается и достаточно низкой долей расходов на НИОКР в общем объеме продаж продукции субъектов МСП: около 19% менее 0,5% от общего объема продаж продукции, около 13% - вообще не расходуют на инновации.

Степень инновационности предприятия определяется долей инновационной продукции в общем объеме продаж продукции. Состав инновационной продукции определяется по типам технологических инноваций с учетом степени их новизны. Она охватывает изделия новые (вновь внедренные) или подвергавшиеся усовершенствованию, а также основанные на новых или значительно усовершенствованных методах производства. При этом понятие новой продукции соответствует понятию радикальной продуктовой инновации, усовершенствованной продукции — понятию инкрементальной продуктовой инновации.

«Прочая инновационная продукция» является результатом внедрения процессных инноваций, как правило, это уже выпускаемая предприятием продукция. К данной категории инновационной продукции относят и продукцию, базирующуюся на заимствованном передовом опыте, когда внедряют новые или усовершенствованные методы производства, реализованные ранее в производственной практике других стран или предприятий и распространяемые путем технологического обмена (беспатентных лицензий, ноу-хау и т.п.). Анализ ответов позволяет сделать вывод, что только около 8% МСП имеют долю инновационной продукции более чем 5% в общем объеме продаж.

Этот вывод подтверждают и ответы субъектов МСП на вопрос о доле инновационной продукции, продаваемой на различных рынках: только 8% продают свою инновационную продукцию на мировых рынках (доля 50-100%) и 9% - на рынках СНГ (доля 20-50%). На национальном рынке реализуют продукцию 19%, наибольшая доля инновационной продукции реализуется на региональном рынке - 51%.

Напрашивается вывод о низкой конкурентоспособности инновационной продукции региональных субъектов МСП, что выдвигает на первый план необходимость проведения региональной администрацией комплекса мер по повышению конкурентоспособности продукции: стимулирование внедрения на предприятиях систем качества, осуществления маркетинговых инноваций; использование инструментов государственной поддержки, обеспечивающих снижение затрат на производство и цены инновационной продукции.

В процессе использования инноваций важную роль играет форма, которую приобрел результат инновационной деятельности. Анализ ответов респондентов на вопрос о форме инноваций на предприятиях показывает, что в большинстве случаев это открытия и беспатентные изобретения, рационализаторские предложения и товарные знаки, марки, а также документы, описывающие новые управленческие и технологические процессы (рис. 3.)

Только 4% опрошенных предприятий являются патентообладателями либо занимаются их оформлением. И действительно, в регионе сложилась катастрофическая ситуация, связанная с низким уровнем активности МСП в сфере патентования собственных разработок. В АТО Гагаузия на данный момент выдан 21 патент, что составляет около 3% от общего количества национальных патентообладателей [7]. Этот факт свидетельствует о недооценке субъектами МСП важности процедуры установления права собственности на инновацию или отсутствия информации о процедуре получения патента и его стоимости.

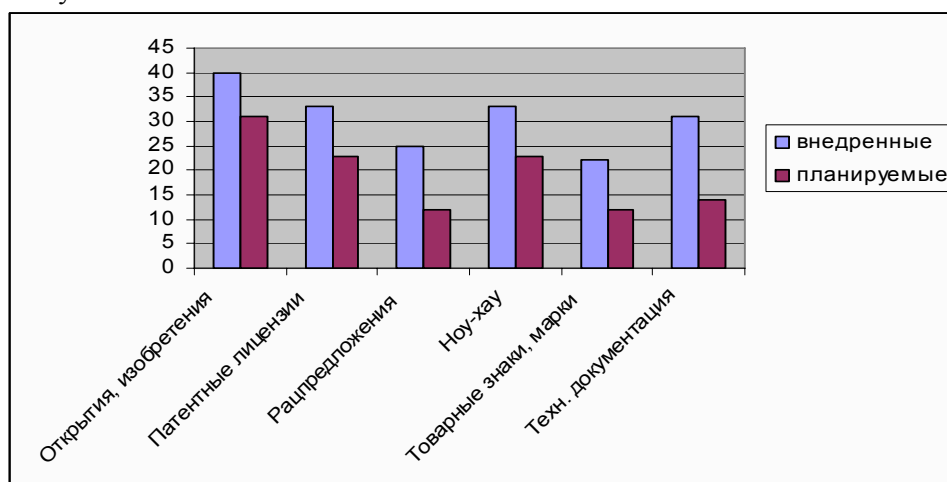


Рисунок 3. Форма результатов инновационной деятельности субъектов ИМСП, единицы

Доля прибыли от реализации инновационной продукции величиной более 5% соответствует примерно 4% от общего числа предприятий (рис.4). Данное обстоятельство выдвигает на первый план проблему повышения эффективности реализуемых инновационно- инвестиционных проектов.

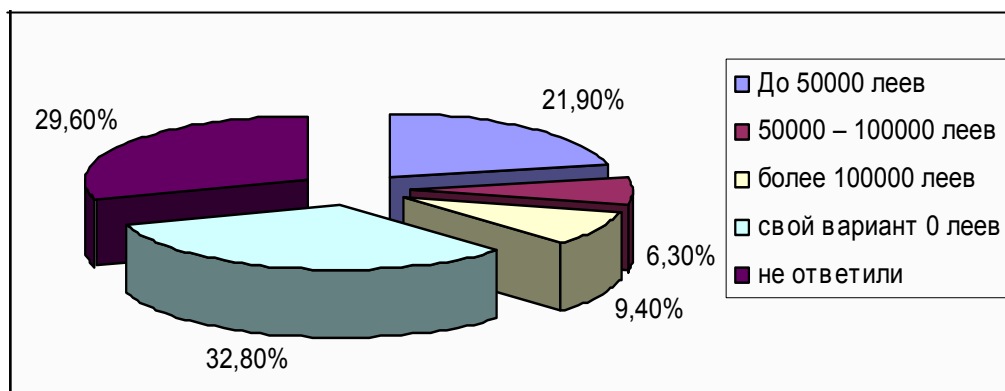


Рис.4. Характеристика ежегодного размера прибыли от инноваций субъектами ИМСП в 2009-2012 гг.

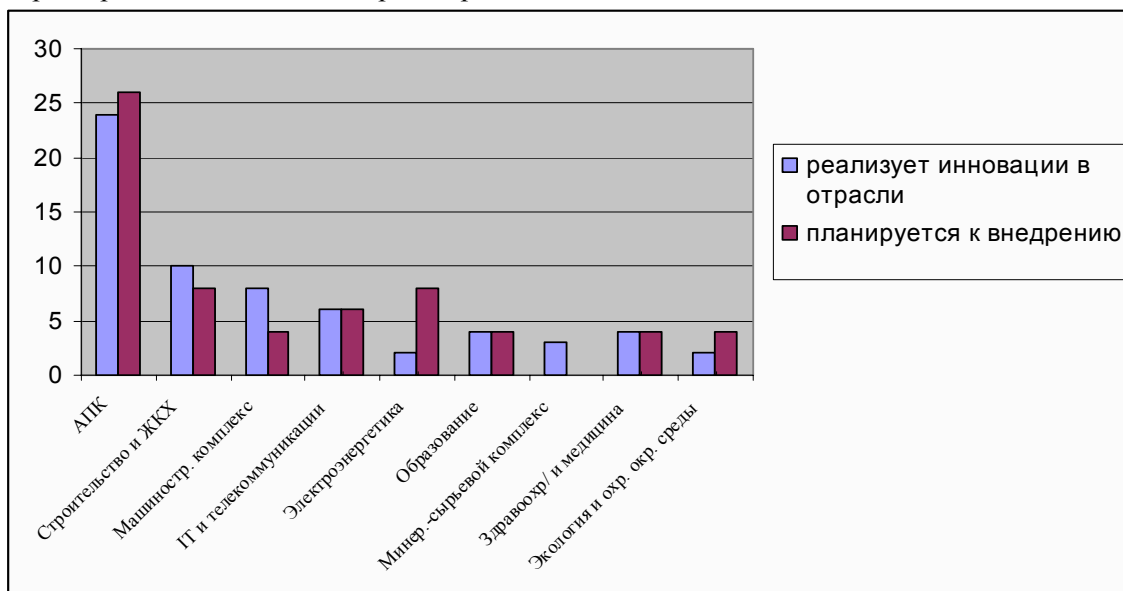
Активность инновационной деятельности обусловлена, прежде всего, теми *результатами*, которые предприятия получают от разработки и внедрения инноваций. В результате реализованных инновационных проектов около 60% предпринимателей увеличили свои прибыли, 44-46% - повысили качество своей продукции и расширили рынки сбыта. При этом только 17% предприятий обновили производственные мощности, 16% сократили материальные затраты, 10% предприятий получили возможность использовать новые каналы продаж, а 9% - реализовали новые

современные методы управления. Данное обстоятельство еще раз подчеркивает невнимание предпринимателей к прогрессивным видам инноваций -маркетинговым и организационным.

Экономический потенциал автономии определяется, прежде всего, его аграрно-промышленным комплексом, опирающимся на местные природные условия и многовековые навыки населения в сельском хозяйстве и производстве пищевых продуктов. Сырьевая база автономии позволяет обеспечить перерабатывающую промышленность Гагаузии достаточным количеством сырья, особенно виноградом, зерном, подсолнечником и др.

Сфера экономики, в которой осуществляется инновационная деятельность, является одним из факторов, определяющих направление изменения структуры региональной экономики, поэтому регион, прежде всего, должен поддерживать инновации в тех ее сферах, которые являются для него приоритетными.

Анализ субъектов ИМСП, находящихся в поле зрения региональной администрации, с позиции *сфер экономики, в которых они внедряют инновации*, показал, что наиболее активны субъекты МСП в таких сферах региональной экономики, как агропромышленный комплекс, машиностроительный и транспортный комплекс, строительство и жилищно-коммунальное хозяйство (рис. 5). Позитивно, что инновационная активность наблюдается и в сферах, которые, на наш взгляд, также следует отнести к числу приоритетных для АТО в силу их важности для развития страны или наличия ресурсов и научного задела для их развития: образование, электроэнергетика, медицина и здравоохранение, экология.



**Рисунок 5. Инновационная активность субъектов МСП по сферам экономики, %**

В целях повышения вклада предпринимателей в рост эффективности региональной экономики, необходимо четко определить приоритетные для поддержки сферы экономики и более последовательно и концентрированно оказывать поддержку субъектам МСП, реализующим инновации именно в этих сферах.

Инновационная деятельность малых и средних инноваторов должна носить комплексный характер и охватывать все этапы инновационного цикла – от зарождения идеи до модернизации продукта в ходе его массового производства. Средневзвешенная балльная оценка мнений субъектов МСП о *степени сложности реализации определённых этапов инновационной деятельности* показывает, что сертификация, патентование, создание опытного образца, этап зарождения идеи и разработки продукта – являются стадиями, вызывающими наибольшие сложности (рис. 6).

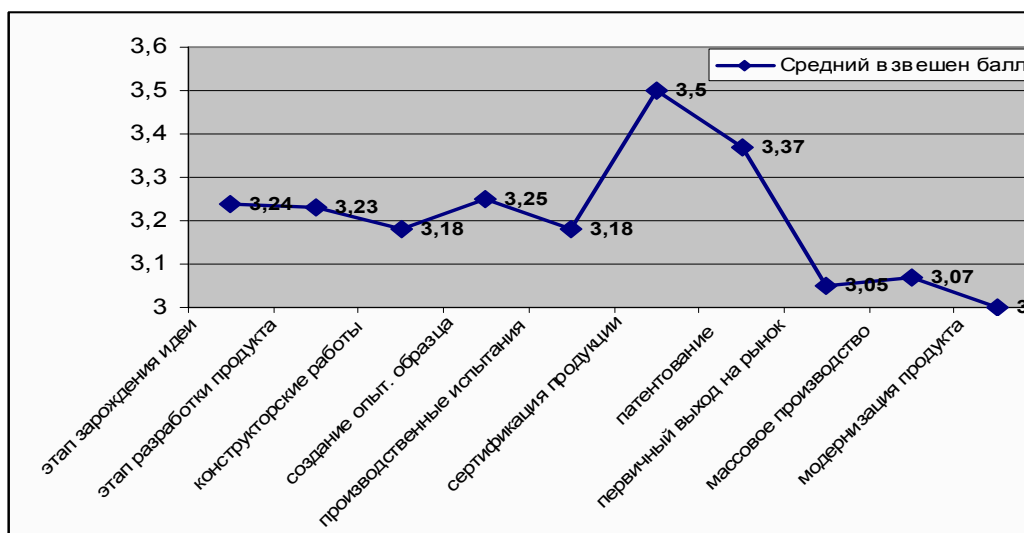


Рисунок 6. Оценка субъектами МСП сложности этапов инновационной деятельности.

Очевидно, что наибольшую сложность субъекты МСП испытывают на завершающих этапах инновационной деятельности: коммерциализация инновационного продукта, оформление на него прав собственности и сертифицирование. В связи с этим необходимо сконцентрировать усилия государственной поддержки именно на упрощении операций на этих стадиях – стадиях коммерциализации инновационного продукта. Необходимо стимулировать развитие рынка инноваций как в части продажи нематериальных результатов научно-технической деятельности, так и в части реализации производимой инновационной продукции, создавать условия для быстрой и качественной сертификации продукции, что будет способствовать повышению ее качества и сокращению затрат на ее производство.

Инвестирование в инновационное развитие предприятия весьма специфично, что обусловлено характеристиками самого объекта инвестирования. Главные его черты – высокая степень риска и неопределенности результата. Программы поддержки и компенсации негативного эффекта от высоких рисков данного типа инвестиций в РМ не практикуются. Поэтому, проанализировав состояние *источников средств для инновационной деятельности* (рис. 7) мы наблюдаем доминирование доли собственных средств (60%) в составе источников финансирования инноваций. Только 20% привлекают кредиты банков, 10% - получают гранты и около 8% - привлекают средства частных инвесторов.

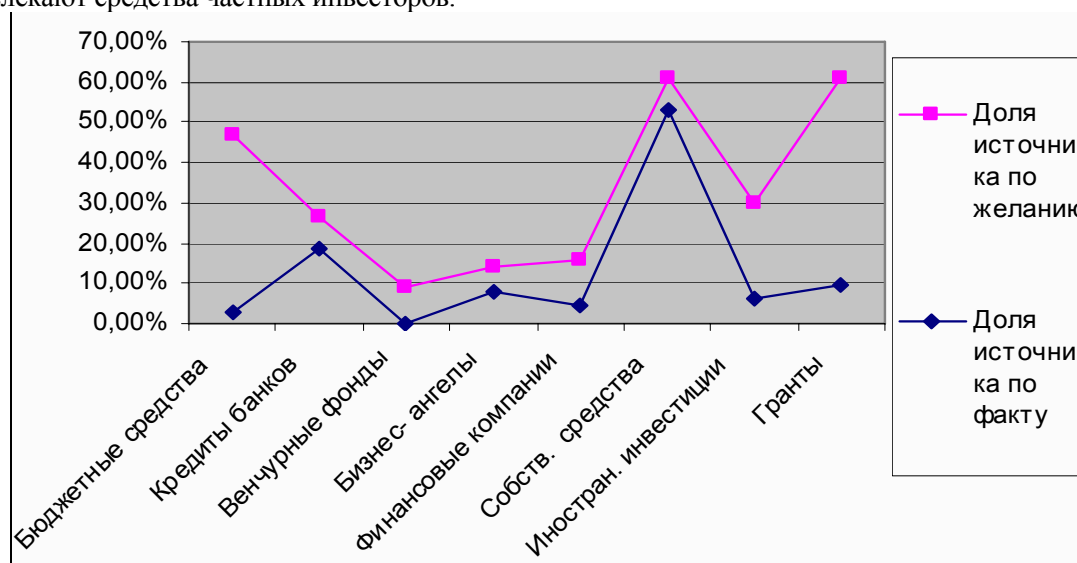


Рисунок 7. Фактические источники средств для инноваций субъектов МСП



Фактически, предприниматель предоставлен самому себе, что в условиях кризиса, когда речь идет о «выживании» бизнеса, сводит вопрос об инвестициях в инновации к нулю. Уповать только лишь на государство на современном этапе экономического развития не представляется единственно правильным решением. Следует развивать венчурный инвестиционный бизнес, повышать привлекательность региона для иностранных инвестиций, развивать инструменты и механизмы государственной поддержки финансирования малых наукоемких компаний, созданных на стыке научно-исследовательский, образовательных и бизнес - структур.

Число субъектов МСП, привлекающих ресурсы финансовых компаний, венчурных фондов и иностранных источников по республике незначительно. В регионе действуют филиалы банков, создана 1 венчурная компания, есть возможность участвовать в конкурсе грантов АН РМ. Однако данных структур для получения МСП региона толчка к росту инновационной активности недостаточно. Необходима специальная программа по поддержке развития объектов инновационной инфраструктуры в регионе, в том числе различных финансовых структур (венчурных фондов), отнесение к которым будет сопровождаться рядом льготных мер для развития их деятельности.

В связи с этим встает вопрос о необходимости внести дополнения в Программу поддержки МСП, с обозначением понятий «инновационные МСП», «объекты инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства». Данная категория предприятий – инноваторов должна пользоваться льготными условиями кредитованием по специальным программам региона, исходя из приоритетов развития АТО.

В число объектов инфраструктуры поддержки следует включать поставщиков бизнес - услуг, финансовые структуры, способствующие инновационной деятельности субъектов МСП и соответствующие определенным критериям, которые следует установить в регионе. Организации, включенные в расширенный перечень объектов инфраструктуры поддержки субъектов инновационного МСП, в свою очередь, сами могут претендовать на поддержку региона, виды и объемы которой также следует разработать и закрепить законодательно.

Вопросы финансирования инновационной деятельности, а также вовлечение МСП в единый процесс научно-технического и инновационного развития, во многом зависят от интенсивности связей субъектов предпринимательства как с финансовыми, так и с различными научными и инновационными структурами на региональном и национальном уровнях.

Опрос показал наибольшую *степень сотрудничества субъектов МСП* с такими структурами как ВУЗы, частные инвесторы (бизнес- ангелы), инновационные МСП (ИМСП) (рис.8). К сожалению, сотрудничество с вузами в основном выражается в привлечении практикантов в качестве бесплатной рабочей силы на предприятия, а отнюдь не в совместных проведениях исследований, разработке дипломных, мастерских работ и т.д.

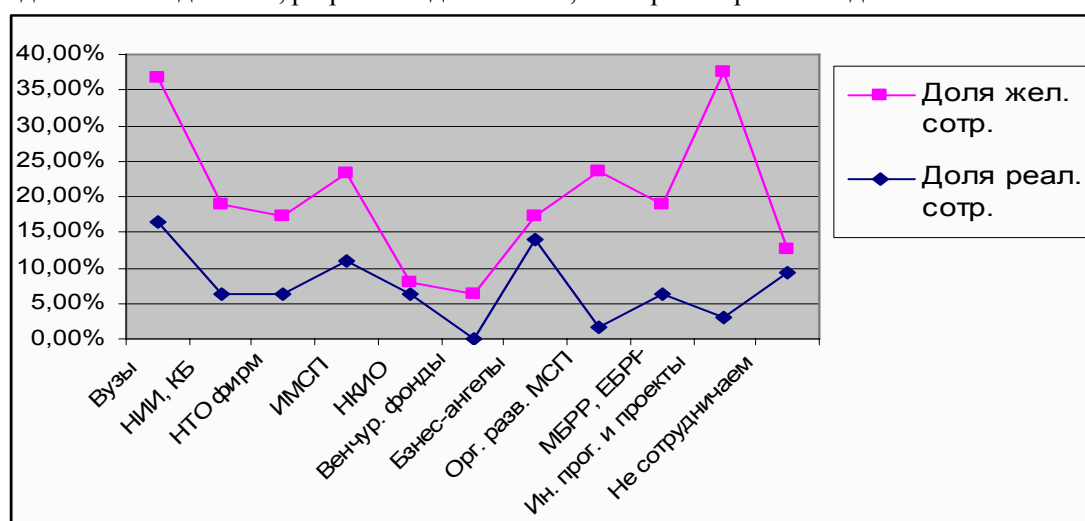
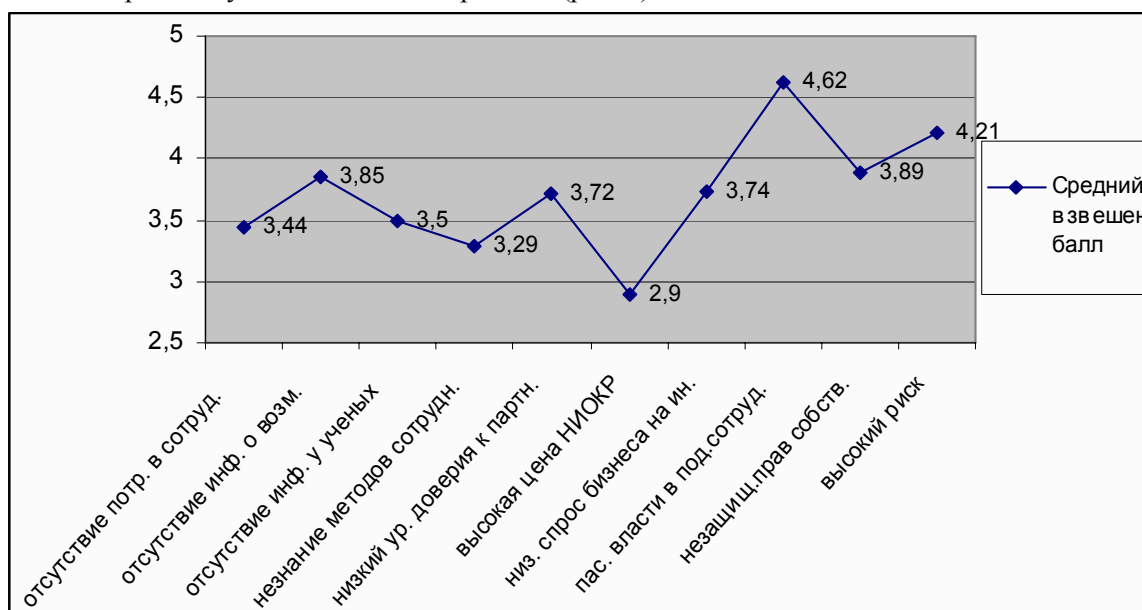


Рисунок 8. Реализуемые формы сотрудничества субъектов ИМСП

Позитивная тенденция – желание расширить рамки сотрудничества с вузами и участие в инновационных программах и проектах. Для интенсификации сотрудничества в рамках

финансовой, научно-технической и инновационной деятельности необходимо использовать информационные, организационные и финансовые стимулирующие сотрудничество инструменты как в отношении субъектов МСП.

В области *взаимодействия науки и бизнеса в инновационной сфере* субъекты МСП обозначили ряд следующих основных проблем (рис. 9):



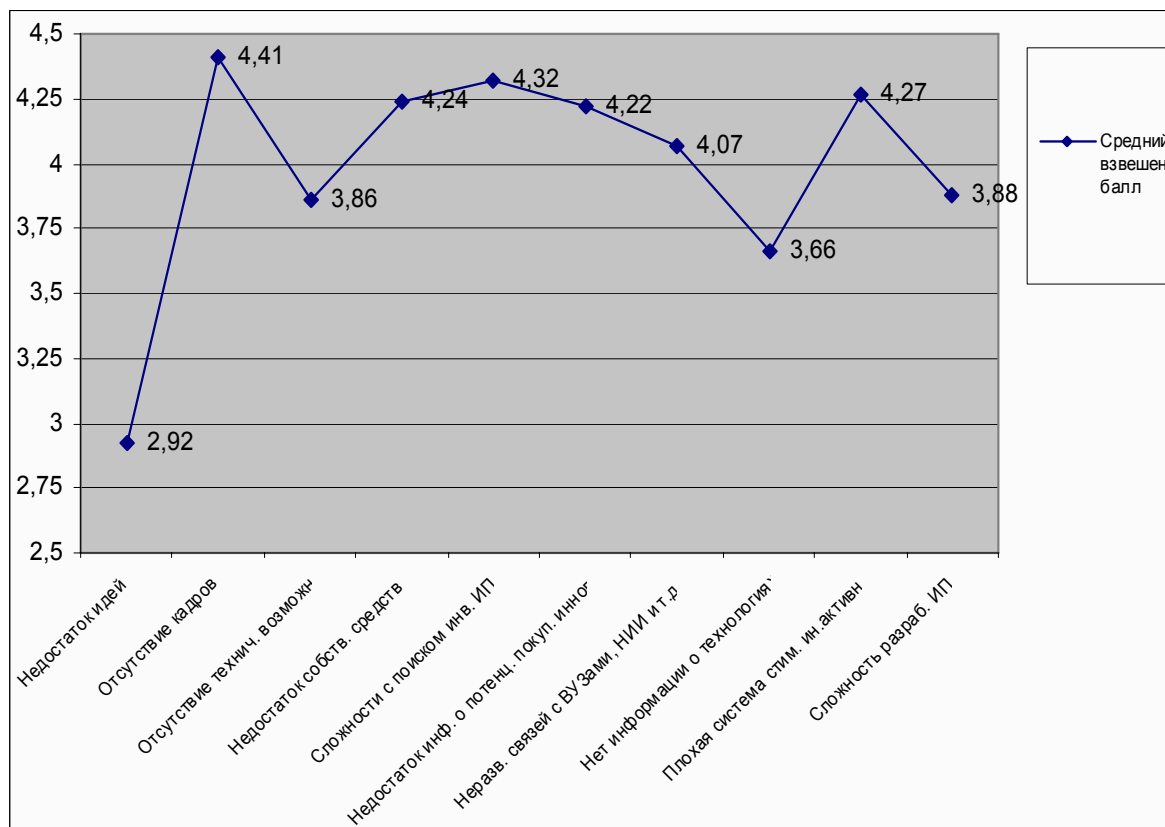
**Рисунок 9. Оценка степени влияния различных факторов на формы сотрудничества науки и бизнеса (средневзвешенный балл)**

Проблема отсутствия рычагов влияния государства на развитие инновационной активности МСП в контексте финансовых проблем уже отмечалась ранее. Помимо этой причины можно указать и низкий уровень взаимодействия указанных структур, который порождает недоверие, незнание о формах и методах совместной исследовательской деятельности и как, следствие, низкий уровень спроса у МСП на инновации.

Данное обстоятельство требует активизации государственной поддержки в области защищенности прав собственности на инновационную продукцию, а также информационной. Обособленность, изоляция в сфере исследовательской деятельности приводит к незнанию последних достижений мирового научно-технического прогресса, новых потребностей потребителей, результатов исследований внутри страны. Как следствие - неоправданная расточительность ресурсов на разработку возможно уже созданных инновационных продуктов, что отрицательно сказывается на финансовых результатах их деятельности.

К основным *внутренним причинам, препятствующим развитию инновационной деятельности*, большинство предпринимателей отнесли: отсутствие квалифицированных, инновационно настроенных кадров; сложности с поиском потенциальных инвесторов инновационного проекта средневзвешенный балл важности; неэффективную систему стимулирования инноваций; недостаток собственных денежных средств; недостаток информации о потенциальных покупателях инноваций (рис. 10).



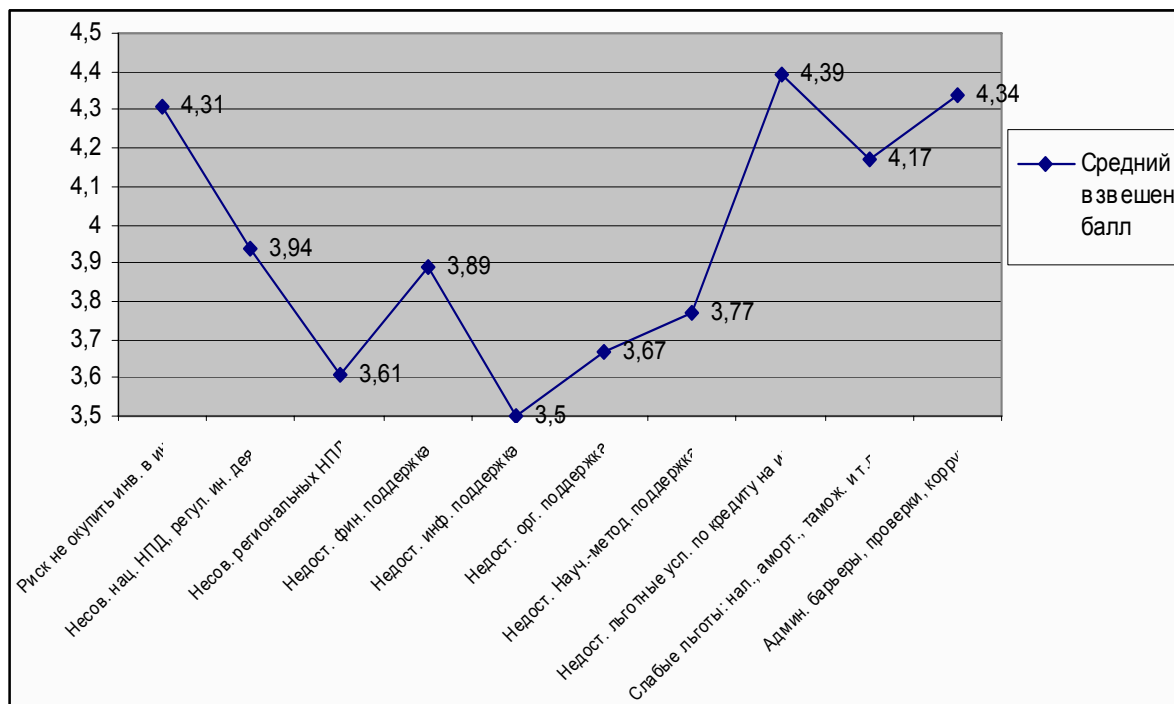


**Рисунок 10. Средневзвешенная балльная оценка внутренних причин, препятствующих развитию инновационной деятельности субъектов МСП**

Большинство внутренних причин связаны с недостаточностью собственных или привлеченных финансовых ресурсов, однако появился новый фактор, значительно тормозящий развитие инновационной деятельности - это отсутствие квалифицированных, инновационно настроенных кадров. Что подтверждается данными, предоставленными Международной организации по миграции (МОМ), до 40% трудоспособного населения в возрасте от 16 до 60 лет выехали за пределы республики в поисках работы. Более 50% мигрантов составляют мужчины, преимущественно в возрасте от 18 до 34 лет [8].

К внешним причинам, препятствующим развитию инновационной деятельности, большинство субъектов ИМСП также отнесли факторы финансово характера (рис.11.): недостаточно льготные условия получения кредита на инновационные цели; административные барьеры, частые проверки, коррупция; риск не окупить инвестиции; несовершенство национальных нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность; недостаточная финансовая поддержка (субсидии, гарантии ссуд на инновационные цели, региональный заказ на инновации, совместное финансирование инновационных проектов).

Следует отметить, что обобщение данных о внешних причинах, сдерживающих инновационную активность субъектов МСП, показало также преобладание факторов финансового характера, что актуализирует роль финансовой поддержки, в том числе в части оптимизации региональных налоговых инструментов стимулирования инновационной деятельности.



**Рисунок 11. Оценка внешних причин, препятствующих развитию инновационной деятельности субъектов МСП.**

Однако нельзя недооценивать важность других, нефинансовых форм поддержки, роль которых должна быть существенно повышена: устранение административных барьеров, частых проверок, коррупции; несовершенство национальных и региональных нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность.

Анализ мнений субъектов МСП об ожидаемых от региональной администрации и объектов инфраструктуры поддержки видах поддержки подтверждает одностороннюю направленность потребностей на любые формы финансовой поддержки. Наибольшие баллы получили такие виды поддержки, как субсидии на оплату части процентной ставки по привлеченным кредитам коммерческих банков, направляемым на инвестиционные цели; различные налоговые льготы и субсидии в целях возмещения части затрат в связи с инновационной деятельностью; помощь в проведении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и других работ по созданию инноваций, по внедрению конструкторских разработок и технологий; государственный заказ от региона на инновационную продукцию; проведение венчурных ярмарок и ежегодного экономического форума по вопросам инноваций на территории региона.

**Рекомендации.** В целях усиления инновационного потенциала предприятий АТО Гагаузия необходимо реализовать следующие мероприятия:

*1. Совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности субъектов ИМСП и инфраструктуры поддержки ИМСП.*

1. Привести нормативно-законодательные акты в сфере инноваций в АТО Гагаузия в соответствие с республиканскими.

2. Дать четкое определение приоритетных для АТО направлений инновационного развития на средне- и долгосрочный периоды и основных понятий сферы инновационной деятельности в законодательных и нормативных в целях четкости критериев отнесения малых и средних предприятий к инновационным. Для выбора таких приоритетов требуется разработка научно-технической и инновационной политики региона.

3. Предоставление налоговых льгот субъектам предпринимательства, создающим и развивающим у себя научные, научно-конструкторские, научно-технологические и т.п. подразделения, в целях создания условий для стимулирования НИОКР на наукоемких МСП региона.

*II. Содействие инновационно направленным МСП в информационном, организационном и финансовом обеспечении.*

1. Развитие научно-производственной кооперации и партнерства в области производства и поставок наукоемкой продукции (оказания наукоемких услуг), выходе на рынок высокотехнологичной продукции, коммерциализации интеллектуальной собственности.

2. Разработка механизма долевого участия органов региональной администрации в финансировании научных и технологических исследований субъектов МСП, ориентированных на решение приоритетных задач социально-экономического развития региона.

3. Организационное содействие и компенсация затрат по патентованию (приобретению патентов), лицензированию и сертификации высокотехнологичной продукции, новых технологий, ноу-хау, создаваемых субъектами ИМСП области.

4. Компенсация части процентной ставки по кредитам и займам, идущим на разработку и освоение инноваций, до момента их коммерческой реализации.

*III. Совершенствование инфраструктуры поддержки МСП.*

1. Считать построение и развитие инновационной инфраструктуры стратегическим направлением поддержки инновационной деятельности предпринимателей.

2. В состав субъектов региональной системы поддержки субъектов МСП следует отнести: Инновационно-образовательный кластер; государственные органы и различные институты коммерческой и некоммерческой инфраструктуры поддержки субъектов ИМСП в регионе; бизнес-сообщество, объединяющее создаваемые на различных уровнях всевозможные союзы и ассоциации самих МСП - инноваторов.

Для формирования структуры региональной инновационной системы [7], необходимо создание ряда специализированных региональных структур, отвечающих за поддержку инновационного малого и среднего предпринимательства:

1. Экспертный совет по развитию инновационной деятельности субъектов МСП АТО Гагаузии.

2. Региональный центр инноваций и высоких технологий МСП на базе Инновационно-образовательного кластера, который объединил бы действующий Инновационный инкубатор КГУ и планируемый к созданию Технопарк «Буджак».

3. С целью финансового обеспечения проектов и программ поддержки инновационной деятельности целесообразно сформировать Региональный венчурный фонд.

Итак, определение приоритетов регионального развития, потенциальных точек инновационного роста, выбор региональной специализации и формирование бизнес-среды, формирующей спрос на инновации - являются основными условиями роста инновационной активности предпринимателей региона.

**Библиография:**

1. Закон АТО Гагаузия «О развитии малого и среднего предпринимательства в Гагаузии» № 30- XVIII 1.12 2009г.
2. «Кодекс о науке и инновациях Республики Молдова» (N.259-XV от 15.07.2004). Monitorul Oficial al R.Moldova nr.125-129/663 от 30.07.2004.
3. Отчет о деятельности исполнительного комитета Гагаузии за 2012г. <http://www.gagauzia.md/public/files/2013/otcet.pdf>
4. Программа поддержки малого и среднего предпринимательства в АТО Гагаузия на 2012 – 2016гг. <http://www.gagauzia.md>
5. Стратегия социально-экономического развития Гагаузии (Гагауз Ери) на 2009-2015 годы. <http://www.gagauzia.md>
6. LEVITSKAIA A., HANNA L. *TACIS SME Development Project Moldova. Development Plan for SME's and Entrepreneurship in Gagauzia*, 2005-2010.
7. Strategii si politici de management în economia contemporană/Academia de Studii Econ. a Moldovei, coord. Turcanu G., Solcan A., Negru I.- Ch.: ASEM, 2012. - p. 125-130.
8. <http://www.agepi.gov.md>
9. <http://www.tv7.md/ru/news/tot-mai-multi-tineri-moldoveni-pleaca-la-munca-pesto-hotare-19512.html>

## **PERCEPȚIA CONSUMATORILOR PRIVIND ETICA ÎN MARKETING A PRODUSELOR AGROALIMENTARE**

*Lect. sup. univ. dr. Maria Grigoraș, UASM,  
e-mail: grigoras-maria@mail.ru*

*Les consommateurs perçoivent certaines activités des entreprises agroalimentaires comme contraire à l'éthique en matière de qualité, prix, emballage et promotion du produit. Le consommateur devient intransigent en ce qui concerne la manipulation utilisée par les commerçants et les producteurs. La manipulation influence négativement sur le valeur totale et le nombre d'achats effectués par les consommateurs durant au cours de son existence comme client de l'entreprise. Il faut tenir compte de l'idée que les profits des producteurs et des commerçants dépendent du nombre d'achats effectués par les clients. Ainsi, l'éthique devient l'enjeu de la restructuration des relations commerciales. Aujourd'hui, l'entreprise a besoin de connaître tous les participants qui contribuent à la chaîne de valeur, de développer les approches communes et d'assurer la maintenance des pratiques éthiques. Sur un marché mondialisé, dont le dynamisme vient de la concurrence, le comportement opportuniste ne produit pas plus de valeur. La primauté du droit doit être accompagnée de celle de la confiance. Ainsi, seulement la mise en œuvre des principes éthiques peut créer valeur pour la société, pour le consommateur et pour les entreprises.*

***Cuvinte-cheie:** percepția consumatorului, epoca „caveat emptor”, epoca „caveat vendor”, lanț valoric, filieră de consum.*

Percepția este o reflectare subiectivă în conștiința omului a faptelor, obiectelor și fenomenelor din realitatea obiectivă, care acționează direct asupra organelor de simț. Comparativ cu senzația, percepția constituie un nivel superior de prelucrare și integrare a informației despre lumea externă și despre propriul nostru „eu” [1].

În prezent, comportamentul consumatorului devine mai responsabil datorită diversității factorilor de influență: mobilitatea consumatorilor peste hotarele țării, impactul mass-mediei, siguranța vieții și sănătății, creșterea veniturilor, dar și constrângerea bugetară.

În luarea deciziei de cumpărare, preponderența o deține percepția, care, în epoca „caveat-emptor”, devine înșelătoare, dacă nu este susținută de principiile etice ale „caveat vendor”-ului. Cu toate acestea, principiile etice ale producătorilor sunt imperceptibile, dacă consumatorul face apel la diferite tertipuri pentru a achiziționa produse calitative, sigure în consum și prietenoase cu mediul.

Piața produselor agroalimentare este cea mai inundată de practici neetice, fiind o piață de larg consum și cea mai veche, datorită faptului că primul schimb s-a făcut cu produse agricole. Epoca „caveat emptor”, care susține că, de achiziție, este responsabil consumatorul, nu poate să creeze valoare, dacă n-o să fie compensată de epoca „caveat vendor”-ului, potrivit căreia responsabilitatea pentru bunurile destinate consumului îi revine producătorului. Dacă ar exista acest feed-back, atunci s-ar crea avantaje, precum și valoare adăugată nu numai ambelor părți, dar și restului participanților din amonte și avalul filierii de producere și consum.

Astfel, etica în marketing ar genera integritatea producătorului și durabilitatea lui pe piață. Iar consumatorul ar primi bunul care i-ar satisface necesitățile, precum și orgoliul acestuia de a participa la soluționarea anumitor probleme globale: alfabetizarea copiilor din țările lumii a treia, reducerea malnutriției, garantarea drepturilor persoanelor dezavantajate, reducerea violenței în familie, protejarea lanșafurilor naturale etc.

Eficiența respectării eticii în producere, vânzare și consum poate fi reprezentată simbolic printr-un sistem de cuantificare bazat pe metoda balanțelor și pe un set de indicatori economico-financiari ce țin de profitabilitate și rentabilitate, gestiunea resurselor etc. Totodată, există și riscul ca unii indicatori să aibă o influență extinsă și multifactorială, să cuprindă simultan mai multe sectoare, dar cu o intensitate diferită (tabelul 1).

Sistemul dat poate să fie extins, cuprinzând și mai multe grupuri de persoane cointeresate, ca, de exemplu: acționari, diferite grupuri de activism cetățenesc etc.

Astfel, pentru o evaluare a costului eticii, este necesar ca, pe fiecare sector (grup de persoane cointeresate), să se calculeze eficiența economică, ca un raport între beneficiile obținute și costul surselor alocate. În funcție de mărimea indicatorului dat, întreprinderea trebuie să-și formuleze diferite strategii.

Sistemul de cuantificare a eficienței eticii în avalul și amonte filierei de producere

Beneficii rezultate din direcțiile de promovare a eticii	Riscuri generate de direcțiile de promovare a eticii
1	2
Beneficiile managementului fidelizării clienților ( $B_{ci}$ )	Costurile managementului fidelizării clienților ( $C_{ci}$ )
$B_{ci1}$ . Beneficii datorate reducerii migrărilor	$C_{ci1}$ . Costuri ce țin de lărgirea capacității de producție
$B_{ci2}$ . Beneficii datorate potențialului vânzărilor repetate	$C_{ci2}$ . Costuri legate de sporirea productivității muncii
$B_{ci3}$ . Beneficii prin costuri reduse de funcționare și reclamă	$C_{ci3.1}$ Majorarea costurilor de producție $C_{ci3.2}$ Majorarea costurilor de menținere a fidelității clienților
$B_{ci4}$ . Beneficii prin comunicarea pozitivă de la om la om	$C_{ci4}$ . Majorarea costurilor de menținere a fidelității clienților
$B_{ci5}$ . Beneficii prin disponibilitatea de a accepta un preț mai ridicat	$C_{ci5}$ . Costuri ce țin de scăderea competitivității produsului
$B_{ci6}$ . Beneficii prin încasări directe	$C_{ci6}$ . Scăderea încasărilor directe
$B_{ci7}$ . Beneficii de natură informațională prin dialog ameliorat	$C_{ci7}$ . Costuri ce țin de politica de comunicare (rapoarte, site Internet, Intranet, chestionare de suveranitate și loialitate, jurnale etc.)
$B_{ci8}$ . Construirea de bariere la intrarea pe piață a concurenților	$C_{ci8}$ . Costuri ce țin de imposibilitatea creării unei baze de date a clienților fideli (imposibilitatea calculării fidelității false)
$B_{ci9}$ . Creșterea productivității lucrătorilor	$C_{ci9.1}$ Costuri ce țin de apariția bolilor profesionale $C_{ci9.2}$ . Costuri ce țin de plata orelor suplimentare
Suma beneficiilor managementului fidelizării clienților ( $\Sigma B_{ci}$ )	Suma costurilor managementului fidelizării clienților ( $\Sigma C_{ci}$ )
Beneficiile managementului fidelizării furnizorilor și distribuitorilor ( $B_{fd}$ )	Costurile managementului fidelizării furnizorilor și distribuitorilor ( $C_{fd}$ )
$B_{fd1}$ . Beneficii rezultate din costuri reduse de cercetare a pieței de aprovizionare	$C_{fd1}$ . Costuri ce țin de riscurile concentrării asupra unor furnizori și/sau distribuitori
$B_{fd2}$ . Beneficii din reducerea controlului asupra aprovizionării și distribuției	$C_{fd2}$ . Costuri ce țin de reducerea controlului asupra logisticii
$B_{fd3}$ . Beneficii rezultate din micșorarea riscurilor cu privire la aprovizionarea cu materie primă necalitativă	$C_{fd3}$ . Creșterea prețului la materia primă
Suma beneficiilor managementului fidelizării furnizorilor și distribuitorilor ( $\Sigma B_{fd}$ )	Suma costurilor managementului fidelizării furnizorilor și distribuitorilor ( $\Sigma C_{fd}$ )
Beneficiile managementului mediului ( $B_m$ )	Costurile managementului mediului ( $C_m$ )
$B_{m1}$ . Beneficii rezultate din consumul de energie	$C_{m1.1}$ . Costuri de cercetare pentru găsirea noilor alternative energetice $C_{m1.2}$ . Productivitate mică a noilor alternative energetice
$B_{m2}$ . Beneficii rezultate din consumul de apă	$C_{m2}$ . Costuri rezultate din micșorarea capacității de producere
$B_{m3}$ . Beneficii rezultate din consumul de materie primă	$C_{m3.1}$ . Costuri ce țin de substituibilitate (de cercetare, aprovizionare etc.) $C_{m3.2}$ . Costuri ce țin de riscul înrăutățirii calității odată cu înlocuirea unei materii prime cu alta
$B_{m4}$ . Beneficii obținute din reciclarea ambalajelor	$C_{m4}$ . Costuri ce țin de cercetare, regie a stațiilor de reciclare

*Analele ASEM, ediția a XI-a. Nr.2 / 2013*

1	2
B <sub>m5</sub> . Beneficii rezultate din reducerea emisiilor	C <sub>m5.1</sub> . Costuri ce țin de procurarea utilajului modern puțin poluant C <sub>m5.2</sub> . Costuri rezultate din micșorarea capacității de producere
B <sub>m6</sub> . Beneficii rezultate din reducerea zgomotului	C <sub>m6</sub> . Costuri ce țin de procurarea utilajului modern mai puțin zgomotos
B <sub>m7</sub> . Beneficii rezultate din folosirea opțiunilor durabile de transport	C <sub>m7</sub> . Costuri ce țin de procurarea mijloacelor de transport mai puțin poluante
Suma beneficiilor managementului mediului (ΣB <sub>m</sub> )	Suma costurilor managementului mediului (ΣC <sub>m</sub> )
Beneficiile marketingului intern (managementul fidelizării angajaților) (B <sub>a</sub> )	Costurile marketingului intern (managementul fidelizării angajaților) (C <sub>a</sub> )
B <sub>a1</sub> . Beneficii rezultate din atractivitatea și fidelizarea talentelor	C <sub>a1</sub> . Costuri mai mari ce țin de motivarea personalului
B <sub>a2</sub> . Beneficii rezultate din creșterea productivității muncii	C <sub>a2.1</sub> . Costuri ce țin de apariția bolilor profesionale C <sub>a2.2</sub> . Costuri cu privire la orarul flexibil, spațiul locativ, mese interne, asistență sanitară integrată, supra-muncă etc.
Suma beneficiilor marketingului intern (managementul fidelizării angajaților) (ΣB <sub>a</sub> )	Suma costurilor marketingului intern (managementul fidelizării angajaților) (ΣC <sub>a</sub> )
Beneficiile managementului comunității locale (B <sub>c</sub> )	Costurile managementului comunității locale (C <sub>c</sub> )
B <sub>c1</sub> . Beneficiile rezultate din toleranța comunității față de activitatea firmei	C <sub>c1</sub> . Costuri mari ale programelor sociale
B <sub>c2</sub> . Beneficiile rezultate din accesul la forța de muncă	C <sub>c2</sub> . Costuri legate de instruirea, calificarea forței de muncă locale
B <sub>c3</sub> . Beneficiile rezultate din accesul la resursele naturale	C <sub>c3</sub> . Costuri ce țin de valorificarea resurselor naturale
B <sub>c4</sub> . Beneficiile rezultate din diminuarea riscului cu privire la boicot	C <sub>c4.1</sub> . Costuri ce țin de dezvoltarea parteneriatelor C <sub>c4.2</sub> . Costuri ce țin de pierderea fructificării unor oportunități în cazul când întreprinderea și-a alocat resursele integral în proiecte de durată
Suma beneficiilor managementului comunității locale (ΣB <sub>c</sub> )	Suma costurilor managementului comunității locale (ΣC <sub>c</sub> )
Beneficiile rezultate din relațiile întreprinderii cu Administrația publică centrală și/sau locală (B <sub>AP</sub> )	Costuri rezultate din relațiile întreprinderii cu Administrația publică centrală și/sau locală (C <sub>AP</sub> )
B <sub>AP.1</sub> . Reducerea impozitelor și taxelor sau scutirea întreprinderilor de plata acestora pe o anumită perioadă	C <sub>AP1</sub> . Costuri ce țin de riscurile angajării păturilor minoritare (persoane cu handicap, foști deținuți etc.)
B <sub>AP.2</sub> . Beneficii rezultate din menținerea licenței de operare	C <sub>AP2</sub> . Costuri ce țin de programe sociale pe care Guvernul sau administrația publică locală nu le poate acoperi
Suma beneficiilor rezultate din relațiile întreprinderii cu Administrația publică centrală și/sau locală (ΣB <sub>AP</sub> )	Suma costurilor rezultate din relațiile întreprinderii cu Administrația publică centrală și/sau locală (ΣC <sub>AP</sub> )

*Sursa: elaborat de autor*

De exemplu, eficiența managementului fidelizării clienților (E<sub>ci</sub>), care se calculează ca raportul dintre suma beneficiilor managementului fidelizării clienților (ΣB<sub>ci</sub>) și suma costurilor managementului fidelizării clienților (ΣC<sub>ci</sub>), poate lua valori subunitare, unitare și supraunitare.

$$\text{În cazul când } E_{ci} = \frac{\sum_1^n B_{ci}}{\sum_1^n C_{ci}}, n \in N^* \text{ ia valori subunitare } (< \mathbf{1}), [1]$$

atunci întreprinderea înregistrează costuri mai mari de susținere a practicilor de etică decât beneficii și trebuie să recurgă la următoarele tactici, dar să țină cont de gradul de presiune al grupului de persoane cointeresate, nivelul de apropiere etc.:

1. Poate să promoveze, în continuare, aceste practici societale, iar resursele financiare să fie furnizate de celelalte sectoare mai eficiente economic, în cazul când grupul de persoane cointeresate este foarte influent;
2. Poate să reducă unele practici etice din interiorul sectorului care consumă multe resurse și nu sunt eficiente (prin procesul de curățire intrasector);
3. Poate să renunțe integral la practicile societale concentrate la acest sector.

Dacă indicatorul menționat mai sus ia valori unitare (= **1**), atunci întreprinderea înregistrează un profit nul, drept pentru care ea poate urma anumite strategii:

1. Poate să promoveze, în continuare, aceste practici, dacă grupul de persoane cointeresate este destul de influent sau dacă aceste practici au devenit o tradiție pentru cultura organizațională a unității;
2. Poate să reducă unele practici etice din interiorul sectorului care consumă multe resurse și nu sunt eficiente (prin procesul de curățire intrasector), pentru a mări eficiența la nivel sectorial;
3. Poate să renunțe integral la practicile societale concentrate la acest sector.

Și, în sfârșit, dacă indicatorul menționat ia valori supraunitare (> **1**), atunci întreprinderea înregistrează un profit, drept pentru care ea poate urma anumite strategii:

1. Poate să sporească eficiența intrasector;
2. Caută să păstreze și să fructifice cât mai îndelungat sectorul dat.

Calcularea pe sectoare a eficienței practicilor etice permite măsurarea eficienței la nivel de unitate economică, prin cumularea beneficiilor, inclusiv a costurilor și raportarea acestora. În cazul nostru, eficiența practicilor societale ( $E_{ps}$ ) capătă următoarea formulă:

$$E_{ps} = \frac{\sum_1^n B_{ci} + \sum_1^n B_{f,d} + \sum_1^n B_m + \sum_1^n B_a + \sum_1^n B_c + \sum_1^n B_{AP}}{\sum_1^n C_{ci} + \sum_1^n C_{f,d} + \sum_1^n C_m + \sum_1^n C_a + \sum_1^n C_c + \sum_1^n C_{AP}}. [2]$$

Sistemul de cuantificare a practicilor etice poate fi considerat o analiză a lanțului valoric. Modul în care este executată fiecare activitate, combinat cu legitățile economice ale acesteia, va hotărî dacă o firmă are costuri mari sau mici, comparativ cu concurenții. Modul în care este executată fiecare activitate va determina și contribuția acesteia la necesitățile cumpărătorului, deci și diferențierea.

Pornind de la cele menționate mai sus, orice întreprindere poate să-și întocmească un portofoliu echilibrat de practici societale, care i-ar permite obținerea unui avantaj concurențial și fructificarea acestuia.

Însă, după cum promovarea eticii în marketing rămâne încă la nivel declarativ, consumatorul ia decizii de cumpărare reieșind din mijloacele informaționale deținute. Faptul respectiv permite crearea unui sistem întreg de percepții, în care consumatorul are deplină încredere din motivul că acestea au o imagine camuflată. Luarea deciziilor de cumpărare ulterioare, bazate doar pe percepții, pot fi grupate după cei „4P”.

Prezenta cercetare răspunde la întrebarea dacă metodele și instrumentele utilizate în marketingul produselor agroalimentare sunt morale sau nu. Pentru a răspunde la această întrebare, s-a recurs la o cercetare calitativă de marketing, deoarece aceasta va elucida motivele, atitudinile și credințele consumatorilor.

Alt scop al cercetării a fost perceperea modului în care participanții înțeleg situațiile și evenimentele. Pentru colectarea datelor, s-a utilizat tehnica interviului semi-structurat, folosind un ghid de discuție. Au fost anchetate 20 de persoane, selectate dintre clienții unui supermarket. Mărimea eșantionului nu este concludentă în cazul cercetării calitative, ci valoarea răspunsurilor provenite de la persoane care cunosc fenomenul cercetat.

Scopul cercetării calitative bazate pe strategiile inductive a fost acela de a genera teorii și de a interpreta evenimente semnificative din punct de vedere cultural, istoric.

Eșantionarea a fost realizată prin filtrarea persoanelor care au pregătire în domeniul marketingului agroalimentar, pentru a nu denatura răspunsurile întrebărilor cuprinse în ghidul de discuție. Vârsta respondenților a fost cuprinsă între 30-55 de ani și nivelul studiilor a fost divers: de la studii liceale până la studii post-universitare, exceptându-i pe cei care au studii în domeniul economiei agrare, marketingului agricol, agroalimentar etc. Venitul persoanelor intervievate, pe membru de familie, depășește nivelul venitului mediu.

Pentru analiza datelor, s-au utilizat metode de gândire critică: analiza argumentului, explicarea, evaluarea și inferența. Rezultatele cercetării au fost validate utilizând metoda analizei cazului negativ. Pentru a verifica autenticitatea răspunsurilor date de respondenți, tehnica interviului semi-structurat a fost dublată de tehnica de observare a comportamentului cu ochiul liber, precum și „măsurarea urmei fizice” reprezentată de urmele pantofilor consumatorilor lăsate pe pardoseala din fața produselor care le-au suscitat interesul.

Ghidul de conversație cuprinde nouă întrebări. Analiza răspunsurilor este prezentată în cele ce urmează.

Întrebarea 1: „Ce fel de produse agroalimentare procurați din supermarket și cât de frecvent?”, a generat răspunsuri asemănătoare de la un interviuat la altul. Cele mai solicitate produse au fost: fructele și legumele, produsele lactate, dulciurile, cerealele, peștele, carnea, produsele de cofetărie, preparatele culinare. Scopul acestei întrebări a constat în identificarea produselor pe care respondentul le analizează critic din punct de vedere al prețului, promovării, conținutului și ambalajului. Cu toate acestea, consumatorii sunt sceptici față de calitatea produselor, recurgând la diferite tactici de depistare a calității: mirosirea fructelor (căutarea mirosului specific produselor).

La întrebarea 2: „Cum vi se par prețurile produselor agroalimentare?”, percepțiile respondenților privind prețurile conduc la gruparea produselor în atractive, accesibile – cele care au un preț mai scăzut și neattractive, neaccesibile – acele care au prețul ridicat: carnea și produsele din carne, fructele și legumele importate, precum și produsele lactate. În urma observării urmelor lăsate pe pardoseală, la raionul citricelor, s-a putut constata că consumatorii, datorită restricțiilor de buget, au renunțat la produsele de calitate înaltă în favoarea celor de calitate mai redusă, dar mai ieftine. Paradoxal, dar reducerea prețului la produsele agroalimentare se face atunci când ele devin nesigure în consum și pot dăuna sănătății consumatorului. S-ar putea ca consumatorul să se aleagă și cu produse alterate. Esențial, dacă s-ar respecta principiile eticii de vânzare, fructele și legumele, precum și verdețurile ar trebui să aibă un preț de vânzare alternativ. Prețul cel mai înalt să caracterizeze și cea mai înaltă calitate, iar, odată cu trecerea timpului și pierderii conținutului de vitamine și substanțe necesare organismului uman (vitamina C), prețul să scadă, iar atunci când produsele respective nu mai au calitățile necesare să fie retrase din vânzare. Consumatorii sunt sceptici și față de aspectul atât al fructelor și legumelor, precum și cel al cărnii, peștelui și produselor lactate. Consumatorii nu solicită produsele care au aspecte viu colorate, de exemplu: mărarul de un verde închis presupune a fi crescut în sistem agricol intensiv, portocalele viu colorate pretind a fi vopsite.

Astfel, consumatorii caută cele mai scofălcite roșii, cei mai diformi ardei, cei mai mici și mai țepoși castraveți, ceapă mică, usturoi mărunț, pere cu coajă tare, mere jumătate roșii, jumătate verzi sub coaja cărora se văd hematoamele produse în timpul culesului. Deci, regula devine: ***Cumpără inteligent – deci cumpără urât!***

În cazul întrebării 3: „Credeti că prețurile sunt prea ridicate?”, unii respondenți au considerat că, într-adevăr, prețurile sunt prea ridicate, pentru a fi acoperite costurile și a obține profit. Au existat și respondenți care au justificat prețul înalt al produselor agroalimentare, datorită creșterii prețurilor la carburanți, secetei, lipsei de eficiență în producție. Cea mai consecventă idee, susținută de majoritatea respondenților, a fost aceea că adaosurile comercianților sunt exagerate. Astfel, se conchide că de-a lungul filierei produselor agroalimentare, operatorii economici care obțin cel mai mare profit sunt comercianții. Din punct de vedere al eticii de producere și consum, cel care trebuie să obțină cel mai mare profit ar trebui să fie producătorul, însă, datorită faptului că comercianții dețin putere de negociere ridicată în relațiile de piață, ei se aleg și cu cea mai mare parte din profit. O scuză din partea comercianților ar fi că prețul înalt al produselor reiese din escaladarea costurilor, deoarece majoritatea produselor sunt importate. Produsele autohtone nu acoperă cererea, mai ales în extrasezon, dar nici nu au „aspectul de marfă”. În concepția retail-iștilor a avea „aspectul de marfă” înseamnă a avea un termen de valabilitate cât mai mare, a avea aspect viu colorat.



La întrebarea 4: „Considerați că întreprinderile agroalimentare utilizează practici înșelătoare în privința prețurilor?”, respondenții se simt înșelați atunci când produsele se vând la prețuri de producător. Persistă ideea că aceste produse sunt de o calitate inferioară, altfel ele ar fi fost destinate exportului sau ar fi avut un preț mai înalt.

La întrebarea 5: „Considerați necesare acțiunile de promovare a produselor agroalimentare? În ce scop?”, percepția consumatorilor respondenți față de acțiunile de promovare a produselor agroalimentare e că publicitatea le manipulează alegerea. Cumpără cafea „Jacobs”, pentru că personajele din publicitate au case frumoase și brandul dat devine un simbol al statutului social, cumpără iaurt „Danone” pentru că sunt preocupate de sănătate, procură chefir „Alba” pentru crearea senzației unei familii sănătoase. Cu toate acestea, consumatorii consideră că publicitatea privind produsele agroalimentare trebuie să aibă doar caracter informativ și să se specifice segmentul de consumatori căreia i se adresează.

De asemenea, clienții cred că producătorii și comercianții, în unele cazuri, folosesc abuziv eticheta pentru a-i incita agresiv să cumpere o marfă care nu le este de folos. Unele produse tradiționale: laptele, fructele uscate, cerealele pot cauza, uneori, anumite efecte digestive negative consumatorilor, ceea ce nu ar împiedica faptul ca, pe eticheta produsului, să fie postată o informație de atenționare pentru segmentul respectiv de consumatori. Un aspect important, ridicat de etica etichetării alimentelor, este reprezentat de mărimea segmentului de consumatori, căruia trebuie să i se adreseze mesajul informațional al etichetei produselor alimentare. De exemplu, intoleranța la lactoză este o afecțiune de care suferă mulți oameni. Și, totuși, alimentele care conțin lactoză nu poartă nicio etichetă informațională specifică care să atragă atenția publicului că lactoza poate crea un disconfort celor care nu o tolerează.

O altă problemă pe care o implică etica etichetării alimentelor constă în evitarea supraaglomerării informațiilor pe etichetă. Pe multe etichete, sunt indicate anumite rețete de preparare a produselor în cauză, cu un corp de literă abia lizibil, pe un fond de culori canibalizator (scris auriu pe fundal roșu etc.), ceea ce-l fac pe consumator să obosească și să evite să caute informația care îl interesează.

Consumatorii au percepții negative și pentru produsele care poartă informații în parametri tehnici, greu de înțeles. De exemplu, laptele UHT ambalat aseptice, care înștiințează consumatorii că este un lapte controlat sanitar-veterinar, trecut printr-un tratament special (ultrapasteurizare sau Ultra High Temperature), prin care sunt distruși germenii și se păstrează vitaminele și nutrienții, cu o durată de valabilitate prelungită până la 3-6 luni, totuși, când consumatorii îl văd - îl percep ca pe un produs iradiat, fapt ce permite excluderea lui din consum.

La întrebarea 6: „Cum credeți, se folosesc tehnici de manipulare în supermarket?”, consumatorii respondenți au susținut că se utilizează asemenea practici, și anume: camerele video miniaturale instalate, care nu doar au ca scop împiedicarea furturilor, dar și supravegherea comportamentelor consumatorilor. De exemplu, la raionul produselor lactate, culoarul de trecere era foarte îngust, ceea ce devenea destul de incomod consumatorului să citească la stand informația referitoare la produsele date, iar achiziția se făcea pe baza unui comportament a priori învățat, fără a lua în considerație că la același preț s-ar putea găsi un produs mai calitativ sau mai mare în gramaj. Standurile cu produse cu preț scăzut, sunt amplasate prea aproape de culoarul de trecere, astfel încât toți cei care se opresc să studieze oferta le stau în cale celor care vor să treacă.

Atmosfera din supermarket poate și ea să fie concepută ca manipulativă. Consumatorii au afirmat că aleg supermarketul în pofida piețelor în aer liber pentru că e mai cald, e o atmosferă plăcută față de timpul ploios de afară. Astfel, cu cât consumatorii stau mai mult timp în magazin, cu atât cumpără mai mult. S-a demonstrat că o creștere cu 1% a timpului petrecut în supermarket duce la o creștere a vânzărilor cu 1,3% [2].

Ca urmare, produsele de bază cu consum zilnic (lapte, iaurturi, fructe) sunt amplasate cât mai departe, astfel încât până ajunge la ele consumatorul să fie expus la numeroase tentații. În urma observării, s-a constatat că e important ca amplasarea cărucioarelor să nu fie doar la intrare, dar și în interiorul supermarketului. Consumatorul, care ia căruciorul de la intrarea în supermarket, este deja convins că o să cumpere mult. Cel care nu-l ia, e convins că va cumpăra mai puțin, dar, din moment ce el e supus multiplelor tentații, numărul cumpărăturilor crește, și lipsa cărucioarelor în interiorul marketului, precum și distanța mare până la intrare îl fac pe consumator să renunțe la anumite produse.

De asemenea, cei mai mulți dintre clienți sunt dreptaci și, odată ce intră în magazin, au tendința de a privi spre dreapta. Astfel, din acest motiv, produsele din pește, caviarul, produsele de mare, care sunt mai scumpe și pentru „a sări în ochi”, sunt amplasate în dreapta, iar în stânga produsele care, oricum, se cumpără fără a fi scoase în evidență.

La întrebarea 7: „Ați venit la supermarket cu gândul de a cumpăra doar câteva produse esențiale, dar ați umplut plasele cu alte produse la care nici nu vă gândeați înainte?”, consumatorii respondenți au nominalizat că mai mult de 40% din produsele achiziționate au fost luate din impuls. Categoriile de impuls (dulciuri, sucuri) au o mai mare dinamică în ceea ce privește acțiunile de activare în magazine. Ele sunt poziționate la vedere, în ambalaje atractive. Tot produsele de impuls sunt și cele care sunt amplasate la casele de marcat. Nevoit să aștepte la coadă, să-și achite cumpărăturile, clientul adaugă în coș, fără să stea pe gânduri, un pachet de biscuiți sau ciocolată.

De obicei, suprafața la raft pe care o obțin producătorii este direct proporțională cu vânzările acestora. Cu cât liniarul unui produs este mai mare, cu atât creează senzația consumatorilor că produsul e calitativ și accesibil din moment ce cererea pentru el e mereu în creștere.

S-ar putea menționa că retailerii apelează la prognoza meteo, pentru a-și face calcule cu privire la afectarea comportamentului consumatorului, în funcție de schimbările de temperatură. De exemplu, o creștere a temperaturii cu 10 grade Celsius într-un week-end de sfârșit de martie poate spori o majorare a cererii pentru carne, datorată plimbărilor și ieșirilor la grătar ale clienților.

În ce privește ambalajul, la întrebarea 8: „Credeți că întreprinderile agroalimentare utilizează practici înșelătoare în privința ambalajului?”, respondenții se consideră înșelați în următoarele situații: când ambalajele sunt cu mult mai mari decât prevăd condițiile de ambalare și păstrare a produsului, de exemplu, la ciocolate etc. Producătorul, în acest scop, ținând cont de axioma cantității sau lăcomiei consumatorului, își ambalează produsele în pachete cu mult mai mari decât produsul în sine. Și un alt impediment, în privința respectării eticii, este când fotografia produsului de pe ambalaj nu corespunde cu produsul din interior. De exemplu, pe o marcă de suc ucraineană predomină inscripția suc de piersici, fiind grefate două piersici, dar la conținutul produsului se indică 25% suc de piersici și 50% suc de mere. O altă dilemă ce creează false percepții consumatorului parvine din însăși denumirea produsului. Ca exemplu tipic pot servi băuturile carbogazoase: American Cola, ce dă impresie că e o cola veritabilă americană, dar e produsă în Bihor (România).

La întrebarea 9: „Care este percepția Dvs. asupra siguranței produselor agroalimentare? Exemplificați!”, percepția consumatorilor respondenți a fost că marea majoritate a produselor alimentare nu asigură siguranță în consum: conținutul de substanțe nocive, conservanții, emulgatorii, aditivii, condițiile improprii de igienă în care se obțin produsele alimentare, tehnologia de creștere a animalelor. Consumatorii, de asemenea, sunt amenințați de produsele modificate genetic: soia, carne importată.

Conform rezultatelor obținute în urma cercetării, consumatorii percep anumite activități ale unităților agroalimentare ca fiind lipsite de etică în ceea ce privește calitatea, prețul, ambalajul și promovarea produselor. S-a observat faptul că consumatorul devine foarte avizat și observă, din ce în ce mai mult, manipulările comercianților și producătorilor. Acest fapt se răsfrânge negativ și asupra valorii întregului șir de achiziții pe care clientul le va face în cursul existenței sale ca client al firmei. Iar faptul dat se răsfrânge și asupra profiturilor producătorilor și comercianților. Astfel, etica atât de pe pozițiile „caveat emptorului”, cât și de pe pozițiile „caveat vendorului” devine o miză actuală a restructurării relațiilor comerciale.

Astăzi, firma are nevoie de acoperirea cunoașterii tuturor participanților la lanțul valorii, dezvoltând abordări comune și asigurând mentenanța și actualizarea cunoașterii prin respectarea standardelor de practică și a comunităților de competențe. Pe o piață globalizată, al cărei dinamism vine din concurență, comportamentul oportunist nu-și mai are loc. Este necesar ca regula de drept să fie însoțită de cea de încredere. Astfel, numai implementarea politicii manageriale bazate pe principii etice confirmate de standardele aferente managementului corporatist poate să creeze valoare trinomului: consumator – întreprindere - societate.

#### **Bibliografie:**

1. <http://ro.wikipedia.org/wiki/Percep%C8%9Bie>
2. <http://www.manager.ro>

## **ENTERPRISE INTELLIGENCE AS A MAJOR WAY OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT**

*Tatiana Mishova PhD in economics,  
the Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova  
t.mishova@gmail.com*

*Galina Globa PhD in economics,  
the International Institute of Management, Chisinau, Moldova  
galina\_globa@excite.com*

*Connected economy has already led to significant changes in the global marketplace. Hyperconnectivity and the virtual world have introduced new requirement for organizational development - enterprise intelligence.*

*Authors are focusing on the concept's evolution, starting with fundamentals and addressing new principles, which were derived from the quickly developing networked economy. The fundamentals of enterprise intelligence consist of abilities to gather and use information from both inside and outside the enterprise, to sort and extract the most relevant aspects of information and to align information with business objectives. In a connected economy intelligent enterprises have turned to proactive practices that include analytical-minded behavior, which increase their business intelligence. Today, work in a connected economy and in an intelligence enterprise environment undergoes cultural transformations. The imperatives of a connected economy require to establish a new set of employees and CEO characteristics including professional expertise associated with data-oriented culture, which in turn is strongly associated with new information technologies, connectivity, new means of information interaction and social media. Enterprise virtuality means openness and thus demands intensified attention to information security - intelligent enterprises work with a large amount of data. An intelligent enterprise is a self learning organization where the employees constantly expand their skills helping them to achieve desired goals, where new ways of thinking are applied, where learning is developed under the influence of internal and external environments.*

**Key words:** *connected economy, business analytics, intelligent enterprise, data-oriented culture*

### **1. INTRODUCTION**

Our research on enterprise intelligence is centered on organizational development within a connected economy. The paper will focus on decision making processes, business analytics, information and analytical skills of employees, and information-oriented culture. Our goals are: to discover the main aspects of the different stages in the Intelligent Enterprise concept development; to show how this concept is progressing and is driving the enterprise change in a connected economy; to attract more attention to the practical application of the concept in enterprise management. While the focus of this article is the evolution of enterprise intelligence, authors will attempt to formulate and analyze a complete set of modern characteristics of Intelligent Enterprise as a rapidly growing system in the today's hyperconnected economy.

### **2. FUNDAMENTALS OF THE INTELLIGENT ENTERPRISE CONCEPT**

The concept of Intelligent Enterprise has been developing since the 1990s. Authors such as Quinn (1992), Wiig (1994), Friedman et al (1997) explored the issues and addressed the foundation of intelligent enterprise. The notion of Intelligent Enterprise introduced by them has determined Intelligent Enterprise as an organization which acts effectively in the present and is capable to deal efficiently with challenges awaiting in the future and as an organization whose degree of intelligence depends on individuals' skills, as well as on operational capacities, such as structures, systems, policies and motivation. The Intelligent Enterprise meets its objectives by implementing its visions and strategies through actions of individual employees and through its systems, policies, and organizational structure [11, p.2]. The enterprise can be intelligent in two ways. It can behave intelligently, and it can use "intelligence", meaning competitive information about its environment, targets, competitors, and so on, in order to achieve its goals. A combination of the two ways makes it possible to achieve objectives exceptionally well. For an enterprise to be intelligent, it needs to maximize the extent and utility of its intellectual capital. [11, p. 1]. The Intelligent Enterprise emphasizes the following areas: reliable and competent generation of products and services; maintaining relationships between different departments and enterprise entities and between the enterprise and its customers and other stakeholders; efficient allocation of enterprise resources including intellectual capital; innovation in all the kind of enterprise expertise and introduction of new products and services.

Since the beginning of the 21st century, researchers of enterprise intelligence began to pay more attention to the practical aspects of the concept, have carried out global statistical surveys of the leading enterprises and business leaders. Research performed by the MIT Sloan Management Review and the IBM Institute for Business Value team played an important role in this context, which has also built a new innovation hub and research program called "The New Intelligent Enterprise" [3- 6]. Top managers have expressed their points of view in these surveys, which have been summarized and included information regarding their top management goals, their uses of information and analytics, the culture of decision-making, imperatives and key personal characteristics needed in a connected economy. Surveys have pointed up that speedy and analytical-based decision-making has become a source of sustained competitive advantage; that new information technologies have made work with big volumes of data available; that hyperconnectivity, large amount of data and rapid changes in the world marketplace expect competing companies to be far more responsive, far more innovative and far more analytical-minded.

We acknowledge the outstanding scientific value and significance of the above approach, however we should also point out that a whole picture of a today's intelligent enterprise hasn't been drawn. It is very important to discuss business analytics at first and its role in the effective decision-making process and then show that applying analytics the intelligent enterprise depicts new ways of work. Our approach offers the following series on business analytics reasoning: business analytics as a tool, which transforms data into information; business analytics as a new way of competition; levels of analytical sophistication; barriers in applying analytics; business analytics and the new ways of work. The next reasonable step is to discuss the requirements introduced by the evolution of the modern external environment of intelligent enterprise - a connected (networked) economy.

### **3. BUSINESS ANALYTICS AND ITS ROLE IN DECISION MAKING**

There are many approaches to the business analytics concept. We can combine them into three main directions which consider analytics as [12, 14]:

- the process of transforming data into information and knowledge on business to support the improved and informal decision-making process;
- information technologies (methods and devices) for data collection, information consolidation and access of business users to information;
- business – information obtained as a result of in-depth analysis of detailed data and consolidated information.

However, we would like to emphasize the role of business analytics in decision making processes, therefore we should bring to mind that the process of business decision-making includes five basic steps:

- detection of a problem;
- formulation of a problem and identification of data needed to solve it;
- data analysis (statistical, quantitative, qualitative, intelligent, etc.);
- business analytics – data interpretation, report preparation, modeling, making recommendations, forecasts and predictions;
- proper decision- making.

Thus, we consider that business analytics aims at transformation of data into information which can be used for effective decision-making. The main objective of business analytics is aggregation, integration and interpretation of data from different sources to transform them into an information which can be conveniently used in decision-making.

The comparison of the old decision methods based on experience and intuition with the modern methods, which give priority to mathematical analysis of the data, shows that experience based on intuition and practice concedes compared to the ability to process fast large volumes of data. There are many confirmations of the fact that with the introduction of technologies for processing large volumes of data computer analysis can, in many cases, be better than human intuition. This was possible because of a modern supercomputer that is able to process more data than a human being. In any professional field, application of data analysis methods makes decision making process more efficient. Business analytics becomes a tool for modern business analysts. The new conditions for decision-making process in the global marketplace demonstrate that personal experience and intuition are already insufficient. Today organizations have a completely new method of competition – business analytics and optimization. Business analytics techniques allow to process data and provide real-time information. It empowers the

employees, even if they do not have expertise knowledge in analytics, it helps to optimize any transaction, process or decision locally, based on the data about the current situation. Organizations applying analytics to solve their most serious problems not only enhance their approaches to data and management but also undergo cultural changes. Today's approach to decision-making means that every decision should be based on analysis and employees must become more analytical minded and analytically sophisticated.

The joint study of the IBM Institute for Business Value and MIT Sloan Management Review (2011) has revealed three levels of analytical sophistication of users. According to them a user can belong to one of the following groups: Aspirational (a user knows basics of analytics application), Experienced (a user who masters a middle level of knowledge) and Transformed (a skilled user applying business intelligence in decision-making) (table 1 ).

**Table 1**

<b>Levels of Analytics Sophistication</b>			
<b>Group</b>	<b>Aspirational</b>	<b>Experienced</b>	<b>Transformed</b>
Level	Basic user	Moderate user	Advanced and sophisticated user
Reliance on analytics	To guide decision making in financial management and supply chain management	To guide future strategies, and increasing reliance on analytics to guide activities in marketing and operations	To guide decision making in day-to-day operations and future strategies across the organizations
Analytics tools	Primarily uses spreadsheets	Expanding portfolio of analytics tools	Comprehensive portfolio of tools to support advanced analytics modeling
Analytics skills	Ad hoc analysis is done at point-of-need; has difficulty hiring analytics talent	Analysts work in line-of-business units with growing focus on cross-training and hiring skills externally	Many are combining line-of-business units with centrali-zed units that provide advanced skills and governance
Culture	Manager is focused on executing day-to-day activities	Manager is open to new ideas but lacks top-line leadership and champions to support changes	Strong top-line mandate to use analytics; supports a culture open to new ideas; shepherds methodology and skills

*Source: Analytics: Kiron, David, Shockley, Rebecca, et al The widening divide. How companies are achieving competitive advantage through analytics. IBM Institute for Business Value, MIT Sloan Management Review, 2011, p. 3. <http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03448usen/GBE03448USEN.PDF>*

Transformed (Sophisticated) users apply analytics to create competitive advantages. They continuously reevaluate and develop strategic decisions that determine their success in business. Analytics gives them more agility, insight and confidence in today fast-changing business environment. Determining and analyzing trends can forecast and predict with a high probability percentage future events. Applying the «what - if» technique, transformed users can recommend the best future actions. Users highly value decisions based on the precise information and real-time information. According to the research, Transformed users appreciate the value of more precise and near-real-time decisions, and are more than three times more likely than Aspirational users to focus intensely on the speed of decision making users [4, p. 7].

Currently one in three business leaders are forced to frequently make critical decisions without the data they need and one in two business leaders do not have sufficient information from across their organization to do their jobs [8, p. 4 - 5]. Despite the existing situation, the availability of data is not the biggest obstacle faced by the organizations applying analytics. Only one in five of chief executive officers (CEO) consider the quality of data or ineffective data management as a major issue. The main problem of the widespread use of analytics - the lack of understanding how to use analytics to improve business, barriers in the use of analytics are more relevant to the management and culture than to the data and to the technologies of data processing (table 2).

Table 2

The principle barriers in applying of analytics

Barriers	% of respondents
1. Lack of understanding how to use analytics to improve the business	38
2. Lack of management bandwidth due to competing priorities	34
3. Lack of skills internally in the line of business	28
4. Ability to get the data	24
5. Existing culture does not encourage sharing information	23
6. Ownership of the data is unclear or governance is ineffective	23

**Source:** LaValle, Steve, Hopkins, Michael, et al. *Analytics: The new path to value. How the smartest organizations are embedding analytics to transform insights into action.* IBM Institute for Business Value and MIT Sloan Management Review. October, 2010, p.6.

<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03371usen/GBE03371USEN.PDF>

By applying business analytics, intelligent enterprise creates and develops abilities to gather and use information from inside and outside the enterprise; to sort and extract the most relevant aspects of information; to align information with business objectives which represent the fundamentals of enterprise intelligence. These abilities are necessary for intelligent enterprise but they are not sufficient for leading enterprises. Top performers hold three differentiating characteristics [7, p. 4]:

- Challenging. Able to disrupt the status quo in their organization, creating an environment more receptive to innovation and bolder in its application of new insights and intelligence.
- Anticipating. Able to predict and prepare in advance of anticipated events by evaluating business outcomes and trade-offs proactively to optimize their organizations in pursuit of new objectives.
- Empowering. Able to give employees authority to use information, make decisions and act on their insights to drive changes.

Thus, by applying business analytics, enterprises develop their intelligence.

**4. THREE IMPERATIVES OF A CONNECTED ECONOMY FOR AN INTELLIGENT ENTERPRISE**

Before we start the discussion on the requirements to be put forward by the imperatives of a connected economy, it must be noted that a globally connected economy leads to fast growth and development of virtual enterprises. Every enterprise in a connected economy is moving from being a regional organization to a globally integrated virtual enterprise.

A virtual enterprise is a set of enterprises with core complementary competencies for the best fulfillment of an order or a contract. The creation of a virtual enterprise means the integration of experience, manufacturing expertise and advanced technologies of the partner companies. The purpose of a virtual enterprise is profit by means of satisfying customer needs in a faster and offering higher quality services than competitors. A cooperation contract between partners included in a virtual enterprise is almost always made for a specific period of time, i.e. the structure is temporary.

The particularity of virtual enterprises is that they are able to improve the quality and to increase fulfillment speed of an order by combining complementary resources of different partners, for example moving manufacturing and marketing departments based on outsourcing. As the partner companies are usually separated from each other geographically, the major attention within a virtual enterprise is paid to information interaction and exchange, usually based on the use of information technologies.

For an efficient operation of an virtual enterprise, partner companies must ensure a coordinated manufacturing process. In a virtual enterprise computer networks connected to a large number of enterprises geographically remoted, therefore, they have difficulties in coordinating actions and operations without the necessary information. Thus, in order to solve the potential lack of information problems, there must exist a unified network system.

We completely agree with the statement that a connected economy puts forward three imperatives which seriously guide the work of the intelligent enterprise [1, 5]:

- Empowering employees through new values.
- Engaging customers as individuals.
- Amplifying innovation with partnerships.

The first imperative "empowering employees through new values" requires that employees of the intelligent enterprise develop the characteristics which will help them to become more successful in a connected economy. Among the most important characteristics for employee success according to the approach expressed in [5, p.3] have been picked out - collaboration, communication, creativity and flexibility (table 3 ). CEO characteristics chosen as the most essential include customer obsession, inspirational leadership, leadership teaming, and global mindset [9, p. 11].

**Table 3**

**Personal Characteristics For Success In A Connected Economy**

<b>Employee characteristics</b>	<b>CEO characteristics</b>
Collaborative	Customer obsession
Communicative	Inspirational leadership
Creative	Leadership teaming
Flexible	Global mindset
Globally oriented	
Opportunity seeking	
Analytical/quantitative	

**Sources:** Koo, Jeremy, Kaul, Abhishek. *Leading Through Connections*. IBM Institute for Business Value. July, 2012. [http://www.ibm.com/smarterplanet/global/files/se\\_svse\\_products\\_ceo\\_study\\_industrial.pdf](http://www.ibm.com/smarterplanet/global/files/se_svse_products_ceo_study_industrial.pdf)

Marshall, Anthony, Kinser, Christine . *Connected generation. Perspectives from tomorrow's leaders in a digital world. Insights from the 2012 IBM Global Student Study*. IBM Institute for Business Value. November, 2012. <http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03530usen/GBE03530USEN.PDF>

**Here we have to point out that today's most important CEO characteristic is customer obsession. According to the Forrester Research [2], the today's economy has entered the Age of the Customer (2011 – present) following the age of Manufacturing (1900 – 1960), Distribution (1960 – 1990), and Information (1990 – 2010). A customer-obsessed company focuses its strategy, energy and budget on processes that enhance knowledge of and engagement with customers and prioritizes these over maintaining traditional competitive barriers. It is no longer sufficient to simply be customer-centric or customer-focused. In the era of customer obsession, organizations with intimate knowledge of their customers will succeed, while the organization that keeps focusing on competition will be left behind [2].**

Forrester Research has defined four key attributes for customer-obsessed companies [2]:

1. Nimbleness. The customer-obsessed company focuses on speed over strength and embraces the rapid pursuit of customers in new markets and new channels, as well as focusing on the importance of responding to customers quickly, seamlessly and in the customer's interest.
2. Flexibility. The customer-obsessed company values versatility over lock-in mechanisms (mobile phone contracts, proprietary technology and frequent flyer programs) which create barriers to leaving not loyalty. Customer obsession gives customers a reason to stay rather than a reason not to leave.
3. Global mindset. The customer-obsessed company embraces worldwide supplies, demand, new markets and new more efficient sourcing models.
4. Smartness. The customer-obsessed company provides information-rich services rather than dumb products or transactions. The new consumers tend to use channels such as mobile channels, in order to find the necessary information instantly. If customers are in the store, the company must provide them with an outstanding experience so they will not even consider going to competitors.

We would like to add that CEO characteristics also have to include abilities to collaborate, communicate, be flexible, creative and analytically sophisticated. One more important moment - both employees and CEOs must show their ability to continuous learning. In a globally oriented world the role of education is constantly growing. Future enterprises will be based on highly educated, flexible and

creative workforce that can identify changes and respond to challenges by developing new skills and competitive expertise.

It is extremely important to mention that an intelligent enterprise is a self learning organization where the employees constantly expand their capabilities by helping them to achieve the desired results, where new ways of thinking are applied, where learning is developed under the influence of both internal and external environments. The authors of [ 9 ] are absolutely right when emphasizing that the employer-employee relationship which was earlier based on loyalty and job security, is now based on flexibility and lifelong development of skills.

The topic on personal characteristics for success in a connected economy will not be completed if we do not touch the professional employee and CEO competences. There are two basic approaches in the determination of professional competences. The attributional approach considers some basic characteristics of the appropriate specialist (the level of knowledge, experience, etc.). If a professional possesses the required level of characteristics, he is considered as a competent specialist. The second approach is tied to the performance of work. The evaluation of competences assesses what an expert could do and has done at his workplace. As a result, it is concluded whether he is competent to perform specific functions. The main advantage of the assessment of competences according to the results is that the candidates are not required to change their approach to management. They do not need to study some new special tools or techniques. They do not have to borrow someone's approach or learn some specific sources of information. They just need to provide satisfactory results.

Authors consider as interesting the approach, which proposes to evaluate employee's competences on the results of their activities. The approach has been elaborated by the Global Alliance for Project Performance Standards (GAPPS). The GAPPS standard is based on the definition of competence given by the Australian Institute of Project Management: "Competence is the ability to achieve in the workplace the results which are expected by the company management [13]."

A globally connected economy demands special requirements to the information competences of the personnel. We think that the information competencies of the employees of the intelligent enterprise should be presented by three units of professional skills. First unit proposes the ability to work with transactional systems such as Enterprise Resource Planning (ERP) or accounting program "1C" etc. The systems automate transactional operations of a business – planning, procurement, marketing, accounting. Second unit includes business analytics system with the real time analytical processing of data. The third unit implies the ability to work with automated technological complexes.

The first imperative of a connected economy also means that increasing virtuality and hyperconnectivity in a networked economy contributes to the development of openness of enterprises. However, virtuality and openness are not only the competitive needs, they also demand the special attention to information security. Data security issues become extremely important because the intelligent enterprise works with large volumes of data. In this direction we agree with the proposals made in [10]. The intelligent enterprise have to balance customer intimacy and data privacy representing the following information security issues [10, p. 100]:

- Create symmetry of information between customers and institutions.
- Treat customers respectfully.
- Encourage employees for positive customer interactions.
- Understand the trade-off between data and judgment.
- Use caution when using customer data.

Second and third imperatives are respectively associated with marketing and innovation issues. The intelligent enterprise should focus on individual customers rather than overall markets and improve individual customer interactions using new tools. Both external and internal partnerships in particular regarding innovation is becoming a key requirement for an innovative organizational strategy.

## **5. DATA-ORIENTED CULTURE**

The implementation of applied information systems has a double impact on businesses. On one hand, it always aims at a positive economic effect, on the other - it transforms the organizational culture. For example, the implementation of ERP systems leads to cultural transformation, as a result of which the company becomes an integral whole not a set of separate units working in different areas. This means the application of the team process approach which helps employees to feel themselves integrated. There is a



feeling that they do not only work in a particular department, but also fulfill a certain stage of the product value. As a result, a transformation of the professional culture occurs among employees and within the company as a whole. One can give the following examples of the transformed organizational culture. Company's top executives can come to the meeting with the information prepared on the base of their own information sources. Or they can use a single entry point - the company portal - and find the required information there. The difference is that in the latter case different interpretation of the completeness or quality of information is not possible, as it can be in the first, since the required information is in the same information system and the accuracy of the information is doubtless. A second example is connected to the widespread use of so-called "self-service". The fact is that modern methods of IT support for business increasingly allows business-users of different categories the opportunity to initiate themselves the execution of required services – preparation of reports, documents for business trips and annual leaves.

Recently, one of the areas for the organizational culture transformation is associated with the implementation of IT systems and related to the creation and development of data-oriented culture. Data-oriented culture represents such patterns of behaviors and practices by a group of people who share a belief in understanding and using certain kinds of data and information. This plays a critical role in the success of their organization [4, p. 13]. The data-oriented culture is expressed in a fact-driven leadership; in the application of analytics as a strategic advantage; in elaboration of strategy and everyday activities on the base of real-time information derived from data. The research of a data-oriented culture as a direction of the organizational culture has formulated its current characteristics [4]:

- CEO and employee behaviors, practices and beliefs are consistent with the principle that business decisions at every level are based on data analysis.
- Leaders express their conviction in the value of faster and more precise decisions by using analytics to guide day-to-day operations.
- Leaders and employees that have mastered this competency are confident that decisions must be made analytically.
- Before a new service being offered, leaders ask for the analytics to support it.
- Organizations with data-oriented culture are likely to excel at innovation and strategies.

A data-oriented culture is a totally new and perspective area of organizational culture, which is strongly associated with new information technologies, connectivity, new tools of interaction and social media. Accelerated development of new devices and technologies makes its analysis highly interesting. The connected generation of 2000s is the possessor and the real driver of this existing culture and rapidly developing in a fully connected society.

## **6. CONCLUSIONS**

Researchers and practitioners of enterprise intelligence must continually monitor the quick changes of a connected economy, which guide new changes in enterprise behavior and culture. Intelligent enterprise is a proactive enterprise which responds to changes by analyzing data, transforming them into information and elaborating new strategies toward desired business outcomes. Today's stage of development of intelligent enterprise can be characterized by its following features:

- Mastering the complete information. An intelligent enterprise gathers and uses structured and unstructured information from every source within the networked environment.
- The precision and relevancy of information. The intelligent enterprise uses only the most relevant information for the support of real-time decisions and actions.
- Moving the intelligent enterprise from being a regional organization to a globally integrated virtual enterprise.
- Revealing new business opportunities on the base of business analytics.
- Future tendencies forecasting and forecasting responses to them.
- Delegation of broadening new authorities in decision making to the personnel.
- Top characteristics for individuals in a connected economy – collaboration, communication, creativeness, flexibility and continuous learning.
- Employees and CEOs of the intelligent enterprise form and develop a data-oriented culture.

**References**

1. BAN, Linda, MARSHALL, Anthony. Connect more. Intersecting insights from the IBM CEO, CMO and CIO Studies. March, 2013. Accessed [23.05.2013].  
<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03549usen/GBE03549USEN.PDF>
2. CAMERON, Bobby. 4 tips for customer-obsessed CIOs.19.07.2011. Accessed [19.05.2013].  
<http://www.cio.co.uk/insight/cio-career/4-tips-for-customer-obsessed-cios/>
3. HOPKINS, Michael, LAVALLE, Steve and BALBONI, Fred. 10 Insights: A First Look At The New Intelligent Enterprise Survey. 01.03.2011. Accessed [19.05.2013].  
[http://www.forbes.com/2011/01/03/analytics-data-new-intelligent-enterprise-leadership-managing-mitsloan\\_print.html](http://www.forbes.com/2011/01/03/analytics-data-new-intelligent-enterprise-leadership-managing-mitsloan_print.html)
4. KIRON, David, SHOCKLEY, Rebecca, et al. Analytics: The widening divide. How companies are achieving competitive advantage through analytics. IBM Institute for Business Value and MIT Sloan Management Review. October, 2011. Accessed [19.05.2013].  
<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03448usen/GBE03448USEN.PDF>
5. KOO, Jeremy, KAUL, Abhishek. Leading Through Connections. IBM Institute for Business Value. July, 2012. Accessed [19.05.2013]. [http://www.ibm.com/smarterplanet/global/files/se\\_svse\\_products\\_ceo\\_study\\_industrial.pdf](http://www.ibm.com/smarterplanet/global/files/se_svse_products_ceo_study_industrial.pdf)
6. LAVALLE, Steve, HOPKINS, Michael, et al. Analytics: The new path to value. How the smartest organizations are embedding analytics to transform insights into action. IBM Institute for Business Value and MIT Sloan Management Review. October, 2010. Accessed [19.05.2013].  
<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03371usen/GBE03371USEN.PDF>
7. LAVALLE, Steve. Breaking away with business analytics and optimization. IBM Institute for Business Value. November, 2009. Accessed [19.05.2013].  
<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03263usen/GBE03263USEN.PDF>
8. LAVALLE, Steve. Business Analytics and Optimization for the Intelligent Enterprise. IBM Institute for Business Value. April, 2009. Accessed [19.05.2013].  
<http://www-05.ibm.com/de/services/bao/pdf/gbe03211-usen-00.pdf>
9. MARSHALL, Anthony, KINSER, Christine . Connected generation. Perspectives from tomorrow's leaders in a digital world. Insights from the 2012 IBM Global Student Study. IBM Institute for Business Value. November, 2012. Accessed [19.05.2013].  
<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03530usen/GBE03530USEN.PDF>
10. The Global Information Technology Report 2012. Living in a Hyperconnected World. INSEAD, 2012. Accessed [19.05.2013]. [http://www3.weforum.org/docs/Global\\_IT\\_Report\\_2012.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf)
11. WIIG, Karl. The Intelligent Enterprise and Knowledge Management. Knowledge Research Institute, 1999. 26 p. Accessed [19.05.2013].  
[http://www.krii.com/downloads/intellig\\_enterprise%20&%20km.pdf](http://www.krii.com/downloads/intellig_enterprise%20&%20km.pdf)
12. Определение Business Intelligence. 23.03. 2012. Accessed [19.05.2013].  
[http://www.tadviser.ru/index.php/B5\\_Business\\_Intelligence](http://www.tadviser.ru/index.php/B5_Business_Intelligence)
13. Павлова, Ольга. Как оценивать компетенцию менеджеров проектов. 05.09.2007 In: PC Week/RE №32. Accessed [23.05.2013] . <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=83638>
14. ЧЕРНЯК, Леонид. Бизнес-аналитика как сервис. Открытые системы, 2010, № 4 Accessed [19.05.2013]. <http://www.osp.ru/os/2010/04/13002275>

## **Secțiunea 5. INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ**

### **DISTANȚA DE LA ETALON CA MĂSURĂ A STRUCTURILOR ECONOMICE**

*Dr. Eugeniu Gârlă, ASEM*

*În lucrare, se abordează posibilitatea aplicării categoriei distanță de la etalon în calitate de criteriu de măsură a structurilor economice.*

#### *0. Introducere*

Este știut, pe de o parte, că categoria economică reprezintă o abstracție științifică, care reflectă una din componentele de bază ale relațiilor economice. Teoria economică utilizează astfel de categorii economice, cum ar fi: marfă, valoare, capital, inflație, șomaj, salariu, preț, profit, bani, etc. Este știut, de asemenea, pe de altă parte, că există structuri ce leagă aceste categorii economice, deseori, împreună cu derivatele și noțiunile aferente acestora, respectiv fiind definite structurile propriu-zise, ierarhiile structurilor, agregarea structurilor, distanța dintre structuri, măsurarea distanței unei structuri date de la un etalon dinainte stabilit. De exemplu, pornind de la câteva categorii de bază, se definește competitivitatea, care reprezintă deja o structură autonomă, bine încheagată din punct de vedere economic; utilizând alte câteva categorii economice (emisie monetară, rata dobânzii, hârtii de valoare, curs de schimb/paritatea puterii de cumpărare, transfer bugetar, rate impozitare, cote de contribuții sociale, politici statale etc.) se definește structura echilibrului bugetar; structura ce definește integrarea economică, de asemenea, este reprezentată de un set de categorii economice distincte. Din alt punct de vedere, există sistemul economic, cu mulțimea sa de elemente descriptive (structura), aflate în interacțiune. Astfel, structura unui sistem economic dat conferă trăsăturile fundamentale ale acestuia, iar fiecare element al structurii date participă la evaluarea stării socio-economice a sistemului, deci structura reprezintă un invariant al sistemului economic. Dacă metodologia evaluării categoriilor este la fel de veche ca și categoria economică ca atare, atunci metodologiile evaluării structurilor sunt mult mai recente și doar în ultimii 20-30 de ani au fost elaborate reușit câteva din acestea, care au fost și pe deplin implementate. Explicația vine de la însăși natura structurii economice, precum și de la complexitatea matematică de cercetare a structurilor formate. Actualmente, există cel puțin trei motive ce determină interesul față de cercetări în domeniul structurilor. În primul rând, în condițiile globalizării, în prim-plan, atât pentru țările cu economie dezvoltată, cât și pentru cele cu economie subdezvoltată sau în tranziție devin actuale strategiile dezvoltării industriale orientate spre competitivitate și integrare. Competitivitatea arată elocvent interdependența dintre tranzacțiile economice interne și externe, dar și relația cu creșterea economică, însă nu pot fi neglijate nici legăturile directe cu procesele de integrare, cu alte cuvinte legăturile ce țin de dezvoltarea prin convergență. Astfel, factorii care asigură relansarea economică, în epoca modernă, aproape întotdeauna se suprapun pe factorii ce determină nivelul de competitivitate și convergența unei economii. Deci, tot mai mult, se acreditează ideea că condiția esențială a prosperării unui stat în epoca globalizării se reduce la adoptarea unei strategii competitive de marketing. În al doilea rând, în epoca modernă, se impun tot mai pregnant condițiile dezvoltării durabile, indisolubil legate de viitorul economiei mondiale. În al treilea rând, s-a constatat că structurile își găsesc largi aplicații și în microeconomie, pliiu-se, bunăoară, perfect pe noțiunea de cluster, inerentă economiei cunoașterii.

#### *1. Indicatorii caracterizanți*

De obicei, analiza oricărei structuri se face prin: domeniul de aplicabilitate, elementele, condițiile de aplicare, rezultanta, avantajele/dezavantajele, limitele de utilizare etc., dar elementele constitutive – setul de indicatori caracterizanți este cel care determină atitudinea acesteia. De aici, urmează că nu orice set de indicatori economici poate constitui automat o structură economică. Indicatorii caracterizanți constituie o submulțime din totalul de indicatori posibili, legați logic între ei pentru a descrie cât mai exact proprietățile structurii. Uneori, prețurile indicative reflectă cel mai bine situația din economie și pot constitui indicatorii

caracterizanti ai structuri, în alt caz, aceștia se constituie din avantajele comparative, odată cu transformarea lor în avantaje competitive efectuată prin prisma evoluției indicatorilor, a grupurilor de indicatori sau a indicatorilor agregați, rezultați bunăoară din: Instituții, Infrastructură, Mediul macroeconomic, Sănătate și educația primară, Educația superioară și trainingul, Eficiența pieței de mărfuri, Eficiența pieței muncii, Sofisticarea pieței financiare, Pregătirea tehnologică, Dimensiunea pieței, Sofisticarea afacerilor, Inovațiile. La fel, cheltuielile și veniturile optimizate, la toate nivelurile și în toate domeniile, ar putea servi drept elemente de structură în efectuarea analizelor și prognozelor economice.

## *II. Scurt istoric al metodelor de cercetare*

Așadar, o structură economică poate fi identificată printr-un set de indicatori caracterizanti, notat matematic prin vectorul  $x$ . Inițial, pentru a aprecia gradul de asemănare/deosebire dintre două structuri, adică dintre doi vectori  $x$  și  $y$ , se utiliza produsul scalar dintre acești vectori  $x = (x_1, \dots, x_b, \dots, x_n)$  și  $y = (y_1, \dots, y_b, \dots, y_n)$ , iar devierile indicatorilor curenți ale lui  $x$  față de  $y$  se măsurau cu distanța dintre vectori. Dar aceste analize simpliste nu erau relevante, deoarece, în general, nu se știe dacă această asemănare/distanță este mare sau mică, din cauza lungimilor totale ale vectorilor sau din cauza devierilor doar a doi indicatori economici similari  $x_i$  și  $y_i$ . Ulterior, s-a recurs la o altă metodă, anume metoda indicilor ( $I$ ) [12], care, la compararea vectorilor, operează deja cu niște rapoarte liniare între mărimi. De remarcat însă și aici lipsa condițiilor suplimentare asupra indicilor, ceea ce a dus la interpretări economice dubioase, mai ales având în vedere dificultățile legate de dimensiunea mare a problemei. Totodată, metodele examinate mai sus nu duc, finalmente, la determinarea unei structuri optime măcar într-un sens, în primul rând, a structurilor de producție, organizare și gestiune. De menționat suplimentar că, la modul practic, sistemele economice, deci și structurile lor sunt ierarhice, deschise, complexe și de dimensiuni mari, de aceea, un optim structural căutat va trebui, de fiecare dată, racordat la optimul economic general, rezultat din compunerea/descompunerea în mai multe subsisteme. Cu toate aceste dificultăți, în concluzie, se poate spune că, în prezent, există, totuși, abordări, studii, sub formă de metodologii, al căror obiect sunt structurile economice, o mare parte din ele generează un criteriu sintetic, denumit și integral sau agregat. Iată cele mai moderne și arhicunoscute dintre acestea, elaborate sub formă de modele. Două dintre ele, modelele lui Sala-i-Martin și lui Porter, trebuie evidențiate separat, în lucrare, acestea fiind descrise amănunțit, inclusiv sunt aduse listele integrale de indicatori ale structurilor respective. Modelele nominalizate au comun **metoda de agregare**, adică transformarea, în trei-patru iterații, a setului de indicatori caracterizanti care numără inițial 100-130 în doar trei, după care se face evaluarea. Modelele agregate cu trei indicatori rezultativi – producție, eficiență și inovație (Sala-i-Martin) și mediu microeconomic, politici instituționale, macroeconomie (Porter) sunt nefirești, oferă doar o descriere aproximativă a situației economice comparativ cu cea inițială, iar micșorarea substanțială a numărului de variabile și restricții diminuează cu mult esența indicatorilor de bază, reduce aproape la zero valoarea notorie a structurilor respective, numite *quasi-unanim* și „adevărate diamante”. Acest fenomen negativ are loc din cauza alegerii metodei ca atare, care cuprinde zeci de parametri – coeficienți imposibil de apreciat la început, dar și din cauza dificultăților de ordin computerial.

## *III. Competitivitate. Modelul Sala-i-Martin (S)*

X. Sala-i-Martin [5,6] este autorul Global Competitiveness Index (GCI) ICG – Indicatorul Competitivității Globale, model care include factori atât la nivel micro, precum și macro ai competitivității. Începând cu anul 2005, World Economic Forum utilizează indicatorul GCI la măsurarea competitivității naționale pentru numeroase state ale lumii. GCI include o multitudine de factori, grupați în 12 piloni ai competitivității, cu componentele medii ponderate ale indicatorilor respectivi, fiecare măsurând un aspect al competitivității. Mai jos, lista integrală a acestor indicatori se aduce în original.

### *1. Sistemul instituțional - Institutions*

1.01 Property rights 1.02 Intellectual property protection 1.03 Diversion of public funds 1.04 Public trust of politicians 1.05 Irregular payments and bribes 1.06 Judicial independence 1.07 Favoritism in decisions of government officials 1.08 Wastefulness of government spending 1.09 Burden of government regulation 1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes 1.11 Efficiency of legal framework in challenging regulations 1.12 Transparency of government policymaking 1.13 Business costs of terrorism 1.14 Business costs of crime and violence 1.15 Organized crime 1.16 Reliability of police services 1.17

Ethical behavior of firms 1.18 Strength of auditing and reporting standards 1.19 Efficacy of corporate boards 1.20 Protection of minority shareholders' interests 1.21 Strength of investor protection.

*2. Infrastructura - Infrastructure*

2.01 Quality of overall infrastructure 2.02 Quality of roads 2.03 Quality of railroad infrastructure 2.04 Quality of port infrastructure 2.05 Quality of air transport infrastructure 2.06 Available seat kilometres 2.07 Quality of electricity supply 2.08 Fixed telephone lines 2.09 Mobile telephone subscriptions.

*3. Stabilitatea macroeconomică - Macroeconomic environment*

3.01 Government budget balance 3.02 National savings rate 3.03 Inflation 3.04 Interest rate spread 3.05 Government debt 3.06 Country credit rating.

*4. Sănătatea și educația primară - Health and primary education*

4.01 Business impact of malaria 4.02 Malaria incidence 4.03 Business impact of tuberculosis 4.04 Tuberculosis incidence 4.05 Business impact of HIV/AIDS 4.06 HIV prevalence 4.07 Infant mortality 4.08 Life expectancy 4.09 Quality of primary education 4.10 Primary education enrollment rate.

*5. Educația superioară - Higher education and training*

5.01 Secondary education enrollment rate 5.02 Tertiary education enrollment rate 5.03 Quality of the educational system 5.04 Quality of math and science education 5.05 Quality of management schools 5.06 Internet access in schools 5.07 Local availability of specialized research and training services 5.08 Extent of staff training.

*6. Eficiența pieței bunurilor - Goods market efficiency*

6.01 Intensity of local competition 6.02 Extent of market dominance 6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy 6.04 Extent and effect of taxation 6.05 Total tax rate 6.06 Number of procedures required to start a business 6.07 Time required to start a business 6.08 Agricultural policy costs 6.09 Prevalence of trade barriers 6.10 Trade tariffs 6.11 Prevalence of foreign ownership 6.12 Business impact of rules on FDI 6.13 Burden of customs procedures 6.14 Degree of customer orientation 6.15 Buyer sophistication.

*7. Piața muncii - Labor market efficiency*

7.01 Cooperation in labor-employer relations 7.02 Flexibility of wage determination 7.03 Rigidity of employment 7.04 Hiring and firing practices 7.05 Redundancy costs 7.06 Pay and productivity 7.07 Reliance on professional management 7.08 Brain drain 7.09 Female participation in labor force.

*8. Piața financiară - Financial market development*

8.01 Availability of financial services 8.02 Affordability of financial services 8.03 Financing through local equity market 8.04 Ease of access to loans 8.05 Venture capital availability 8.06 Restriction on capital flows 8.07 Soundness of banks 8.08 Regulation of securities exchanges 8.09 Legal rights index.

*9. Gradul de pregătire tehnologică - Technological readiness*

9.01 Availability of latest technologies 9.02 Firm-level technology absorption 9.03 FDI and technology transfer 9.04 Internet users 9.05 Broadband Internet subscriptions 9.06 Internet bandwidth.

*10. Dimensiunea pieței - Market size*

10.01 Domestic market size index 10.02 Foreign market size index.

*11. Condiții pentru business - Business sophistication*

11.01 Local supplier quantity 11.02 Local supplier quality 11.03 State of cluster development 11.04 Nature of competitive advantage 11.05 Value chain breadth 11.06 Control of international distribution 11.07 Production process sophistication 11.08 Extent of marketing 11.09 Willingness to delegate authority.

*12. Inovarea - Innovation*

12.01 Capacity for innovation 12.02 Quality of scientific research institutions 12.03 Company spending on R&D 12.04 University-industry collaboration in R&D 12.05 Government procurement of advanced technology products 12.06 Availability of scientists and engineers 12.07 Utility patents.

*Formule matematice de calcul (S):*

Unitate de măsură – Punctaj (scor);

Punctajul se face separat pe trei grupuri de factori: esențiali, de eficiență, inovaționali, fiecare grup fiind limitat de sus ca pondere în stadiul dezvoltării economice a țării, respectiv bazată preponderent pe producție ca atare, eficiența producției sau inovare. De exemplu, Republica Moldova, fiind în grupul țărilor sărace, are o *importanță* a factorilor determinanți ai competitivității dată de coeficienții-limită

$$60_{\text{producție}} + 35_{\text{eficiență}} + 5_{\text{inovare}} = 100_{\text{total}}$$

Atunci

$$GCI_{\text{moldova}} = 0.6 * \text{Basic}_{\text{moldova}} + 0.35 * \text{Efficiency}_{\text{moldova}} + 0.5 * \text{Innovation}_{\text{moldova}}, (1)$$

Basic, Efficiency, Innovation însemnând valoarea numerică pentru mediile ponderate ale grupurilor de indicatori ai producției, eficienței și inovației la nivel de economie națională, calculați în baza datelor statistice, rezultatelor din sondaje sau fiind derivați ai datelor din cele două surse precedente. Pentru aceasta, mai întâi, se cercetează influența pilonilor asupra economiei (pe fiecare componentă), pentru Republica Moldova cei principali – cu punctaj maxim – fiind instituțiile statului, stabilitatea macroeconomică, infrastructura și sănătatea plus educația primară; apoi se calculează procentul sectoarelor economice în PIB-ul național; în fine, pentru evaluarea GCI-ului final se mai iau în vedere PIB-ul, PIB per capita, populația, dimensiunea pieței.

#### IV. Competitivitate. Modelul Porter (P)

M.E. Porter introduce mai târziu noțiunea de New Global Competitiveness Index (New GCI) [8], urmărind scopul creării unui singur indice integrat, care ar înlocui precedentii, descriși în modelul S. Autorul speră ca, prin aceasta, să poată evalua mai adecvat parametrii determinanți ai productivității, un accent deosebit punându-se pe rolul clusterelor în creșterea economică. Nemișlocit la evaluarea competitivității unui stat, modelul Porter include următoarele grupuri de indicatori, care formează un ansamblu numit “diamantul”:

- politici instituționale: permitivitatea cadrului legislativ, cheltuieli guvernamentale, disparități, transparență, economie informală, corupție, descentralizare, drepturi patrimoniale;
- politici macroeconomice: deficit bugetar, datorii externe și interne ale statului, inflație, rata de schimb;
- infrastructură administrativă: proceduri vamale, încadrarea în afaceri;
- infrastructura capitalului: piața de capital, solvabilitate, bănci, drepturi acționari, drepturi la repatrieri, creditare, asigurări;
- infrastructura inovațională: cercetare/dezvoltare, patente, tehnologii, clustere;
- infrastructură productivă: drumuri, căi ferate, porturi, transport aerian, asigurare energie electrică, telefonie, computere, internet;
- infrastructură socială: potențial uman, calitate educație, calitate servicii medicale, tarife la servicii medicale, speranța de viață;
- activitate firmă: absorbție inovații, cheltuieli cercetare/dezvoltare, potențial export, comercializare internă, management, colaborare internațională, avantaje locale.

Aceștia sunt grupați în felul următor: performanțe economice la nivel macro, mediu de afaceri la nivel micro, politici instituționale, politici fiscale și monetare, infrastructuri, iar modelul reprezintă o variantă regresională cu funcție logaritmică a sumei acestor indicatori.

#### Formulă matematică de calcul(variantă) (P):

Unitate de măsură - GDP per capita;

$$\log \text{GDP} p_{c,t} = \alpha_0 + \delta * \text{HIGH} - \text{SIPI}_c + \beta_{\text{MICRO}} * \text{MICRO}_{c,t-1} + \delta_{\text{MICRO}} * \text{HIGH} - \text{SIPI}_c * \text{MICRO}_{c,t-1} + \beta_{\text{MP}} * \text{MP}_{c,t-1} + \beta_{\text{MP}} * \text{HIGH} - \text{SIPI}_c * \text{MP}_{c,t-1} + \alpha_{\text{END}} * \text{ENDOWMENTS}_{c,t-1} + \delta_{\text{END}} * \text{HIGH} - \text{SIPI}_c * \text{ENDOWMENTS}_{c,t-1} + \alpha_t * \text{year}_t + \beta_t * \text{HIGH} - \text{SIPI}_c * \text{year}_t + \varepsilon_{c,t}. (2)$$

(1) lista integrală a indicatorilor lui Porter (în original):

Strategy and operational effectiveness :Firm-level technology absorption ;Company spending on R&D;Nature of competitive advantage;Value chain breadth;Capacity for innovation;Production process sophistication; Extent of marketing;Degree of customer orientation ; Organizational practices;Extent of staff training ;Willingness to delegate authority ;Extent of incentive compensation;Reliance on professional management;Internationalization of firms;Prevalence of foreign technology licensing; Control of international distribution;Extent of regional sales;Breadth of international markets ;**Factor (input) conditions:**Logistical infrastructure:Quality of roads ;Quality of railroad infrastructure;Quality of port infrastructure;Quality of air transport infrastructure ;Quality of electricity supply;Quality of domestic transport network: business;Communications infrastructure:Quality of telephone infrastructure;Internet

access in schools; Mobile telephone subscribers per 100 population; Personal computers per 100 population; Internet users per 100 population; Telephone lines per 100 population; Administrative infrastructure: (Low) Burden of customs procedures; (Low) Burden of government regulation; Ease of starting a new business; (Low) Number of procedures required to start a business; (Low) Time required to start a business; Doing Business, Paying Taxes (Low) Payments number (WB); Capital market infrastructure: Regulation of securities exchanges; Financial market sophistication; Soundness of banks; Ease of access to loans; Venture capital availability; Financing through local equity market; Protection of minority shareholders' interests; Doing Business, Getting Credit Legal rights index (WB)b; Domestic credit to private sector (WB)c; Innovation infrastructure: Quality of scientific research institutions; University-industry research collaboration; Quality of the educational system; Quality of math and science education; Quality of management schools; Availability of scientists and engineers; (Low) Brain drain; Tertiary enrollment; Utility patents per million population; **Demand conditions:** Government procurement of advanced technology products; Government success in ICT promotion; Laws relating to ICT; Buyer sophistication; Presence of demanding regulatory standards; Stringency of environmental regulations; **Supporting and related industries and clusters:** Availability of latest technologies; Local supplier quantity; Local supplier quality; **Regression on GDP per capita, PPP-adjusted (log): Microeconomic competitiveness (MICRO)** (cont'd.)Local availability of process machinery; Local availability of specialized research and training services; State of cluster development; Extent of collaboration in clusters; Extent of cluster policy; **Context for strategy and rivalry:** Cooperation in labor-employer relations; Pay and productivity; FDI and technology transfer; Quality of competition in the ISP sector; (Low) Impact of taxation on incentives to work and invest; (Low) Distortive effect of taxes and subsidies on competition; Intellectual property protection; Restrictions on capital flows; Strength of auditing and reporting standards; Prevalence of trade barriers; Prevalence of foreign ownership; Business impact of rules on FDI; Intensity of local competition; Effectiveness of antitrust policy; (Low) Extent of market dominance (by business groups); Efficacy of corporate boards; Low market disruption from state-owned enterprises; Strength of investor protection; (Low) Rigidity of employment; Regulatory quality; (Low) Tariff rate; **Social infrastructure and political institutions (SIPI):** Human capacity: Quality of primary education; Quality of healthcare services; Accessibility of healthcare services; Health expenditure; Life expectancy; (Low) Malaria incidence; (Low) Tuberculosis incidence; (Low) Infant mortality; Primary enrollment; Secondary enrollment; Political institutions: Effectiveness of law-making bodies; Public trust of politicians; (Low) Wastefulness of government spending; (Low) Favoritism in decisions of government officials; Government effectiveness in reducing poverty and inequality; Transparency of government policymaking; Decentralization of economic policymaking; Freedom of the press; Voice and Accountability (WB)d; Rule of law: Reliability of police services; (Low) Business costs of crime and violence; (Low impact of) Organized crime; Judicial independence; Efficiency of legal framework; Property rights; (Low occurrence of) Diversion of public funds; (Low occurrence of) Irregular payments by firms; (Low) Business costs of corruption; Ethical behavior of firms : Control of Corruption (WB)e; Rule of Law (WB)f; **Macroeconomic policy (MP):** Government surplus/deficit; Government debt; Inflation; Interest rate spread.

#### *V. Convergență. Gradul de convergență structurală (K)*

Modelul propus de Krugman (K) [9] a fost utilizat în numeroase aplicații, începând cu evaluarea diferențelor între centre și periferii și terminând cu evaluarea disparităților demografice la nivel mondial între metropole și zonele defavorizate ale continentelor. Convergența este definită ca proces desfășurat în timp, implicând una sau mai multe entități, care aspiră la realizarea unor obiective fixate dinainte. Referitor la integrarea economică în vreo comunitate, convergența înseamnă, printre altele, o corelare prin sincronizare a economiei naționale cu cea comunitară, precum și tendințe structurale compatibile în timp, referitoare la: stabilitatea economică (tipologie dezvoltare, creștere economică, echilibru economic, balanță de plăți, inflație – stabilitate prețuri, sustenabilitate), taxe și tarife (politici fiscale, bază de impozitare, tarife vamale și comerț), buget și obligațiuni financiare (venituri, deficit bugetar, datorii publice), control administrativ (corupție, economie ascunsă, monitorizare), legislație la nivel micro (legislație, companii, plan de afaceri); uniune vamală (acorduri privind agricultura, obstacole tehnice, măsuri investiționale, inspecția înainte de expediție, regulile de origine, licențe, subvenții maxime, măsuri compensatorii, salvagardare, comerț bunuri, comerț servicii); uniune economică și monetară (acord despre transporturi,

tranzit, decizii în domeniul comunicațiilor, curs valută, monedă unică, rată medie a dobânzii la credite pe termen lung) etc. Metodologic aceasta echivalează cu îngustarea decalajelor în domeniul economiei reale proprii și apropierea de standardele comunitare. În procesul de luare a deciziilor  $K$  se compară cu un etalon, după care se apreciază omogenitatea structurală.

#### *VI. Analiză și propuneri*

Analiza modelelor  $S$  și  $P$  se efectuează nemijlocit prin: domeniul de aplicabilitate, elemente, condiții de aplicare, rezultată, avantaje, limite-utilizare. *Domeniul de aplicabilitate*: competitivitatea națională și internațională; *Elemente*: listă indicatori; punctaj (scor), respectiv PIB per capita. *Condiții de aplicare*: cote în % la fiecare grup de factori determinanți. *Rezultată*: locul Republicii Moldova în lista GCI, publicat în Global Competitiveness Report este 94 din 139 de țări evaluate. Deși în ultimii ani, în Republica Moldova, au fost întreprinși unii pași, poziția țării poate fi apreciată drept satisfăcătoare în foarte puține domenii, totodată, autorul consideră că nici indicatorul punctaj general  $S$ , nici PIB per capita  $P$  nu este unul potrivit, deoarece acești indicatori reflectă doar valoarea adăugată a bunurilor și serviciilor produse în interiorul țării, fără a lua în calcul remitențele, care au o pondere substanțială, de aproape 40%, în structura veniturilor. Lucrurile devin și mai contradictorii, comparând poziția republicii cu cea a unor state cu circa un dolar pe zi pe locuitor (300 EURO PIB per capita), dar situate în proximitatea Luxemburgului cu recordul de peste 100000 EURO per capita (în Republica Moldova GDP per capita este egal cu 1514 dolari la cursul real de schimb și respectiv circa 3000 dolari calculat la PPC), dar ocupante a unor locuri cu mult mai sus în clasamentul GCI, cu cea a vecinilor Ucrainei – locul 89, României – locul 67, cu economiile emergente – BRICS (Brazilia, Rusia, India, China, RSA), sau analizând în speță locul 26 al Chinei în 2012 și 27 în 2011 (general 27 = locul 41 pilon 11, locul 78 pilon 9, locul 57 pilon 8, locul 60 pilon 5, locul 50 pilon 2; buget pentru inovare egal cu cel al UE etc.), plasată în urma unor state care supraviețuiesc, în ultimul timp, cu credite de la structuri financiare internaționale, pe când aceasta are o economie calificată drept performantă în ultimii zece ani de către majoritatea analiștilor (locul 2 în 2011 și locul 1 în 2016) cu 13% în lume după SUA cu 21% ca pondere în PIB-ul mondial), în fine, pare paradoxal, dar două țări cu economii comparabile, în principiu, pot ocupa locuri diametral opuse doar din cauza că una are un regim democratic, iar alta este monarhie constituțională. Însă, cel mai mare dezavantaj al modelelor  $S$  și  $P$  îl constituie decalajul esențial, dublu sau chiar triplu pentru unele țări, legat de valoarea PIB per capita, calculat la cursul real de schimb și respectiv Paritatea Puterii de Cumpărare (PPC), decalaj explicat de autor, în primul rând, de ignorarea sistemului de prețuri și tarife pe piața internă a entității. *Avantaje*: desigur, economia unui stat nu este o mare întreprindere, și nu poate fi evaluată după o formulă gen Cobb-Douglas sau Tornqvist, deci trebuie elaborate modele speciale, precum  $S$  sau  $P$ , dar, totodată, trebuie să existe, totuși, o proporție rezonabilă în raportul indicatori micro/indicatori macro. La acest capitol, Porter a supus criticilor, acceptate și de autor, modelul lui Sala-i-Martin, în care se pune prea mare accent pe indicatorii macro în detrimentul celor ce formează așa numitul “competitiveness micro”, fapt care avantajează foarte mult modelul  $P$  la efectuarea studiilor comparative. *Limite-utilizare*: “chingile” puternice impuse influenței asupra GCI, nu numai a fiecăruia dintre piloni, ci chiar asupra fiecărui indicator; influența factorilor subiectivi este prea mare, având în vedere deciziile politice implicate; raportul micro/macro pare disproporționat și este în favoarea pilonilor legați de situația de la macronivel; modele utilizate sunt prea arhaice pentru nivelul cercetărilor, cel mai des cunoscutul “panel data”.

Construirea GCI în  $S$  și New CGI în  $P$  se face, în ambele cazuri, prin agregare. GCI (1) se calculează mai întâi pentru fiecare pilon, apoi sunt agregate datele pilonilor. Criteriul (2) se construiește în câteva etape. La prima etapă, sunt selectați și/sau agregați indicatorii caracterizanți ai companiei: Firm-level technology absorption, Company spending on research and development, Nature of competitive advantage, Value chain breadth, Capacity for innovation, Production process sophistication, Extent of marketing, Degree of customer orientation, Extent of staff training, Willingness to delegate authority, Extent of incentive compensation, Reliance on professional management, Prevalence of foreign technology licensing, Control of international distribution, Extent of regional sales, Breadth of international markets. La etapa a doua, se adaugă condițiile impuse din afară, cererea, industriile colaterale, concurența și se formează conceptul “competitiveness micro”, după care, la etapa a treia, acesta se însumează cu parametrii infrastructurii și ai politicilor macroeconomice – conceptul “competitiveness macro”, din care rezultă etapa a patra de generare al New Global Competitiveness Index. Altfel spus, la etapa finală a modelului  $P$ , formula de calcul a NewGCI arată la fel ca  $S$ , (a se compara cu (1)), dar cu alți trei indicatori agregați:



MICRO – condiții nivel firmă, SIPI – infrastructură socială, MP – politici macroeconomice. Pentru Republica Moldova (2), în acest caz, făcând abstracție de unitățile de măsură și diferiți parametri, funcțional ia forma

$$GCI_{moldova} = 0,21 * MICRO_{moldova} + 0,49 * SIPI_{moldova} + 0,30 * MP_{moldova}, (3)$$

coeficienții ( $0,21 + 0,49 + 0,30 = 1$ ), fiind dați de Porter grupului de țări sărace.

Un dezavantaj comun, de astă dată de ordin metodologic, al modelelor  $S$  și  $P$  îl constituie lipsa cvasi-totală a legăturilor funcționale între indicatori, fapt menționat chiar de autori și asta în ciuda faptului că orice sistem economic este complex, supradimensionat, dinamic și deschis. Astfel, Sala-i-Martin remarcă că inovarea este imposibilă fără educație și reformatare profesională, dar și fără surse financiare suficiente. Problema metodologică este cum se iau în seamă aceste legături. Autorul modelului  $S$  recunoaște că doar în scenariile de alternativă au fost simulate atare situații, deoarece modelul respectiv admite cu dificultate astfel de restricții din cauza formei abstracte de măsurare a indicatorilor – punctaj (scor) – a valorilor medii ponderate, precum și a metodologiei utilizate. Au fost testate suplimentar și formulele lui Yager [10,11], care renunță la restricțiile dure referitoare la cotele-părți (60;35;5 în cazul studiat) ale factorilor și-i aranjează doar în ordine descrescătoare, prioritate având cei plasați primii, pentru a acorda mai mult spațiu de manevră valorilor numerice admisibile din (1), adică

$$W1_{producție} + W2_{eficiență} + W3_{inovare} = 100_{total}.$$

În modelul lui Porter,  $P$  – variabila exogenă este legată de cele endogene prin modelul regresiei liniare, stabilindu-se astfel o relație mai puternică între indicatori decât în  $S$ . Dar, până la urmă, problemele cardinale ale legităților economice – una din caracteristicile fundamentale ale oricărui model de dezvoltare, exprimate în legături funcționale între indicatori, rămân în suspensie în cele două modele, constituind astfel dezavantaje suplimentare. De exemplu, nu este clar, dacă, în economiile studiate, creșterile salariale au fost mai mici decât creșterea corespunzătoare a productivității muncii, dacă rata dobânzii la depozitele în termen a depășit rata inflației, dacă PIB-ul a crescut cel puțin exponențial, la o eventuală creștere a ponderii cercetării/dezvoltării și inovării în buget, dacă, în mod deosebit, capacitatea de cumpărare a salariului mediu a fost superioară sau inferioară schimbării indicelui prețurilor de consum, adică dacă standardele nivelului de trai s-au îmbunătățit ori s-au înrăutățit în perioada examinată etc. Pentru Republica Moldova, răspunsul la aceste întrebări este crucial, deoarece, spre exemplu, pe de o parte, PIB-ul național crește permanent în ultimii ani, dar fără creșterile respective ale nivelului de trai, căci creșterile produsului intern brut se datorează operațiunilor export/import, pe când producția fizică stagnează, la fel și cota bugetară în PIB, iar pe de altă parte, PIB-ul național nu ia în considerație remitențele, care domină activitățile economice interne. Astfel, se impune imperios condiția ca, printr-o legătură organică, să se stabilească o rată a creșterii veniturilor salariale cel puțin egală cu rata creșterii PIB-ului, pentru a garanta cel puțin menținerea, dar și mărirea capacității de cumpărare a populației, deci și a nivelului de trai și a calității vieții, în general – condiție care trebuie să constituie finalitatea oricărei creșteri economice, altfel, orice reformă este o ficțiune.

#### *VII. Modelul MKPC*

În lucrarea de față, unele idei ale modelelor  $I$ ,  $K$ ,  $P$ ,  $S$  sunt preluate pentru a construi un nou model de măsurare a structurilor economice, la concret: de la modelul  $I$  s-a luat forma rapoartelor de indicatori ai structurilor comparate, din  $K$  ideea de distanță de la etalon, de la  $S$  setul de indicatori, în fine, de la  $P$  tipul legăturilor între indicatori, dar **nu se recurge la agregarea** indicatorilor. Modelul elaborat este mult mai liberal, astfel, spre deosebire de cele descrise anterior, nu impune condiții atât de rigide asupra unei economii, totodată, utilizează din plin metodologia analizei comparative, perfect adecvată problemei formulate, mai mult decât atât, acesta corespunde întocmai și exigențelor impuse pentru noul concept de măsurare a structurilor, la care se mai adaugă elemente ale analizei comparative, abordarea sistemică în cercetarea proceselor economice, procedeu de optimizare adecvat. Compararea indicatorilor se face cu un *etalon*, după care se apreciază omogenitatea sau distanța de la țintă. În analiza comparativă, această metodă este una dintre cele mai populare, iar pentru a compara parametrii de dezvoltare ai unei țări, regiuni etc., în spațiu și timp, raportați la o dată anume, metoda descrisă mai sus este, practic, de neînlocuit. Problema studiului comparativ, în acest caz, constă în alegerea obiectivă a etalonului, evitarea selectării etalonului artificial construit pentru atingerea unor scopuri dinainte stabilite. Astfel, categoria „etalon” nu este una absolută, ci, dimpotrivă, privită mai mult ca relativă, adică perfectibilă în timp. Modelul elaborat poate fi aplicat și în cazul alcătuirii topurilor, ratingurilor, clasamentelor gen  $S$  sau  $P$ , etalonul, în acest caz, fiind liderul grupului de țări. În schema completă a modelului MKPC, se identifică două etape distincte:

Etapa întâi: calcularea soluției optimale  $x^j = x^{optim}$ . Dacă această etapă, se evită atunci  $x^j$  nu va mai fi cel optimal, ci calculat într-alt mod.

Etapa a doua: ponderarea indicatorilor  $x^j$ ; estimarea indicatorilor necuantificabili și ponderarea lor; aplicarea formulei matematice de generalizare a rezultatelor.

### I. Suportul economico-matematic al MKPC

După cum s-a menționat mai sus, în modelul  $K$ ,  $K_j$  pentru o oarecare structură  $x^j$  se calculează prin însumarea valorilor absolute ale diferenței dintre valorile  $x^j$  și  $x^0$ , altfel numită și suma „distanțelor” dintre parametri

$$K_j = \sum_{i=1}^n |x^{ji} - x^{0i}|, \quad (4)$$

$x^0$ , reprezentând aici etalonul (structura-standard), iar  $x^{ji}$  – indicatorii necunoscuți ai structurii  $x^j$ . În varianta (4), modelul  $K$  nu utilizează unele criterii de optimizare pentru a extremiza valorile indicatorilor  $x^j$ . Pentru a transforma modelul (4) într-unul de optimizare,  $K_j$  se va înlocui cu funcția obiectiv  $\min f(x^j)$ , iar diferențele valorilor absolute ale componentelor vectorilor  $x^j, x^0$  cu pătratul normei  $\|x^j - x^0\|^2$ , numită și *distanța de la etalon*

$$\min f(x^j) = \|x^j - x^0\|^2. \quad (5)$$

De la o situație la alta în (4) poate figura în cazul cel mai general un criteriu sintetic, sau doar componentele unui singur indicator într-o situație specială. În procesul de optimizare, indicatorii vectorului  $x^j$ , sau o parte din ei, vor fi legați prin dependențe liniare și neliniare, care, în formă generală, arată: restricțiile sub formă de egalitate

$$g_k(x^j) = 0, \quad k = \overline{1, m}, \quad (6)$$

echivalează cu dependențele legate de relațiile existente între diferiți indicatori; restricțiile sub forma de inegalitate sunt de tipul

$$0 \leq x_i^j \leq a_i, \quad i = \overline{1, n}, \quad (7)$$

$a_i$  aici este limita de sus/jos pentru indicatorul  $i$ , și echivalează cu introducerea intervalelor de variație pentru acesta. Astfel, s-a formulat modelul economico-matematic MKPC, dat de relațiile (5)-(7), care constituie obiectul de studiu pentru structuri. Suplimentar, de subliniat de la bun început că, spre deosebire de modelele  $S, P$ , în care primează calitatea selectării setului de indicatori, metoda rezolvării numerice fiind considerată secundară, în modelul MKPC, viceversa, dificultățile vin de la necesitatea elaborării schemei eficiente de optimizare a problemei (5)-(7) ca atare.

(A). Un atu al modelului MKPC este legat de concordanța „proces economic-proces iterativ”. Pe de o parte, procesul economic este un proces de durată, de obicei, de câțiva ani, de aceea, timpul, în mod inevitabil, impune anumite restricții la stabilirea unor nivele de variație pentru valabilitatea soluțiilor. Pe de altă parte, majoritatea metodelor eficiente de rezolvare sunt metode iterative, adică pentru modelul formulat mai sus de la iterație la iterație, în dinamică, se construiește consecutivitatea soluțiilor optimale

$$f(x^0), \dots, f(x^{l-1}), f(x^l), f(x^{l+1}), \dots, l - \text{aici numărul iterației,}$$

stabilindu-se astfel o corespondență perfectă între problema economică și modelul de rezolvare.

(B). În modelarea economico-matematică, este foarte importantă găsirea soluției matematice a problemei, care s-ar plia perfect pe aceasta, fără a recurge la unele eliminări, condiții suplimentare sau la unele presupuneri aproximative. Referitor la problema abordată, să examinăm operatorul de proiecție, venit din teoria operatorilor, un domeniu mai mult teoretic, dar care iată își găsește aplicare perfectă la rezolvarea clasei de probleme economice concrete, formulate mai sus. Într-adevăr, este știut prin definiție că punctul  $x_0 \in M$  se numește proiecția vectorului  $y$  pe subspațiul  $M$ : ( $Ax=0$ ), dacă distanța acestui punct de la  $y$ , este minimală în sensul normei euclidiene. De aceea, construirea proiecției se reduce la problema de optimizare:

$$\min(1/2 \|x - y\|^2 : Ax=0), \quad \min \text{ aici se ia după } x, \text{ iar rândurile matricei } A$$

sunt alcătuite din gradientii funcțiilor  $g_j$  din (6).

La fel, este știut că, dacă se notează prin  $P = A^T(AA^T)^{-1}A$  operatorul de proiecție, atunci  $x = (I - P)y$ ,  $I$  - matrice unitară.

Or, în problema de mai sus, se examinează exact aceeași situație, stabilindu-se astfel o echivalență perfectă între extremizarea în subspațiu și aflarea soluției problemei economice formulate.

(C). Referitor la restricții, cercetarea modernă nu concepe altceva decât considerarea că parametrii  $x_i^j$  sunt legați funcțional sub o formă oarecare, de exemplu (6), totodată, fiind mărginiți de sus/jos sau de sus și

jos concomitent, bunăoară sub forma (7), altfel spus, fiecare variabilă se examinează ca funcție ce depinde de un set de alte variabile, ceea ce înseamnă că schimbarea unui parametru nu poate avea loc în situația când modificarea altora rămâne intactă. Evident, la fel, nici fiecare ecuație din sistemul de restricții (6) nu poate fi cercetată aparte. Deci, pentru determinarea valorilor numerice nu pot fi utilizate metodele tradiționale. În acest scop, este nevoie de elaborarea unor metode și modele speciale, *MKPC* răspunzând acestei cerințe. *Exemple concrete de legături tipul (6)*. **Exemplul 1.** O legătură funcțională indispensabilă este  $(\alpha, \beta, \gamma - \text{constante})$

$$x_1 = \gamma * e^{\alpha x_2 + \beta x_3},$$

formulă utilizată la efectuarea prognozelor pe termen lung și mediu, care exprimă o dependență exponențială între  $x_1, x_2, x_3$ , în care PIB-ul ( $x_1$ ) crește mult mai rapid decât proporțional, la o eventuală creștere a CDI ( $x_2$ ) și/sau IE ( $x_3$ ), dependență care este caracteristică economiilor avansate. În acest mod, poate fi formulată o problemă concretă de minimizare a (5) cu restricția (6), unde GDP per capita se consideră, de fiecare dată, cunoscut și se optimizează valorile numerice ale celorlalți indicatori, etalonul  $x^0$ , în acest caz, fiind alcătuit din media (maximumul) indicatorilor similari, iar restricții de tipul (7) se includ în problema formulată, dacă se impun limite de variație pentru zonele variabile  $x_i$ . **Exemplul 2.** Matricea dependențelor (6), ce exprimă legăturile dintre indicatorii macroeconomici cu structura corespunzătoare  $x'$ , de obicei, se alcătuiește analizând următoarele categorii. *Produsul Intern Brut*: Produsul Intern Brut – total, Produsul material net, Deflatorul, Volumul producției industriale, Volumul producției agricole, Producția mărfurilor de consum, Consum final, Investiții capitale, Export, Import, Datoria externă, Deservirea datoriei externe, Contul curent al balanței de plăți, Fondul de salariu al angajaților în economie, Veniturile bănești ale populației, Cheltuielile bănești ale populației, Salariul mediu lunar, Circulația mărfurilor cu amănuntul, Serviciile prestate populației, Economii de bani ale populației, Emiterea în circulație a banilor lichizi, Indicele prețurilor de consum, Indicele prețurilor cu ridicata, Veniturile bugetului de stat, Cheltuielile bugetului de stat. *Comercializare pe piața internă*: Condiții de comercializare pe piața internă; Export/Import. Condiții de Export/Import, Tranzitul, Antrepozitul vamal, Zona liberă, Magazinul duty-free, Reexportul, Trecerea peste frontiera vamală a mijloacelor de transport și a anumitelor categorii de mărfuri, Depozitul provizoriu, Declarații vamale. *Burse*: Condiții de participare la Bursa de Mărfuri și condiții de participare la Bursa de Valori. *Taxe și Impozite*: Codul fiscal. *Reforme economice*: Participarea la programul de reforme: privatizare, descentralizare, deetatizare, specializare, autonomie financiară; *Cercetare*: Încurajarea sectorului. *Programe naționale*: Participarea la programele naționale cu finanțare de la bugetul de stat, în corespundere cu Planul Strategic de Cheltuieli. *Programe internaționale*: Participarea la programe internaționale cu finanțare externă. *Proiecte naționale*: Participarea la proiecte naționale de infrastructură. *Proiecte internaționale*: Participarea la proiecte internaționale. *Licențe*: Lista activităților licențiate. *Patentă de întreprinzător*: Lista activităților patentate. *Camera de Comerț*: Certificat de origine. *Instituțiile de Certificare*: Certificate de conformitate. *Finanțe*: Bugetul public național; Bugetul public de stat, Veniturile bugetului de stat, Cheltuielile bugetului de stat, Deficitul bugetului public de stat, Transferuri la UTA de nivelul doi, Transferuri către Bugetul Asigurărilor Sociale de Stat, Transferuri către Bugetul Asigurărilor în Medicină; Bugetul unităților teritorial-administrative, Transferuri la UTA de nivelul întâi; Bugetul asigurărilor sociale de stat; Bugetul asigurărilor în medicină. *Credite externe*: Credite contractate de Guvernul Republicii Moldova (creditorul, destinația creditului, sumele alocate, condiții de creditare, datoria externă de stat). *Credite garantate de stat pentru agenții economici*: Acordul de garanție, agentul economic, suma asigurată, termenul garanției, rambursare, datorii. *Datoria de stat internă*: Împrumuturi de la Banca Națională a Moldovei; Hârtii de valoare de stat; Împrumuturi de la instituții financiare din republică. *Politica monetar-creditară*: Politică monetar-creditară a Băncii Naționale a Moldovei; Sinteza monetară *Acorduri economice internaționale*. Clauze de participare a Guvernului Republicii Moldova și a agenților economici la acordurile internaționale. *Asigurări*: Contracte de asigurări; *Arbitraj*: Sistemul de arbitraj economic. *Stimulente economice*: Alocații, Facilități. *Susținerea pe toate căile a întreprinderilor cu capacități de absorbție a inovațiilor* (subvenții pentru reforme, permise la export/import, plafonări la rentabilitate, norme și normative avantajoase, remunerări preferențiale; alocații bugetare; facilități) la : utilizarea tehnologiilor înalte în procesul de producție, micșorarea duratei de viață a produsului, utilizarea tehnologiilor inteligente, specializări pe produse, cooperare internațională în domeniu, reformarea potențialului uman, încurajarea tinerilor specialiști, creativitate angajați, protecție socială sporită. *Asociații*: Crearea de asociații pe produs, uniuni, cartele, ligi etc. *Parteneriat cu Patronatul și Parteneriat cu Sindicatele*: Acord trilateral Guvern – Patronate – Sindicate. *Protecție mediu*: Taxele

pentru resursele naturale. *Sponsorizări*: Cheltuieli legale pentru sponsorizare și filantropie. *Înlesniri*. Lista înlesnirilor pentru populație la transport urban, servicii comunale (chirie, deservirea blocurilor, apă și canalizare, evacuarea gunoiului, energie termică etc.). **Exemplul 3**. Iată cum arată tabloul sinoptic al repartizării veniturilor legate cheltuielile respective la formarea produsului finit în complexul agroindustrial în procesul stabilirii legăturilor pentru aprecierea ponderii factorului de producție național: Producția primară; Prelucrarea; Comercializarea pe piața internă; Exportul; Alocațiile (subvenții, scutiri, vacanțe fiscale etc.), respectiv secvențial: 1. Sectorul lapte 2. Sectorul legume-fructe: legume, cartofi, fructe (pomi, căpșuni, arbuști) 3. Sectorul cereale/oleaginoase: cereale-boabe (grâu, seară, orz), floarea-soarelui, fasole, soia 4. Sectorul sfeclă de zahăr 5. Sectorul tutun 6. Sectorul carne: carne (ovine, bovine, porcine, pasare), lână, ouă, miere 7. Sectorul viticol: struguri 8. Sectorul produse ecologice 9. Sectorul produse tradiționale: meșteșugărit, artizanat, indicatori din lista cărora se construiește structura corespunzătoare  $\mathcal{X}$ .

**Exemplul 4**. Încă un exemplu, de astă dată, din două legături funcționale date de formulele matematice

$$x_1 = h(x_2) * x_2 + \gamma,$$

unde  $x_2$  este baza de impozitare pentru un set de produse,  $h(x_2)$  – rata de impozitare, care se exprimă la rândul-i printr-o funcție tot de  $x_2$ ,  $\gamma$  – constantă,  $x_1$  – impozitul total obținut de la aceste produse și

$$c * h_2(x_2) = C,$$

$c$  – reprezentând vectorul normelor biologice,  $C$  – salariul mediu pe economie,  $h_2(x_2)$  – funcție ce exprimă prețurile la o parte din aceste produse dependente de rata impozitării. Luarea în calcul a legăturilor de mai sus în procesul de evaluare a structurilor economice devine, practic, inevitabilă, deoarece aceasta include și sistemul ratei unice, și sistemul ratei progresive de impozitare, poate fi aplicată la nivel corporativ, precum și guvernamental, social etc., astfel ar fi greu de închipuit un proces economic, mai ales la nivel de entitate statală, fără considerarea relațiilor enumerate.

(D). Modelul *MKPC* se rezolvă prin metoda elaborată de autor [1,2]. Modelul *MKPC* acoperă o clasă largă de probleme. Din punct de vedere metodologic, modelul *MKPC* are la bază metoda de comparare cu un etalon, cercetarea se efectuează pornind de la abordarea sistemică a proceselor economice, iar optimizarea reprezintă suportul principal de analiză și prognoză. Din punct de vedere matematic, modelul *MKPC* este un model de optimizare determinist, cu funcții neliniare și aparține clasei de modele supradimensionate, adică numărul restricțiilor fiind mai mare decât numărul necunoscutelor. Din punct de vedere economic, modelul *MKPC* intră în așa numita clasă de probleme de dimensiuni mari, trăsătură specifică problemelor economice, care automat le transformă în probleme foarte dificile de rezolvat, în speță la efectuarea calculelor numerice. Modelul *MKPC* mai are un mare avantaj legat de stabilitate, deoarece matricele supuse inversării au dimensiuni constante și relativ mici, la fel, complexitatea operațiilor este cea minimă pentru clasa dată de probleme de optimizare.

## II. Caracteristici ale *MKPC*

A. *Abordare sistemică*. Deoarece structura este apreciată ca un fenomen cu în grad înalt de complexitate, analiza acesteia se poate face doar printr-o abordare sistemică a proceselor economice, cu accente pe caracterul relativist-comparativ, dinamism și ierarhizare. Utilizarea calculatoarelor moderne accelerează esențial procesul de efectuare a calculelor economice, mai ales în problemele cu o multitudine de soluții, variante optime și quasi-optime. Acest lucru devine și mai important acum, când, pe de o parte, economia mondială, precum și cele naționale, se deschid tot mai mult și mai mult, complicând la maximum analiza/prognoza și luarea deciziilor la integrarea și cooperarea internațională, iar, pe de altă parte, are loc dezvoltarea furtunoasă a TIC, cu posibilități remarcabile de modelare a proceselor economice. Toate acestea sunt elemente ale abordării sistemice în cercetarea economică, inclusiv *noțiunile abordării sistemice*: sistem – mulțimea de elemente și legăturile dintre ele, subansambluri; structuri – tabloul dependențelor între elemente; proces – dinamica schimbărilor sistemului în timp; funcții – procese interioare în sistem cu un anumit rezultat; stare – situația actuală a sistemului în comparație cu cele precedente; *postulatul*: sistemele există de-facto și interacționează între ele; *aspectele*: proces, legături interne, funcții, obiectiv, resurse, calități, legături externe, stare. Privitor la problema abordată, în lucrare, se evidențiază trei subansambluri:

- numărul și natura elementelor constitutive (elementele-cheie, indicatorii etc.);
- mulțimea și tipul relațiilor de interacțiune dintre elementele componente (principiile, dependențele funcționale dintre indicatori, restricțiile – unele foarte specifice, altele dintre cele mai generale);

- matricea dependențelor (legăturile, interconexiunile), construită în baza unor legități, cele mai cunoscute fiind legea de aur a productivității, legea de aur a investitorului, variații absolute și variații relative în evoluția economică, scontarea fluxurilor financiare pentru proiectele de perspectivă, interdependențe între indicatori concreți, etc.

B. *Optimizare.* Modelele precedente nu utilizează criterii de optimizare, astfel acestea nu indică care anume dintre componentele structurii sunt mai aproape sau mai departe de omogenitate (structura-etalon) și în ce măsură acestea ar putea fi modificate numeric, pentru a le apropia de valorile standard. *MKPC* generează o multitudine de soluții, variante optime și quasi-optime, facilitând cu mult luarea deciziilor.

C. *Criteriu de optimizare.* În modelul *MKPC*, unitatea de măsură a criteriului de optimizare se stabilește *de la caz la caz*, nefiind impusă o unitate de măsură anume, fapt care universalizează metoda. În modelul *S*, unitatea de măsură a *GCI* este *punctajul* – mărime abstractă, care, deseori, este departe de activitățile economice concrete ale entității examinate. *NGCI* din modelul *P* este *GDP per capita*, măsură mai aproape de economie, dar neadecvată pentru unele țări, mai ales cele în tranziție. Astfel, pentru Republica Moldova, această măsură nu corespunde realităților existente, deoarece, pe de o parte, PIB-ul național crește simțitor în ultimii ani, dar fără îmbunătățiri ale nivelului de trai, căci aceste creșteri se datorează preponderent operațiunilor export/import în detrimentul producției fizice stagnante și cotei bugetare constante, iar, pe de altă parte, PIB-ul național nu ia în considerație remitențele, care, în ultimul timp, pur și simplu, domină activitățile economice interne.

D. *Restricții.* Modelul *MKPC* renunță total la restricții de tipul celor din modelele *S* și *P*, care, în activitatea economică, cotidiană constituie adevărate frâne ale dezvoltării, transformându-le astfel în parametri ai liberalismului economic și oferă astfel utilizatorului o gamă de soluții optime și cvasi-optime.

E. *Factor subiectiv.* Conceptual *MKPC* minimizează numărului de coeficienți, parametri etc. dați de experți, oferiți de sondaje nereprezentative sau calculați indirect pentru a reduce influența factorului subiectiv în măsurarea competitivității și convergenței economice.

#### F. *Implementări ale MKPC*

1) *GCI* pentru Republica Moldova, în 2010-2011, este 3.9, respectiv locul 94. Desigur, nimeni nu pune la îndoială valoarea numerică a majorității indicatorilor, bunăoară, calitatea proastă a drumurilor în Republica Moldova, la fel, fiecare cetățean simte nivelul relativ înalt al serviciilor de telefonie fixă și internet, dar pare suspect indicatorul ce caracterizează protecția drepturilor minorităților naționale (locul 111 în lume, alături de Ucraina și mai jos cu mult decât România), care trage în urmă *GCI*-ul național. De asemenea, este ignorată complet reforma funciară și reformele complementare din agricultura republicii, care deja încurajează semnificativ sporirea productivității agricole, dar pentru un viitor apropiat, dezvoltarea economică a unui stat va fi un rezultat direct al creșterii eficienței agricole și unul indirect bazat pe folosirea pământului pentru generarea capitalului. Chiar dacă Republica Moldova va rămâne încă mult timp preponderent agrară, acest avantaj comparativ se transformă cu timpul în unul competitiv prin varietatea de produse noi intrate pe piață, datorită schimbărilor climatice de pe glob, care avantajează agricultura autohtonă, din cauza politicilor restricționiste ale unor state legate de securitatea alimentară, prin orientarea spre producția ecologic pură etc. Totodată, tot mai mult, se acreditează ideea că pământul reprezintă o resursă limitată și acesta va juca în perspectivă rolul aurului în tranzacțiile mondiale. Astfel, implementările făcute de autor [4] scot la iveală mai multe avantaje comparative, unele chiar competitive la nivel european cu perspective de integrare mai optimiste pentru Republica Moldova.

#### 2) Exemple concrete implementate

a) Având în vedere necesitatea promovării exporturilor băuturilor alcoolice autohtone spre piața comunitară, prin prisma metodologiei *MKPC* [3], au fost abordate politicile fiscale la accize, urmărindu-se creșterea volumului de export, asigurarea veniturilor bugetare etc. Astfel, dacă se păstrează situația actuală, atunci: va rămâne ponderea exagerată a accizului în PIB; prețurile în economia națională vor fi, în continuare, distorsionate; cadrul legislativ nu va fi stimulator pentru ramură; taxele suplimentate vor îngreuna dezvoltarea accelerată a ramurii vini-viticole. Atunci se recomandă: aprobarea unui nou scenariu de dezvoltare a politicilor fiscale, anume trecerea la o nouă metodologie de calcul al accizelor pentru toate vinurile și alte produse alcoolice; efectuarea reformelor economice în ramură, în primul rând, proiectarea cel puțin a unui cluster vini-viticol.

b) Un aspect important al studiilor efectuate ține de compararea indicatorilor *CDI* (cercetare/dezvoltare, inovare) și *IE* (intensitate energetică), care sunt reprezentativi pentru dezvoltarea

extensivă și intensivă, respectiv. Fără a contrapune acești parametri de dezvoltare și a absolutiza rolul unuia sau altuia, a fost studiată efectiv prioritatea curentă pentru economia națională. Astfel, dacă avem în vedere că ponderea CDI în PIB-ul Republicii Moldova a oscilat, în ultimii ani, în jurul valorii de 0,5%, media în CE fiind de circa 2%, ușor se deduce că o sporire a acestui indicator de la 600 mil. lei anual la 2400 mil. lei, ceea ce nu este un efort financiar chiar atât de imposibil, mai ales în perspectiva atragerii și a capitalului privat în cercetare/dezvoltare și inovare, ne-ar apropia imediat de nivelul european în domeniu, în timp ce o apropiere de media europeană pentru indicatorul intensității energetice costă incomparabil mai mult – cel puțin câteva zeci de miliarde de lei [1]. Ca rezultat, se poate concluziona că opțiunea scientointensivă, în care componenta CDI este prioritară, are un avantaj net, fiind mult mai puțin costisitoare pentru republică, decât opțiunea energointensivă. Calculele arată că, între cele două opțiuni, există un raport de cel puțin 10:1, numai la capitolul cheltuieli directe, adică inovarea este cu mult peste dezvoltarea extensivă a factorilor de producție.

c) Pornind de la dezvoltarea regională de tip comunitar, necesitatea reformei teritorial-administrative prezintă interes studiul potențialului de creștere a PIB-ului național din perspectiva creării a cinci regiuni [2] în Republica Moldova. Din studiu, iese la suprafață un avantaj, legat de faptul că printre primele raioane figurează UTA de nivelul doi din diferite regiuni și care ar putea juca rolul de adevărate poluri de dezvoltare. Totodată, rezultatele obținute scot la iveală anumite disparități teritoriale, în primul rând, decalaje puternice față de zonele urbane ale Republicii Moldova, în cel de-al doilea rând – decalaje substanțiale între diferite UTA de nivelul doi. Dezvoltarea regională, în Republica Moldova, ar permite utilizarea mai eficientă a resurselor financiare la armonizarea disparităților teritoriale și ar deschide oportunități de armonizare cu structurile comunitare.

### 3) Prețurile indicative – barometrul principal al economiei

La analiza și prognozarea nivelului de trai al populației unei țări, deseori, se pornește de la raportul salariului mediu față de bugetul minim de consum, articolele de bază ale cărora sunt: alimentarea (pâine și produse de panificație, carne și produse din carne, lapte și produse lactate, unt, cartofi, legume și bostănoase, fructe și pomușoare, ulei vegetal, zahăr și articole de cofetărie, pește și produse din pește, ouă, alte produse); îmbrăcăminte, lenjerie, încălțăminte; medicamente, obiecte sanitare, igienă și optică; mobilă, obiecte socioculturale și de uz casnic; locuință și servicii comunale, combustibil; acțiuni de culturalizare și odihnă; servicii sociale, transport, comunicații; servicii prestate de instituțiile preșcolare; alte cheltuieli (încasări, plăți și cheltuieli neprevăzute). Concomitent, prin act normativ la nivel național, sunt aprobate normele de consum la această listă de mărfuri și servicii. În fine, se ia în considerare salariul mediu. Pe de altă parte, normele biologice, fundamentate de instituții de resort, includ necesarul consumului minim de produse, în sensul asigurării echilibrului caloric, dar și necesarul de medicamente pentru diferite grupuri socio-demografice ale populației, conforme, totodată, vârstei și sexului, iar pentru analize mai profunde pot fi efectuate, dacă, de rând cu cele menționate mai sus, se analizează paralel și consumul de facto la lista de mărfuri. O variantă cunoscută a problemei de mai sus o prezintă cazul cu o singură ecuație [2]

$$\sum_{i=1}^n c_i \cdot x_i = C, \quad (8)$$

$c_i$  – reprezentând normele biologice,  $C$  – salariul mediu,  $x_i$  – prețurile căutate.

Luând în considerare modificările calitative în marketingul internațional în condițiile globalizării, particularitățile politicilor de comerț exterior ale țărilor lumii, la etapa actuală, în literatura de specialitate, din ultimii ani, sunt reconsiderate cercetările asupra problemei examinate aici, la fel și cele colaterale: capacitatea de cumpărare a salariului mediu, coșul minim de consum etc. Prețurile, mai ales cele indicative, reflectă, deseori, cel mai bine situația din economie și, totodată, permit efectuarea studiilor comparative. Cu ajutorul *MKPC* au fost calculate eventuale prețuri indicative pentru Republica Moldova [4,7]. Calculele numerice efectuate arată că, la salariul mediu, se constată o distorsionare puternică a prețurilor, datorată influenței puternice a remitențelor asupra economiei naționale.

4) Indubitabil, pentru Republica Moldova, este necesară efectuarea diagnosticării situației curente din economie, după cum se face cu ajutorul modelelor  $S$  și  $P$ , dar imperios se impune pronosticarea viitorului țării, mai ales elaborarea strategiei competitive de marketing pentru integrarea europeană în perspectiva apropiată. Fără a o contrapune conceptului celor 12 piloni al lui Sala-i-Martin sau diamantului lui Porter, studiul din [4] a fost axat pe integrarea europeană a Republicii Moldova, construit pe sistem de modele de optimizare și economia cunoașterii și evaluată cu ajutorul modelului *MKPC*, având drept reper categoria „distanța de la etalon”. Analiza evoluției economiei mondiale, din ultimul timp, dar și a Republicii Moldova, din ultimii ani, în speță a cauzelor și consecințelor crizei, denotă o serie de abateri de la

principiile generale, precum și ignorarea chiar a unor legități obiective, inerente dezvoltării, în primul rând, a postulatului de la care pornește orice economie în evoluție, mică sau foarte mare: maximum de venituri cu minimum de cheltuieli la fiecare etapă, la orice nivel etc. Un profit mai mare se obține numai cu costuri mai scăzute la o entitate, sau măbind respectiv veniturile, iar profitul maxim se atinge numai optimizând cheltuielile și veniturile. Or, creșterea permanentă a cheltuielilor paralel cu cea a veniturilor, deseori, în devans și în volume mai mari, au discreditat ideea de profit și spirit întreprinzător, fiscalitatea a devenit insuportabilă și nestimulatorie, generând instabilitate, stagnare și neîncredere. O primă soluție a ieșirii din criză, dar și din situația creată, în genere, în economie, ar fi optimizarea cheltuielilor la toate nivelurile și în toate domeniile, proces indisolubil legat, printre altele, de modelarea acestuia, bazată pe un suport analitico-informatic adecvat. Problema minimizării cheltuielilor (maximizării veniturilor) constituie baza creșterii economice, în particular, minimizarea cheltuielilor și maximizarea veniturilor este premisa consolidării autonomiei financiare depline și rezidă în găsirea unui raport optim între fiscalitate și stimulentele economice. Pe de o parte, este incontestabil faptul că chiar dacă creșterile relative ale veniturilor, date de funcțiile  $g_j(x)$ , de la o eventuală reducere a impozitării se diminuează, creșterile absolute rămân o certitudine. Tradițional, acest lucru se exprimă matematic prin verificarea valorii pozitive a derivatei de ordinul doi a funcției ce descrie fenomenul economic dat, în timp ce derivata de ordinul întâi a devenit negativă.

$$\frac{\partial g_i(x)}{\partial x} \leq 0, \quad \frac{\partial^2 g_i(x)}{\partial x \partial x} \geq 0$$

Pe de altă parte, există interesul cetățeanului de a menține tendința de creștere a venitului net real, deci și justificarea colectării, prin baza de impozitare, a veniturilor necesare distribuțiilor bugetare, de unde rezultă varietatea de politici fiscale. Pe deasupra, este imperios să se aibă în vedere dinamica fenomenului, adică evoluția parametrilor economici cercetați în timp. Astfel, se stabilește corelația ce descrie modelul economico-matematic al problemei formulate. În mod analogic, se stabilesc și celelalte legături cauzale ale presiunii fiscale, cum ar fi: ponderea economiei tenebre, corelația dintre PIB și venitul subiecților economici, salariul mediu și productivitatea muncii, capacitatea de cumpărare, deficitul bugetar, inflație, cursul monedei etc. De asemenea, se procedează și în cazul stabilirii dependențelor dintre indicatorii alocațiilor pentru dezvoltare: de obicei, se cunoaște suma alocațiilor pentru dezvoltarea economiei naționale în următorul interval de timp, se presupune, la fel, că la repartizarea alocațiilor pe ramuri se cunoaște intervalul lor de variație și se cere de optimizat cheltuielile pentru costuri curente plus valori scontate.

### III. Descrierea formulei matematice

1. Din multitudinea de formule matematice posibile, în spiritul cerințelor metodei de optimizare aleasă, pentru compararea structurilor, în modelul MKPC, a fost utilizată următoarea:

$$ICS = \frac{\sum_{l=1}^L k_l * \left(\frac{x_l}{x_{l0}} - 1\right)^2 * 100\%}{L}, \quad (9)$$

$x^0 = (x_0, \dots, x_{l0}, \dots, x_{n0})$  – reprezentând structura-etalon, iar  $x^j = (x_1, \dots, x_l, \dots, x_n)$  indicatorii calculați ai structurii  $x^j$ ,  $L$  este numărul indicatorilor,  $L \leq n$ . Conform (9), în studiile comparative mai sus în rating, va fi plasată entitatea cu un indice de comparare a structurilor (ICS) mai mic.

2. Schema integrală ce urmează a fi efectuată la implementarea modelului MKPC:

Pasul 0. Stabilirea etalonului (componentele vectorului  $x^0$ ).

Pasul 1 (neobligatoriu). Calcularea soluțiilor optime  $x^{optim}$ . Formula (9) pentru compararea structurilor menționate poate fi aplicată evitând Pasul 1, atunci, însă vectorul  $x^j$  nu va mai fi cel optim, ci calculat într-alt mod.

Pasul 2. Ponderarea indicatorilor.

Pasul 3. Estimarea indicatorilor nequantificabili și ponderarea lor.

Pasul 4. Formula matematică din (9). Coeficienții  $k_l$  sunt neesențiali în model, aceștia fiind utilizați pentru a putea efectua compararea cu alte metode. Se ia de obicei  $k_l = 1$ .

Pasul 5. Generalizări.

Pasul 6. Calcule numerice.

În [4] a fost recalculat locul pentru Republica Moldova, alături de alte țări, în topul World Economic Forum (WEF), anul 2009, utilizând modelul nou MKPC pentru 3 și respectiv 12 indicatori. Dacă se adăugă, de exemplu, la varianta cu 12 indicatori un al 13-lea – accizele, anume vărsămintele în bugetul

public național și se calculează din nou indicele de comparare a structurilor (*ICS*) se va obține  $ICS = 20,21523$ . Acum se va schimba valoarea, de facto, a accizelor –1,915 mlrd. lei cu valoarea optimă obținută tot cu ajutorul modelului elaborat [3], respectiv echivalentul a 45, 50, 55 ,60 mln. EURO, în dependență de varianta aleasă. Calculele vor da pentru *ICS*: 20,24758; 20,23777; 20,17905; 20,15595, adică valori mai mari decât *ICS*-ul dat, dar și mai mici, ceea ce demonstrează eficiența modelului MKPC, prin posibilitatea de selectare a variantei dorite.

#### *VIII. Concluzii*

Categoria *distanța de la etalon*, încadrată organic în modelul MKPC, pentru compararea structurilor, acoperă un domeniu de aplicabilitate larg la nivel regional, național și internațional și nu depinde direct de orizontul de prognozare. De subliniat aici, de asemenea, că lista de indicatori economici poate fi oricare, dar un pas calitativ în metoda comparativă a intervenit atunci când, mai întâi Porter, apoi Sala-i-Martin au venit cu un set de indicatori foarte bine încheegați, bine structurați și ierarhizați, dar mai ales și cu descrierea legăturilor dintre aceștia, fapt care ridică modelul MKPC la un nou nivel. De aceea, în modelul propus, se pune accentul pe utilizarea anume a acestui set de indicatori economici, dar fără agregarea acestora. Din punct de vedere computerial, formula propusă evită o serie de dificultăți, specifice celorlalte, prin includerea doar a raportului  $x/x^o$ , în loc de valorile propriu-zise ale acestora, aducând astfel mărimile la același ordin și omogenizând calculele numerice. Astfel, se propune o nouă formulă de calcul al indicelui de comparare a structurilor – *ICS*, bazată pe raportul indicatorilor celor două structuri comparate, precum și pe optimalitatea indicatorilor economici.

#### **Bibliografie:**

1. GÂRLĂ Eugeniu: *Modelul Krugman-Porter Combinat*, Economica, Nr.3 (73), 2010
2. GÂRLĂ Eugeniu: *Optimizarea neliniară cu restricții speciale pentru cercetări comparative în economie*, Autoreferat al tezei de doctor în economie, ASEM, Chișinău, 2012
3. GÂRLĂ Eugeniu: *Metodologia de calcul a accizelor la vinuri și la alte produse alcoolice în Republica Moldova și comunitatea europeană*, Analele ASEM, Ediția a VIII, 2010
4. PhD Eugeniu GÂRLĂ, PhD candidate Awad SAMI: *The distance from the standard as a measure of competitiveness and economic convergence*, Analele ASEM, Ediția a X, 2012
5. The Global Competitiveness Report 2010-2011, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2011
6. The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2012
7. An experimental analysis into the measurement of indicative price levels for consumer products. Consumer prices research, European Commission, Eurostat, 2009, [www.eurostat.com](http://www.eurostat.com)
8. PORTER, M. E., DELGADO M., KETELS Ch. and STERN S. "Moving to a New Global Competitiveness Index". Chp.1.2 of Global Competitiveness Report 2008/2009, 43-63. Geneva: World Economic Forum (WEF)
9. KRUGMAN P., *Geography and trade*, MIT press, Cambridge, Massachusetts, 1991
10. YAGER, R. R. "On Ordered Weighted Averaging Aggregation Operators in Multicriteria Decision making." *IEEE Trans Syst, Man, Cybern* 18 (1): 183–90, 1996
11. YAGER, R. R. "Quantifier Guided Aggregating Using OWA Operators". *International Journal of Intelligent Systems*, 11 (1): 49–73
12. FISHER I., *The Making of Index Numbers*, Houghton Mifflin, 1992.



## GEODEZICELE TORULUI HIPERBOLIC DECUPAT DE UN PUNCT

Conf. univ., dr. Vladimir Balcan, ASEM

*This work has been motivated by the problem of the behavior and classifications of geodesics on the hyperbolic once-punctured torus.*

**Keywords and phrases:** hyperbolic once-punctured torus, spiral geodesics. classifying, non-simple, unicuspidal, bi-cuspidal.

### 1. Introducere. Definiții.

Se cercetează comportamentul geodezicelor pe torul hiperbolic cu o componentă frontieră, care poate fi sau casp (un punct decupat), sau geodezică simplă închisă (suprafață de semnatura  $(1, 1)$ ). Analog, se studiază torul cu un punct conic. Se enunță clasificarea geodezicelor (felurile și tipurile lor), dar și comportamentul global al lor pe torul hiperbolic decupat de un punct. Pentru torul hiperbolic bidimensional  $T^*$  decupat de un punct, acoperirea lui universală se identifică cu cercul  $D$  (planul hiperbolic  $H$ , în modelul semiplanului superior Poincare pentru  $H$ ). Orice suprafață hiperbolică de curbură constantă negativă  $-1$  apare ca factorizarea acoperirii sale (notată cu  $H$ ) prin grupul  $\Gamma$ , anume (orbifoldul)  $M = \Gamma / H$ . În cazul dat,  $H = \{z = x + i \cdot y \mid y > 0, x \in \mathbb{R}\}$  și  $\Gamma$  – un subgroup discret (liber de torsione) pentru  $Isom^+(H)$ , care se identifică cu  $PSL(2, \mathbb{Z})$  (grupul Fuchs). Fie grupul  $\Gamma$  liber de torsioni și generat de două transformări hiperbolice Mobius. Patrulaterul curbiliniu este domeniul fundamental de acțiune pentru  $\Gamma$  (figura 1).

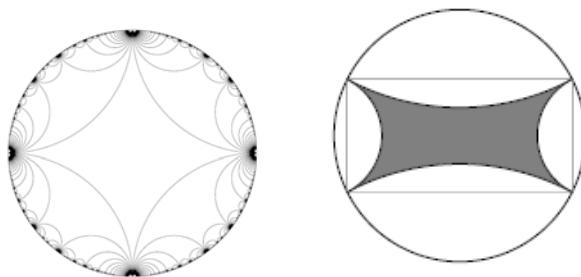


Figura 1

Se identifică (prin translații hiperbolice sau 2 transformări hiperbolice Mobius) laturile opuse ale patrulaterului ideal hiperbolic (se lipesc capetele perpendiculare comune a laturilor opuse). Anume, se lipesc laturile laterale (stânga, dreapta) și laturile bazice (sus, jos) și suprafața obținută este torul, dacă se exclude punctul unghiular, care și definește caspul (caspul tinde la infinit în metrica hiperbolică). Frontiera topologică a torului posedă geometria standard pentru caspul hiperbolic, mărginit de oriciclu. Acesta este torul hiperbolic decupat de un punct (vezi figura 2).

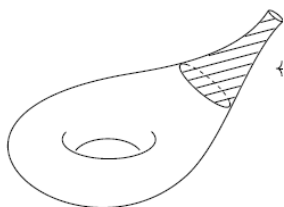


Figura 2

Liniile geodezice se definesc ca liniile pentru care vectorul tangent al lor, la o translație paralelă de-a lungul ei rămâne tangent la geodezică. Geodezicele minimizează local lungimea și dacă o curbă netedă pe porțiuni realizează minimum, atunci ea este o geodezică [1]. O geodezică a suprafeței hiperbolice se definește și ca un arc intrat în ea, imaginea căruia în harta de coordonate, local este un arc geodezic al planului hiperbolic  $H^2$ . Orice clasă de curbe homotopice, pe o suprafață hiperbolică, conține o singură geodezică reprezentată. O clasă homotopică liberă de curbe ale suprafeței non-compactă completă de curbură negativă

posedă o geodezică reprezentativă și reprezentarea aceasta este unică. Geodezica pe suprafața  $M$  se numește completă, dacă ea strict nu se conține în orice altă geodezică, adică ea sau este închisă și netedă, sau deschisă și de lungime infinită în ambele direcții. Notăm că geodezica non-închisă simplă completă este natural izometrică cu  $R$ . Geodezica sau orice curbă ale respectivei suprafeței se numește simplă, dacă ea nu posedă puncte de auto-intersecție. Spirala (linia spirală) se definește pe o suprafață hiperbolică, ca o rază geodezică simplă și convergentă asimptotic la o geodezică simplă închisă [3].

Se cunoaște că geodezica simplă este: (i) geodezică închisă; (ii) geodezică în linie neînchisă spirală, convergentă asimptotic în jurul unei geodezice simple închise sau (iii) geodezică neînchisă, cu mulțimea limită – submulțimea Cantor perfectă (perfect Cantor subset).

Dacă este dată o suprafață hiperbolică  $M$  (sau 3-varietate), atunci există un  $\varepsilon$ , că dacă geodezica simplă intră în componența non-compactă pentru  $M_{(0, \varepsilon]}$ , ea poate fi prelungită și direct intră în casp. Fie geodezica închisă (nu obligatoriu simplă)  $A_0$  definită pe varietatea  $M$ . Raza geodezică locală  $\rho$  pe  $M$  este o spirală (spiralată) în jurul geodezice  $A_0$ , dacă distanța  $d(\rho(t), A_0)$  tinde la 0, când  $t \rightarrow +\infty$ . O geodezică  $\gamma$  pe suprafață  $M$  se numește ideală, dacă ambele capete ale ei, aparțin mulțimii punctelor caspidale a suprafeței (menționăm că geodezicele date pot avea puncte de auto-intersecție).

Geodezica orientată se numește caspidală (cuspidal), dacă ea părăsește caspul (posedă un capăt pe casp, the cusp). Geodezica se numește bicaspidală (a cusp geodesic), dacă ambele capete ale ei aparțin caspului. Invers, dacă numai un capăt al geodezice aparține caspului ea se numește unicaspidală (unicuspidal). Pe o suprafață perforată închisă de arie finită (în cazul dat, sfera hiperbolică  $M$ ) se demonstrează că există doar o mulțime numerabilă de geodezice simple cu ambele capete care aparțin caspului. După Thurston, se definește laminarea geodezică a suprafeței perforate  $M$ , anume orice totalitate de geodezice complete simple disjuncte și care este închisă ca o mulțime de puncte. Se studiază laminarea ideală a torului odată perforat și se clasifică geodezicele lui în trei clase [4,5].

**Propoziție** (clasificarea geodezicelor). Orice geodezică completă simplă pe suprafața perforată  $M$  se clasifică în trei clase:

- (1) Ea este un leaf ( frunză, a leaf) în laminarea compactă.
- (2) Ea posedă un singur capăt, care tinde în linie spirală către laminarea compactă și alt capăt al ei este pe casp.
- (3) Ambele capete ale geodezice sunt pe casp.

Notăm că geodezica  $\gamma$  tinde, în linie spirală, către laminarea  $\Omega(\gamma)$ , dacă  $\Omega(\gamma)$  este închiderea lui  $\gamma$  pe suprafața  $M$  și geodezica posedă un capăt pe casp (capătul geodezice se conține într-o regiune caspidală mică pe  $M$ ).

## 2. Tipuri de geodezice ale torului decupat de un punct. Geodezice simple intrate în casp.

Fie dată o suprafață compactă  $M$  cu frontieră geodezică, de genul  $g$  și cu  $n$  componente frontiere echipată cu metrică hiperbolică  $h$ , iar  $c_0$  – una din componentele frontieră non casp pentru  $M$ . Se definește geodezica completă orientată  $\gamma$  încadrată pe suprafața  $M$ , de forma unei linii spirale (orientată pozitiv pentru  $t \rightarrow \infty$ ) și care converge asimptotic în jurul geodezice simple închise  $c_0$ . Pe torul hiperbolic dat, există geodezice simple complete infinite  $\gamma(t)$  spirale și convergente asimptotic în jurul unei geodezice simple închise  $\alpha_2$  ale torului. Convergența asimptotică, sub forma unei linii spiralei în jurul frontierei geodezice simple închise, se desfășoară pe două căi de orientare opuse spiralei (anume, convergența spiralată cu direcția asimptotică negativă sau pozitivă în jurul geodezice simple închise corespunzătoare). Se studiază pe torul hiperbolic  $T^*$  geodezicele caspidale simple orientate. Pe tor există geodezice bicaspitale (bicuspidal) (ambele capete aparțin caspului).

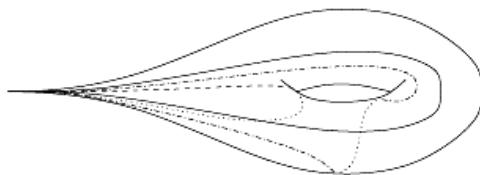
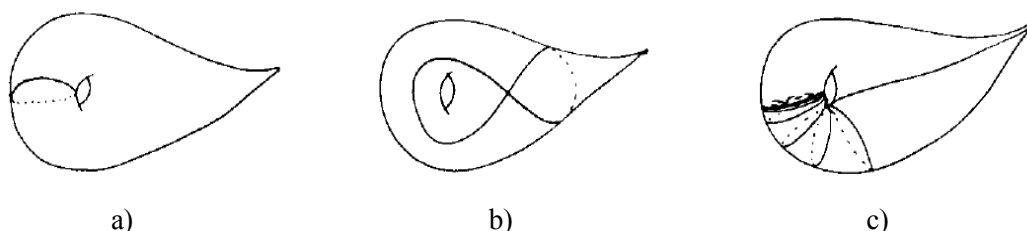


Figura 3. Unele geodezice complete simple (cu ambele capete în casp) de lungime infinită

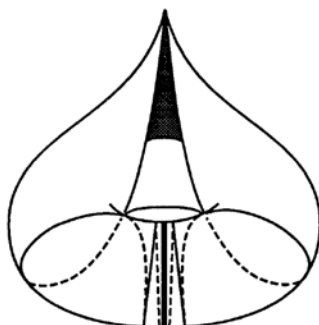
Invers, dacă numai un capăt al geodezicei aparține caspului, ea se numește unicaspidală (unicuspidal), care, de asemenea, există pe suprafața  $T^*$  menționată. Torul hiperbolic  $T^*$ , odată decupat posedă următoarele tipuri de geodezice: 1) geodezica simplă închisă; 2) geodezică în linie neînchisă spirală, convergentă asimptotic (cu un capăt) în jurul unei geodezice simple închise, iar cu alt capăt converge asimptotic în punctul decupat. După teorema Birman-Series, geodezica  $\alpha$  aproape întotdeauna posedă puncte de auto-intersecție (este o geodezică non-simplă); 3) există pe tor un tip de geodezică închisă non-simplă, și anume „figura-opt” (figura 4b).

În figura 4, sunt prezentate unele feluri de geodezice pe torul hiperbolic.



**Figura 4 a) geodezica simplă închisă; b) geodezică non-simplă închisă; c) geodezică simplă non-închisă, cu un capăt convergent asimptotic în punctul decupat, iar cu alt capăt spiralat (spirală) asimptotic converge în jurul geodezicei simple închise**

Pentru demonstrarea identității originale a torului hiperbolic cu un casp [1,2], se definește mulțimea geodezicelor emanate din caspul torului și mulțimea dată are structura unei mulțimi Cantor. Dimensiunile intervalelor sunt complementare acestei mulțimi Cantor. În plus, punctele frontiere (capetele) ale acestor intervale, corespund geodezicelor spirale simple convergente asimptotic în jurul geodezicelor închise simple ale torului cu casp (figura5).



**Figura 5. Intervalul corespunzător pentru o geodezică închisă. Aranjarea intervalului (zona de sus neagră), corespunzătoare geodezicei simple închise (negru din față) pe torul hiperbolic decupat de un punct**

Toate geodezicele fără puncte de auto-intersecție ale torului  $T^*$  decupat de un punct, se clasifică în raport de numărul lor de intersecție  $p_1 \geq 0$  cu geodezica  $\gamma$ , numărul de răsuciri (twisting)  $q_1 \in \mathbb{Z}$ , legate de geodezica și numărul capetelor  $p_2$  geodezicei  $\gamma$ , care tind către punctul decupat.

Fie dat „torul pătrat”  $T^*$  decupat de un punct. El se obține, dacă se identifică ( translații hiperbolice sau 2 transformări hiperbolice Mobius) laturile opuse ale pătratului ideal hiperbolic (se lipsesc capetele perpendiculare comune a laturilor opuse). Frontiera topologică a torului posedă geometria standard pentru caspul hiperbolic, mărginit de oriciclu. Torul pătrat menționat posedă două geodezice simple de lungimi egale și ele se intersectează între ele exact o dată. Geodezicele menționate sunt de lungimi minimale printre toate geodezicele torului (figura 6).

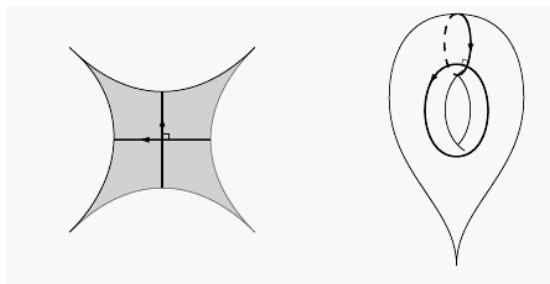


Figura 6

**Bibliografie:**

1. McSHANE Greg, *Simple geodesics and a series constant over Teichmuller space*. Invent. Math. 132, 607-632 (1998), no.3.
2. McSHANE Greg, *A remarkable identity for lengths of curves*. Phd thesis, 1991.
3. BALCAN V. *Linii geodezice ale suprafețelor hiperbolice de semnatura  $(0, 3)$* . Analele ASEM, ed. a X-a, Chișinău, Editura ASEM, 2012, p.327-332.
4. BALCAN V. *Geodezicele unei suprafețe hiperbolice arbitrare*. Conf. științifică "Competitivitate și inovare în economia cunoașterii, 28-29 septembrie 2012, vol. II, Editura ASEM, Chișinău, 2012, p.66-71.
5. BALCAN V. *Clasificarea geodezicelor pe o suprafață hiperbolică de semnatura  $(g,k)$* . În: Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei, Chișinău: ASEM, 2013, ed. 11, Nr.1, p.317-327, c.a. 0,9.

**UTILIZAREA TIC ÎN PROCESUL DE EVALUARE  
A CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

*Drd. Igor Cojocaru,<sup>1,2</sup>*

<sup>1</sup>*Academia de Studii Economice a Moldovei,*

<sup>2</sup>*Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale*

*e-Infrastructura CDI din RM cunoaște în dezvoltarea sa mai multe etape. Una din etapele importante o constituie evaluarea cercetării științifice și asigurarea suportului informațional pentru o evaluare cât mai obiectivă, în regim online și în timp real. O asemenea evaluare complexă oferă posibilitatea de extindere a opțiunilor de vizibilitate a producției științifice, a instrumentelor de realizare a cercetărilor, a organizării și administrării sistemului CDI, a mijloacelor atrase pentru sfera CDI, a influențelor mediului extern asupra CDI, a politicilor decizionale și de finanțare, precum și a impactului asupra societății.*

**Cuvinte-cheie:** TIC, CDI, IBN, Expert online, eInfrastructura Academica, evaluare, suport informațional

Tehnologia societății informaționale reprezintă atât un suport transversal pentru toate sectoarele economiei, cât și o industrie cu un dinamism extraordinar. După cum arată rapoartele și documentele strategice, la ora actuală, „economia Uniunii Europene este afectată de o penurie de personal calificat în materie de TIC. Din acest motiv, este posibil ca, în Europa, 700 000 de locuri de muncă să nu poată fi ocupate până în 2015” [1, p. 94]. Inițiativa i2010 „O societate europeană informațională pentru creșterea economică și ocuparea forței de muncă” recomandă statelor membre ale UE dublarea cercetării în domeniul TIC. În Republica Moldova, sectorul TIC se află în continuă creștere și solicitare, iar cadrul normativ, în acest sens, se completează progresiv:

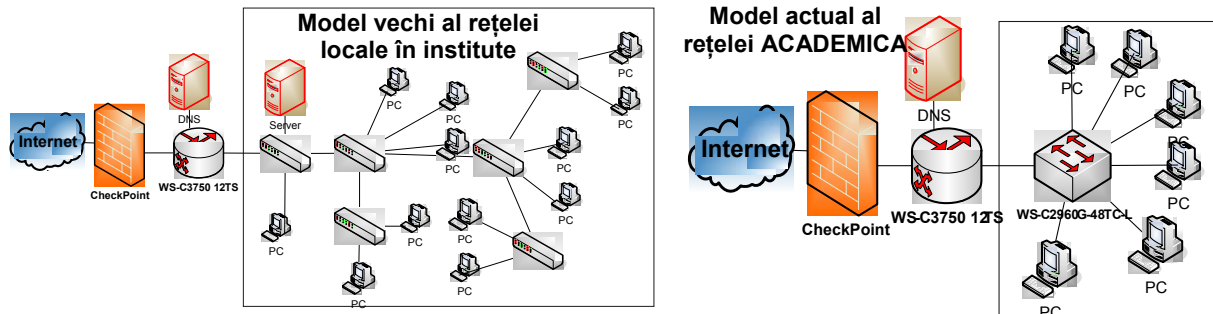
1. Hotărârea CSȘDT al AȘM nr. 86 din 27.05.2010 cu privire la rețeaua informațională „ACADEMICA”;
2. Programul strategic de e-Transformare (HG 710 din 20.09.2011);
3. Inițiativa datelor guvernamentale deschise (directiva prim-ministrului din 29 aprilie 2011, RM a 17-a țară care a aderat la Inițiativa Globală a Datelor Guvernamentale Deschise);
4. Crearea obligatorie a subdiviziunii e-Transformare în ministere, alte autorități publice centrale (HG nr. 499 din 6.07.2012);

5. Acord de colectare, producere și diseminare a indicatorilor de monitorizare a edificării societății informaționale în RM (semnat de AȘM la 24 iulie 2012);
6. Programul privind cadrul de interoperabilitate (HG 656 din 05.09.12);
7. Proiectul Strategiei Moldova Digitală 2020 –MTIC;
8. Proiectul Strategiei Moldova Cunoașterii 2020 – AȘM;
9. Proiectul-cadru de investiții inteligente în tehnologii informaționale (Guvernul RM).

Cu toate acestea, investițiile în domeniul TIC, în republică, sunt, deocamdată, sub nivelul așteptat. Prezentul studiu privind asigurarea informațională a sferei CDI din RM se referă, prioritar, la 3 compartimente: I. e-Infrastructură (conectivitate); II. Conținut (content); III. TIC în suportul evaluării cercetării științifice.

Dezvoltarea e-infrastructurii pentru AȘM poate fi, convențional, divizată în 3 etape: Etapa I. Audit extern: Evaluarea infrastructurii de comunicații academice și interconectarea cu rețeaua RENAM (2006); Etapa II. Dezvoltarea și consolidarea infrastructurii de comunicații a rețelei ACADEMICA, 1Gbps (2007–2011: IDSI); Etapa III. Dezvoltarea rețelei ACADEMICA – rețea de cunoștințe: implementarea e-serviciilor, creare de conținut din sfera CDI (2011 – până în prezent).

În 2012, în rețeaua ACADEMICA este conectată direct la GEANT prin RoEduNet și Internet 200Mbps/1Gbps Mbps – A.O RENAM și 2 canale de rezervă Internet/Intranet MDX – Moldtelecom – 2 x 8/100 Mbps. În rețea, sunt conectate 19 instituții de cercetare, membri instituționali ai AȘM, Consiliul Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică al AȘM, instituții auxiliare: Biblioteca științifică a AȘM „A.Lupan” și Centrul de Proiecte Internaționale; instituții de învățământ: Universitatea AȘM și Liceul AȘM; instituții de profil: Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale. În total, sunt conectate 14 edificii, reprezentând 5 sectoare, 26 de organizații, care dispun de peste 1300 de calculatoare, dintre care 1000 sunt conectate în baza tehnologiei 1 Gbps; infrastructura proprie de 4 km de fibră optică, peste 50 km de cablu UTP, cat.6. Cele 17 procesoare ale serverelor și mașinilor virtuale cu 62 GB RAM și 10,5 TB HDD, asigură întreaga comunitate științifică cu 11 servicii informatice. Modelul vechi al rețelei (conectivitate – ultima milă) a suferit modificări majore (figura 1):



**Figura 1. Optimizarea rețelei ACADEMICA**

Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale a întreprins mai multe acțiuni pentru eficientizarea e-Infrastructurii ACADEMICA: Conectarea utilizatorilor la rețea 100/1000Mbps în echipament CISCO; Instalare/mentenanță NetflowAnalyser; VPN rețea de contabilitate; VLAN institute; VLAN noduri; Implementare Eduroam; Implementare Google Analytics pentru site-urile academice; Virtualizare servere; Inventariere echipament săli de conferință pentru implementarea Educonf; Implementare ISO27001, inițierea implementării ITIL v.3 etc.

Institutele conectate în rețeaua ACADEMICA utilizează un trafic stabil în creștere. În perioada 2007–2012, s-au înregistrat indicatori în dinamică pozitivă pentru toate instituțiile (figura 2).

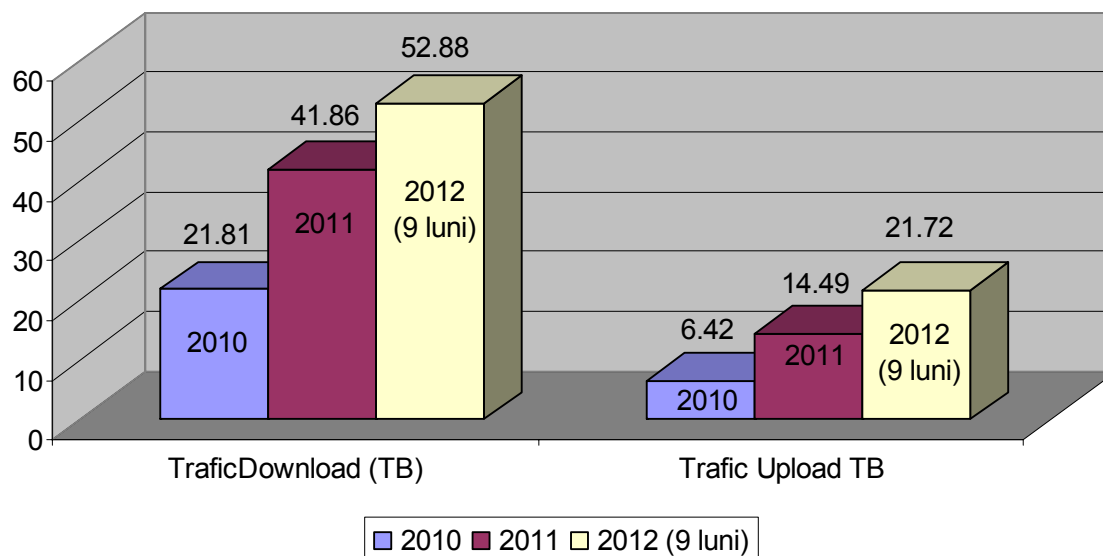


Figura 2. Dinamica traficului de date, rețeaua ACADEMICA 2009-2012 (9 luni)

Un indicator clar al creșterii gradului de informatizare a sferei CDI din RM îl constituie includerea instituțiilor științifice din RM în topul site-urilor centrelor elaborat de prestigiosul Webometrics [2], în care situația arată în felul următor (tabelul 1):

Tabelul 1

Topul centrelor de cercetare din RM (Webometrics, vizitat la 12 septembrie 2012)

Poz. RM	Poz.în lume	Site-ul	Instituția
1	139	<a href="http://www.asm.md">www.asm.md</a>	Academia de Științe a Moldovei
2	1535	<a href="http://www.math.md">www.math.md</a>	Institutul de Matematică și Informatică al AȘM
3	2304	<a href="http://www.idsi.md">www.idsi.md</a>	Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale
4	4217	<a href="http://www.amlib.info">www.amlib.info</a>	Biblioteca Științifică Centrală „A.Lupan” AȘM
5	4636	<a href="http://www.phys.asm.md">www.phys.asm.md</a>	Institutul de Fizică Aplicată al AȘM
6	5260	<a href="http://www.iisd.md">www.iisd.md</a>	Institutul de Istorie, Stat și Drept al AȘM
7	5522	<a href="http://www.iiesp.asm.md">www.iiesp.asm.md</a>	Institutul de Integrare Europeană și Științe Politice al AȘM
8	6540	<a href="http://www.iefs.md">www.iefs.md</a>	Institutul de Economie, Finanțe și Statistică
9	6654	<a href="http://www.ie.asm.md">www.ie.asm.md</a>	Institutul de Energetică al AȘM
10	6851	<a href="http://www.chem.asm.md">www.chem.asm.md</a>	Institutul de Chimie al AȘM
11	6886	<a href="http://www.imb.asm.md">www.imb.asm.md</a>	Institutul de Microbiologie și Biotehnologie
12	6952	<a href="http://www.if.asm.md">www.if.asm.md</a>	Institutul de Filologie al AȘM
13	7229	<a href="http://www.iien.asm">www.iien.asm</a>	Institutul de Inginerie Electronică și Nanotehnologii “D.Ghițul”
14	7310	<a href="http://www.igs.asm.md">www.igs.asm.md</a>	Institutul de Geologie și Seismologie al AȘM
15	7372	<a href="http://www.ieg.asm.md">www.ieg.asm.md</a>	Institutul de Ecologie și Geografie al AȘM
16	7384	<a href="http://www.ifs.asm.md">www.ifs.asm.md</a>	Institutul de Fiziologie și Sanocreatologie al AȘM
17	7441	<a href="http://www.igfp.asm.md">www.igfp.asm.md</a>	Institutul de Genetică și Fiziologia Plantelor al AȘM
18	7452	<a href="http://www.gradinabotanica.asm.md">www.gradinabotanica.asm.md</a>	Grădina Botanică (Institut) a AȘM
19	7459	<a href="http://www.zoology.asm.md">www.zoology.asm.md</a>	Institutul de Zoologie al AȘM
20	7461	<a href="http://www.ippae.asm.md">www.ippae.asm.md</a>	Institutul de Protecție a Plantelor și Agricultură Ecologică al AȘM
21	7465	<a href="http://www.enciclopedia.asm.md">www.enciclopedia.asm.md</a>	Institutul de Studii Enciclopedice, AȘM



Figura 3. Pagina principală a EXPERT online

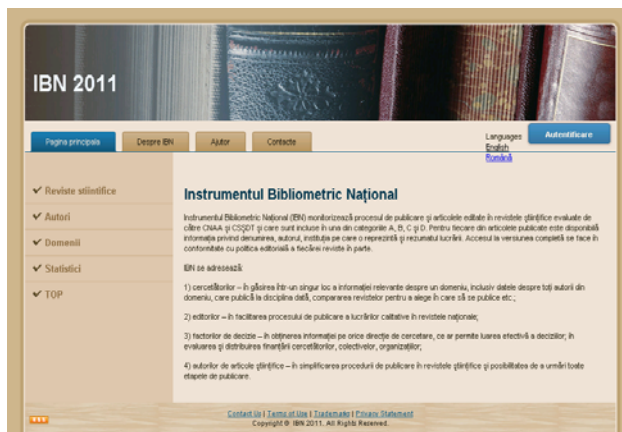


Figura 4. Pagina principală a IBN

La compartimentul Conținut științific, se observă o completare progresivă a acestuia sub raport cantitativ și calitativ. La ora actuală, funcționează peste 80 site-uri din sfera CDI dedicate științei, cu un volum de 80 GB informație. Printre cele mai importante realizări, se numără EXPERT online (Sistem informatic de aplicare și evaluare a propunerilor de proiecte) [3, 4] și Instrumentul Bibliometric Național (IBN) [5], sistem informatic în care sunt depozitate 57 din cele 73 reviste științifice naționale, care au fost identificate pe Internet. Sistemele elaborate care sunt funcționale la ora actuală sunt instrumente care au menirea să sporească gradul de obiectivitate în procesul de evaluare a cercetărilor științifice, prin vizibilitate, egalitate de posibilități și transparență. Astfel, în perioada 2008-2011, prin sistemul informatic EXPERT online, au fost înaintate 1396 de propuneri de proiecte de cercetare. IDSI, de asemenea, a elaborat 27 de noi site-uri cu destinație academică, care au contribuit la evaluare prin diseminare mai rapidă a cunoștințelor (figurile 5, 6).

### Dinamica vizualizărilor (visits) site-urilor academice elaborate de IDSI în 2011

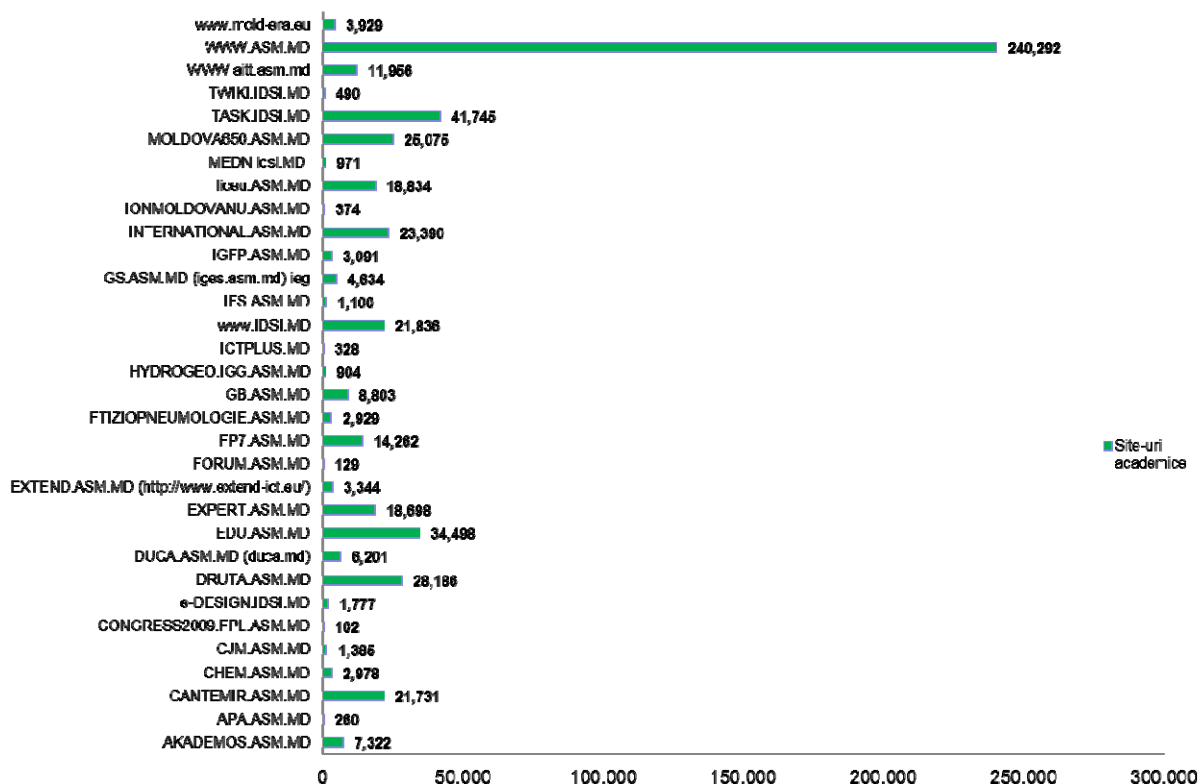
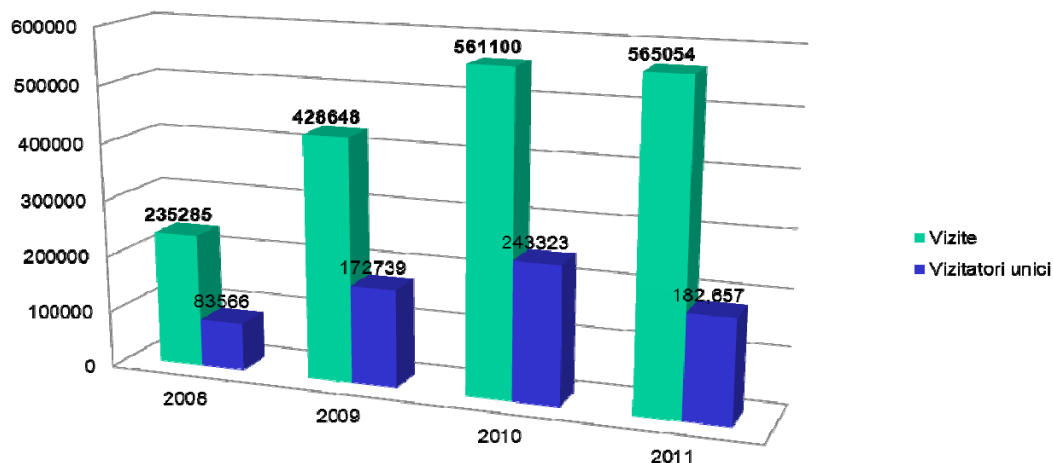


Figura 5. Dinamica vizualizărilor (visits) site-urilor academice elaborate de IDSI în 2011



Site-uri : 2008 - 11, 2009 - 24, 2010 - 31, 2011 - 32

Figura 6. Vizibilitatea resurselor informaționale academice care au implementat Google Analytics în 2008-2011

În procesul de evaluare a proiectelor de cercetare-dezvoltare-inovare, a dosarelor, nominalizărilor etc., au fost antrenați diverși specialiști, al căror număr SI le afișează în regim automat (tabelul 2):

Tabelul 2

Evaluarea proiectelor din sfera CDI

Indicatori	2008	2009	2010	2011
Concursuri de proiecte			11	17
Evaluări	594	536	495	623
Dr. hab. antrenați în procesul de evaluare	126	208	252	138
Dr. antrenați în procesul de evaluare	118	79	65	69
Specialiști de înaltă calificare fără grad științific	8	-	-	-
Evaluatori	244	287	317	207

**Concluzii.** Serviciile informatice trebuie să ocupe o nișă mult mai importantă pe piața științifică. Competențele IDSI pentru organizarea și asigurarea suportului și dezvoltarea sistemelor informaționale în domeniul CDI sunt de luat în calcul, fiind o instituție abilitată cu dreptul de a realiza cercetări în domeniul dezvoltării societății informaționale, implicit a TIC și a asigurării informaționale a sferei CDI. AȘM (prin rețeaua Academica, SI Expert online și IBN) oferă un suport informațional cu potențial de deschidere, extindere și diseminare, care are ca obiectiv sporirea calității evaluării cercetărilor științifice din sfera CDI din Republica Moldova.

**Bibliografie, webografie:**

1. Agenda Digitală pentru Europa. Cadru general de acțiune. Versiunea 2.0 din 24.10.2011; [http://www.fonduri-ue.ro/res/filepicker\\_users/cd25a597fd-62/Documente\\_Suport/Studii/2\\_Studii\\_POSCCE/9\\_Agenda\\_Digitala.pdf](http://www.fonduri-ue.ro/res/filepicker_users/cd25a597fd-62/Documente_Suport/Studii/2_Studii_POSCCE/9_Agenda_Digitala.pdf),
2. Webometrics. <http://research.webometrics.info/en/Europe/Moldova%2C%20Republic%20of>
3. CĂPĂȚÎNĂ G., Mihalachi S. *Elaborarea produsului program „Expertiza proiectelor din sfera științei și inovării”*, în: Conferința Științifică a Masteranzilor și Doctoranzilor 2010 a Universității de Stat din Moldova, p.127-128; [http://idsi.md/files/file/publicatii/elaborare\\_produului\\_program\\_EXPERT\\_Mihalachi.pdf](http://idsi.md/files/file/publicatii/elaborare_produului_program_EXPERT_Mihalachi.pdf)
4. COJOCARU I. *Sistemul informațional de evaluare și selecție a proiectelor de cercetare științifică în RM: de la "creion și hârtie" la tehnologia asistată de calculator*, în: Intellectus nr. 4, 2010, p. 62-71; [http://idsi.md/files/file/publicatii/sistem\\_informational\\_evaluare\\_proiecte.pdf](http://idsi.md/files/file/publicatii/sistem_informational_evaluare_proiecte.pdf)
5. COJOCARU I., CUCIUREANU G., MORARU O. *Instrumentul Bibliometric Național – sistem informatic performant, deschis, flexibil, scalabil*, în: Intellectus nr. 2, 2010, p. 44-55; <http://idsi.md/files/file/publicatii/IBN.pdf>



## **OPTIMIZATION OF THE ACADEMIC LIBRARIES OPERATIONS ON THE BASIS OF INNOVATIVE MARKETING**

*Savciuc Oxana PhD, Railean Elena  
Academy of Economic Studies of Moldova  
Chisinau, Moldova  
[ox\\_savciuc@hotmail.com](mailto:ox_savciuc@hotmail.com), [marketol@lib.ase.md](mailto:marketol@lib.ase.md)*

*The basic tendencies of informational market development and university libraries' significance in modern scientific communication are described in the article. The problems of operation of academic libraries nowadays are being revealed and some of new directions of development on the base of marketing and system innovations are suggested.*

**Key words:** *Academic library, marketing, innovation strategy, system organization, information needs, information market, innovative model, information resources.*

### **INTRODUCTION**

The development of society in the 21st century, the emergence of the market economy in Moldova, the movement towards the post-industrial society, where the main resources are the intellectual capital and information resources, are the critical factors that influence the today's operations of libraries.

Being on the rise, on the one hand due to the demand for information resources and their paramount importance in the development of the economy, the industry as a whole, however, in our country is in crisis. Underfunding, low wages, lack of support from the government, make it clear that the old economic mechanisms are not working any more.

Traditionally, the library was an archaic, inflexible system with a clear hierarchical organizational structure. At the present stage the application of this model often hinders in the decision-making process from the rapid response to changes in the information market and the maximum satisfaction of the information needs of the users.

The purpose of investigation is to determine the main directions of innovational marketing strategy in the academic library. The objectives are to elaborate guidelines for creating the innovational climate in the organization and to suggest some ways of successful building of modern university library model on the base of the system innovation.

### **SYSTEM FOR REALIZATION OF THE INNOVATION MARKETING STRATEGY IN THE ACADEMIC LIBRARY**

The paradigm shift, changes in operational environment in the information market make libraries look to new optimal mechanisms for effective functioning under the market economy conditions.

Non-profit nature of libraries accounts for some library managers taking a dim view of the usage of marketing tools to enhance the libraries' operations.

However, in our opinion, the development of the organization's operations today has to take place using the main marketing tools specific to the organization. Only the usage of the full range of marketing tools in the library, the optimal combination of the different elements of the marketing-mix at different times, their organic nature are the essential precondition for the successful functioning of the organization at the present stage. Marketing acquires true meaning only when the market is saturated with goods and services. Information market is saturated at the moment, so the usage of marketing tools is relevant to libraries.

Time requirements for strengthening the position of the information services market make academic libraries apply to the usage of modern tools of marketing, market research, study of the library users preferences, benchmarking, competent assortment policy, etc.

The model of a modern, competitive library, which occupies a leading position in the service segment of the information market, in our opinion, should correspond to such parameters as: flexibility, adaptability, high-tech, simplicity, creativity, and innovation.

The library operations should be based on the attraction of intellectual resources, the transition to a multi-purpose plan that takes into account not only a variety of goals, but also the ambiguity of managerial

decisions. Mastering the art of decision-making, that is the art of the balanced choice among a variety of the expected effects and a variety of collateral losses. In the traditional management the multi-purpose factor is virtually ignored, and planning is carried out by templates, which inevitably leads to the decline in efficiency.

The development of innovative processes inside is becoming a necessary precondition for the successful functioning in the market. Innovations should turn into the main tools used daily to increase internal efficiency of all departments, to improve the library system with the help of managerial and technological innovations and to change the personnel policy.

The innovations of library operations include:

- helping users to do their current job properly;
- providing current users with a new type of activity;
- attracting new segments to carry out the existing activities;
- helping new users to do the work that has not been done before.

The creation of an innovative model of the academic library implies the creation of a mobile, flexible, constantly updating system, open to innovations, and quickly adaptable to market demands.

The former model of the academic libraries at present has become quite outdated; the libraries begin to give up their positions to other intermediaries in providing information. It is necessary to find new models of operation in the market, as there is no possibility to rely on the government support. Using a harmonious ratio of the number of paid services to free ones, providing free access to information according to the Constitution of the Republic of Moldova and rendering exclusive, sophisticated and expensive services at reasonable cost, services that provide the increased comfort for information obtaining – this is the formula for success of the libraries today.

This model should represent a communicative transformer able to quickly adjust its work to new projects. Thus, the information coming from outside about market changes is quickly converted into a set of solutions and for their implementation there are formed mobile teams that turn these solutions into new offers in the information market.

Such a model can be based only on the "non-rigid" organizational principles in order to provide high flexibility in the market.

One should consider management conditions as a specific resource, since the absence of the conditions for effective implementation of the projects is the reason for the economic failures and setbacks.

It is also necessary to take into account such peculiarities of the university libraries' operations as the interaction with both the university environment and the external information environment. In addition to qualitative changes in the external environment, the library is affected by changes in the university environment related to the changes in the paradigm of education, and the entering of the education system of the Republic of Moldova into the Bologna process.

The library develops from the university department into a laboratory of scientific production, the main source of information resources and the participant in the educational process, in which the emphasis is placed on the person's self-education. The library operations become more cognitive in nature.

Thus, the academic library represents a social, cultural and information system, it is a university subsystem whose goals and tasks correspond to the strategic objectives of the university.

Striving for continuous harmonization, correspondence to these environments makes the organization be mobile, successful and responsive to changes in the demand both on the part of the library users of the university and the rest of the library community as well as on the part of the outside users of the library.

Special attention should be paid to the education of loyal users of the academic library from among former students, Ph.D. students, as well as the users of other organizations. Only this sufficiently large group of users of economic information can yield profit to the library (Figure 1). Thus, the academic library has three categories of users.

Transformation of the libraries' nature in conjunction with the innovations expansion contributes to the development of innovative management systems in these organizations.

The analysis of the modern libraries development shows that the library is one of the complex system objects whose efficient functioning should be based on a flexible, adaptable, intellectually capacious model.

Under such conditions, the concept of marketing management as a component of the overall library management system also requires the implementation of an innovative approach, with an emphasis on innovations in marketing and management rather than on the technological innovations.

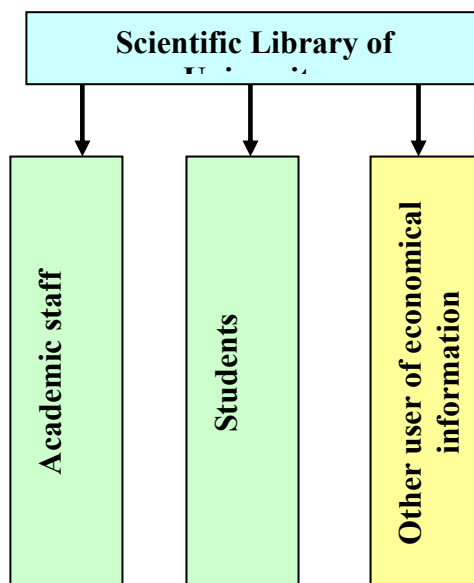


Figure 1. The Client Base of the Academic Library

The realization of marketing strategies should be based on the following areas:

➤ The basis of modern marketing in the library should be an active formation of the information needs of the users. The system construction should be created on the basis of the information users satisfaction. As a basis for such a system there could be taken the idea of the Japanese manager Itami Tojo - "give the people what they want in an unexpected form for them." [4, p.23] Thus, the model should be based on the original satisfaction of the users' needs. Once the model is created, you can start building its structural links. This is accomplished through the selection and concentration of appropriate management resources and their combining with the planned target results.

➤ It is obvious that the library performance is achieved not by the adaptation at the individual levels, but by the whole structure of the library, the organization model as a whole. It is necessary to establish a system of strategic planning, continuously rationalizing in accordance with the laws of the market. The internal relationship of important components and the general integrity group with the outer harmony of the innovation system.

➤ The emphasis should be put on the creation of the organizational capacity able to generate and implement competitive advantages of the library, using the mechanisms of motivation, engagement, staff development, studying their needs and increasing their satisfaction level;

➤ In our opinion, it is desirable to motivate staff in the service sector according to the following formula of 4 factors:

$$M=H \times T \times D \times I$$

where:

- M – motivation;
- H – skills, knowledge;
- T – training, seminars and workshops;
- D – money;
- I – information.

If one of them is zero, then the result will be zero.

➤ The library staff, due to intellectualization, complexity of information services, should know the methods of algorithmization and formalization of information flows processing, techniques of teaching information literacy to users, information self-support of the teaching and research activities of the teachers;

➤ For the top management of the company it is important to remember that a service organization can succeed only when paying equal attention both to the information user and the library staff, as an employee is part of the service that the user receives. Only a satisfied employee can provide the high-level information services to the user.

- What is important is the constant monitoring of the changes in the preferences of the information users: scientists, teachers, students, entrepreneurs, and the library marketing strategy adjustment according to these changes.
- Building an exclusive system of customer relations. The transition to the individual marketing, that is the customer relationships marketing providing their loyalty and constancy: joint value creation, development and maintenance of the client base;
- It is important to improve the processes of library services through such mechanisms, for instance, as the filing of a complaint. There can be developed a standard to submit a complaint: on the Internet, in person, by telephone, and time period for the complaint answer. It is important that the library consider the complaint not as a problem but as a method of solving it. A user whose complaint has been properly worked on, as a rule, becomes a more loyal customer than the one who has never complained. The main goal is to prevent the second complaint from the same user rather than to avoid the filing of a complaint at all;
- We recommend to avoid imposing your own ideas about library services on the users and to focus the operations on the users' preferences and interests;
- Optimization of the product portfolio of the organization according to the users' information preferences. Changes in the form of providing information in accordance with the requirements of the market. It is recommended to use the techniques of the development of the strategy for the library products and services portfolio management based on the well-known models of portfolio analysis, such as BCG, Mc Kinsey;
- Simplifying the process of service. These are open access, network delivery system, automation of all processes, placing an order and receiving the information in on-line mode, and other forms of remote user service. The specific characteristics of the segments in service - lack of time resources and information overloads - must be taken into account in the process of the user service. It is necessary to simplify the access to the dissertation research;
- To use WEB 2.0 tools to improve the user service and promote academic libraries: social networks (Facebook, Flitter, YouTube), creating the library forum, ICQ-consultant service, online conferences;
- Focus on the processes that create and maintain quality. Quality management should be systematic. The efficiency of the quality management systems depends on the mastery of the philosophy of quality by the library staff.
- It is necessary to go to another level of knowledge accumulation: the process of storing and providing knowledge on alternative media. Optimization of the library stock.
- The following can be recommended to the top management of the organization: synchronization of actions and reflections, careful consideration of actions, evaluation of their own decisions and actions, the study of the opposite views.
- Monitoring the search for the world free electronic resources in order to use them in the university libraries;
- According to the systematically implemented policies on promoting the academic library it is necessary, first of all, to create a logo, slogan, and the organization's colour;
- The transformation of the library website into the tool of the organization's marketing strategy implementation. Promotion of the academic library in the virtual environment, availability of customer feedback, ease of network navigation, the website orientation to the specific categories of users, consideration for the peculiarities of the users' motivation for the initial acquisition of the website visitors - this is the basic list of tasks to be carried out with the help of this tool;
- The creation of the academic library corporate culture, built on the traditions (existing and new ones), values and norms introduced and cultivated in the organization, will enhance the company's image, information users and staff satisfaction. Holding of the competitive contests and other events will enhance creativity, motivation of the library staff and will reduce resistance to change.
- The improvement of the library information system will contribute to the timely provision of information about changes to the staff and will reduce resistance to change;
- Special attention should be paid to the activities in the field of fundraising - the search for extra-budgetary sources of financing, monitoring of domestic and foreign funds, and active

- cooperation with them;
- It is necessary to focus on the increase in the amount of paid services for outside users, and to expand the range of these services in order to increase the profit of the organization;
- Periodic creation and updating of promotional and educational materials such as brochures, leaflets, flyers, articles in the media for promoting the library and its services in the information market;
- It is necessary to achieve measurable, gradual changes, expectations should be as realistic as possible;
- It is necessary to designate individuals responsible for the implementation of the main strategy areas.

### CONCLUSIONS

The implementation of the innovative marketing strategy for the library development is not possible without managerial adjustment, which is a continuous process of professionalization of management in each structural unit of the library. The improvement of the internal marketing system, representing a system of internal self-development of the organization, involves coordination and linkage of the different approaches in management, such as the administrative, design approaches.

The academic library operations, cooperation with the other members of the information market should be built on the basis of partnership relations. Partner cooperation entails the introduction to the work of the library of special functions on the formation and development of the library external relations for projects, grants, programs, etc.

The academic library should become a permanent experimental site, which will test new information products, new services, new ideas that improve library services. This site will function on the basis of the changes monitoring system aimed at the implementation of advanced development. The monitoring of changes will give the possibility to record the results of the measures taken, to identify problem areas and to predetermine the logic of further development of the organization.

### REFERENCES

1. САВЧУК, О; РАЙЛЯН, Е. Повышение конкурентоспособности библиотек на базе инновационного маркетинга. In: *Conferința Științifică Internațională „Republica Moldova: 20 ani de reforme»*. Ch.: ASEM, 2011, p.40-44
2. САВЧУК, О; РАЙЛЯН, Е. Изучение информационных потребностей ученых как важное направление в деятельности научных библиотек. In: *Conferința Științifică Internațională «Strategii și politici de management în economia contemporană»*. Ch.: ASEM, 2012 - p.57-60
3. CHERADI, N.; RAILEAN, E.; KOSTIUCEC, G. Rolul bibliotecii universitare în formarea specialiștilor pentru economia națională. *Economica*. 2011 – N3.- p.153-161
4. СИМАГУТИ, М. *Эпоха системных инноваций*. Москва: Миракл, 2006. 248 с.

Redactor literar – Constantin Crăciun  
Rectificare computerizată – Tatiana Vais  
Redactor tehnic – Feofan Belicov

Semnat pentru tipar 03.07.2013  
Coli de tipar 22,0. Coli editoriale 27,0.  
Format 60 × 84 1/8.  
Tirajul 30 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM  
tel. 402-986