



Ministerul Economiei și Comerțului
al Republicii Moldova



Academia de Științe
a Moldovei

IEFS

Institutul de Economie, Finanțe și Statistică

ECONOMIE și SOCIOLOGIE

REVISTĂ TEORETICO-ȘTIINȚIFICĂ – fondată în anul 1953

ECONOMY AND SOCIOLOGY
THEORETICAL AND SCIENTIFIC JOURNAL – established in 1953

ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ
НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ – основан в 1953 году

nr. 2 / 2010

ISSN 1857-4130

Chișinău

Кишинэу

Colegiul științific redacțional:

Redactor-șef:

Gheorghe ILIADI, doctor habilitat (IEFS)

Secretar responsabil:

Tatiana TOFAN, doctor (IEFS)

Membrii:

Gheorghe MIȘCOI, membru corespondent (AȘM)

Andrei TIMUȘ, membru corespondent (AȘM)

Moldovan DUMITRU, membru corespondent (ASEM)

Alexandru STRATAN, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

Mircea CIUMARA, doctor, profesor universitar, director general INCE al AȘ (România)

Alexandr NECHIPELOV, academician, vicepreședinte AȘ (Rusia)

Felix ZINOVIEV, academician, profesor (Ucraina)

v **Jamila BOPIEVA**, doctor habilitat (Kazahstan)

Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor universitar (USM)

Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor universitar (ULIM)

Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)

Tudor BAJURA, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

Victor MOCANU, doctor, conferențiar universitar (AȘM)

Anatol ROJCO, doctor, conferențiar cercetător (AȘM)

Galina SAVELIEVA, doctor (IEFS)

Conform deciziei Comisiei Superioare de Atestare a CNAA, revista „Economie și Sociologie” este inclusă în „Lista revistelor recomandate pentru a fi recunoscute în calitate de publicații științifice de profil” Categoria “B”.

© Institutul de Economie, Finanțe și Statistică
al AȘM și MEC

© Secția de Sociologie a Institutului Integrare Europeană
și Științe Politice al AȘM

Preluarea textelor apărute în revista “Economie și Sociologie” este posibilă doar cu acordul autorului. Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparține autorilor. Opinia autorilor nu este întotdeauna și opinia redacției.

Redactor: Iulita Bîrcă
Redactor tehnic: Oleg Pelin

Bun de tipar 16.06.2010. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar conv. 17,417. Com. 8.

Adresa redacției: Complexul Editorial, IEFS, MD-2064,
Chișinău, str. I. Creangă, 45. **tel.:** 50-11-30, **fax.:** 74-87-36
web: www.iefs.md; **e-mail:** birca.iulita@iefs.md

ECONOMIE

D.M. Parmacli, N.M. Mișcoveț

Utilizarea efectivă a terenurilor agricole în euroregiunea „Dunării de Jos”..... 9

Vasile Stamatini, Maxim Stamatini

Raportul financiar ca sursă importantă pentru analiza financiară a întreprinderilor..... 19

Vadim Macari

Documente de politici economice și corelarea lor cu scenariul politicii economice..... 29

Petru Catan

Reducerea disparității prețurilor între sectorul agrar și alte ramuri ale economiei..... 34

Natalia Mocanu

Dezvoltarea spațiului rural al Republicii Moldova..... 42

Svetlana Albu

Valoarea în procesul privatizării..... 49

Igor Zinoviev

Criza sistemică de administrare strategică de stat a economiei Ucrainei: etapa actuală.... 66

Constantin Nesterenco

Locul și rolul instituțiilor învățământului agrar al Republicii Moldova în condițiile europenizării relațiilor economice..... 72

Natalia Mocanu

Dezvoltarea activităților economice neagricole în spațiul rural al Republicii Moldova..... 79

Ludmila Starițina, Veronica Zlatov

Aspecte conceptuale ale modelelor de simulare a componentelor economiei reale în conexiune cu sistemul financiar-bancar al Republicii Moldova..... 87

Tatiana Tofan

Impactul remitențelor asupra dezvoltării economice a Republicii Moldova..... 94

Dorin Lîsî

Politica economică și rolul ei în asigurarea schimbărilor în raport cu tendințele de inovare ale economiei..... 97

Ion Maxim, Olga Bulmaga

Poziția dominantă: noțiuni și criterii..... 100

Vladimir Cucirevii

Politica fiscală ca sistem de reglementare a economiei..... 109

Vasile Mladinoi

Contribuții la studiul intensității producției de fructe..... 117

Denis Vostricov

Rolul controlului financiar de stat în prevenirea apariției și combaterea dezvoltării “economiei tenebre”..... 120

Ion Morozniuc, Zaharia Olărescu

Evoluția pieței financiare din Moldova și impactul crizei mondiale..... 126

Angela Deliu

Conceptul teoretic al costului de producție: esența economică și structura lui..... 131

Gabriela Mazilu

Integrarea economică – cale de asigurare a creșterii productivității muncii și prosperării sociale..... 137

Veronica Movileanu

Importanța alimentară și economică a culturii legumelor..... 143

Olesea Melnicenco

Investițiile străine directe – un mecanism de accelerare a dezvoltării sustenabile?..... 155

Lilia Ghițiu

Cadrul retrospectiv și starea actuală a pieței de publicitate în Republica Moldova..... 160

Marin Ghercu

Concept, conținut, obiective și principii ale politicii fiscale în România și Republica Moldova..... 166

Galina Morari, Victor Lușmanschi, Ala Morari

Abordări privind contabilitatea datoriilor și activelor contingente..... 178

Ileana Anastase

O modalitate de eficientizare a funcționării complexului agroindustrial..... 183

Victoria Clipa

Impactul crizei mondiale asupra comerțului internațional cu confecții..... 188

Marin Ghercu

Realizarea obiectivelor de politică economică prin folosirea instrumentelor fiscale și monetare, aprecieri privind reformele fiscale ale României și ale Republicii Moldova.... 193

Rodica Crudu

Difuzarea tehnologiilor informaționale și de comunicații: aspect metodologic..... 204

Felix Zinoviev, Snejana Dimitrieva

Abordări metodice privind evaluarea comparativă a securității economice a țărilor..... 211

SOCIOLOGIE

Andrei Timuș

Investigația complexă a proceselor socio-demografice în Republica Moldova..... 219

L.V. Mișcovet

Potențialul intelectual al întreprinderii..... 222

Anatolii Rojco, Zoia Stremenovskaia, Valentina Vinogradova

Reglementarea muncii minorilor în Republica Moldova..... 230

Valeriu Mîndru

Capitalul social – condiție a dezvoltării sectorului neguvernamental..... 237

Tatiana Colesnicova

Aspectul de gen al ocupației informale în Moldova..... 242

Gheorghe Călcâi

Timpul liber:mărimea și modul de utilizare..... 253

ECONOMY

D.M.Parmacli, N.M. Mișcovet

Effectiveness of use of agricultural lands in the european region of „Downstream Danube”..... 9

Vasile Stamatin, Maxim Stamatin

Accounting as a major knowledge base of financial analysis of enterprises..... 19

Vadim Macari

Documents and economic policies and their correlation with economic policy scenario... 29

Petru Catan

Reduction of the price disparity between agricultural sector and other branches of economy..... 34

Natalia Mocanu

The present socio-economic status of rural dreas in the Republic of Moldova..... 42

Svetlana Albu

Value in the privatization process..... 49

Igor Zinoviev

System crisis of the state strategic management by economy of Ukraine: the present stage 66

Constantin Nesterenco

The place and role of agricultural education institutions from Moldova in the context of europeanization of the economic conditions..... 72

Natalia Mocanu

Development of nonagricultural economic activities in rural areas of Republic of Moldova..... 79

Ludmila Starițina, Veronica Zlatov

Conceptual aspects of simulation models of the relationship between components of real and financial-banking sectors of the moldavian economy..... 87

Tatiana Tofan

The impact of remittances on the economic development of the Republic of Moldova..... 94

Dorin Lîșii

Jeny Lucasenco: Economic policy and its role in ensuring of changes in relation with innovative trends of economy..... 97

Ion Maxim, Olga Bulmaga

Dominant position: notion and criteria..... 100

Vladimir Cucirevii

Tax policyas regulatory sistem of economy..... 109

Vasile Mladinoi

Contribution to the study of fruits production intensity..... 117

Denis Vostricov

The role of the state financial control in prevention of occurrence and counteraction of development of the "shadow economy"..... 120

Ion Moroziuc, Zaharia Olărescu

Evolution of financial market in Moldova and the impact of world crises..... 126

Angela Deliu

The teoretical concept of prime cost: economical essensis and his structure..... 131

Gabriela Mazilu

Economic integration - way to ensure increase labor productivity and social prosperity.. 137

Veronica Movileanu

Food and economic importance of the vegetable crop..... 143

Olesea Melnicenco

Foreign direct investments – a mechanism to accelerate sustainable development?..... 155

Lilia Ghițiu

The retrospective and current status of advertising market in Moldova..... 160

Marin Ghercu

The concept, content, objectives and principles of taxation in Romania and the Republic of Moldova..... 166

Galina Morari, Victor Lușmanschi, Ala Morari

Approaches on accounts payables and contingent assets..... 178

Ileana Anastase

A mode to streamline the agroindustrial complex functioning..... 183

Victoria Clipa

The impact of the world crisis on the international apparel trade..... 188

Marin Ghercu

Achievment of the economic policy objectives through the use of fiscal and monetary instruments, assessments of tax reforms in Romania and the Republic of Moldova..... 193

Rodica Crudu

Information and Communication Technologies' Diffusion: methodological aspect..... 204

Felix Zinoviev, Snejana Dimitrieva

Methodological approaches to the comparative assessment of the economic security of the countries..... 211

SOCIOLOGY

Andrei Timuș

Complex study of social and demographical procesess in Republic of Moldova..... 219

L.V. Mișcovet

The intellectual capacity of enterprises..... 222

Anatolii Rojco, Zoia Stremenovskaia, Valentina Vinogradova

Minors' labour regulation in Republic of Moldova..... 230

Valeriu Mîndru

Social capital – condition of nongovermental sector development..... 237

Tatiana Colesnicova

Informal economy of Moldova in gender aspect..... 242

Gheorghe Călcâi

Free time: the size and the use..... 253

ЭКОНОМИКА

Д. М. Пармакли, Н. М. Мишковец

Эффективность использования сельскохозяйственных земель в еврорегионе «Нижний Дунай»..... 9

Василий Стаматин, Максим Стаматин

Бухгалтерская отчетность как основная информационная база финансового анализа предприятия..... 19

Вадим Макарь

Документы экономических политик и их соотношение со сценарием экономической политики..... 29

Петр Катан

Снижение ценного диспаритета между аграрным сектором и другими секторами экономики..... 34

Наталья Мокану

Современное социально-экономическое состояние сельской местности РМ..... 42

Светлана Албу

Стоимость в процессе приватизации..... 49

Игорь Зиновьев

Системный кризис государственного стратегического управления экономикой Украины: современный этап..... 66

Константин Нестеренко

Место и роль сельскохозяйственных учебных заведений Молдовы в условиях европеизации экономики..... 72

Наталья Мокану

Развитие несельскохозяйственных видов экономической деятельности в РМ..... 79

Людмила Старицына, Вероника Златов

Концептуальные аспекты имитационных моделей взаимосвязи компонентов реального и финансово-банковского секторов экономики РМ..... 87

Татьяна Тофан

Воздействие денежных переводов на экономическое развитие Молдовы..... 94

Дорин Лысый

Экономическая политика и ее роль в обеспечении изменений в зависимости от инновационных тенденций в экономике..... 97

Ион Максим, Ольга Булмага

Концептуальный подход к определению субъекта конкретных отношений..... 100

Владимир Кучиревый

Фискальная политика как система регулирования экономики..... 109

Василий Младиней

Вклад в исследование интенсивности производства фруктов..... 117

Денис Востриков

Роль государственного финансового контроля в предотвращении появления и в противодействии развитию «теневой экономики»..... 120

Ион Морознюк, Захария Олэреску

Эволюция финансового рынка Молдовы и воздействие на него мирового кризиса..... 126

Анжела Делну	
<i>Теоретическая концепция себестоимости: экономическая сущность и его структура</i>	131
Габриела Мазилу	
<i>Экономическая интеграция – направление в обеспечение роста производительности труда и социального благосостояния.....</i>	137
Вероника Мовиляну	
<i>Продовольственная и экономическая значимость овощных культур.....</i>	143
Олеся Мелниченко	
<i>Прямые иностранные инвестиции – механизм для ускорения устойчивого развития?.....</i>	155
Лилия Гицун	
<i>Ретроспективное и нынешнее состояние рекламного рынка в Молдове.....</i>	160
Марин Герку	
<i>Концепция, содержание, цели, и принципы политики налогообложения в Румынии и Молдове.....</i>	166
Галина Морарь, Виктор Лушмански, Алла Морарь	
<i>Подходы к учету задолженностей и условным активам.....</i>	178
Ильяна Анастасе	
<i>Один из способов рационализации функционирования агропромышленного комплекса.....</i>	183
Виктория Клипа	
<i>Влияние мирового кризиса на международную торговлю швейной продукции.....</i>	188
Марин Герку	
<i>Реализация целей экономической политики с использованием фискальных и монетарных инструментов, оценки налоговых реформ в Румынии и Молдове.....</i>	193
Родика Круду	
<i>Распространение информационных и коммуникационных технологий: методологический аспект.....</i>	204
Феликс Зиновьев, Снежана Димитриева	
<i>Методические подходы к сравнительной оценке экономической безопасности стран..</i>	211
СОЦИОЛОГИЯ	
Андрей Тимуш	
<i>Комплексное исследование социально-демографических процессов в РМ.....</i>	219
Л.В. Мишковец	
<i>Интеллектуальный потенциал предприятий.....</i>	222
Анатолий Рожко, Зоя Стременовская, Валентина Виноградова	
<i>Регулирование труда несовершеннолетних в Республике Молдова.....</i>	230
Валериу Мьндру	
<i>Социальный капитал – условие развития неправительственного сектора.....</i>	237
Т.В. Колесникова	
<i>Гендерный аспект неформальной занятости в Молдове.....</i>	242
Георге Кэлкый	
<i>Свободное время: размер и метод использования.....</i>	253

ECONOMIE

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРОРЕГИОНЕ «НИЖНИЙ ДУНАЙ»

Д. М. ПАРМАКЛИ

*др. хаб. э. н., проф. Кахулеского
Государственного Университета им. Б.П.Хаиудеу*

Н. М. МИШКОВЕЦ

*к. э. н., доцент, Днепропетровского Университета
Экономики и Права, Украина*

The article conducts a comparative analysis of land productivity by major agricultural crop types of the bordering territories in the Lower Danube Euroregion which comprise 196.3 thousand hectares of Romania, 105.1 thousand hectares of Ukraine, 142.2 thousand hectares of Moldova on average within the years of 2004-2007. It computes the level of use of land fertility potential by major types of crops, based on which the average index of land productivity use in the territories of the Lower Danube Euroregion (the Tulcea District of Romania, four districts of Ukraine, and five districts of Moldova) is designed.

Проведен сравнительный анализ продуктивности земли по основным сельскохозяйственным культурам приграничных территорий Еврорегиона «Нижний Дунай», охватывающий 196,3 тыс.га Румынии, 105,1 тыс.га Украины, 142,2 тыс.га Молдовы в среднем за 2004-2007годы. Сделан расчет уровня использования потенциала плодородия сельскохозяйственных земель по указанным культурам, на основе которых разработан средний индекс использования продуктивности земли в разрезе территориально-административных образований Еврорегиона (уезда Тулча Румынии, четырех районов Украины и пяти районов Молдовы).

Ключевые слова: *эффективность использования земли, потенциал плодородия земли, продуктивность земли, уровень использования потенциала плодородия земли, средний индекс использования продуктивности земли.*

Key words: *effectiveness of land use, land fertility potential, land productivity, level of use of land fertility potential, average index of land productivity use.*

Вступление. Еврорегион «Нижний Дунай» охватывает территории Одесской области Украины, земли уездов Галац и Браила Румынии и южные районы Республики Молдова. Цель Еврорегиона – мобилизация усилий указанных административно-территориальных образований по взаимообогащению экономических механизмов хозяйствования. Сельское хозяйство Еврорегиона «Нижний Дунай» - многоотраслевое, преобладает в нем

земледелие. В связи с этим эффективность использования сельскохозяйственных земель имеет определяющее влияние на результативность экономического развития региона.

Постановка проблемы. Несмотря на более 10-летний период функционирования Еврорегиона «Нижний Дунай», цель его создания не только не достигнуто, но, что хуже того, не приняты конкретные шаги по повышению эффективного сотрудничества. Учитывая доминирующую долю сельского хозяйства в экономическом развитии региона, проблема продуктивного использования земли как главного средства производства в сельском хозяйстве остается главной задачей земледельцев.

Актуальность проблемы и ее практическая значимость. Как показал анализ исследований, потенциал плодородия земли в регионе используется не достаточно. Более того, структура посевных площадей не соответствует научно-обоснованным нормам. Вот почему сравнительный анализ эффективности использования сельскохозяйственных земель в регионе имеет не только информационный характер, ему принадлежит важная мобилизующая роль в выявлении и широком использовании резервов производства продукции растениеводства на основе роста урожайности.

Целью настоящей статьи является выявление недостатков в структуре посевных площадей и определение резервов более полного использования потенциала плодородия земли в растениеводстве региона.

Результаты. В качестве объектов исследования выбраны отрасли растениеводства Румынии (уезд Тулча), Украины (Ренийский, Измаильский, Килийский и Болградский районы) и Республики Молдовы (Вулканештский, Чадыр-Лунский, Комратский, Тараклийский и Кахульский районы).

Изучены показатели использования плодородия земель: Румынии (уезд Тулча) на площади 196,3 тыс.га, Республики Молдовы – 142,2 тыс.га (Вулканештский район – 13,0 тыс.га, Чадыр-Лунский – 28,8 тыс.га, Комратский район – 34,2 тыс.га, Тараклийский – 29,5 тыс.га и Кахульский – 36,7 тыс.га) и Украины – 105,1 тыс.га (Ренийский район – 15,4 тыс.га, Измаильский район – 28,0 тыс.га, Килийский район – 18,1 тыс.га и Болградский район – 43,6 тыс.га) за 2004-2007г.г.

По занимаемой площади в регионе преобладают (по убывающей степени):

- **озимая пшеница** (134,38 тыс.га или 30,3%);
- **подсолнечник** (101,56 тыс.га или 22,9%);
- **кукуруза** (95,97 тыс.га или 21,7%);
- **ячмень** (58,66 тыс.га или 13,2%);
- **виноград** (30,13 тыс.га или 6,8%);
- **горох** (17,04 тыс.га или 3,8%);
- **фрукты** (5,59 тыс.га или 1,3%).

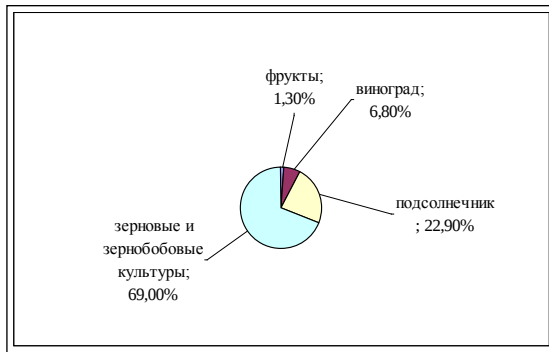


Рис. 1. Структура основных культур в земельных угодиях региона «Нижний Дунай» в среднем за 2004-2007г.г.

Рассмотрим показатели урожайности сельскохозяйственных культур, занимающих наибольший удельный вес в структуре земельных угодий региона «Нижний Дунай», а именно: *зерновых культур, озимой пшеницы кукурузы, подсолнечника, винограда.*

Как показывают исследования наивысшая урожайность зерновых культур в среднем за 2004-2007 годы была достигнута в сельском хозяйстве уезда Тулча (Румыния) – 31,1 ц/га, далее по убывающей степени: в агропредприятиях Измаильского района (Украина) – 26,2 ц/га, Тараклийского района (Республика Молдова) – 25,8 ц/га, Болградского района (Украина) – 25,7 ц/га, Ренийского района (Украина) – 24,6 ц/га, Чадыр-Лунского района (Республика Молдова) – 24,0 ц/га, Килийского района (Украина) – 22,3 ц/га, Кахулского района (Республика Молдова) – 22,1 ц/га, Комратского района (Республика Молдова) – 21,7 ц/га, Вулканештского района (Республика Молдова) – 20,2 ц/га. В среднем по региону урожайность составила 27,3 ц/га.

Рассмотрим далее показатели производства основной продовольственной культуры – озимой пшеницы (табл.1).

Исключив показатели неблагоприятного 2007 года, получим урожайность в среднем за 2004-2006 годы по региону в размере 29,3 ц/га или на 14,9% выше среднего уровня за 4 года.

Продуктивность полей озимой пшеницы в 2007 году была ниже сложившегося уровня за предшествующие 3 года в два раза, едва достигнув 14,2 ц/га. В 2004 году была обеспечена самая высокая продуктивность полей ведущей продовольственной культуры – 34 ц/га. Наивысших показателей достигли хлеборобы Тараклийского района – 37,3 ц/га, самая низкая урожайность была отмечена в Вулканештском районе – 29,5 ц/га или на 20,9% меньше.

Таблица 1

Показатели производства озимой пшеницы на землях региона «Нижний Дунай» за 2004-2007 г.г.

Наименование административно-территориальных образований	Площадь, га	Валовой сбор, ц	Урожайность ц/га
Ренийский район			
Болградский район	14382	412728	28,7
Измаильский район	9027	266814	29,6
Килийский район	7268	214472	29,5
<i>Итого на землях Одесской области Украины</i>	<i>36405</i>	<i>1044502</i>	<i>28,7</i>
Вулканештский район	4282	87794	20,5
Чадыр-Лунский район	9571	256126	26,8
Комратский район	11786	282831	24,0
Кахулский район	11556	277942	24,1
Тараклийский район	8916	237118	26,6
<i>Итого на землях Республики Молдова</i>	<i>46111</i>	<i>1141811</i>	<i>24,8</i>
Уезд Тулча Румыния	51861	1246535	24,0
<i>Итого по региону «Нижний Дунай»</i>	<i>134377</i>	<i>3432848</i>	<i>25,5</i>

Источник: Составлено по данным управлений сельского хозяйства уезда Тулча, районов Украины и Молдовы

Показатели производства кукурузы на зерно сведены в таблицу 2.

Таблица 2

Показатели производства кукурузы на землях региона «Нижний Дунай» за 2004-2007 г.г.

Наименование административно-территориальных образований	Площадь, га	Валовой сбор, ц	Урожайность ц/га
Ренийский район	1376	38086	27,7
Болградский район	5623	158079	28,1
Измаильский район	3170	75417	23,8
Килийский район	895	33418	37,3
<i>Итого на землях Одесской области Украины</i>	<i>11065</i>	<i>305000</i>	<i>27,6</i>
Вулканештский район	1804	43590	24,2
Чадыр-Лунский район	4174	96627	23,1
Комратский район	4134	74334	18,0
Кахулский район	6062	136758	22,6
Тараклийский район	6465	166419	25,7
<i>Итого на землях Республики Молдова</i>	<i>22639</i>	<i>517728</i>	<i>22,9</i>
Уезд Тулча Румыния	62263	2535556	40,7
<i>Итого по региону «Нижний Дунай»</i>	<i>95967</i>	<i>3358284</i>	<i>35,0</i>

Источник: Составлено по данным управлений сельского хозяйства уезда Тулча, районов Украины и Молдовы

2007 год был особо неблагоприятным для данной культуры, когда в среднем по региону выход кукурузного зерна с одного гектара не достиг 1 т, что в 4,4 раза ниже достигнутого уровня за предшествующие 3 года (2004-2006 г.г.), когда средняя урожайность по региону достигла 39,3 ц/га. Наиболее продуктивным оказался 2004 год. На полях уезда Тулча был обеспечен выход зерна 61,7 ц/га, что соответствует показателям развитых стран Европы.

Однако, посевы кукурузы на зерно оказались менее урожайными в Измаильском и Вулканештском районах, соответственно в 2,6 и 2,5 раза.

Площадь, занятая горохом не достигает 4% в структуре посевных площадей. Однако, ценность данной бобовой культуры общеизвестна и, прежде всего, как предшественник посева самой распространенной культуры – озимой пшеницы. Надо полагать, что горох найдет свое достойное место в структуре зерновых культур. Сравним урожайность гороха и ячменя.

Если отсечь показатели засушливого 2007 г., то в среднем за 2004-2006 годы по региону урожайность гороха составила 22,7 ц/га, а ячменя – 24,0 ц/га или всего на 5,7% выше. Однако благотворное влияние посевов гороха на продуктивность земли заслуживает большего к себе внимания. За указанные годы посевы ячменя составили в среднем 59677 га, а гороха – 17847 га, что в 3,3 раза меньше.

Надо отметить, что при должном уровне агротехники посевы гороха способны обеспечить высокие урожаи. Так, в 2004 г. на полях Килийского и Тараклийского районов было получено с одного гектара посевов соответственно 34,2 ц и 31,4 ц. В том же 2004 г. на землях Республики Молдова урожайность гороха составила 28,4 ц/га, а ячменя – 28,0 ц/га. В среднем за 2004-2006 годы на землях уезда Тулча выход ячменя с одного гектара составил 21 ц, а гороха – 22 ц, что почти на 5% больше. Таким образом, потенциальные возможности наращивания объем производства гороха имеются, причем как за счет увеличения урожайности, так и путем расширения площадей посевов.

Рассмотрим также показатели производства подсолнечника (табл.3).

Самая высокая урожайность была достигнута в Килийском районе в 2004 году – 17,1 ц/га, самая низкая – в Комратском районе в том же году – 8,8 ц/га, т.е. размах урожайности составил 1,94 (17,1 : 8,8).

Подсолнечником было занято в среднем за исследуемые 4 года 101,56 тыс.га или 22,9% земель, занятых ведущими культурами региона. В полеводстве доля посевов подсолнечника среди пяти основных культур занимает 24,9%, что выше научно-обоснованных норм.

Например, в уезде Тулча в среднем за 2004-2007 годы уборочная площадь подсолнечника составила 57932 га, а площадь всей земли в обработке без многолетних насаждений – 239292 га, т.е. удельный вес ведущей масличной культуры достиг 24,2%, при научно-обоснованных нормах 14,2%.

Таблица 3

**Показатели производства подсолнечника на землях региона
«Нижний Дунай» за 2004-2007 г.г.**

Наименование административно-территориальных образований	Площадь, га	Валовой сбор, ц	Урожайность ц/га
Ренийский район	2529	29404	11,6
Болградский район	6866	71826	10,5
Измаильский район	4492	52380	11,7
Кикийский район	2399	33763	14,1
<i>Итого на землях Одесской области Украины</i>	<i>16286</i>	<i>187373</i>	<i>11,5</i>
Вулканештский район	2217	18223	8,2
Чадыр-Лунский район	5760	57728	10,0
Комратский район	6016	50572	8,4
Кахулский район	7736	81082	10,5
Тараклийский район	5608	57221	10,2
<i>Итого на землях Республики Молдова</i>	<i>27337</i>	<i>264826</i>	<i>9,7</i>
<i>Уезд Тулча Румыния</i>	<i>57932</i>	<i>699499</i>	<i>12,1</i>
Итого по региону «Нижний Дунай»	101555	1151698	11,3

Источник: Составлено по данным управлений сельского хозяйства уезда Тулча, районов Украины и Молдовы

Доля подсолнечника в посевной площади Украины составила 15,1%, что близко к рекомендуемым нормам.

Сложившиеся показатели производства винограда – традиционной культуры региона приведены в таблице 4.

Лучшие показатели урожайности были достигнуты в 2004 г. – 42,1 ц/га, худшие – в 2007 г. (26,8 ц/га).

В среднем за 3 года (2004-2006 г.г.) продуктивность плодоносящих насаждений достигла 35,5 ц/га.

Самая высокая урожайность виноградных плантаций в среднем за 4 исследуемых года была в Тараклийском и Комратском районах – соответственно 39,8 ц/га и 37,9 ц/га, самая низкая в Ренийском и Измаильском районах – 15,8 ц/га и 19,8 ц/га.

В 2004 г. виноградари Комратского района получили с одного гектара насаждений 60,4 ц, Тараклийского – 52,7 ц/га, что говорит о возможности получения более высоких урожаев винограда в регионе.

Изучая динамику показателей продуктивности основных сельскохозяйственных культур в регионе «Нижний Дунай» за 2004-2007 годы, важно выявить степень стабильности их урожайности.

Как показывает анализ в среднем за 2004-2006 годы (без учета нетипичного по погодным условиям 2007 года) размах показателей

урожайности в среднем по региону «Нижний Дунай» составил: подсолнечника – 1,09; фруктов – 1,24; гороха – 1,27; озимой пшеницы – 1,28; винограда – 1,42; ячменя – 1,50; кукурузы – 2,17.

Таблица 4

Показатели производства винограда на землях региона «Нижний Дунай» за 2004-2007 г.г.

Наименование административно-территориальных образований	Площадь, га	Валовой сбор, ц	Урожайность ц/га
Ренийский район	799	12658	15,8
Болградский район	3791	105629	27,9
Измаильский район	623	12322	19,8
Кикийский район	407	116635	28,7
<i>Итого на землях Одесской области Украины</i>	<i>5620</i>	<i>142272</i>	<i>25,3</i>
Вулканештский район	1651	37430	22,7
Чадыр-Лунский район	3857	108794	28,2
Комратский район	4184	158527	37,9
Кахулский район	3738	124262	33,2
Тараклийский район	4173	166138	39,8
<i>Итого на землях Республики Молдова</i>	<i>17603</i>	<i>595151</i>	<i>33,8</i>
<i>Уезд Тулча Румыния</i>	<i>6907</i>	<i>266835</i>	<i>38,6</i>
<i>Итого по региону «Нижний Дунай»</i>	<i>30130</i>	<i>1004258</i>	<i>33,3</i>

Источник: Составлено по данным управлений сельского хозяйства уезда Тулча, районов Украины и Молдовы

Наиболее устойчивой культурой к изменению погодно-климатических условий года является подсолнечник. В 2004 г. была получена самая высокая урожайность данной культуры – 13,6 ц/га в среднем по региону, самый низкий урожай – в 2006 году (12,5 ц/га), т.е. размах урожайности составил 1,09 (13,6 : 12,5). Другими словами, пределы изменения показателей продуктивности подсолнечника не превышали 9%. Еще более стабильной была урожайность на землях Украины: за эти годы изменения продуктивности масличной культуры не превышали 3%.

По устойчивости за подсолнечником следуют фрукты, однако следует иметь ввиду, что стабильность данной культуры была достигнута при низких показателях урожайности – всего 22-26,3 ц/га.

Исследуя использования сельскохозяйственных земель в регионе «Нижний Дунай», важно провести сравнительный анализ достигнутых показателей уровня использования плодородия земель по основным культурам в разрезе административно-территориальных образований. При этом будем проводить расчеты при следующих допущениях:

- достигнутая максимальная урожайность той или иной культуры в определенном районе или уезде является реально достижимой для всех остальных административно-территориальных образований;

- равенство плодородия земель;

- схожесть погодно-климатических условий возделывания культур.

Все расчеты по уровню использования продуктивности земель в среднем за 2004-2007 годы сводим в таблицу 5. Так, при производстве зерновых культур наивысшая урожайность была достигнута в уезде Тулча – 31,1 ц/га. Данный показатель принимаем равным 100%, тогда в Ренийском районе при продуктивности зернового клина в размере 24,6 ц/га уровень использования продуктивности земель составил $79,1\% \left(\frac{24,6}{31,1} \cdot 100 \right)$. Аналогичные расчеты

проводим по семи основным культурам.

Таблица 5

Уровень использования продуктивности земли в регионе «Нижний Дунай» в среднем за 2004-2007 г.г. по отдельным культурам (%)

Наименование административно-территориальных образований	Зерновые и зернобобовые культуры	Озимая пшеница	Ячмень	Горох	Кукуруза	Подсолнечник	Фрукты	Виноград
Ренийский район	79,1	88,9	82,2	93,6	68,1	82,3	30,6	39,7
Болградский район	82,6	97,0	84,4	81,8	69,0	74,5	44,0	70,1
Измаильский район	84,2	100,0	93,3	100,0	58,5	83,0	73,5	49,7
Кикийский район	71,7	99,7	100,0	94,5	91,6	100,0	78,7	72,1
<i>Итого</i>	83,9	97,0	90,0	91,4	67,8	81,6	57,4	63,6
Вулканештский район	65,0	69,3	66,2	70,0	59,5	58,2	6,9	57,0
Чадыр-Лунский район	77,2	90,5	71,0	85,0	56,8	70,9	29,6	70,8
Комратский район	69,8	81,1	72,9	92,7	44,2	59,6	100,0	95,2
Кахулский район	71,1	81,4	69,1	82,7	55,5	74,5	74,2	83,4
Тараклийский район	83,0	89,9	96,7	84,5	63,1	72,3	64,6	100,0
<i>Итого</i>	66,2	83,8	73,6	84,5	56,3	68,8	72,5	84,9
Уезд Тулча <i>Румыния</i>	100,0	81,1	61,7	95,9	100,0	85,8	77,0	97,0
<i>Регион «Нижний Дунай»</i>	87,8	86,1	77,3	89,1	86,0	80,1	74,9	83,7

Источник: Рассчитано автором по данным управлений сельского хозяйства уезда Тулча, районов Украины и Молдовы.

По зерновым культурам уровень использования земли в среднем за 2004-2007 годы в ранжированном ряду составил (по убывающей степени):

1. Уезд Тулча;
2. Измаильский район;
3. Тараклийский район;
4. Болградский район;
5. Ренийский район;
6. Чадыр-Лунский район;
7. Килийский район;
8. Кахулский район;
9. Комратский район;
10. Вулканештский район.

Произведем расчеты по определению среднего индекса уровня использования продуктивности земли в регионе «Нижний Дунай» в среднем за 2004-2007 годы. Для этого умножаем индекс использования земли данного административного образования на коэффициент удельного веса. Такие расчеты проводим по каждой культуре.

Например, индекс использования продуктивности земли при производстве озимой пшеницы в Ренийском районе в среднем за 2004-2007 годы составил 0,889 (табл.5). Доля озимой пшеницы в структуре земельных угодий района занимает 37,3%, т.е. индекс удельного веса составляет 0,373. Тогда средний индекс использования продуктивности земли при производстве данной культуры составит $0,332 (0,889 \cdot 0,373)$.

Аналогичные расчеты проводим по каждой культуре всех районов и уезда. Результаты приведены в таблице 6.

Таблица 6

Средний индекс использования продуктивности земли в регионе Нижний Дунай в среднем за 2004-2007 годы

	В экономических агентах Украины				
	Рений-ский район	Болград-ский район	Измаиль-ский район	Килий-ский район	в среднем
Озимая пшеница	0,332	0,320	0,322	0,401	0,336
Ячмень	0,191	0,163	0,227	0,302	0,208
Горох	0,077	0,079	0,132	0,079	0,093
Кукуруза	0,061	0,089	0,066	0,046	0,071
Подсолнечник	0,136	0,117	0,133	0,133	0,126
Фрукты	0,002	0,003	0,006	0,005	0,004
Виноград	0,021	0,061	0,011	0,016	0,034
в среднем	0,820	0,832	0,897	0,982	0,872

Продолжение таблицы 6

	В экономических агентах Республики Молдова					
	Вулканешт-ский район	Чадыр-Лунский район	Комратский район	Кахул-ский район	Тарак-лий-ский район	в сред-нем
Озимая пшеница	0,228	0,300	0,280	0,256	0,271	0,272
Ячмень	0,127	0,079	0,113	0,096	0,081	0,096
Горох	0,024	0,043	0,032	0,036	0,030	0,034
Кукуруза	0,082	0,082	0,053	0,092	0,138	0,090
Подсолнечник	0,099	0,142	0,105	0,157	0,137	0,133
Фрукты	0,001	0,008	0,05	0,018	0,017	0,020
Виноград	0,072	0,095	0,116	0,085	0,142	0,105
в среднем	0,633	0,821	0,749	0,740	0,816	0,750

	В экономических агентах	
	Румынии (уезд Тулча)	Региона «Нижний Дунай»
Озимая пшеница	0,214	0,261
Ячмень	0,050	0,102
Горох	0,004	0,034
Кукуруза	0,317	0,187
Подсолнечник	0,253	0,183
Фрукты	0,003	0,010
Виноград	0,034	0,057
в среднем	0,875	0,834

Источник: Рассчитано автором по данным управлений сельского хозяйства уезда Тулча, районов Украины и Молдовы.

Сводные показатели среднего индекса уровня использования продуктивности земли в регионе «Нижний Дунай» по семи основным сельскохозяйственным культурам в разрезе административно-территориальных образований приведены на рис.2.

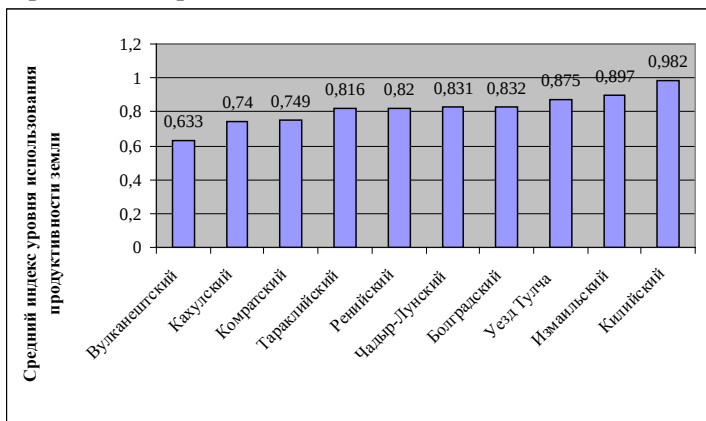


Рис. 2. Средний индекс использования продуктивности земли в регионе «Нижний Дунай» в среднем за 2004-2007г.г.

Выводы. Проведенные исследования показали, что землепользователи рассматриваемых административно-территориальных образований Украины, Румынии и Молдовы не в полной мере использовали потенциал плодородия сельскохозяйственных земель. Особенно низка эффективность использования основного средства производства в Вулканештском районе – всего на 63,3% от потенциального уровня, а наиболее продуктивно использовались земли в сельском хозяйстве Килийского района – на 98,2%.

Земли четырех районов Украины использовались в среднем за 2004-2007 годы на 87,2%, земли уезда Тулча (Румыния) – на 83,4%, земли пяти районов Республики Молдова – на 75,0% от потенциального уровня.

Литература

1. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография.- Ch.:ASEM, 2006.
2. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник, Chișinău, 2008.
3. Gavrilesu D., Rusu M. Economii rurale locale, Editura Agris, București, 1996, p. 203.
4. Stratan A. Evoluția economiei agriculturii Republicii Moldova: reflecții, probleme, mecanisme economice, Monografie, Chișinău, 2007, 380 p.

ACCOUNTING AS A MAJOR KNOWLEDGE BASE OF FINANCIAL ANALYSIS OF ENTERPRISES¹

Vasile STAMATIN, *Ph.D., Associate Prof., Associate Dean of Research and International Relations of the West of the Ural Institute of Economics and Law, the city of Perm, Russian Federation*

Maxim STAMATIN, *student, AESM*

We consider the possibility of using the correct reading of accounting as one of the main methods of analysis of financial and business enterprises in management and investment decisions.

Key words: *balance sheet, reporting forms, financial condition, liquidity, solvency, investments.*

Enterprises' financial condition is characterized by a wide range of indicators, reflecting the presence, distribution and use of financial resources. In the context of

¹ Analysis of the theme is made based on experience and legislation of the Russian Federation.

mass insolvency of enterprises and the practical application of many of these bankruptcy proceedings objective and accurate assessment of their financial condition is of paramount importance. Determination of financial condition on a particular date, helps to answer the question whether the company properly manage financial resources in the period prior to this date.

In the modern market economy, financial statements of the company is a major means of communication and the only objective source of information for financial analysis for external users. One of the important methods of analysis of financial statements is the ability to read correctly; the accounting forms and examine the absolute values presented in these forms. Competent reading financial statements, or even simple acquaintance with her to draw conclusions about the main sources of borrowed funds and the directions of their investments. We can also draw a conclusion about the main sources of business income during the reporting period, as well as the major sources of cash and negotiable assets used accounting methods and changes in them, organizational structure and directions of its activities, dividend policy, and much more.

No accident that today the very concept of the compilation and publication of financial accounting reports of enterprises is one of the most important in the system of national standards in most economically developed countries. Explain this attention to accounting simply. Any organization in a more or less constantly in need of additional sources of funding. Find they can now only on capital markets, attracting potential investors and creditors by informing them about their financial activities. The main source of such information is the financial statements. How well designed and attractive published financial results, showing the current and prospective financial condition of the enterprise, so and likely additional sources of financing in one form or another.

Among the users of financial statements include present and potential investors, creditors, suppliers and other trade creditors, employees, customers, tax and administrative bodies, including government and government agencies, as well as public representatives and others. They use financial statements to obtain information in accordance with their interests in the field of business. Usually classified into two groups of users:

Internal - makers management and investment decisions at the enterprise level, organizations, companies:

External - physical and legal persons having a particular interest in the enterprise. These include tax authorities, the banks, investors, clients, customers, suppliers, media, external auditors, partners and others.

Economic decisions taken by users of financial statements requires an assessment of the ability of the companies to generate cash and cash equivalents, calculate the time of their generation and confidence in obtaining the desired results. Such assessment ultimately determines, for example, the ability of companies to pay

their employees and supplier invoices, make interest payments, loans, and distribute income between the owners of the. Users can better assess the ability of companies to generate cash and cash equivalent, if they have information that reflects financial position, results of operations and changes in financial position of the company.

Performance measurement is usually carried out under the financial analysis. The main information base such an analysis is the accounting (financial) reports. The method of analysis of financial statements is based on knowledge and understanding of:

- the economic nature of the articles reporting;
- content of the basic analytical relationships reporting forms;
- the limitations of the balance sheet and the accompanying reporting forms.

It should be noted that virtually all users of financial statements of the enterprise will use methods of financial analysis for decision-making to optimize and protect their interests. For example, owners of the company analyzes financial reports to increase or decrease the proportion of equity capital, increase return on capital, stability and increase the efficiency of resource use management of the enterprise. Lenders and investors analyze financial accounting reports to minimize their risks on loans and deposits, to determine whether to extend credit, improve credit, money-back guarantees, return on investment of their funds, as in the case of grants - to justify their social orientation, and significance.

One of the main tasks of the enterprise is to assess the company's financial situation, which is possible with the combination of techniques to determine the status of the enterprise as a result of the analysis of its activities on a finite interval of time.

The purpose of this analysis - to provide information about its financial situation, solvency and profitability. The sources of financial analysis companies are reporting format and its annexes, as well as information from the most records, if the analysis is conducted within the enterprise.

The end result after the analysis, the management company receives a picture of his actual condition, and persons not directly working with this company, but interested in his financial status (for example, creditors to be sure that they pay; auditors who need to recognize the financial tricks of their clients; depositors and others) - information necessary for an impartial opinions. (for example, the rationality of the company invested in additional investment and t. n.).

In certain cases, for the purposes of financial analysis is not sufficient to use only financial statements. Separate groups of users, such as company management and auditors have the opportunity to attract additional sources (data production and financial accounting). Nevertheless, most quarterly, semi-annual financial statements are the only source of external finance analysis, t. f. Showcase companies.

As part of the annual financial statements, according to the Federal Law “On Accounting” № 129- Φ3 of 21 November 1996 and the Regulations on Accounting

“Accounting Organizations” - ПБҮ 4/99¹, the company represent different forms of accounting are the information base of financial analysis and the emerging of several forming a unit of accounting documents.

In accordance with the provision of accounting “Accounting Organizations” ПБҮ 4/99, Ministry of Finance has developed a form of accounting. This provision stated that included in the interim and annual financial statements Balance considered a form № 1, Profit and Loss - Form № 2. Include in the annexes to the balance sheet and income statement accounting Statement of changes in equity take the form of number 3, Statement of Cash Flows - form № 4, Annex to the Balance Sheet - form № 5, Report on the targeted use of funds received - form № 6.

Form № 1 – “The balance of the enterprise”. Balance sheet (form № 1) is a rich source of information on which the disclosed financial and economic activities of economic entities. Balance Sheet as a form of financial statements describes the financial position of the organization as at the reporting date. The form of the balance sheet is a two-way table consisting of the assets and liabilities. In the asset is information about the economic means, while in the passive - their sources. Data on economic resources and their sources in reporting the balance shown at the beginning and end of the reporting period.

However, the balance sheet only remnants makes it impossible to answer all the questions of owners, investors, managers, partners and other external interested users. Need more detailed information not only on the balance, but the motion of economic resources and sources. This is achieved by introducing the following additional forms of financial statements:

Form № 2 – “Profit and Loss”. On its basis the analysis of the dynamics and structure of financial results, estimated the “quality” of profit.

Profit and loss account - one component of financial statements. In the income statement income and expenses should be shown with the unit for ordinary and extraordinary. For a complete report is applied to the interim consolidated statement of income, profits and losses, which, at the end of the reporting period, adjusting entries are made and produced some balance in order to then carry out the closure of nominal income and expenditure accounts. Form and content of this report varies depending on the kind of company, government regulations and administrative requirements for the compilation of financial statements².

Form № 3 – “Statement of Changes in Capital”. This report allows you to assess the dynamics and structure of its own capital and reserves.

¹ The situation in Accounting “Accounting Organizations” - ПБҮ 4/99 approved by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 06. 07. 99 № 43н.

² The situation in Accounting “Accounting Organizations” - ПБҮ 4/99 approved by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 06. 07. 99 № 43н, n. n. 6 and 11.

Statement of Changes in Equity (form № 3) details the third section of the balance sheet, an article entitled “Provisions for liabilities” of the fifth section of the balance and contains information about the valuation allowance organization. The balance sheet valuation reserves are not included, with their help, specification of evaluation of certain types of assets and liabilities at the balance sheet by subtracting the value of assessed valuation reserves of the relevant articles. The report consists of two sections and reference tables.

Form № 4 – “Statement of Cash Flows”¹. This report is compiled on a cash basis and is used to describe the company's cash flow in the current, investment and financial activities, to evaluate the degree of capital mobility from one field to another.

Statement of cash flows adds balance sheet and profit and loss. The balance sheet reflects the company's financial position at a particular time (the end of the accounting period), and record cash flow statement explains the changes that have occurred with one of the components of financial statements - cash - from one balance sheet date to another. Profit and loss account reflects the results of the company during the period, and this activity is the main factor that changes the status of funds, reflected in the statement of cash flows. Information about the cash flow the company is useful because it provides users of financial reporting framework for assessing the ability of companies to attract and use the cash and cash equivalents.

Form № 5 – “Annex to the Balance Sheet”. It reports on the presence and movement during the reporting period of certain assets, expenditures and commitments. Annex to the Balance Sheet (form № 5) is intended to provide users of financial statements with additional data, which constitute the decoding key balance sheet items. Thus, the very name of this reporting form determines its strong correlation with the unfolded balance sheet on the basis of their comparability. These data are necessary for users to assess the real property and financial position of the organization. Annex to the Balance Sheet gives a clarification of the balance sheet and consists of ten chapters.

Form № 6 – “Report on the purposeful use of funds received”. Report on the purposeful use of funds received (form № 6) are non-profit organizations, including NGOs and associations and their structural subdivisions of the main types of income are non-profit organizations, admission, membership and voluntary contributions. When using these types of income for the purposes intended (according to the approved estimate), they are exempt from taxation. To monitor their use and intended form № 6 “Report on the purposeful use of funds received”.

“An explanatory note” outlining the main factors that influenced the reporting period (quarter, half, or year) on the final results of the enterprise, assessing its financial

¹ In Moldova, the report of cash flows as constituting an accounting is based on the National Accounting Standard 7, “Report of Cash Flow”. This standard was developed on the basis of international accounting standard 7 “Statement of Cash Flows”, adopted by the Committee on the IAS in 1993. Date of entry into force of the standard - January 1, 1998.

condition. Explanatory note - this is an independent part of accounting, as the rest of its form. The contents of the explanatory note are in the first mandatory information disclosure of which is required under the regulations on accounting and financial reporting in the Russian Federation, the Regulations on Accounting (ПБУ) and the orders of the Russian Finance Ministry.

Reading financial accounting as one of the methods of financial analysis is used for visual and simple assessment of the dynamics of any organization, regardless of its legal form and business purpose or non-profit organization. In apparent at first glance, the complexity of it is available not only to professionals.

The most informative form for analysis and evaluation of financial and economic activity is the balance sheet (form № 1). Go to balance characterizes estate company, t. f. composition and state of wealth, are in the possession of the economy. Debit balance characterizes the composition and condition of the rights to these values arising in the process of business enterprises in various commercial parties (owners, entrepreneurs, shareholders, state, investors, banks and others.). The balance reflects the state enterprise in money evaluation.

In the asset balance includes articles, which combine some elements of economic turnover company in functional. Go to the balance consists of two sections.

In section I of the asset balance “Non-current assets” are recognized buildings, structures, machines, equipment, t. f. fixed assets, as well as long-term financial investments, including investments in subsidiaries and other enterprises and intangible assets.

Section II of the asset balance of the “Current Assets” represents the value of tangible capital: productive stocks, WIP, finished goods ongoing activities, presence of an enterprise free cash, accounts receivable and other current assets.

In the Russian Federation asset balance is constructed in order of increasing liquidity, tons. f. directly dependent on the rate of conversion of these assets in the process of economic exchange in terms of money.

Thus, in Section I of the asset balance shows real estate, which is practically until the end of its existence, maintains its original shape. Liquidity, t. f. mobility of this property, economic turnover is the lowest.

Section II of the asset balance shows such items of property companies, which during the reporting period, repeatedly changing its shape. The mobility of these elements asset balance, t. f. liquidity, higher than the mobility of the elements of section I. Liquidity is cash equal to unity, t. f. they are completely liquid.

As liabilities given group of articles on legal grounds. The totality of the obligations of the enterprise for value received and resources primarily divided by regions: to the owners of the company and to third parties (creditors, investors, banks and others.). Debit balance consists of three sections.

In section III balance asset “Capital and reserves” are recognized obligations to owners or shareholders' equity, which in turn consists of two parts:

1. From the capital, which the company receives from shareholders and the shareholders at the time of establishment and subsequently in the form of additional contributions - Share capital.

2. From the capital, which the company generates in the course of its activities, funding of the profit: Additional capital, reserve capital, the accumulation fund, social funds and others.

Sections IV and V of the liability balance sheet external liabilities of the enterprise (loan capital or debt), which are divided into long-term (more than 1 year) and short-term (up to 1 year). External liabilities represent the legal rights of investors, creditors and others. Property companies. From an economic point of view of external liabilities - is the source of the assets of the enterprise, and with legal entities - is a company's debt to third parties.

Liabilities in the balance sheet are grouped by degree of urgency of obligations. First place is the authorized capital as the most constant part of the balance. This is followed by the remaining articles. It should be noted that the obligation to the owners are almost permanent part of the balance asset, not repayable during the organization's. Liabilities to third parties have different return periods: less than one year - short-term, more than one year - long-term. Based on the analysis and balance sheet information, external users can decide on the feasibility and modalities of dealing with this company as a partner, to assess the creditworthiness of the company as a borrower. You can also calculate the possible risks of their investments, whether to purchase shares of the company and its assets, and other solutions.

There are two types of analysis of the balance sheet of the enterprise: horizontal analysis and vertical analysis of the balance of the balance of.

In conducting the analysis of horizontal change in company's balance sheet analysis of articles and sections of the balance in absolute terms and relative terms over time.

In conducting the analysis of vertical balance sheet of the company analyzes the structure of balance sheet items on a certain date. The result of vertical balance analysis can be as simple ratio of all balance sheet items to total as well as more complex indicators, such as ratios of financial sustainability.

Also, the analysis can be mixed. In mixed balance analysis examines changes in the indices obtained during the vertical analysis.

When reading and analyzing the balance necessary to consider the following:

- financial information implicit in the balance sheet, is historical, t. f. shows the position of the company at the time of reporting;
- the inflation bias is reflected in the time interval of the results of economic activity;
- financial reporting is information only at the beginning and end of the reporting period, and therefore it is impossible to reliably estimate the changes that occur during this period.

Given the above, an external analyst has a large share of conditionality to ascertain the prevailing financial and economic situation in the enterprise.

It is important to understand that financial accounting statements represents a set of interrelated indicators of financial and economic activities during the reporting period. At the same reporting forms characterized as a logical and informational links. The essence of the logical connection consists of complementarity and mutual correspondence, reporting forms, their sections and articles. For example, some of the most important balance sheet items disclosed in application to the balance sheet¹ (form № 5), which consists of the following sections:

- the value of intangible assets and fixed assets;
- the cost of profitable investments in tangible assets;
- cost of Scientific Research, Experimental-design and technology (НИОКР);
- the cost of natural resources;
- the amount of long-and short-term investments;
- the amount of receivables and payables;
- information on expenditure from ordinary activities;
- data received and issued security;
- data received public assistance.

These forms № 5, together with a balance and indicators form № 2 are used to assess the financial condition of the enterprise. Thus, this reporting forms reveal, explain and make visible particularly interesting balance sheet items that are in it in a twisted form.

Form № 2 contains information on current financial results of the company during the reporting period. Here is the book value of the profit or loss and the terms of this indicator: income (loss) from sales of products; financial results from other sales (from sale of fixed assets and intangible assets) and other financial transactions; operating income and expenses (both positive and negative exchange rate differences), income and expenses from other non-sales operations (fines, losses from bad debts and t. n.).

In the form of number 2 shows the costs of enterprise for the production of goods sold (services) for the total or production cost, selling and administrative expenses, net proceeds from the sale of products, goods, works and services. Showing the amount of income tax and abstract means.

Profit and loss is an important source for analysis of indicators of profitability, return on sales, cost of production, determination of the net profit at the disposal of enterprises, and other indicators of. The form makes available and quick to understand the result of any organization, including nonprofit. It has been designed so that, looking

¹ International Financial Reporting Standards "Presentation of Financial Statements" IAS 1 encourages, along with the basic forms of annual financial statements give background information based on the criteria of materiality and relevance. Such information is included in the annual reports of Russian organizations in the form of annexes to the balance sheet (form № 5).

at her, even the untrained user can form an idea of how profitable enterprise, as well as the availability of commercial areas, and their effectiveness.

The logical connection described above, supplemented by the information links, which are reflected in direct and indirect control relationships between individual performance report forms. Direct control relation means that one and the same indicators are presented in several reporting forms. Thus, consumption funds at the beginning and end of the year are given in the forms № 1 and № 5, they immediately show what happened with the accumulated profit enterprise. Indirect control ratio indicates that several indicators of one or several forms of interconnected simple arithmetical calculations. For example, the indicator “for profit”, as set out in the form № 2, stands for the directions of use and interesting to us is not in itself but as an element of economic organization of the enterprise.

Knowing these relationships helps to control better understand the reporting structure, to verify it is made by visual inspection of individual indicators and arithmetic relations between them. It should be noted that analyzing the trends of basic indicators of balance, it is necessary to take into account the impact of some confounding factors, including inflation. Let's not forget that I myself balance, being the balance sheet form, is not without some limitations. Let us examine the most important of them.

Firstly, the balance of answers to the question of what constitutes venture currently under accounting policies used, but does not answer the question, resulting in a such a situation.

Second, according to the reporting we can calculate a number of analytical indicators, but they will be useless if they can not compare. Balance, considered in isolation, does not provide the spatial and temporal comparability, therefore, its analysis should be conducted in the dynamics of.

Third, the balance is a set of instantaneous data at the end of the reporting period (quarter, half, or year) and therefore does not adequately reflect the state of the company during the reporting period. This applies, above all, the most dynamic item on a balance. Thus, the availability of year-end high in the ratio of stocks of finished products does not mean that this position was constant throughout the year, although by itself such a possibility is not excluded.

Fourth, the rate of profit, which is one of the most important indicators of the enterprise, reflected in the balance sheet is not adequately. Presented in its absolute value of the accrued benefits in isolation from the cost and volume of sales does not show, which has led to just such a sum.

Fifth, it must be understood that the outcome of (currency) balance does not reflect the amount of funds which actually has a company, its “valuation”. The main reason is the possible disparity between the balance of economic evaluation of actual conditions as a result of inflation, the current treatment etc. The balance provides only an assessment of your enterprise's assets and sources of coverage. The current market

valuation of these assets can be completely different, with the longer-term operation and reflection on the balance of the asset, the greater the difference between his account and the current (actual) price, r. f. interested user should pay attention primarily on the date of acquisition of any asset. Even if we assume that assets are in the balance sheet at their current value balance sheet, however, would not reflect the exact “valuation” of the enterprise, because “price” of the whole enterprise is usually higher than the total assessment of his assets, but may be below. You receive the difference, and hence the correlation coefficient, because of the following circumstances: the regions where the organization, and even the political situation there, the existence of business relations and the proper reputation of the company; availability of commercial niches, etc. q. In the case of a non-profit organization must take into account the significance and promise to solve social problems, its social usefulness.

In balance, there are also articles to overstate its currency by virtue of the existing methodology of a charter capital. According to the normative documents of the founders of the amount owed on the capital contribution is reflected on the debit subaccount 75-1 “Calculations on capital contribution”. Since the beginning of this debt until its maturity (and this period can be delayed long enough) balance sheet is overstated by the amount of outstanding debt of the founders.

So, we can say that the basic principle of analytical reading of financial reports - is the deductive method, t. f. movement from general to specific. But it must be applied repeatedly. In this analysis, as it reproduces the historical and logical sequence of economic facts and events, orientation and strength of their influence on economic activity of enterprises.

In conclusion, it should be noted that the financial condition of enterprises characterizes the state and the use of their funds, which is reflected in the financial statements. It should give a full picture of the property and financial situation of the organization, on its changes, as well as the financial results of its activities. The role of financial reporting is that it serves as the primary information base of financial analysis. As part of the financial statements balance sheet is the most informative form for analysis and assessment of financial state enterprises. The value of the balance sheet is so large that the analysis of financial condition is often referred to as balance sheet analysis.

In the underdeveloped market relations, economic literacy, experience, business or social programs and projects of all participants of the business turnover adoption of any management decisions, including investments, must necessarily be accompanied by a competent reading, analysis, financial accounting entity.

List of used instruments and literature

1. Law of the Russian Federation «*О бухгалтерском учёте*» № 129-ФЗ от 21 ноября 1996 года.

2. Regulations on accounting and financial reporting in the Russian Federation. Утверждено приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 года № 34н.
3. *Status Accounting* «Учётная политика организации», ПБУ 1/2008. Утверждено приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н.
4. *Status Accounting* «Бухгалтерская отчётность организации», ПБУ 4/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06 июля 1999 г. № 43н.
5. Ковалёв В.В. *Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчётности* / В.В. Ковалёв. М.: Финансы и статистика, 2006.
6. Ефимова О.В. *Анализ финансовой отчётности: учеб. пособие для студентов* / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. М.: ОМЕГА-Л, 2009.
7. Петров В.В. *Как читать баланс* / В.В. Петров, В.В. Ковалёв. М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Шарылгасова Б.Т. *Анализ финансовой отчётности* / Б.Т. Шарылгасова, А.Е. Суглобов. М.: Кнорус, 2006.
9. Бердникова Т.Б. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие* / Т.Б. Бердникова. М.: ИНФРА-М, 2007.
10. Стаматин В.И. *Финансовый анализ предприятия: учебное пособие* / В. И. Стаматин; НОУ ВПО «Западно-Уральский институт экономики и права». Пермь, 2009.
11. Савицкая Г.А. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов* / Г.А. Савицкая. М., 2007.
12. Любушин Н.П. *Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности* / Н.П. Любушин. М., 2007.
13. Moldova Law „Legea contabilității” nr. 113-XVI din 27.04.2007 *Monitorul Oficial nr.90-93/399 din 29.06.2007*
14. National Accounting Standards of the Republic of Moldova (S.N.C.) la <http://www.mf.gov.md/ro/actnorm/contabil/standarts/> Retrieved on 01.03.2010.

**DOCUMENTE DE POLITICI ECONOMICE
ȘI CORELAREA LOR CU SCENARIUL
POLITICII ECONOMICE**

Vadim MACARI, dr., conf. cerc., IEFS

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., IEFS

Article analyses the types of economic policy document, defines the term “economic scenario” and is determined he correlation of economic scenario with documents of economic policy.

Cuvinte cheie: *documente de politici economice, concepție economică, strategie economică, politică economică, program de politică economică, plan de politică economică, scenariu economic.*

În teoria economică, savanții economiști străini și autohtoni, de mai mulți ani, iar în ultimii 3-5 ani – destul de frecvent, utilizează noțiunile (categoriile) economice „concepție economică”, „strategie economică”, „politică economică”, „scenariu economic”, „program de politică economică”, „plan de politică economică” etc. Mai mult ca atât. În ultima perioadă a evoluției economice a majorității absolute a statelor lumii, aceste **documente de politici economice** (așa le vom numi sub aspect practic, cu excepția scenariului economic) sunt utilizate pe larg atât în statele dezvoltate, cu economie de piață avansată, și în cele în curs de dezvoltare, cât și, îndeosebi, în statele cu economie în tranziție, inclusiv în R. Moldova.

Însă, în pofida faptului că aceste și alte documente de politici economice, de mai mulți ani, realmente se elaborează și se implementează în R. Moldova, definirea acestora, determinarea cu maximă exactitate științifică a esenței, conținutului și structurii lor, precum și **a corelării lor ca noțiuni și realități economice**, rămâne un domeniu de dispute a științei economice și necesită cercetări speciale ample și profunde.

Deși, cum se menționează mai sus, **noțiunea (categoria) de „scenariu economic”** se utilizează frecvent în teoria economică autohtonă, precum și în documentele de politici economice și în practica economică ale R. Moldova, până în prezent nu am găsit o definiție suficient de completă și riguroasă a scenariului economic. Atât în studiile economice respective, cât și în documentele oficiale de politici economice, cu noțiunea (categoria) de „scenariu economic” se operează de o manieră aproximativă, fără ca scenariul economic să fie definit și tratat adecvat.

La nivel de document oficial public, Guvernul R. Moldova, în scopul perfecționării procesului decizional și îmbunătățirii calității documentelor de politici, asigurării transparenței și procesului participativ la elaborarea documentelor cu conținut strategic, prin hotărârea sa nr. 33 din 11.01.2007 cu privire la regulile de elaborare și cerințele unificate față de documentele de politici, a aprobat **regulile de elaborare și cerințele unificate față de documentele de politici**, ministerele și alte autorități administrative centrale fiind obligate să întreprindă măsurile necesare în vederea **introducerii standardelor unice de formulare ale documentelor de politici**.

Regulile procesului de elaborare a documentelor de politici sunt chemate pentru **a identifica deosebirile** existente între documentele respective, **metodologia de elaborare, implementare, monitorizare și evaluare** a acestora la nivelul ministerelor și altor autorități administrative centrale. Cerințele unificate **stabilesc noțiunea de „documente de politici”, tipologia documentelor**, structura, formatul și standardele de calitate, monitorizare și evaluare a rezultatelor implementării acestora.

Regimul juridic al documentelor de politici rezidă în faptul că acestea descriu și analizează problemele existente, identifică obiectivele aferente problemei vizate, definesc instrumentele de soluționare a acestei probleme și impactul așteptat asupra statului și societății. Adicional, documentele de politici trebuie să identifice riscurile posibile ale implementării acestor politici.

Documentele de politici se clasifică astfel: a) *concepția*; b) *strategia*; c) *programul*; d) *planul*.

Să analizăm definițiile, tratarea și interpretarea în hotărârea numită a acestor tipuri de documente de politici ale Guvernului R. Moldova, concomitent, expunându-ne și anumite opinii proprii asupra subiectului dat.

Concepția politicii economice trebuie definită ca un sistem de idei generale orientate spre tratarea sau interpretarea multilaterală a problemelor economice și a celor conexe – sociale, juridice, științifice, tehnice etc., care reflectă modul de a percepe ansamblul de idei și opinii cu privire la aceste probleme ce țin de dezvoltarea unui sau mai multor domenii economice în ansamblu.

Concepția politicii economice trebuie să includă: a) descrierea situației; b) definirea detaliată a problemelor; c) indicarea documentelor de politici și a actelor legislative relevante pentru soluționarea problemelor abordate în concepția respectivă; d) instrumentele și căile de soluționare a problemelor; e) indicarea actelor normative ce urmează a fi elaborate sau modificate pentru soluționarea problemelor; f) evaluarea impacturilor (social, economic etc.), inclusiv pentru situațiile în care problema nu va fi soluționată.

Strategia politicii economice stabilește direcțiile orientative de activități pentru un termen mediu (3-5 ani) sau lung (6-15 ani), având drept scop identificarea modalităților și mecanismelor de realizare a obiectivelor puse.

Strategia politicii economice urmează să includă: a) descrierea situației; b) definirea problemelor care cer implicarea Guvernului prin aplicarea politicilor necesare; c) obiectivele generale și specifice; d) măsurile necesare pentru atingerea obiectivelor și rezultatelor scontate; e) estimarea impactului și a costurilor (financiare și non-financiare) aferente implementării; f) rezultatele scontate și indicatorii de progres; g) etapele de implementare; h) procedurile de raportare și monitorizare.

Programul politicii economice reprezintă un sistem complex de acțiuni succesive concrete, care servește drept instrument de implementare a politicii respective, stabilind obiectivele clar definite, resursele necesare și termenele de realizare.

Programul politicii economice va include: a) identificarea problemei; b) obiectivele specifice ale programului; c) acțiunile ce urmează a fi întreprinse; d) etapele și termenele de implementare; e) responsabilii pentru implementare; f) estimarea generală a costurilor; g) rezultatele scontate; h) indicatorii de progres și performanță; i) procedurile de raportare și evaluare.

Planul politicii economice reprezintă un document de programare, în care sînt trasate sarcini concrete pe termen scurt într-un anumit domeniu, elaborat în conformitate cu documentele de politici, inclusiv cu Programul Guvernului. Elaborarea planului include două etape: elaborarea structurii conceptuale a planului și formularea conținutului sarcinilor planificate.

Planul politicii economice include: a) obiectivele; b) acțiunile practice, întreprinse pentru realizarea obiectivelor stabilite; c) termenele de realizare a acțiunilor; d) costurile aferente implementării; e) responsabilii pentru implementare; f) indicatorii de progres; g) procedurile de raportare și evaluare.

În hotărârea în cauză a Guvernului sunt stabilite și **regulile de organizare a procesului de elaborare a documentelor de politici**. Anume aici, pentru prima dată în hotărâre, apare noțiunea de scenariu. Se menționează că, în scopul perfecționării procesului decizional, diminuării riscurilor și adoptării unor politici adecvate se elaborează câteva scenarii posibile de implementare, cu includerea analizei SWOT (puncte forte, puncte vulnerabile, oportunități și riscuri) și, ca urmare a consultărilor, va fi aleasă politica optimă.

Ceea ce trebuie de subliniat, în primul rând, este faptul că **noțiunea de scenariu apare inopinat și cu ea se operează fără a fi definită clar**. În al doilea rând, este vorba nu de scenariu în general, ci doar de elaborarea scenariilor posibile de implementare, teză cu care trebuie să fim de acord.

În continuare sunt indicate etapele de elaborare a documentelor de politici: a) identificarea problemei; b) colectarea și analiza informației; c) formularea propunerii de politici, cu definirea problemei, obiectivelor politicii, beneficiarilor și **scenariilor de implementare**; d) efectuarea analizei de impact pentru **scenariile de politici (analiza SWOT)**; e) consultarea **scenariilor de politici** și a exhaustivității riscurilor pe verticală în cadrul instituției inițitoare și la nivelul unităților de analiză, monitorizare și evaluare a politicilor din instituțiile vizate pe orizontală; f) formularea documentului de politici; g) consultarea lărgită și avizarea documentului; h) definitivarea și prezentarea spre aprobare a versiunii finale; i) formularea cerințelor față de rapoartele de monitorizare; j) aprobarea actului documentului de politici; k) monitorizarea și evaluarea implementării documentului de politici.

Documentele de politici se elaborează în conformitate cu prevederile **Legii nr. 317-XV din 18 iulie 2003** privind actele normative ale Guvernului și ale altor autorități ale administrației publice centrale și locale și prezentei hotărâri, sau, după caz, altor acte legislative și normative.

Observăm că în cazul dat se operează **nu numai cu „scenarii de implementare”, ci și cu „scenarii de politici”**, din care ultima, în acest loc al hotărârii, se reduce la analiza SWOT, dar în continuarea textului hotărârii (punctele 27-30) ambele sintagme sunt explicate mai detaliat. Esența acestor explicații ne permite să afirmăm că ambele sintagme sunt echivalente și, deci, este vorba de aceeași frază - **scenarii de implementare a politicilor economice**.

Obiectivele documentului de politici pot fi generale și specifice. Obiectivele generale reflectă motivul elaborării documentului de politici și expun direcția majoră de acțiune, cu indicarea rezultatelor scontate în domeniul vizat. Obiectivele specifice exprimă rezultatele concrete și măsurabile scontate, astfel încât ulterior să poată fi evaluată eficiența implementării politicii. Obiectivele specifice pot fi identificate și

pentru fiecare etapă a implementării (rezultate imediate, de durată medie, pe termen lung).

Documentele de politici trebuie să fie însoțite de **analiza de impact pentru variantele posibile ale implementării**, efectuată până la demararea procesului (ex-ante). Trebuie analizate aspectele de impact economic (inclusiv financiar), social, ecologic etc. Analiza de impact poate include, de asemenea, aprecierea riscurilor de menținere a situației existente și precizarea gradului de urgență al schimbărilor propuse.

În document **scenariile de implementare sunt definite ca totalitatea soluțiilor posibile**, precum și argumentarea acestora, în scopul identificării variantei optime de implementare a unei politici publice concrete.

Scenariile urmează să reflecte: a) descrierea problemei și prioritatea acesteia la nivelul administrației publice centrale; b) prezentarea opțiunilor (2-3 variante), considerate adecvate pentru soluționarea problemei identificate; c) analiza problemei, situației și a opțiunilor prezentate; d) prezentarea opțiunii optime recomandate pentru implementare a politicii publice, însoțită de o argumentare temeinic fundamentată.

Se face deosebire între **consultarea scenariilor de politici și consultarea documentului de politici prin** inițierea discuțiilor publice ale documentului, care nu se limitează la grupurile de interese. Consultările publice ale documentelor de politici, inclusiv cu societatea civilă, constituie o condiție esențială pentru respectarea transparenței documentelor în cauză.

Concepțiile și strategiile pot fi utilizate în scopul evaluării, iar programele și planurile - atât pentru raportare, în aspect general, cât și pentru dări de seamă organizatorice și bugetare.

Activitatea de monitorizare se desfășoară pe toată perioada de implementare a unei politici publice, iar rapoartele de monitorizare au drept scop evaluarea rezultatelor înregistrate la stadiul corespunzător al implementării politicii.

Pomind de la cele expuse, **noțiunea (categoria) de „scenariu economic” am putea-o defini ca o descriere a unei variante de implementare într-un anumit termen a unui document de politică economică, elaborat pe baza previziunii comportamentului probabil al tuturor parametrilor cantitativ-calitativi ai variantei respective.**

Bibliografie

1. Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare. Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova pentru anii 2009-2013. www.gov.md.
2. Legea Republicii Moldova privind actele normative ale Guvernului și ale altor autorități ale administrației publice centrale și locale: nr. 317-XV din 18.07.2003 În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 208-210, din 03.10.2003, art. 783.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la regulile de elaborare și cerințele unificate față de documentele de politici: nr. 33 din 11.01.2007. www.justice.gov.md.

4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la unitatea de analiză, monitorizare și evaluare a politicilor din cadrul organelor centrale de specialitate ale administrației publice: nr. 710 din 23.06.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2006, nr. 98-101 din 30.06.2006, art. 756.
5. Politici economice. Concepte, instrumente, experiențe. Coordonator Gheorghe Manolescu. Institutul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu” al Academiei Române. București: Editura Economică, 1997. 687 p.
6. PRAHOVEANU, Eugen. Economie și politici economice. București: Editura Economică, 2000. 240 p.

REDUCEREA DISPARITĂȚII PREȚURILOR ÎNTRE SECTORUL AGRAR ȘI ALTE RAMURI ALE ECONOMIEI

Petru CATAN, dr., conf., univ., Universitatea Slavonă

Recenzent: Tudor BAJURA, dr. hab., conf. univ., IEFS

The article addresses the issue of price disparity between the agricultural sector and other sectors of the economy, determines direct and indirect factors that immediately influence price disparity reduction, and proposes some measures to decrease the disparity.

Cuvinte cheie: *disparitatea prețurilor, sectorul agrar, economie*

Disparitatea prețurilor pentru sectorul agrar a devenit dezastruoasă. Rezultatele disproporțiilor prețurilor sunt distrugătoare: diminuarea producerii, mișcările structurale în cadrul ramurilor, datoriile, nerentabilitatea – această enumerare poate fi prelungită.

În prezent, disparitatea prețurilor s-a constituit pe principalele verigi de formare a prețurilor pentru producția agroindustrială: carburanți – tarifele de transport – producția industriei constructoare de mașini pentru CAI – serviciile pentru sat – materia primă agricolă – prelucrarea – comerțul produselor alimentare. În afară de aceasta, există și disparitate între prețurile de consum și nivelul remunerării muncii.

Dezechilibrul de prețuri conformat nu poate fi recompensat momentan nici din contul finanțării directe din buget, nici din contul majorării nivelului prețurilor la producția agricolă, reglate de stat, nici din contul altor modalități. Totodată, trebuie de ținut cont de faptul, că asemenea tentative vor aduce la majorarea prețurilor pe tot lanțul circulației producției și, în final, la majorarea prețurilor cu amănuntul. În rezultat, va urma diminuarea ulterioară a cererii de cumpărare a populației, ce, la rândul său, va duce la un următor declin al producției agroindustriale.

După părerea noastră, în aceste condiții este necesară soluționarea treptată, pe etape a problemei date și evidențierea factorilor direcți și indirecti de influență nemijlocită asupra reducerii disparității prețurilor.

La **primul grup** putem atribui următorii factori:

- Politica antimonopol a statului;
- Coeficienții corelației prețurilor la materia primă agricolă și producția finală, fabricată din ea;
- Normativele limită a marjelor comerciale la prețurile de desfacere cu ridicata;
- Subvențiile și compensațiile directe la producția agricolă din bugetul de stat.

La **grupul doi** se pot atribui:

- Facilități fiscale întreprinderilor industriale, ce fixează sau reduc prețurile la producția, comercializată agriculturii;
- Formarea și dezvoltarea formațiunilor vertical integrate ale CAI, care necesită soluționarea unui șir de probleme a dirijării sistemului relațiilor de distribuție:
 - lipsa metodologiei unanim recunoscute a determinării nivelului științific argumentat a rentabilității fabricării și prelucrării producției agricole, și, de asemenea, a nivelului marjei comerciale, ce ia în considerație „aportul real” al participanților formațiunii integrate în activitatea economică comună;
 - complexitatea argumentării științifice a criteriilor, ce stau la baza constituirii proporției distribuirii încasărilor din realizarea producției finite a formațiunii integrate;
 - dificultățile, legate de determinarea bazei normative, care trebuie să fie constituită individual pentru fiecare agent economic;
 - complexitatea organizării evidenței depline a condițiilor naturale, economice de gospodărire a participanților formațiunii integrate;
 - dificultățile, legate de constituirea schemelor decontărilor reciproce a participanților formațiunii integrate în condițiile aplicării sistemului creditării reciproce și, de asemenea, a participării investiționale directe a participanților formațiunii în dezvoltarea partenerilor asociați;
 - nivelul insuficient al controlului din partea asociațiilor asupra eficienței utilizării de către parteneri a potențialului de producție și asigurarea disciplinei de muncă și tehnologică;
 - desemnarea grupului relațiilor organizatorice pentru înfăptuirea activității consolidate a participanților (în particular, relațiile desfacerii consolidate, aprovizionarea tehnico-materială consolidată, atragerea consolidată a resurselor de credit etc.).
- Creditarea agriculturii cu aplicarea ratei preferențiale a procentului dobânzii;
- Elaborarea unui mecanism optimal de asigurare a riscurilor în agricultură;
- Livrarea resurselor tehnico-materiale agriculturii în leasing, cu condiția coordonării prețurilor la ele cu producătorii agricoli;
- Utilizarea intervențiilor comerciale și de achiziție cu scopul stabilizării pieței alimentare interne și asigurarea profitabilității întreprinderilor agricole etc.

În cadrul factorilor indicați se manifestă rolul de dirijare a statului, prioritar la etapa actuală, deoarece de el depind posibilitățile autoreglării, adică adaptarea

producătorilor de mărfuri la cerințele pieței, care va contribui la sporirea eficienței producției agricole, profitabilității ei și diminuarea consecințelor negative de la disparitatea prețurilor.

Actualmente, în țară este prevăzută reglementarea monopolurilor naturale, așa ca: căile ferate, sistemul de comunicații, electroenergetica etc. Așa reglementare decurge neefectiv, dar mai mult poartă caracter de „lobbism” a însuși monopolurilor la majorarea permanentă a prețurilor sale, iar organele puterii, în general, le confirmă. Prețurile monopolurilor naturale trebuie reglementate deschis, cu participarea tuturor consumatorilor cointeresați în anumite genuri de producție sau servicii.

Evident, că dictatul monopolurilor naturale a dus la instaurarea prețurilor și tarifelor la serviciile sale, ce depășesc capacitatea de plată a multor categorii de consumatori, inclusiv producătorilor agricoli de mărfuri. Reieșind din tarifele în vigoare la transportarea producției agricole, prețul acesteia se majorează aproximativ de 2 ori.

După părerea noastră, tarifele și prețurile la producția și serviciile, consumate de agricultură, trebuie să corespundă capacității de plată a ei, îndeosebi la cele genuri, refuzul de la care pune în pericol stoparea producerii. Ignorarea capacității de plată reale a consumatorilor, în cazul reglementării de către stat a prețurilor, univoc, duce la neplăți cronice, reducerea volumurilor desfacerii producției și alte consecințe negative.

Statul urmează să înfăptuiască o politică antimonopol efectivă, însă, nu numai în ramurile, ce constituie monopoluri naturale, dar și în privința monopolurilor ramurali și locali.

Este necesar un program real de demonopolizare cât mai rapidă a producătorilor de mărfuri, care produc mijloace de producție pentru sectorul agrar, a sferelor de deservire a lui, a celor ce achiziționează și prelucreează materia primă, și, de asemenea, a celor ce comercializează produse alimentare.

Este oportună limitarea nivelului maximal al prețurilor pentru producătorii ramurali și locali, monopolizați prin consumurile normative la mașini, mecanisme, piese de schimb, îngrășăminte minerale, executarea reparației, deservirea agrochimică și alte lucrări și, de asemenea, diminuarea adaosurilor la preț a organizațiilor de aprovizionare.

Actualmente, prețurile la resursele tehnico-materiale constituie partea esențială a consumurilor la fabricarea producției agricole. Sarcina constă în aceea, ca neintroducând restricții dure la formarea prețurilor, la prima etapă, a opri creșterea prețurilor la mijloacele de producție industriale pentru sat, iar după aceea treptat de trecut la paritatea acestora. În acest sens, poate fi utilizată reglarea de către stat a prețurilor la genurile prioritare de resurse tehnico-materiale. Mai întâi de toate, trebuie aplicate prețurile limită la carburanți și tipurile cele mai importante a producției industriale, utilizate în complexul agrar. Aceste prețuri sunt pasibile indexării luând în considerație inflația. Concomitent cu introducerea prețurilor limită trebuie să fie stabilite sancțiuni economice pentru depășirea nivelului acestora, precum și stimulente pentru reducerea lor, spre exemplu, pe calea introducerii facilităților fiscale și

rabaturilor de preț la materia primă, utilizată la producerea resurselor tehnico-materiale pentru agricultură.

În opinia noastră, pentru îmbunătățirea asigurării CAI cu producție industrială, o deosebită importanță capătă crearea sistemului piețelor angro ale resurselor tehnico-materiale, pentru diferitor genuri de lucrări și servicii în domeniul aprovizionării, reparației și deservirii tehnice a mașinilor și echipamentelor, energiei, transportului și comunicației. Crearea acestui sistem presupune utilizarea eficientă a infrastructurii agroservice deja existente și a legăturilor directe cu uzinele producătoare.

Statul trebuie să susțină (juridic, administrativ și material) procesul constituirii întreprinderilor de deservire tehnico-materială a producătorilor agricoli. Realizarea măsurilor enumerate va contribui la perfecționarea pieței mijloacelor de producție și serviciilor rurale și va rezulta cu reducerea creșterii prețurilor la ele, și, în final, – la diminuarea gradului disparității prețurilor în producerea agroindustrială.

Una din direcțiile preferabile de ajutor sectorului agrar devine extinderea practicii utilizării leasing-ului, a rețelei stațiunilor tehnologice de mașini și centrelor de comercializare și dare în arendă a tehnicii, a ofertei serviciilor de aprovizionare cu îngrășăminte, cu mijloace de protecție a plantelor, cu furaje și adaosuri nutritive. În condițiile exuberante a sporirii prețurilor, pe de o parte, și scăderii cererii solvabile a producătorilor agricoli, pe de alta, procurarea tehnicii în leasing pentru majoritatea gospodăriilor a devenit unica posibilitate de obținere a noilor mașini.

Lărgirea domeniului leasing-ului este în raport cu majorarea considerabilă a volumurilor finanțării tranzacțiilor de leasing, constituirea companiilor comerciale de leasing în diferite raioane ale țării și, de asemenea, de lărgirea nomenclaturii producției furnizate. În proiectele bugetului de stat trebuie să se prevadă alocarea mijloacelor financiare pentru constituirea și activitatea fondurilor speciale de leasing pentru aprovizionarea întreprinderilor CAI în condiții preferențiale.

Mecanismul relațiilor de leasing, ce include selecția intermediarilor în bază de concurs, trebuie direcționat, în primul rând, spre lichidarea monopolismului furnizorilor. Un rol considerabil în această direcție îl poate juca crearea companiilor de leasing cu participarea băncilor comerciale și, de asemenea, nemijlocit, a întreprinderilor industriei constructoare de mașini agricole.

În opinia noastră, garanțiile statului în compensarea unei părți a creditelor, acordate în cazul nerambursării lor de către producătorii agricoli, vor favoriza majorarea creditării, în bază de concurs, a livrărilor resurselor tehnico-materiale de către băncile comerciale. În rezultat, se va putea reduce treptat mărimea dotațiilor și subvențiilor de stat sub forma compensațiilor consumurilor producătorilor agricoli. Cota investițiilor nestatale treptat se va majora în rezultatul atragerii în finanțarea tranzacțiilor de leasing a băncilor comerciale, companiilor de investiții și a mijloacelor particulare.

Trebuie de avut în vedere, că statul, alocând mijloace bănești pentru achitarea tehnicii, livrate agriculturii în leasing, este în drept să îndeplinească anumite cerințe față de

prețul stabilit la ele, orientându-se, în primul rând, la interesele producătorilor agricoli – beneficiarilor de leasing. În particular, modalitatea aprovizionării CAI cu producția industriei constructoare de mașini, în bază de leasing, trebuie să prevadă, ca la determinarea nomenclaturii și volumurilor livrării tehnicii în leasing, să se pornească de la prețul minimal și consumurile de transport minimale la predare, precum și din calitatea mașinilor. Aceste considerente trebuie să fie luate în considerație la stabilirea prețurilor la tehnică, livrată în leasing, și anume: determinarea așa numitele prețuri-plafon și stabilirea rabaturilor din preț în cazul calității joase a tehnicii.

Chiar în condițiile formării planificate a prețurilor, costurile la tehnica nouă se stabileau nu doar în baza consumurilor pentru fabricarea ei (deși, în acea vreme, ele puteau fi controlate mai simplu), dar și ținând cont de așa numitul preț de limită, ce include în sine efectul, obținut de către consumator din utilizarea acestei tehnici.

În prezent, funcția prețului-plafon constă în stăpânirea creșterii monopoliste a prețurilor la tehnică, livrată agriculturii în leasing.

Potrivit părerii noastre, în determinarea prețurilor-plafon trebuie să fie utilizați indicii modificării prețurilor în întregime pe industria constructoare de mașini. Totodată, în calitate de bază se acceptă prețul de leasing potrivit ultimului trimestru, în care ea se stabilește. Așa metodă de calcul a prețurilor-plafon, într-o măsură determinată, restrânge creșterea acestora, deoarece indicii creșterii prețurilor, în întregime pe industria constructoare de mașini, sunt mai inferiori, decât pe industria constructoare de mașini agricole.

Pentru a coordona prețurile la tehnica, livrată în leasing, cu calitatea ei reală, este necesară stabilirea reducerilor la preț, dacă tehnica agricolă achiziționată are parametrii exploatationali mai inferiori, decât este prevăzut în condițiile tehnice.

Utilizarea acestor recomandări va contribui la sporirea eficienței dirijării de către stat a procesului de formare a prețurilor și controlului asupra nivelului prețurilor stabilite. Totodată, acestea nu împiedică relațiile de piață, deoarece furnizorilor le rămâne dreptul alegerii canalelor de realizare a producției sale, fiindcă leasing-ul este unul din ele.

Considerăm, că, altă direcție a rezolvării problemei disparității prețurilor poate fi ameliorarea condițiilor schimbului interramural a agriculturii cu ramurile de prelucrare, păstrare și realizare a producției sale. Menținerea monopolului ramurilor menționate limitează posibilitățile producătorilor agricoli în realizarea producției sale la prețurile, ce asigură o producere rentabilă. Concurența produselor alimentare și a materiei prime importate, precum și cererea solvabilă joasă a populației la produsele alimentare înăspresc aceste limite. Potrivit cauzelor susmenționate, din anul 1991, creșterea prețurilor de realizare a producției agricole permanent rămânea în urma creșterii prețurilor atât angro, cât și de consum la producția, baza căreia o constituia materia primă agricolă. Această legitate s-a păstrat pe întreaga perioadă, necătând la reorientarea producătorilor producției agricole de la canalele de stat de desfăcere la cele

alternative (piețe, rețeaua comercială proprie, întreprinderile alimentației publice, barter etc.).

În anul 2008, corelația tradițional, formată în dinamică, dintre ritmurile creșterii prețurilor la producția agricolă și prețurilor la mijloacele de producție s-a păstrat. Deci, prețurile la producția agricolă, în anul 2008 în comparație cu perioada 1990-1992, s-au majorat de 4,49 ori, iar prețurile la mijloacele de producție – de circa 11 ori, Corelația dintre prețurile la producția agricolă și prețurile la mijloacele de producție constituie 1:2,5 (figura 1).

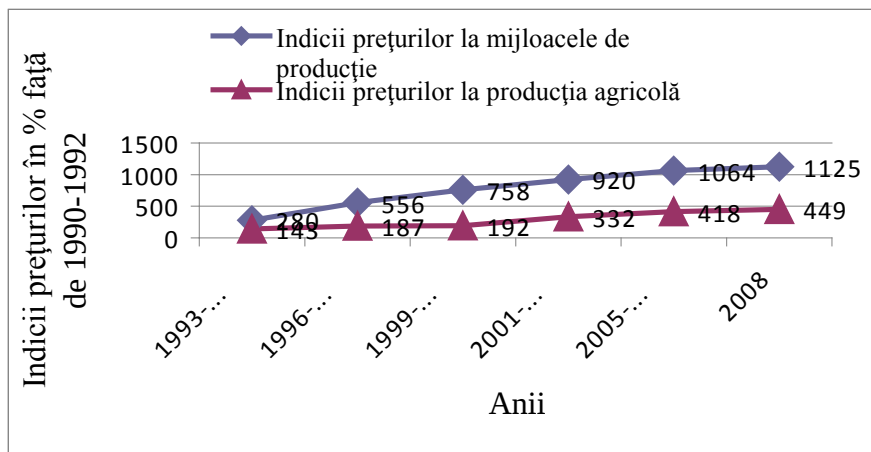


Figura 1. Indicii prețurilor la mijloacele de producție și la producția agricolă

Sursa: Adaptată potrivit referinței bibliografică [2, pag. 129]

În corelația ritmurilor creșterii prețurilor la producția vităritului în întreprinderile agricole și prelucrătoare, în anul 2001, s-a produs o schimbare esențială: prețurile întreprinderilor agricole au început să crească mai repede comparativ cu prețurile întreprinderilor de prelucrare, ce au survenit în legătură cu reducerea bruscă a veniturilor și cererii solvabile a populației în rezultatul crizei financiare a anului 1998. Însă, nici această creștere a prețurilor la producția animalieră n-a compensat întreprinderilor agricole consumurile, generate de majorarea prețurilor la mijloacele de producție. În final, indicele parității prețurilor, cum a fost reflectat anterior, rămâne la un nivel jos și certifică starea destul de grea în sistemul relațiilor interramurale ale CAI și continuarea procesului redistribuirii părții majore a venitului sectorului agrar în favoarea ramurilor neagricole a economiei.

Situația contemporană a pieței producției agricole nu permite realizarea ei la prețurile, ce ar asigura în ramură condiții normale de reproducere. Cota agriculturii în valoarea producției finite a CAI permanent se reduce. Firesc, că așa tendință nu poate

fi apreciată ca pozitivă și certifică doar o discordanță neîntemeiată dintre creșterea prețurilor. Ca rezultat, crește numărul întreprinderilor nerentabile.

Distribuirea venitului între participanții lanțului tehnologic nu corespunde aportului lor economic real. Partea considerabilă a profitului este sustrasă din agricultură de către furnizorii monopolizați, de organizațiile de prelucrare și comerț pe calea diminuării prețurilor la materia primă achiziționată din sectorul agrar. Din cauza aceasta consumurile bugetului la utilizarea prețurilor de garanție și de gaj pot crește.

Pentru înfruntarea consecințelor periculoase a monopolismului structurilor intermediare este posibilă introducerea, analogic experienței străine, a mecanismului dirijării profitabilității lor prin stabilirea cotelor-plafon în structura prețului cu amănuntul. Reieșind din aceasta, profitul final din comercializarea producției agricole este util să fie distribuit între toți participanții la procesul de producere, achiziție, prelucrare și comercializare, proporțional consumurilor materiale normative și salariului. În baza calculelor, executate în termenele stipulate în contract, se poate efectua corectarea relațiilor economice între părțile, participante în proces, și numai după determinarea finală a prețului comercializării materiei prime, producătorilor acesteia (în caz de necesitate) li se va achita, din buget, suma corespunzătoare.

În opinia noastră, ca forme principale de dirijare, pot fi:

- Normativele limită ale rentabilității la serviciile întreprinderilor de prelucrare;
- Raporturile normative dintre valoarea producției finite în prețuri angro, achiziționată în fondul alimentar și valoarea materiei prime, utilizată la fabricarea ei;
- Mărimile limită ale adaosurilor comerciale la prețurile de desfacere cu ridicata.

Scopul principal al acestor măsuri este stăvilirea majorării prețurilor și sporirea cererii de cumpărare a populației. Trebuie încă o dată de accentuat, că amestecul statului în procesul redistribuirii venitului între partenerii de piață, în prezent, este necesar. Introducerea normativelor poate juca un rol pozitiv în procesul de statonnicire a pieței agrare, cu atât mai mult, că acestea constituie un stimulent economic, dar nu pur administrativ.

În prezent, multe întreprinderi de prelucrare simt mari dificultăți privind reducerea producției. Partea esențială a potențialului de producție staționează. În rezultat, cheltuielile de exploatație majorate cad pe volumul mic al producției fabricate, scumpind-o. Deoarece posibilitățile creșterii prețului cu amănuntul sunt limitate, întreprinderile de prelucrare tind spre compensarea consumurilor pe calea diminuării prețului de achiziție la materia primă, ce întâmpină rezistența producătorilor agricoli. Coeficienții limită a corelațiilor dintre prețurile angro și costul materiei prime sunt chemați să rezolve această contradicție. Dacă în normativ vor intra doar o parte din cheltuielile întreprinderilor de prelucrare, ce se încadrează nemijlocit la confecționarea producției finite, aceasta va îndemna conducătorii întreprinderilor la căutarea activă a căilor utilizării mai efective a potențialului liber.

Normativele aprobate vor permite diminuarea disparității prețurilor la materia primă și producția finită agricolă, ridicarea cotei producătorilor de mărfuri agricole în prețul cu amănuntul și, chiar în cazul prețurilor de achiziție majorate la grâu, menținerea prețurilor joase la făină și pâine.

Reglementarea mecanismului de formare a prețurilor la producția finită la etapa comerțului, va fi favorizată de constituirea treptată a pieței, în care se determină prețul cererii și ofertei. De menționat, că este necesar un șir de măsuri cu caracter economic, care ar opune rezistență exagerării neîntemeiate a prețurilor cu amănuntul. Aceasta va permite reducerea numărului de intermediari, va face la fel de avantajoase producerea, prelucrarea și comercializarea producției.

Rezolvarea problemei disparității prețurilor nu poate fi înfăptuită fără sporirea esențială a cererii solvabile a populației, în caz contrar, prețurile la producția agricolă nu vor putea crește mai repede, ca la mijloacele de producție și servicii. Pentru majorarea cererii este necesară asanarea generală a economiei.

Problema disparității prețurilor trebuie să se rezolve pe etape, ținând cont de posibilitățile financiare ale statului. Ar fi de dorit, ca complexul de măsuri pentru restabilirea parității prețurilor să fie prevăzut la formarea bugetelor de toate nivelele pe următorul an financiar.

Pentru realizarea programului de susținere de către stat a optimizării prețurilor, după părerea noastră, sunt necesare următoarele măsuri:

- Restructurizarea datoriilor producătorilor agricoli față de bugetul de stat și fondurile de stat extrabugetare;
 - Soluționarea problemei datoriilor restante a producătorilor agricoli față de furnizorii de producție și servicii;
 - Creditarea producătorilor agricoli din fondul special de creditare în condiții preferențiale și constituirea fondului de creditare a CAI pe termen lung;
- În scopurile stabilizării pieței alimentare interne, pot fi antrenate pârghii concrete de reglare curentă a parității prețurilor în CAI:
- Înștiințarea (declararea) despre majorarea prețurilor la producția cu destinație tehnico-materială pentru agricultură, cu argumentarea cauzelor scumpirii;
 - Impunerea progresivă fiscală a întreprinderilor din sfera comerțului, ce realizează mărfuri alimentare.

Diminuarea pierderilor de la disparitatea prețurilor poate fi compensată și din contul rezervelor interne de a însuși CAI:

- Sporirea producerii;
- Diminuarea consumurilor;
- Sporirea productivității muncii;
- Descoperirea piețelor de desfacere mai avantajoase etc.

În special, prin metode economice trebuie să se asigure faptul, că sporirea producerii „cu orice preț” să fie neavantajoasă. Investițiile, creditele, îlesnirile fiscale

trebuie acordate, în primul rând, acelor gospodării, care au putut să se adapteze la condițiile economice noi și sporesc fabricarea producției prin utilizarea rațională și rentabilă a resurselor materiale.

Așadar, problema disparității prețurilor la producția agricolă este complexă. Starea aceasta este legată de ameliorarea finanțării agriculturii, de constituirea structurii de reglare a piețelor agrare și alimentare. De soluționarea acestei probleme va depinde nu doar stabilizarea economică rurală, dar și înviorarea activității investiționale în complexul agrar, restabilirea și dezvoltarea de mai departe a industriei constructoare de mașini agricole naționale, industriei chimice și a altor ramuri ale economiei.

Ținând cont de posibilitățile financiare ale statului, problema disparității prețurilor nu poate fi rezolvată momentan. Însă, dacă sistemul de măsuri de restabilire a schimbului echitabil dintre agricultură și alte ramuri ale economiei va traversa toată politica agrară, atunci, în viitorul apropiat, se va putea conta pe o ameliorare impunătoare a situației.

Bibliografie

1. Catan P., Negritu G., Bețivu A., Eficientizarea utilizării parcului de mașini și tractoare în agricultură. Chișinău: Centrul editorial al UASM, 2008.- 261 p.
2. Țurcanu Petru, Mocanu N., Spivacenco A. Restructurare, dezvoltare și creștere economică în sectorul agrar. Chișinău: UASM, 2009, 246 p.

DEZVOLTAREA SPAȚIULUI RURAL AL REPUBLICII MOLDOVA

Natalia MOCANU, dr.,
conf. univ., UASM

Recenzent: Olga SÎRBU,
dr., conf. univ.

Although it is situated in the geographical center of the richest world continent, Europe, the Republic of Moldova could be classified as an agrarian country with a preponderantly rural population and with extremely low revenue per inhabitant. Unfortunately, it is a sad but an objective fact because it totally reflects the reality.

Key words: Agriculture, Integration, Restructuration, Reforms, Value chain, Investments, Financial Mechanism

În prezent, când în agricultura Republicii Moldova încă nu toate problemele sunt rezolvate, iar gradul de instabilitate a factorilor interni și externi este înalt, un management performant nu poate funcționa fără o strategie de dezvoltare bine argumentată. Reformarea sectorului agrar nu este un scop în sine, ci are mai multe

aspecte, inclusiv folosirea rațională a resurselor și sporirea eficienței producției agricole. Iată de ce, din cadrul tuturor factorilor, ce determină procesul de dezvoltare și creștere economică a activității unităților agricole, pe prim-plan se situează utilizarea strategiilor adecvate, care ar putea contribui la asigurarea sporirii performanțelor și creșterii competitivității acestora.

Tranziția la economia de piață a generat în Republica Moldova așa elemente, mai mult sau mai puțin utilizabile în economia națională, inclusiv și în agricultură, ca managementul, care deseori este înțeles și caracterizat în mod contraversat. Indiferent de conținutul ce i se atribuie, apreciem faptul, că implementarea managementului de către agenții economici este una din direcțiile fundamentale de realizare a scopurilor economico-financiare ale acestora în condițiile pieței.

Criza de restructurare economico-financiară, prin care trec întreprinderile agricole din Republica Moldova, este cauzată, în fond, de o amplă criză managerială, ca amprentă a economiei de comandă. Mediul paternalist al planului unic de stat și caracterul politic al deciziilor au influențat puternic modul de gândire la toate nivelele manageriale, principalele trăsături ale comportamentului managerial devenind iresponsabilitatea, dezinteresul față de piață, de costurile și profiturile reale ale producției, trăsături care duc la urmări și în prezent. Însă, în condițiile noi create, în care întreprinderile agricole dispun de autonomie managerială, de competențe decizionale în variate direcții, inclusiv în asigurarea și repartizarea resurselor proprii și ale celor atrase, maximizarea profitului etc., procesul decizional privind cele trei componente ale activității – producție, marketing și finanțare, impune o schimbare fundamentală în esența comportamentului managerial, concomitentă cu schimbările structurale profunde din agricultură. Este necesară existența unor decidenți hotărâți, cu capacități de previziune, profund cunoscători ai tehnologiilor și ai mediului social-economic în care acționează.

Îmbunătățiri esențiale, atât a stării economice a spațiului rural, cât și a veniturilor pe locuitor, au fost așteptate ca rezultat al schimbărilor radicale ale relațiilor de proprietate și ale celor de producere. Cu părere de rău, spre sfârșitul primei decade de la finalizarea privatizării în masă a pământului și patrimoniului agricol, s-au spulberat și aceste așteptări. După mai mult de zece ani de reformare (a.1990 – 2000), pe parcursul cărora ramura principală de activitate economică în spațiul rural, și anume – agricultura, a pierdut mai mult de jumătate din volumele sale de producție, atât agricultura, cât și alte domenii de activitate agrară (silvicultura și pescuit) rămân într-o stare perpetuă de stagnare și de criză.

Reieșind din faptul, că în spațiul rural, în prezent, trăiește majoritatea covârșitoare a populației țării, fiind comparat cu statele Uniunii Europene (UE), PIB-ul pe cap de locuitor în R.M., exprimat în dolari SUA la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPC), constituie (datele a.2007) abia 8,7% față de media pe UE – 12. De menționat, că majoritatea statelor din Europa Centrală și de Est (ECE), la momentul semnării acordurilor de asociere cu UE, au manifestat nivelul PIB-ului pe locuitor mai înalt decât

25% față de media unională. Atingerea acestui „plafon”, deci, constituie un imperativ lipsit de alternative pentru Republica Moldova. Problema sărăciei naționale, însă, este cu adevărat „în rădăcină” anume în spațiul rural, unde veniturile pe cap de locuitor sunt mult mai joase decât media pe țară. Concluzia, precum că, la etapa actuală de dezvoltare, o atenție deosebită trebuie să fie alocată, în primul rând, spațiului rural, este pe larg împărtășită și intens discutată de savanți în domeniul științelor economice.

Cu trimiterea la sursele sus-menționate, autorii unui ghid adevărat de dezvoltare rurală durabilă în România, redactat și coordonat de către vestitul academician Păun Ion Otiman, constată, că „...cu cât gradul de dezvoltare rurală este mai ridicat și mai echilibrat repartizat teritorial, cu atât gradul general de dezvoltare economică este mai înalt” [5].

Comentariile pe seama acestei constatări sunt de prisos. Doar este bine cunoscut faptul, că spațiul rural găzduiește asemenea domenii de activitate economică ca agricultura, silvicultura, pescuit, industrie extractivă și altele, care toate stau la începutul multiplelor lanțurilor valorice. Cât de reușit, după volum și calitate, vor funcționa verigile inițiale (de start) ale acestor lanțuri, atât de rezultative vor fi etapele (verigile) lor finale.

Cu părere de rău, întârzierile „din start” sunt caracteristice tuturor ramurilor și domeniilor de activitate economică în spațiul rural al Republicii Moldova. Constatarea dată este cu mult mai regretabilă, dacă vom reaminti, că spațiul rural al Republicii Moldova în prezent găzduiește aproape de 2100 mii de locuitori sau 58,7 la sută din toată populația țării.

Luând în considerație faptul, că anume forța de muncă constituie factorul principal de producție în orice domeniu de activitate economică, dar mai ales – în sectorul agrar, cere să fie menționat faptul diminuării permanente a populației rurale a țării în perioada de post-privatizare. Sunt evidențiate diminuările ambelor segmente de mișcare a populației rurale: (i) a segmentului natural, prin care se raportează corelația dintre numărul celor născuți și a celor decedați; (ii) a segmentului migraționist de mișcare a populației, prin care se raportează corelația imigranților și emigranților din spațiul rural (tab.1).

Din datele tab.1 se vede o tendință accentuată de diminuare a populației rurale prin ambele modalități de mișcare – naturală și/sau migraționistă.

În aspectul cantitativ, predomină diminuarea naturală a populației din localități rurale. Fiind evaluate ca un integru, ambele modalități analizate de mișcare a populației rurale arată o diminuare medie anuală a locuitorilor satelor la nivel de 0,4 la sută.

În aspect teritorial, ritmurile de descreștere cele mai înalte, din cercetările efectuate, sunt stabilite în Zona de Nord a republicii, ponderea căreia în volumul total de micșorare a populației rurale constituie în medie 73%. La nivel de unități administrativ – teritoriale din Zona de Nord, pot fi evidențiate ca cele mai populate raioane ale țării: Briceni, Dondușeni, Drochia, Edineț, Florești, Soroca și altele,

descreșterea naturală a populației cărora atinge proporții de 5-9 persoane în calcul la 1000 de locuitori (0,5 – 0,9%).

Tabelul 1

**Dinamica mișcării populației rurale în perioada de postprivatizare
a sectorului agrar**

Anii	Mișcarea naturală a populației rurale			Mișcarea migraționistă a populației rurale			Total: sporul(+) diminuarea(-)
	născuți	decedați	sporul(+) diminuare(-)	imigranți	emigranți	sporul(+) diminuare(-)	
2000	24217	27958	-3741	773	3793	-3020	-6761
2001	23906	27231	-3325	764	4503	-3739	-7064
2002	22958	28623	-5665	766	3911	-3145	-8810
2003	23683	29429	-5746	956	4466	-3510	-9256
2004	24212	28349	-4137	1006	4287	-3281	-7418
2005	24112	30490	-6378	1213	4185	-2972	-9350
2006	24008	29373	-5365	1163	4414	-3251	-8616
2007	24294	29195	-4901	1215	4439	-3224	-8125
2008	-	-	-	-	-	-	-
Total	191390	230648	-39258	7856	33998	-26142	-65400

Sursa: Calculat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică.

Este important de subliniat, că, pe parcursul întregii perioade de post-privatizare, populația urbană a manifestat ritmuri mult mai modeste de diminuare, iar populația municipiului Chișinău practic permanent a fost în creștere. Din spațiul rural al Republicii Moldova, ritmurile cele mai moderate de descreștere sunt evidențiate pe unitatea administrativ teritorială Gagauz-ERI, precum și Zona de Centru a Republicii Moldova.

Ritmurile destul de înalte și preponderent negative de mișcare a populației sunt provocate de mai multe fenomene economico-sociale, apărute în spațiul rural la etapa de post-privatizare. Unul din principalele fenomene îl constituie faptul diminuării, practic, a tuturor indicilor principali, care caracterizează nivelul de ocupație a populației de la sate. Conform indicațiilor metodologice ale BNS rata de activitate o constituie raportul dintre populația economic activă și populația cu vârstă mai mare de 15 ani inclusiv. Componentele principale ale populației economic active sunt prezentate de persoanele ocupate și cele cu statut de șomeri.

De menționat, că criteriile Biroului Internațional al Muncii plasează sub categoria șomerilor persoanele de vârstă de 15 ani și peste, care pe parcursul perioadei de referință satisfac următoarelor condiții:

- nu au un loc de muncă și nu desfășoară o activitate în scopul obținerii veniturilor;
- sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele săptămâni diferite metode pentru a-l găsi;
- sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele 15 zile, dacă s-ar găsi un loc de muncă.

Din cercetările efectuate, este de constatat, că, pe parcursul întregii perioade de post-privatizare, numărul șomerilor rurali se află într-un „coridor” specific de completare a pieței muncii, oscilându-se dintre 30,0 și 50,0 de mii de persoane. Însă mult mai important este de subliniat, că, tot în această perioadă, numărul persoanelor, ocupate în spațiul rural, s-a micșorat cu 390 mii de persoane (de la 1265 mii de persoane în a.2000 până la 875 mii persoane în a.2008). Pentru comparație, vom sublinia, că numărul total al populației rurale în perioada respectivă s-a micșorat (în baza mișcării naturale a populației) numai cu 33,3 mii de persoane. Concluzia poate fi una. O mare parte din populația economic activă din spațiul rural nu face parte nici din numărul celor ocupați, nici din numărul șomerilor. Concomitent, ele nu sunt emigranți, deoarece locul lor de trai a fost și rămâne spațiul rural al Republicii Moldova. Este clar că această parte a populației rurale, numărul cărora constituie după diferite modalități de calcul, 400-500 mii de persoane, o constituie emigranții temporari, numiți în literatura științifică „gastarbaiterii”. Statistica oficială camuflează oamenii în vârstă aptă de muncă, dar lipsite de orice perspectivă de a se angaja la lucru în spațiul rural, sub categorie de „populație inactivă”. Chiar dacă excludem din componența populației inactive persoanele în vârstă de 65 de ani și mai mult (208390 de pers.), numărul rămas al persoanelor inactive (724945 pers.) este mai mare decât cel al populației active din spațiul rural. Situațiile cele mai alarmante sunt constate în cazul grupelor de persoane de vârstă 15-24 de ani (ponderea persoanelor inactive constituie 79,6%) și 25-34 de ani (ponderea persoanelor inactive constituie – 52,8%). Spre deosebire de celelalte grupe de vârstă (35 de ani și mai mult), majoritatea covârșitoare din care sunt proprietarii cotelor de pământ agricol, prin care se compensează (fie și parțial) lipsa locurilor adecvate de lucru, mai mult de 430 de mii de oameni tineri de la sate, practic, sunt lipsiți de orice fel de lucru și, corespunzător, de venit. Anume această „armată” a șomerilor latenți formează o bază adevărată a fluxului enorm al „gastarbaiterilor” din Moldova spre alte țări din Europa Occidentală, spre Rusia, Ucraina, Belarusia etc. Eficiența economică a utilizării factorului principal de populație sub forma de „gastarbaiterii” este puțin studiată, atât în țările „donatoare” de forță de muncă, cât și în cele „recipiente” a brațelor de muncă. Pe de altă parte, însă, migrarea „tur-retur” a forței de muncă din spațiul rural asigură (fie și temporar) locuitorilor satelor locuri de muncă relativ bine plătite. Alături de acoperirea cheltuielilor curente, aceste remiteri de bani permit „gastarbaiterilor” de a acumula valută pentru investiții, inclusiv pentru lansarea afacerilor proprii în spațiul rural.

Paralel cu populația rurală, în calitate de cel de-al doilea factor de bază de activitate economică și dezvoltare rurală, este apreciat fondul funciar. Conform Cadastrului funciar al Republicii Moldova, la data de 01.01.2008 suprafața totală a republicii constituia 3384,6 mii ha, inclusiv 2506,23 mii ha (74,0 la sută) de terenuri agricole. Republica Moldova este divizată în 32 de raioane, 4 municipii și două unități administrativ-teritoriale specifice (Găgăuz ERI și raioanele din stânga Nistrului, cărora li se pot atribui forme și condiții speciale de autonomie).

Municipiul Chișinău, capitala țării, reprezintă locul de trai a 785 087 cetățeni ai Republicii Moldova, din care 716786 de persoane (91,3%) constituie populația urbană și 68301 persoane (8,7%) – populația rurală. De menționat, că, în total, populația urbană este stabilită cu locul de trai în 4 municipii (Chișinău, Bălți, Bender și Comrat) și 60 de orașe ale țării. Totodată, atât municipiile, cât și o parte din orașele țării includ în componența sa localități rurale, numărul cărora constituie 39 de unități. De exemplu, în componența mun. Chișinău, de exemplu, sunt incluse 6 orașe, 12 sate cu reședințe și 14 localități în componența comunelor, în total – 34 de localități plus or. Chișinău. Componența rural – urbană a populației țării poate fi analizată în profil teritorial (Sud, Centru, Nord) și teritorial – administrativ (municipii, raioane, unități administrativ – teritoriale, fără raioanele de pe malul stâng al Nistrului). De menționat, că, în prezent, practic toate raioanele republicii sunt constituite preponderent din populația rurală. Acest fapt se confirmă prin simplul motiv, că, fiind excluse municipiile Chișinău și Bălți, ponderea populației rurale a țării constituie 75,9 la sută iar în unele raioane ea atinge proporții: r-nul Cantemir – 90,5%, r-nul Ștefan-Vodă – 88,0%; r-nul Telenești – 89,1%; r-nul Anenii Noi – 89,7%; r-nul Dubăsari – 100%. În total, pe republică, numărul localităților de trai constituie 1679 de unități, în baza cărora funcționează 978 de primării. După forma pe proprietate, toată suprafața republicii la data de 01.01.2008 a fost divizată pe trei categorii:

- terenurile – proprietatea publică a statului – 782,89 mii ha (23,1%);
- terenurile – proprietatea publică a unităților administrativ – teritoriale – 726,76 mii ha (21,5%);
- terenurile – proprietatea privată – 1874,97 mii ha (55,4%).

Alături de divizarea pe forme de proprietate (privată și cea de stat), toată suprafața republicii se divizează pe așa – numitul intra- și extravilan. Specialiștii organelor cadastrale susțin, că suprafața totală a intravilanului localităților constituie 315,7 mii ha, din care numai 50,5 mii ha aparțin localităților urbane, restul 265,2 mii ha fiind suprafața internă a localităților rurale. Corespunzător, putem confirma, că ponderea statutului rural în totalul suprafeței Republicii Moldova o constituie 98,5 la sută. În principiu, toată această suprafață este utilizată ca baza naturală unică a activității agrare (agricultura, silvicultura și pescuit), precum și altor genuri de activități economice (transport, industrie extractivă, construcții, comerț, recreație, turism rural etc.). După datele statistice suplimentare, tot teritoriul Republicii Moldova are o întindere de la Nord la Sud – de 350 km, de la Vest la Est – 150 km. Atitudinea reliefului față de nivelul mării variază între 5 m (regiunea Giurgiuleștului) și 429 m (regiunea Bălănești). Numărul locuitorilor țării pe 1 km² de suprafață, în Republica Moldova, constituie 117,7 pers., ceea ce este de două ori mai mult față de media mondială (48,4 persoane pe km²). Sectorul agroalimentar al RM, care este de importanță vitală pentru economia națională, se confruntă cu un șir de probleme: gradul redus de asigurare cu mijloace financiare disponibile pentru agenții economici; lipsa utilajului performant în industria alimentară; aplicarea insuficientă

a tehnologiilor agricole intensive cu utilizarea tehnicii agricole moderne, lipsa soiurilor de plante și rase de animale cu potențial înalt de productivitate, a sistemelor de irigare, îngrășămintelor minerale și organice etc. Soluționarea acestor probleme, importante pentru sectorul agroalimentar al republicii, poate fi realizată cu succes numai prin alocarea permanentă a investițiilor. Concomitent cu aceasta, este necesar de a ține cont și de faptul, că activitatea investițională constituie un proces complicat, care, în mare măsură, este determinat de situația economică actuală, de frecvența apariției riscurilor specifice sectorului agroalimentar, volumul mijloacelor financiare alocate și sursele de finanțare.

Caracterul general de dezvoltare a spațiului rural se reflectă în volumul și structura investițiilor, efectuate în diferite domenii de activitate economică. Cu regret, o mare parte din aceste domenii (transport, construcții capitale, comerț, învățământ etc.) nu reflectă ariile (rurale și urbane) investițiilor efectuate. Nu prezintă divizare respectivă a fluxurilor de investiții nici Biroul Național de Statistică. De aceea, analiza stării și dinamicii de dezvoltare a activității investiționale în spațiul rural este bazată pe informațiile, acumulate de autor pe parcursul perioadei de investigații. Cu toate că unele din domeniile de bază de activitate economică (agricultură, silvicultură, pescuit, industria extractivă etc.), practic, pe deplin investesc în spațiul rural, tot în acest spațiu anual sunt efectuate investiții esențiale în domeniul transportului și comunicațiilor, comerțului, sănătății, învățământului etc. Cu toate acestea, ponderea anuală a spațiului rural în atragerea investițiilor în toată perioada analizată nu depășește 14,5%. Fiind calculată în baza metodei cumulative, ponderea spațiului rural în totalul investițiilor republicane constituie 13,5%. Structura specifică a investițiilor rurale este prezentată de: (i) clădiri și edificii, inclusiv clădiri de locuit (48 – 49%); (ii) utilaje, mașini și mijloace de transport (37,5-40,5%); (iii) alte obiecte din componența capitalului fix de producție a agenților economici și gospodăriilor casnice – (10,5-14,5%).

După sursele de proveniență, structura investițiilor rurale este compusă, precum urmează: (I) investiții private autohtone – 41,7%; (II) investiții publice – 25,3%; (III) investiții străine – 12,5%; (IV) investiții mixte (autohtone și străine) – 18,5%; (v) investiții mixte (private și publice) – 2%.

Bibliografie

1. Strategia de creștere Economică și Reducere a Sărăciei (2004-2006)// Guvernul Republicii Moldova. Chișinău: iunie 2004. pag.93. poz.405.
2. Moldovanu D. Economia Moldovei în capcana globalizării și tranziției. Chișinău: ARC,2004,p.47.
3. Moldovanu D. (coordonator) „Integrarea europeană a Republicii Moldova” Premise avantaje și oportunități pierdute), Ed.”Știința”,a.2009, pag.75.
4. Gavrilesco D., Davidovici I., „Politica agricolă și de dezvoltare rurală în dezvoltarea economică a României”, Editura Academiei Române, 2003, p.525-545.

5. Păun I. O. „Dezvoltarea rurală durabilă în România”, București: Editura Academiei Române, 2006, p. 25
6. Anuarul Statistic al Republicii Moldova // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, a. 2008.
7. Cadastrul funciar al Republicii Moldova la 1 ianuarie 2008 // Agenția Relații Funciare și Cadastru a Republicii Moldova, Chișinău, a. 2008. pag.

VALOAREA ÎN PROCESUL PRIVATIZĂRII

Svetlana ALBU,
dr., conf. univ. UTM

Recenzent: Tudor BAJURA,
dr. hab., prof. univ. IEFS

In this article the author examine particularly public goods privatization situation; and demonstrate that estimating value for privatization can not be market value. Do propose the legislative and methodological modality for minimization the differences between market value and estimating value for privatization.

Cuvinte cheie: valoare, evaluare, privatizare, patrimoniu public, patrimoniu privat, valoare de piață, standarde internaționale de evaluare.

Introducere. Modalitatea de privatizare pe parcursul anilor a suportat mai multe schimbări, adaptări, concretizări. La momentul actual sunt posibile următoarele modalități de privatizare: vânzare la Bursa de Valori; vânzare la licitație cu strigare; vânzare prin concurs comercial sau investițional, inclusiv în bază de proiecte individuale. În unele cazuri privatizarea se efectuează și prin: vânzare la licitație cu reducere; vânzare la licitație fără anunțarea prețului inițial; transmitere de acțiuni cu titlu gratuit; transmitere de acțiuni întru onorarea datoriilor certe ale statului. Legislația [7] prevede că privatizarea cotelor sociale în capitalul social al societăților comerciale, construcțiilor nefinalizate, complexelor de bunuri imobile și terenurilor pentru construcții, precum și a încăperilor nelocuibile, cu excepția celor date în locațiune, se efectuează prin vânzare la licitație cu strigare; sau vânzare prin concurs comercial ori investițional.

Prețul bunului supus privatizării se stabilește în conformitate cu legea privind administrarea și deținutarea proprietății publice și/sau cu legislația privind activitatea de evaluare. Prețul inițial de vânzare a bunului supus privatizării se stabilește de vânzător.

Ne vom referi la particularitățile privatizării unor categorii de bunuri. Astfel:

1. Încăperile nelocuibile proprietate publică date în locațiune se privatizează în modul stabilit de Guvern. Prețul inițial de privatizare a încăperilor nelocuibile se determină în funcție de valoarea lor de piață, definită în raportul de evaluare întocmit de evaluator.

2. Obiectivele nefinalizate, a căror construcție a fost finanțată de la bugetul public și la care lucrările de construcție și de montaj au fost sistate ulterior, se privatizează prin vânzare la licitație, în modul stabilit de Guvern, în cazul în care au fost incluse în lista construcțiilor nefinalizate supuse privatizării sau prin includere în capitalul social al societății comerciale, cu majorarea corespunzătoare a cotei publice.

3. Complexul de bunuri imobile supus privatizării se expune, după caz, la vânzare împreună cu terenul aferent acestor bunuri. Vânzarea terenului înainte de privatizarea bunurilor care se află pe el este lovită de nulitate absolută.

4. Privatizarea terenurilor aferente bunurilor care se privatizează și bunurilor private se efectuează în conformitate cu Legea privind administrarea și deținutarea proprietății publice, cu legislația funciară și cu alte acte legislative. După privatizarea de către două sau mai multe persoane a tuturor părților (încăperilor nelocuibile) ale clădirii sau ale construcției, coproprietarii acesteia sînt în drept: să încheie contract de locațiune a terenului aferent bunului privatizat; sau să dobîndească în proprietate comună pe cote-părți terenul respectiv.

Cu toate că pentru privatizarea construcțiilor menționate se solocită stabilirea prețului inițial la nivelul valorii de piață, acest lucru este imposibil a fi executat, principala cauză fiind aceleași prevederi legale.

Noi afirmăm, că ***tot ce nu se privatizează prin licitație – nu se privatizează la preț de piață***. Prețul inițial de expunere la licitație al bunului proprietate publică nu reprezintă valoare de piață ci este, mai degrabă, o valoare justă pentru situația de privatizare. Însă, în procesul licitației se capătă prețul de piață. Iar privatizarea prin modalități particulare crează o diferență considerabilă față de prețurile pieței.

În practică ne putem întîlni cu următoarele scheme legale de privatizare, considerate „frauduloase”:

Schema 1

1. Imobilul (nelocuibil) proprietate publică este luat în locațiune
2. Se privatizează clădirea la „valoarea de piață”
3. Se privatizează terenul ca teren aferent obiectului privatizat
4. Se vinde bunul imobil (teren plus clădire) la valoarea de piață sau investițională

Schema 2

1. Încăperea, clădirea se recunoaște ca activ neutilizat
2. Activul se dă în locațiune
3. Clădirea se privatizează în calitate de activ neutilizat
4. Terenul se privatizează ca teren aferent obiectului privatizat
5. Imobilul integral se vinde la valoarea de piață sau investițională

I. De ce scheme legale? Prin Hotărârea Guvernului Nr. 468 din 25.03.2008 *cu privire la privatizarea încăperilor nelocuibile date în locațiune* [5] este stabilit modul de vânzare-cumpărare a încăperilor nelocuibile proprietate publică (clădiri, construcții, inclusiv imobile separate, precum și anexe nelocuibile la blocurile locative) date în locațiune, neincluse în lista bunurilor supuse privatizării. Vânzarea-cumpărarea încăperilor nelocuibile proprietate publică date în locațiune se efectuează de: a) Agenția Proprietății Publice de pe lângă Ministerul Economiei și Comerțului - cele care constituie proprietate de stat, inclusiv cele amplasate în imobilele transmise, conform legislației, din gestiunea întreprinderilor de stat și a societăților pe acțiuni în gestiunea asociațiilor de proprietari ai locuințelor privatizate; și b) autoritățile administrației publice locale, precum și de unitatea teritorială autonomă Găgăuzia - cele care constituie proprietate a unităților administrativ-teritoriale, inclusiv cele amplasate în imobilele transmise, conform legislației, din gestiunea unităților administrativ-teritoriale în gestiunea asociațiilor de proprietari ai locuințelor privatizate.

Locatarii care doresc să cumpere încăperile luate în locațiune depun cereri la Agenția Proprietății Publice sau la autoritatea administrației publice locale, anexând: a) decizia despre darea în locațiune (în original); b) contractul de locațiune (în original); c) actul de evaluare a obiectului, întocmit de către experți licențiați în domeniu; d) actul de examinare a încăperilor date în locațiune, întocmit de locator, conform situației de pînă la o lună de zile înainte de data depunerii cererii; e) planul-schemă al încăperii (dosar cadastral), eliberat de oficiul cadastral teritorial pentru privatizare; f) copia certificatului de înregistrare a întreprinderii; g) copia extrasului din Registrul de stat al întreprinderilor și organizațiilor privind administratorul întreprinderii; h) copia buletinului de identitate și fișei de însoțire ale conducătorului; i) copia buletinului de identitate și fișei de însoțire ale persoanei fizice; j) certificatul de stabilire a regimului urban pentru blocurile cu un nivel; k) după caz, informația de la Ministerul Culturii și Turismului referitor la includerea în Registrul monumentelor ocrotite de stat; l) documentele care certifică transmiterea imobilului către asociația proprietarilor de locuințe privatizate.

Decizia de vânzare a încăperilor date în locațiune se adoptă de către Comisie, ca urmare a examinării documentelor prezentate de locatari, ținându-se cont de valoarea indicată în actul de evaluare. Prețul de vânzare stabilit de Comisie nu poate fi mai mic decît prețul de piață indicat în actul de evaluare, întocmit în modul stabilit de către o persoană juridică sau fizică licențiată în domeniul respectiv de activitate.

Prin Hotărârea Guvernului Nr. 483 din 29.03.2008 *pentru aprobarea Regulamentului cu privire la modul de dare în locațiune a activelor neutilizate* [3] este stabilit modul de dare în locațiune a încăperilor ce pot fi utilizate în alte scopuri decît pentru locuit, a mijloacelor circulante, utilajelor, unităților de transport, altor fonduri fixe. Prevederile Regulamentului se extind asupra întreprinderilor de stat/municipale, instituțiilor publice, societăților comerciale cu capital integral sau majoritar public.

Chiria se stabilește în contractul de locațiune pentru toate activele închiriate. Cuantumul chiriei nu poate fi mai mic decât cuantumul minim al chiriei, calculat conform legii bugetului de stat pe anul respectiv.

Selectarea locatarilor se efectuează prin organizarea de licitații “cu strigare” sau prin negocieri directe. Modul de selectare a locatarului se stabilește de către autoritatea abilitată și se indică în acordul de dare în locațiune.

Negocierile directe pentru selectarea locatarilor bunurilor neutilizate ale întreprinderii se organizează la propunerea potențialilor locatari. Întreprinderea este în drept să înceapă negocierile directe până la solicitarea acordului de dare în locațiune. În procesul negocierilor directe comisia negociază cuantumul chiriei activelor neutilizate și alte clauze ale contractului de locațiune, ținând cont de cuantumul minim al chiriei bunurilor, stabilit în modul prevăzut de legea bugetului pe anul corespunzător, de prețurile existente pe piață, de oferta solicitantului chiriei și de alte condiții. Întreprinderea este în drept să încheie contractul de locațiune cu solicitantul selectat de comisia de negocieri doar după primirea acordului respectiv al autorității abilitate.

Prin Hotărârea Guvernului Nr. 480 din 28.03.2008 *pentru aprobarea Regulamentului cu privire la modul de determinare și comercializare a activelor neutilizate ale întreprinderilor* [2] pot fi comercializate: clădiri, edificii, dispozitive de transmisie, mașini și utilaj, tehnică de calcul, aparataj de tot tipul, mijloace de transport, animale de lucru și productive, construcții nefinalizate, alte mijloace fixe. Criteriile de determinare a activelor neutilizate în activitatea întreprinderilor sunt: a) neutilizarea de lungă durată a activelor în procesul tehnologic sau conform destinației lor directe (mai mult de 1 an pentru mijloacele fixe mobile și 3 ani pentru cele imobile); b) folosirea nerentabilă a activelor în legătură cu modificarea condițiilor de exploatare; c) înlocuirea activelor cu altele mai performante; d) lipsa de lungă durată a volumelor de producere și comenzilor pentru unele active (mai mult de 1 an pentru mijloacele fixe mobile și 3 ani pentru cele imobile); e) surplusul activelor și deficitul de personal pentru utilizarea și exploatarea lor; f) inoportunitatea utilizării în continuare a activelor din cauza gradului avansat al uzurii fizice și/sau morale.

După obținerea autorizației de comercializare a activelor neutilizate, administratorul întreprinderii va asigura efectuarea evaluării acestora de către un evaluator licențiat și va institui prin ordin comisia de licitație. Prețul inițial de expunere a activelor la licitație se stabilește de către comisia de licitație, ținând cont de propunerile organelor de conducere ale întreprinderilor respective, dar nu va fi mai mic decât valoarea de piață a activelor, stabilită de evaluatorul licențiat.

Activele nesolicitate pe parcursul ultimilor 12 luni la 2 licitații “cu strigare” pot fi expuse la licitații “cu reducere”, în modul stabilit de Guvern sau utilizate conform legislației în alt mod (dare în locațiune, casare, transmitere la bilanțul altor întreprinderi sau ca majorare a cotei-părți publice a statului sau a unităților administrativ-teritoriale în societățile comerciale etc.).

Prin Hotărârea Guvernului Nr. 562 din 23.10.1996 *pentru aprobarea Regulamentului cu privire la vânzarea-cumpărarea terenurilor aferente obiectelor privatizate sau care se privatizează și întreprinderilor private* [1] sunt stabilite condițiile și modul de vânzare-cumpărare a terenurilor proprietate publică aferente obiectelor privatizate sau care se privatizează și întreprinderilor private, inclusiv a construcțiilor nefinalizate și obiectelor din fondul de imobile nelocuibile, date în arendă și neincluse în listele de privatizare, precum și a terenurilor aferente întreprinderilor private, înființate în afara procesului de privatizare a terenurilor cu destinație agricolă aferente construcțiilor private atribuite în calitate de cotă valorică din patrimoniul întreprinderilor agricole (stații și garaje de mașini și tractoare, arii de păstrare și prelucrare a cerealelor, încăperi frigorifice pentru păstrarea fructelor și legumelor, puncte de altoire a viței de vie și pomilor fructiferi, sere, stații de purificare a reziduurilor animaliere, depozite, ateliere de reparații, de prelucrare a materiei prime, ferme zootehnice etc.), folosite în scopul producției agricole și agroindustriale (în continuare - terenuri aferente).

Vânzarea terenurilor aferente se efectuează de către autoritățile administrației publice locale sau autoritatea de stat împuternicită, în proprietatea cărora este atribuit terenul. În calitate de cumpărător al terenului aferent poate fi: a) proprietarul obiectului privatizat în modul stabilit; sau b) proprietarul obiectului privat.

Prețul de vânzare al terenului aferent se determină în conformitate cu borderoul de calcul al prețului de vânzare-cumpărare a terenului aferent.

Prețul de vânzare al terenului aferent se calculează în baza Legii privind prețul normativ și modul de vânzare-cumpărare a pământului [6], reieșind din:

a) suprafața terenului aferent ce se cumpără;

b) bonitatea medie a solului stabilită pentru republică - pentru terenurile destinate construcțiilor, iar pentru terenurile cu destinație agricolă aferente construcțiilor private atribuite în calitate de cotă valorică din patrimoniul întreprinderilor agricole (stații și garaje de mașini și tractoare, arii de păstrare și prelucrare a cerealelor, încăperi frigorifice pentru păstrarea fructelor și legumelor, puncte de altoire a viței de vie și pomilor fructiferi, sere, stații de purificare a reziduurilor animaliere, depozite, ateliere de reparații, de prelucrare a materiei prime, ferme zootehnice etc.), folosite în scopul producției agricole și agroindustriale - bonitatea medie a solului stabilită pentru orașul, satul (comuna) respectiv(ă) sau, la cererea cumpărătorului de teren, bonitatea solului, stabilită pentru terenul respectiv;

c) tariful stabilit pentru o unitate grad-hectar în anexa la Legea privind prețul normativ și modul de vânzare-cumpărare a pământului;

d) coeficientul de calculare a prețului normativ al terenurilor aferente obiectelor privatizate sau care se privatizează, precum și al terenurilor aferente construcțiilor nefinalizate sau al terenurilor cu destinație agricolă aferente construcțiilor private atribuite în calitate de cotă valorică din patrimoniul întreprinderilor agricole (stații și garaje de mașini și tractoare, arii de păstrare și prelucrare a cerealelor, încăperi

frigorifice pentru păstrarea fructelor și legumelor, puncte de altoire a viței de vie și pomilor fructiferi, sere, stații de purificare a reziduurilor animaliere, depozite, ateliere de reparații, de prelucrare a materiei prime, ferme zootehnice etc.), folosite în scopul producției agricole și agroindustriale, conform Legii privind prețul normativ și modul de vânzare-cumpărare a pământului, conform Legii privind prețul normativ și modul de vânzare-cumpărare a pământului;

e) locul amplasării terenului aferent și gradul de amenajare inginerească a lui (sau lipsa amenajării inginerești).

II. De ce nu este valoare de piață? Valoarea estimată de către un evaluator licențiat nu reprezintă o valoare de piață, ci evaluatorul doar va încerca să se apropie de valoarea de piață, în esență determinând o valoare justă. Putem evidenția câteva momente specifice patrimoniului public. În primul rând valoarea de piață cu referință la patrimoniul public nu corespunde definiției. În tabelul 1 propunem explicațiile definitorii ale valorii de piață în conformitate cu Standardele Internaționale de Evaluare. Astfel, 3 din 8 noțiuni conceptuale nu se respectă.

În al doilea rând există conflict de interese la capitolul Beneficiarul evaluării. Conform legislației, evaluarea trebuie asigurată de vânzător, însă bugetele organelor publice locale și centrale nu prevăd cheltuieli pentru evaluare, astfel solicitanții sunt impuși singuri să achite evaluarea.

Tabelul 1

Termenii folosiți în definiția „Valorii de piață”

Explicația termenilor conform IVSC ¹ [10]	Patrimoniul public
1	2
„Sumă estimată” semnifică prețul (exprimat în temeni monetari) plătit pentru patrimoniu într-o tranzacție liberă. Valoarea de piață vizează cel mai probabil preț care poate fi obținut în mod rezonabil de vânzător și cel mai avantajos preț obținabil pentru cumpărător. Acest nivel rezonabil exclude în mod explicit un preț influențat de condiții atipice de finanțare, fiind vorba de suma plătită integral într-un interval normal de la încheierea contractului.	Conform art.45 al Legii privind administrarea și deținerea proprietății publice „la privatizare se admite plata în rate”, art.4 al Legii privind prețul normativ și modul de vânzare-cumpărare a pământului „vânzarea-cumpărarea terenurilor proprietate publică se efectuează cu achitarea prețului la o plată unică sau în rate”. Aceleași prevederi sunt cuprinse în art. 21 al Regulamentului cu privire la vânzarea-cumpărarea terenurilor aferente obiectelor privatizate sau care se privatizează și întreprinderilor private și în alte regulamente ce vizează proprietatea publică. Prin urmare, „sumă estimată” nu se referă la patrimoniul public.
„Pentru care un obiect al evaluării poate fi schimbat” subliniază ideea că valoarea este o sumă estimată și nu un preț predeterminat.	Nu sunt divergențe

¹ IVSC – International Valuation Standards Committee

„La data evaluării” sugerează ideea că evaluarea are un „termen de garanție”, în sensul că modificarea condițiilor de pe piață modifică premisele evaluării și deci rezultatele acesteia. Orice valoare estimată a unei proprietăți sau afaceri încorporează circumstanțele reale ale pieței la data realizării evaluării. Suma estimată este valabilă la data evaluării, deoarece a avut în vedere condițiile dominante pe piață la acea dată.	Nu sunt divergențe
„Între un cumpărător hotărât” se referă la faptul că cel care cumpără este motivat, dar nu forțat să cumpere; el nu va plăti un preț mai mare decât cel cerut de piață.	Cumpărătorul terenului aferent construcției privatizate sau care se privatizează este forțat să cumpere bunul la prețul indicat de vânzător, chiar dacă el este mai mare decât cel cerut de piață pentru bunuri analogice însă aflate în proprietate privată
Explicația termenilor conform IVSC¹[10]	Patrimoniul public
1	2
„Și un vânzător hotărât” arată că nici vânzătorul nu este grăbit sau forțat să încheie tranzacția și nici nu este dispus să aștepte până ce va obține prețul pe care el îl consideră rezonabil. Motivarea vânzătorului hotărât constă în vânzarea patrimoniului pe piața liberă conform prețului maxim posibil. Situația de facto a proprietarului nu se ia în considerație, deoarece „vânzătorul hotărât” este un proprietar ipotetic.	Nu sunt divergențe
„Într-o tranzacție liberă (nepărtinitoare)” este situația în care cele două părți nu au interes sau relații speciale care ar putea influența nivelul prețului (de exemplu relația între proprietar și chirie). Vânzătorul și cumpărătorul sunt două persoane ipotetice, impersonale, care nu au avut relații privilegiate, deci prețul nu este influențat de relații patrimoniale între cele două părți și nici de interese speciale ale unui anumit cumpărător sau vânzător.	În cazul comercializării (privatizării) încăperilor nelocative date în locațiune nu ne putem referi la „tranzacție echilibrată” deoarece între vânzător și cumpărător deja sunt create relații proprietar – locatar. Cu aceeași situație ne confruntăm în cazul procurării terenului aferent clădirii privatizate, cumpărătorul se află în situația impusă de vânzător.
„După un marketing adecvat” precizează că proprietatea ar fi „expusă” la vânzare pe piață într-o manieră adecvată și în cadrul unei perioade rezonabile care să permită obținerea celui mai bun preț.	Nu sunt divergențe
„În care fiecare parte va acționa competent, cu prudența necesară (în cunoștință de cauză) și neconstrâns” presupune că cele două părți sunt informate asupra naturii și caracteristicilor proprietății sau afacerii și asupra condițiilor de pe piață la data evaluării.	Nu sunt divergențe

Sursa: elaborat de autor.

În al treilea rând, evaluării se supun doar construcțiile, care se privatizează separat la „valoare de piață”, pe când terenul se privatizează la valoare normativă. Prin urmare clădirea trebuie evaluată fără a lua în considerație valoarea terenului. Atunci când este vorba despre clădirile neutilizate sau date în locațiune, ca regulă, sunt clădiri aflate într-o stare inutilizabilă sau clădiri cu un grad avansat de uzură. Prin urmare, valoarea construcțiilor este destul de mică. Iar componenta majoritară a valorii imobilului - terenul, nu se ia în considerație.

¹ IVSC – International Valuation Standards Comitee

În al patrulea rând, elemente specifice apar la etapa aplicării metodelor de evaluare. Să le examinăm în cadrul fiecărei abordări.

Abordarea prin cost. Valoarea de piață a bunului este formată în baza a trei componente: valoarea de piață a terenului (V_t), valoarea construcției (V_c) și deprecierea valorii construcției (D), relația fiind: $VP = V_t + (V_c - D)$.

Referindu-ne la patrimoniul public vom atenționa asupra faptului că prima componentă V_t nu urmează a fi inclusă în valoarea imobilului, evaluării fiind supuse doar îmbunătățirile. Excepție sunt situațiile când se vinde separat terenul sau, în scopul privatizării, inițial se formează complexul de bunuri imobile¹. Acest lucru este condiționat de faptul că bunurile imobile aflate în proprietate publică au, ca regulă, doi proprietari: terenul se află în proprietatea Republicii Moldova sau a unităților administrativ-teritoriale, iar îmbunătățirile – în gestiunea economică a diferitor organizații, instituții sau întreprinderi de stat / municipale.

Valoarea de reconstituire sau înlocuire a construcției cuprinde costul construcției (C_c), cheltuieli indirecte aferente bunului construit (C_a) și profitabilitatea solicitată (P) de proprietar (sau investitor), relația fiind: $V_c = C_c + C_a + P$. Prima componentă C_c nu cuprinde momente specifice la capitolul proprietate publică.

Cheltuielile aferente², conform Regulamentului provizoriu privind evaluarea bunurilor imobile [4], „reprezintă totalitatea cheltuielilor legate de marketing, publicitate, asigurare, achitarea impozitelor, cheltuieli curente pentru menținerea obiectului în perioada dintre finalizarea lucrărilor de construcție și vânzarea obiectului. Cheltuielile indirecte se calculează în baza documentației investitorului și analizei pieței construcțiilor noi”.

Din șirul articolelor de cheltuieli menționate, vizează bunul proprietate publică doar două: „achitarea impozitelor” și „cheltuieli curente pentru menținerea obiectului în perioada dintre finalizarea lucrărilor de construcție și vânzarea obiectului”. Prin urmare, cheltuielile aferente construcției unui imobil public vor fi mai mici decât cele pentru un imobil privat.

Profitabilitatea solicitată³, „reprezintă recompensa pentru riscul legat de realizarea proiectului de investiții. Mărimea beneficiului investitorului depinde de situația concretă de pe piață și se determină în baza analizei celei mai bune și eficiente utilizări”. Cu referință la proprietatea publică, vom atenționa asupra faptului, că imobilul construit de către stat, ca regulă, are menire socială, prin urmare investitorul (statul) nu mizează pe o profitabilitate mare. Astfel, mărimea profitabilității solicitate nu

¹ Formarea complexului de bunuri imobile actual se practică foarte rar, sau chiar deloc. Principalele cauze sunt (1) lipsa mijloacelor bănești pentru achitarea serviciilor de formare a complexului de bunuri imobile, (2) vânzarea complexului de bunuri imobile este mai dificilă deoarece prețul sporește considerabil, (3) privatizarea ulterioară a terenului aferent construcției privatizate este mai convenabil din punct de vedere financiar.

² În Regulamentul provizoriu – cheltuieli indirecte

³ În Regulamentul provizoriu – beneficiul investitorului

va depăși profitabilitatea investițiilor alternative ale statului (*argument pentru prețul inițial de expunere la licitație*).

Deprecierea acumulată include trei componente: uzura fizică (Uf), deprecierea funcțională (Df) și deprecierea economică (De). Uzura fizică și deprecierea funcțională nu variază în funcție de tipul proprietății, deprecierea economică, însă, reprezentând influența factorilor externi, diferă considerabil. Astfel, pornind de la definiție, putem evidenția elementele specifice:

- schimbările de ordin legislativ – orice operațiune care vizează proprietatea publică este strict reglementată, de la creare (cumpărare prin achiziții publice), gestiune (locațiune, fuziune, divizare, casare, transmitere cu titlu gratuit, etc) până la lichidare (vânzare la licitații „cu strigare”, „cu reducere”, concurs investițional etc.);
- impactul specificului pieței în funcție de amplasare – cererea mică sau lipsa cererii în localitățile rurale creează necesitatea reglementărilor suplimentare, care ar viza limita inferioară a prețului probabil pentru vânzarea imobilului proprietate publică.

Cele menționate sugerează două situații posibile: (1) *De a bunului proprietate publică* > *De a bunului proprietate privată*; (2) *De a bunului proprietate publică* < *De a bunului proprietate privată*. Prima situație apare în cazul unor modificări legislative care vizează doar proprietatea publică (spre exemplu, reglementarea procesului de privatizare a terenului aferent construcțiilor privatizate sau în proces de privatizare la preț normativ corectat – deprecierea economică a astfel de terenuri a sporit proporțional restricțiile impuse), a doua - în cazul limitării prețului de comercializare a bunului (spre exemplu prin prevederile Hotărârii Guvernului 1056 din 12.11.1997 la capitolul privind determinarea prețului de comercializare a patrimoniului statului).

Abordarea prin venit. Metodologic evaluarea poate fi divizată în două etape: aprecierea venitului operațional net și aprecierea nemijlocit a valorii.

Venitul brut potențial reprezintă venitul ce poate fi generat de bunul imobil în cazul folosirii tuturor spațiilor disponibile. El poate proveni din plata de arendă colectată în urma dării în arendă a bunului imobil, precum și din exploatarea comercială a bunului imobil.

Referindu-ne la bunurile publice, vom atrage atenția asupra următoarelor aspecte:

- Necesitatea evaluării apare ca parte componentă a gestiunii imobilului public (privatizare, locațiune, transmitere cu titlu gratuit etc.);
- Ca regulă imobilul respectiv nu este utilizat eficient și nu are o exploatare comercială, respectiv, nu generează venituri de acest gen;
- Imobilul supus evaluării poate fi în locațiune sau nu la data evaluării. Dacă există contractul de locațiune, plata de arendă formează venitul brut efectiv. În cazul neutilizării imobilului, venitul brut potențial se formează din plata de arendă posibil de colectat presupunând că imobilul este arendat;
- Cuantumul minim al arendei bunurilor proprietate publică este strict reglementat prin Legea bugetului R.Moldova. Prin urmare, în condiții de criză, în lipsa sau

micșorarea cererii pentru bunuri imobile, gestionarul imobilului proprietate publică nu poate micșora plata de arendă pentru a atrage potențialii arendași. Pe de altă parte, în cazul unei cereri sporite, este prevăzută posibilitatea de ajustare a cuantumului arendei bunurilor proprietate publică nivelului arendei solicitat de piață;

- Privatizarea cotelor sociale în capitalul social al societăților comerciale, construcțiilor nefinalizate, complexelor de bunuri imobile și terenurilor pentru construcții, precum și încăperilor nelocuibile, cu excepția celor date în locațiune se efectuează prin vânzare la licitație cu strigare sau vânzare prin concurs comercial ori investițional.

Ținând cont de cele menționate, considerăm justificate următoarele concluzii:

- Venitul brut potențial (VBP) se va determina în baza prevederilor Legii bugetului privind determinarea cuantumului minim al chiriei / arendei bunurilor proprietate publică;
- Deducerile pentru spațiile libere și alte venituri pot fi considerate nule, astfel venitul brut efectiv $VBE = VBP$;
- valoarea căpătată nu reprezintă o valoare de piață, ci o valoare estimativă care reprezintă prețul inițial de expunere la licitație și concomitent reflectă limita minimă a prețului acceptat de vânzător.

Cheltuielile operaționale sunt cheltuielile legate de exploatarea și asigurarea funcționării normale a bunului imobil. Ele pot fi divizate în cheltuieli operaționale fixe și variabile, cheltuieli pentru reparații și menținere, precum și pentru înlocuire. Cheltuielile operaționale fixe cuprind cheltuielile ce nu depind de nivelul de ocupare a spațiilor (impozitul imobiliar, prima pentru asigurarea bunului imobil, salariul personalului de deservire (dacă este fixată independent de ocuparea spațiilor) a bunului imobil cu impozitele și plățile aferente). Cheltuielile variabile depind de intensitatea exploatării bunului imobil (cheltuieli pentru administrare, plata serviciilor comunale, salubritate, asigurarea curățeniei, securității și altele). Cheltuielile pentru reparație și menținere includ cheltuielile pentru reparația curentă a bunului imobil și cheltuielile pentru întreținerea bunului imobil. Cheltuielile incluse în aceeași categorie poartă caracter fix cât și variabil (reparația ascensorului, zugrăvirea pereților și altele). Cheltuielile pentru înlocuire cuprind totalitatea cheltuielilor pentru înlocuirea elementelor uzate ale bunului imobil (acoperișul, instalațiile sanitare - tehnice și altele).

Referindu-ne la bunurile imobile proprietate publică vom evidenția următoarele momente specifice:

Cheltuielile fixe cuprind doar impozitul pe bunurile imobiliare în caz că bunul imobil se află în posesie, folosință sau administrare operativă a întreprinderii de stat sau municipale. Cheltuielile fixe sunt egale cu cheltuielile de remunerare a administratorului blocului în caz că bunul imobil este al autorităților publice sau al

instituțiilor finanțate de la bugetele de toate nivelurile (conform legislației plătitor al impozitului este arendașul sau locatarul).

Cheltuielile variabile, ca regulă, sunt transmise în totalitate arendașului.

Cheltuielile pentru reparație și menținere curentă de ordin variabil sunt transferate arendașului (zugrăvirea pereților, etc.), cele de ordin fix sunt suportate de deținătorul drepturilor patrimoniale (reparația ascensorului, a nodurilor tehnico-sanitare etc.).

Cheltuielile pentru înlocuire sunt suportate de proprietar.

Un element nou inclus în schema aprecierii valorii de piață este *multiplicatorul goodwill* (MGW) sau plusvaloarea aferentă imobilului respectiv. Includerea mărimii date în procesul de estimare a valorii bunului imobil este propusă de către savantul rus Asaul A.N. [11], însă autorul nu propune o explicație a modalității de aplicare. Atragem atenția asupra elementului respectiv, deoarece el este caracteristic bunurilor proprietate publică, însă cu semnul minus. Avem în vedere faptul, că imobilul aflat în gestiunea instituțiilor bugetare, întreprinderilor de stat, etc., ca regulă, posedă un bedwill (BW) o valoare mai mică vis-a-vis de bunurile imobile analogice aflate în proprietate privată.

Totodată, în cazul comercializării, potențialul cumpărător va putea căpăta ulterior un profit superior celui generat actual de bunul imobil. Sporul respectiv reprezintă un goodwill potențial pentru cumpărător care trebuie inclus în valoare (și în prețul ofertei).

Includerea GW în calcul va permite minimizarea sau în unele cazuri excluderea decalajului ce apare la nivel metodologic între valoarea de piață și valoarea justă.

În practică se aplică trei metode pentru estimarea valorii goodwill-ului:

a) Goodwill-ul poate fi calculat prin actualizarea supraprofitului. Prin supraprofit vom înțelege diferența dintre cuantumul minim al arendei bunurilor proprietate publică și mărimea medie a arendei oferită de piață pentru bunuri analogice.

$$GW = \sum_{i=1}^n \frac{\Delta P_i}{(1+a)^i}, \quad \Delta P = \overline{P_m} - P_{ai} \quad 1$$

în care: GW - goodwill; P_m – plata de arendă medie pe piață; P_{ai} – cuantumul arendei pentru bunul evaluat; $\overline{P}$ – supraprofitul; a – rata de actualizare; n – durata rămasă de funcționare utilă a bunului imobil.

b) Goodwill-ul poate fi evaluat sub forma unei diferențe dintre valoarea apreciată prin abordarea prin venit și cea determinată prin abordarea prin cost.

c) Goodwill-ul (numit și fond comercial) poate fi determinat direct prin evaluarea elementelor ce-l compun. Metoda se aplică relativ puțin, deoarece evaluatorului îi este extrem de dificil să estimeze componentele din structura goodwill – ului.

Noi propunem două modalități de includere a goodwill-ului în calculul valorii bunului imobil: în valoare absolută și valoare relativă.

Mărimea absolută a goodwill-ului poate fi determinată prin prima metodă (a) menționată anterior. Ulterior mărimea câpătată trebuie adăugată la valoarea de piață apreciată prin metoda capitalizării sau actualizării.

Astfel, în cazul aplicării metodei capitalizării, valoarea bunului imobil va fi determinată prin relația:

$$VP = \frac{VON}{r} + \sum_{i=1}^n \frac{\Delta P_i}{(1+a)^i} \quad 2$$

În cazul aplicării metodei de actualizare a fluxurilor de numerar mărimea GW poate fi inclusă în fluxul de numerar nemijlocit.

$$VP = \sum_{i=1}^n \frac{VON_i}{(1+a)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{\Delta P_i}{(1+a)^i} = \sum_{i=1}^n \frac{VON_i + \Delta P_i}{(1+a)^i} \quad 3$$

Prin urmare mărimea GW poate fi inclusă și în exprimare relativă:

$$MGW = \frac{\bar{P}_v - P_{ai}}{P_{ai}}, \text{ relația de calcul a fluxului de numerar convențional, numit VON total, este:}$$

$$VON_{total} = (VBE - CO) \times MGW \quad 4$$

Rata de capitalizare permite transformarea venitului anual generat de bunul imobil în valoarea lui la data evaluării. Regulamentul provizoriu [4] indică aprecierea ratei de capitalizare prin următoarele metode: analiza vânzărilor comparabile, metoda multiplicatorului venitului brut efectiv, tehnica grupului investițional sau metoda coeficientului de acoperire a datoriei.

Referitor la aprecierea ratei de capitalizare pentru bunuri proprietate publică vom atenționa:

- metoda analizei vânzărilor comparabile presupune extragerea ratei de capitalizare din vânzările obiectelor analogice. Referindu-ne la obiectele proprietate publică, informația privind prețurile (atât a ofertei, cât și a tranzacției) nu este accesibilă, prin urmare metoda dată nu poate fi aplicată;
- metoda multiplicatorului venitului brut efectiv nu poate fi aplicată datorită reglementării veniturilor generate de obiectele proprietate publică;
- tehnica grupului investițional nu poate fi aplicată deoarece (1) se estimează doar valoarea clădirilor și a construcțiilor (fără teren), (2) Evaluatorul nu cunoaște sursele de finanțare a tranzacției potențiale;
- metoda coeficientului de acoperire a datoriei de asemenea nu poate fi aplicată deoarece evaluatorul nu cunoaște sursele de finanțare a tranzacției potențiale.

Prin urmare, nici una din metodele indicate în Regulamentul provizoriu privind evaluarea bunurilor imobile nu poate fi aplicată în cazul evaluării imobilului proprietate publică. Însă, teoria evaluării ne oferă și alte metode, cum ar fi metoda cumulativă, metoda de calcul a ratei generale de capitalizare corectată (cu variațiile acestora: metodele Ring, Hoskold și Inwood) precum și modelul Gordon (interlegătura dintre rata de capitalizare și rata de actualizare). Anume aceste metode le considerăm indicate

pentru aplicare în scopul determinării ratei de capitalizare în procesul evaluării imobilului proprietate publică.

Metoda cumulativă presupune că rata de capitalizare cuprinde pe lângă profitabilitatea fără risc și nivelul riscului sumar, și rata de recuperare a capitalului, relația fiind: $r = \text{profitabilitatea fără risc (Rf)} + [\text{rata riscului investițional (Rr)} + \text{rata riscului pentru lichiditatea joasă (RI)}] + \text{rata de recuperare a capitalului (Rrec.)}$.

Rata profitabilității fără risc, ca regulă, se determină prin două metode: metoda directă și indirectă. *Metoda directă* [12, p.195] presupune utilizarea în calitate de rată a profitabilității fără risc a dobânzii bancare celei mai stabile bănci din țară sau a mărimii medii ponderate conform nivelului de risc al dobânzilor celor mai cunoscute instituții financiare din țară. *Metoda indirectă* este axată pe analiza comparativă a ratelor profitabilității fără risc în țara rezident (ex. R.Moldova) și o țară de referință (ex. Marea Britanie). În acest caz, în calitate de bază se consideră profitabilitatea fără risc din țara de referință la care se va adăuga prima pentru riscul investițional în țara rezident. Ratingul țărilor lumii conform nivelului riscului investițional se fac publice de către companii specializate precum sunt Standard and Poor's sau firma specializată BERI (Germania), Asociația băncilor elvețiene sau compania internațională de audit Ernst & Yang și altele.

În cazul evaluării bunurilor imobile proprietate publică propunem următoarea modalitate de apreciere a valorilor:

R_f = rata de bază a Băncii Naționale a Moldovei reprezintă rata de referință pentru principalele operațiuni de politică monetară pe termen scurt. BNM promovează politica ratelor la instrumentele de reglementare monetară, ținând cont de conjunctura piețelor monetară și valutară, având la bază analiza situației în economia națională, dinamica proceselor inflaționiste și așteptările prognozate ale indicatorilor macroeconomici.

RI – va fi determinat în baza R_f având în vedere perioada de expunere a bunurilor imobile pe piață (E_p) exprimată în luni: $RI = R_f / 12 \times E_p$.

R_{rec} - rata de recuperare a capitalului depinde de durata de viață fizică rămasă (n) $R_{rec} = 1/n \times 100\%$.

Rata riscului investițional pentru bunurile imobile proprietate publică va fi apreciată în baza tarifelor pentru asigurarea bunului imobil.

Metoda de calcul a ratei generale de capitalizare corectată presupune aprecierea ratei de capitalizare în baza corectării ratei de actualizare. Metoda poate fi întâlnită în literatura de specialitate sub denumirea de tehnica Ellwood pentru investiții fără atragerea mijloacelor împrumutate. Relația de calcul este:

$$r = a - \square V \quad 5$$

în care: a – rata de actualizare, $\square$ – rata de recuperare a capitalului.

În funcție de modalitatea de recuperare a capitalului investit pot fi aplicate trei modalități de calcul a ratei de capitalizare:

Metoda Ring se aplică atunci când se așteaptă că fluxul veniturilor sistematic se va micșora, iar recuperarea sumei inițiale se efectuează în părți egale.

Metoda Inwood se folosește atunci când se așteaptă, pe parcursul întregii perioade de prognoză, venituri constante egale.

Metoda Hoscold se aplică dacă profitabilitatea inițială a investițiilor este atât de mare, încât reinvestirea cu același procent este imposibilă. De aceea, pentru mijloacele reinvestite se presupune căpătarea veniturilor după cota fără risc.

Referindu-ne la proprietatea publică considerăm cea mai adecvată aplicarea metodei Ring, deoarece: (1) investițiile statului poartă caracter preponderent social, (2) statul nu practică reinvestirea veniturilor căpătate, ci doar întreținerea patrimoniului existent în stare funcțională, susținerea unor activități prin subvenționare, etc. Prin urmare, din punctul de vedere al statului, mijloacele investite trebuie recuperate, însă nu se așteaptă și căpătarea unor venituri suplimentare recuperării capitalului investit. Formula de calcul a ratei de capitalizare va căpăta forma:

$$r_0 = a_0 + \frac{1}{n} \quad 6$$

în care, n – durata rămasă de funcționare utilă a imobilului evaluat.

Metoda Gordon exprimă interdependența dintre rata de actualizare și rata de capitalizare în caz că se așteaptă în viitor pentru un interval nelimitat de timp sporirea veniturilor cu ritmuri egale. Astfel, sporul veniturilor (g) se va exclude din rata de actualizare:

$$r = a - g \quad 7$$

Este evidentă analogia cu metoda Ring. În cadrul metodei Gordon se are în vedere un spor al venitului în viitor, prin urmare valoarea bunului va fi mai mare. În cazul metodei Ring se are în vedere micșorarea venitului în viitor (recuperarea investițiilor inițiale), prin urmare valoarea bunului va fi mai mică.

Rata de actualizare (a) reflectă rata profitabilității așteptate de către investitor, deci ea depinde de gradul de risc aferent investiției respective. Toate metodele de apreciere a ratei de actualizare nu reprezintă altceva decât concretizări ale următoarei relații:

Rata de actualizare = profitabilitatea solicitată de investitor + riscul asociat investiției

Profitabilitatea solicitată de investitor, ca regulă, este divizată în profitabilitatea fără risc (R_f) plus nivelul mediu al riscului (metoda adăunerii [$R_f + R$], metoda investițiilor de alternativă [$R_f + (R_m - R_f)$], metoda CAMP [$R_f + \beta (R_m - R_f)$], etc.).

Dimensionarea nivelului de risc asociat investiției se propune în diverse modalități, de la dezmembrarea în elemente separate (metoda adăunerii – riscul inflației neașteptate, riscul nivelului jos de lichiditate, riscul pieței), până la aprecierea sumară a acestuia (metoda CAMP – coeficientul β).

Metoda adăunerii presupune aprecierea ratei de actualizare prin însumarea profitabilității fără risc, ratei inflației prognozate și ratei riscului compus din riscul inflației neașteptate, riscul lichidității joase și riscul pieței imobiliare:

$$a = R_f + R_i + R_{in} + R_l + R_p \quad 8$$

Metoda investițiilor de alternativă presupune aprecierea ratei de actualizare prin însumarea profitabilității investițiilor de alternativă și a nivelului de risc suplimentar specific obiectului evaluat: $a = R_f + (R_a - R_f) + R_r$ sau $a = R_a + R_r$.

Având în vedere faptul că profitabilitatea investiției de alternativă cuprinde elementele de bază ale ratei de actualizare, adică $R_f + R_i + R_{in}$, ajungem la concluzia că rata riscului suplimentar este compus din riscul lichidității joase și riscul pieței imobiliare: $R = R_l + R_p$. Prin urmare, pentru a reduce gradul de subiectivitate (R_{in} și R_p se determină prin metoda expert), considerăm oportună aplicarea metodei investițiilor de alternativă în următoarea versiune:

$$a = R_a + R_l + R_p \quad 9$$

în care R_a – dobânda bancară la depozite pe termen lung pentru persoane juridice, $R_l = R_a/12 \cdot E_p$, R_p – riscul specific pieței imobiliare, poate fi apreciat prin metoda expert sau în baza studiilor analitice publicate.

Metoda extracției presupune extragerea ratei de actualizare din datele pieței, aceasta fiind exprimată prin rata internă de rentabilitate (RIR). Formula de calcul se reduce la următoarea relație:

$$RIR = r + \delta VP, \quad 10$$

în care, $\delta VP = \Delta Da + \Delta Kp$

în care: ΔVP – modificarea valorii de piață în funcție de K_p – coeficientul integral al conjuncturii pieței, care exprimă modificarea raportului cerere-ofertă și modificarea Da – a deprecierei acumulate.

Cu privire la evaluarea bunurilor proprietate publică în R. Moldova, vom acorda atenția asupra următoarelor:

- în condițiile economice ale Republicii Moldova aplicarea metodelor alternative de estimare a ratei de actualizare și capitalizare este dificilă sau chiar imposibilă;
- aplicarea metodei CAMP este justificată doar pentru investitorii străini, deoarece ia în considerație riscul sistemic. În cazul evaluării întreprinderilor, complexelor patrimoniale este necesară aplicarea metodei CAMP adaptat deoarece astfel va fi considerat nivelul riscului suplimentar aferent obiectului evaluării;
- referindu-ne la evaluarea bunurilor imobile, propunem aplicarea a două metode: metoda concretizată a investițiilor de alternativă și metoda extracției.

Abordarea prin comparație pentru evaluarea patrimoniului public la etapa actuală nu poate fi aplicată din cauza lipsei informației veridice pe piață. Ajustările care necesită a fi incluse în analiza vânzărilor comparabile ajung la 50-70%, mărime inadmisibilă în evaluare, deoarece creează o marjă de eroare exagerată.

Având în vedere cele menționate, ajungem la concluzia, că valoarea estimată de evaluatori conform regulamentelor în vigoare nu reprezintă o valoare de piață.

III. De ce schemele sunt considerate frauduloase? Cu toate că privatizarea se petrece în conformitate cu prevederile legale, examinate de la distanță aceste

operațiuni trezesc nedumeriri. Cum se poate întâmpla că clădirea a fost privatizată la 400 mii lei, terenul la 150 mii lei, iar ulterior privatizării imobilul (clădirea cu teren) a fost vândut la 1,5 mln lei?

Urmând explicațiile anterioare vom exemplifica o situație concretă, indicând diferențele față de estimarea prețului de piață (tab.2). Prima diferență constă în faptul că imobilul public are o destinație prestabilită (centru de reabilitare), destinație specificată în contractul de locațiune, pe când fiind imobilul în proprietate privată cea mai bună utilizare ar fi mixtă, cu elemente de centru comercial specializat. Având în vedere amplasarea obiectului, plata de arendă a imobilului privat ar putea fi mai mare cu circa 10-30%, fapt care diminuează deprecierea economică cu aceiași mărime. Diferă cheltuielile aferente și profitabilitatea solicitată.

Plata de arendă a imobilului public conform legii bugetului cu considerarea coeficienților respectivi constituie 120 439 lei/an. Având în vedere starea bunului imobil, el nu se utilizează, deci nu generează venituri. Dacă ar fi în proprietate privată, în urma unor investiții de circa 1 mln lei imobilul ar putea fi utilizat și să genereze flux de numerar din plata de arendă lunară potențială de circa 10-12 euro/m.p. parter și 5-9 euro/m.p. subsol sau circa 708 mii lei anual. Vom presupune o deducere pentru spațiile libere (utilizarea incompletă a capacităților) de 30%.

Obiecte comparabile din punctul de vedere al destinației, stării fizice, amplasării pe piață nu sunt. Analiza vânzărilor comparabile nu poate fi aplicată deoarece ajustarea generală ajunge la 60-70%. Însă media pieței specifică prețurile ofertei de circa 700 - 1000 euro/m.p. parter și 250-400 euro/m.p. subsol/demisol. Deci, piața potențial ar oferi circa trei milioane de lei pentru acest imobil.

În urma reconcilierii căpătăm valoarea imobilului public de un milion lei, iar a aceluiași imobil aflat în proprietate privată minim două milioane lei.

Dacă vom adăuga și valoarea terenului, presupunem 6 ari, imobilul aflat în proprietate privată devine de cel puțin trei ori mai scump decât cel aflat în proprietate publică.

Tabelul 2

Calcul comparativ

Indicatorul / criteriu	Imobil public	Imobil privat
Abordarea prin cost		
Valoarea de reconstituire / înlocuire	2 125 843	2 125 843
Uzura fizică	59	59
Deprecierea funcțională	0	10
Deprecierea economică	0	- 20
Deprecierea acumulată	59	49
Cheltuieli aferente (indirecte)	1.05	1.10
Beneficiul investitorului	1.0651	1.25
Valoarea de piață (prin cost), lei	974 753	1 198 444
Abordarea prin venit		
Plata de arendă anuală, lei / m.p.	259,5	1 525,4
Venitul brut potențial, lei / an	120 439	707 778

Venitul brut efectiv, lei / an	120 439	495 444
Cheltuieli operaționale	0	15%
Venitul operațional net, lei / an	120 439	421 128
Rata de actualizare, %	20,59	20,59
Rata de capitalizare, %	15,59	15,59
Valoarea de piață (prin venit), lei	1 048 590	1 058 026
<i>Abordarea prin comparație</i>		
Valoarea de piață (prin comparație), lei	0	3 515 000
<i>Reconcilierea rezultatelor</i>		
Valoarea de piață a clădirii, lei	1 011 670	2 083 000
Valoarea terenului, lei	64 840	2 040 000
Valoarea totală, lei	1 076 510	4 123 000

Sursa: calculul autorului.

Drept urmare a celor menționate, considerăm necesare următoarele modificări legislative: terenurile aferente trebuie privatizate la valoarea de piață; trebuie prevăzute cheltuieli anuale pentru evaluarea bunurilor spre privatizare, pentru a exclude conflictul de interese; precum și modificări normativ-metodologice: a prevedea aplicarea mărimii goodwill – ului la evaluarea imobilelor proprietate publică, cu concretizarea că această plusvaloare reprezintă surplusul valorii plătit de către piață proprietarului ulterior privatizării; a stabili mărirea profitabilității solicitate de organele publice – mărime aplicată în evaluarea prin cost.

Concluzii. Generalizând cele expuse, vom atenționa asupra următoarelor:

1. Ambele scheme examinate sunt conforme prevederilor legale
2. Prin ambele scheme pot fi căpătate venituri considerabile
3. Cel mai scump element al imobilului este terenul, care în schemele prezentate este cel mai ieftin. Din toate regulamentele examinate considerăm necesar a fi modificat modul de privatizare a terenurilor.
4. Examine din punctul de vedere al întreprinderilor de stat / municipale sau a administrațiilor publice locale / centrale celelalte regulamente examinate nu contravin logicii situaționale.
5. Este oportună revederea modalității de privatizare a terenurilor aferente amplasate în special în municipii.
6. Trebuie prevăzute cheltuieli anuale pentru evaluarea bunurilor spre privatizare, pentru a exclude conflictul de interese.
7. Este necesară elaborarea standardelor naționale de evaluare, în care se va prevedea aplicarea mărimii goodwill – ului la evaluarea imobilelor proprietate publică, cu concretizarea că această plusvaloare reprezintă surplusul valorii plătit de către piață proprietarului ulterior privatizării; precum și concretizarea (în procesul evaluării prin abordarea prin cost) mărimii minime a profitabilității solicitate de către organele publice.

Bibliografie

1. Hotărârea Guvernului Nr. 562 din 23.10.1996 pentru aprobarea Regulamentului cu privire la vânzarea-cumpărarea terenurilor aferente obiectelor privatizate sau care se privatizează și întreprinderilor private. MO nr.075 din 21.11.96
2. Hotărârea Guvernului Nr. 480 din 28.03.2008 pentru aprobarea Regulamentului cu privire la modul de determinare și comercializare a activelor neutilizate ale întreprinderilor. MO nr. 69-71 din 04.04.2008
3. Hotărârea Guvernului Nr. 483 din 29.03.2008 pentru aprobarea Regulamentului cu privire la modul de dare în locațiune a activelor neutilizate. MO nr. 69-71 din 04.04.2008
4. Hotărârea Guvernului nr. 958 din 04.08.2003 despre aprobarea Regulamentului provizoriu privind evaluarea bunurilor imobile MO nr.177 din 15.08.2003
5. Hotărârea Guvernului Nr. 468 din 25.03.2008 cu privire la privatizarea încăperilor nelocuibile date în locațiune. MO. nr.66-68 din 01.04.2008
6. Legea nr. 1308 din 25.07.1997 privind prețul normativ și modul de vânzare-cumpărare a pământului. MO nr.147-149 din 06.12.2001
7. Legea R.M. nr. 121-XVI din 04.05.2007 privind administrarea și deținerea proprietății publice. Monitorul Oficial nr.90-93/401 din 29.06.2007
8. Legea R.M. nr. 989 din 18.04.2002 cu privire la activitatea de evaluare. MO nr.102 din 16.07.2002
9. Legea R.M. nr.244 din 21.11.2008 a bugetului de stat pe anul 2009, anexa 12. MO nr.223-225 din 16.12.2008
10. Standardele internaționale de evaluare ediția a opta 2007.
11. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. – СПб.: Питер. 2008.– 624с
12. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости. М.: Маросейка, 2009. с.195

СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП

**Игорь Зиновьев, д.э.н., проф., Классический
Приватный Университет, Украина**

In article significant tendencies and realised mechanisms of transformation of system of the state strategic management are considered by a national economy.

В статье рассмотрены значимые тенденции и реализуемые механизмы трансформации системы государственного стратегического управления экономикой страны.

Ключевые слова: *государственное стратегическое управление, системный кризис, система управления, управление экономикой страны.*

Постановка проблемы. Нынешняя формально-легитимная власть страны стремится создать консолидированную пирамиду институций централизованного государственного управления экономикой. При этом цели

такого «новообразования», иерархичность его структур, коридоры допустимого воздействия и инструменты реализации властных полномочий декларируются лишь в общих чертах. Потребность в прогнозе тенденций трансформации системы государственного стратегического управления вызывает необходимость изучения причин востребованности изменений самой системы и эндогенных по отношению к ней переменных.

Целью статьи является анализ причин и вмененных характеристик трансформации системы государственного стратегического управления экономикой Украины, а также пилотный анализ самого направления трансформации.

Анализ последних исследований и публикаций. Применительно к специфике построения украинской системы стратегического управления экономикой страны в настоящее время посвящены исследования в основном украинских ученых Национального института стратегических исследований [5] и ограниченный ряд междисциплинарных работ (по оценке доминант социокультурных трансформаций) исследователей Института проблем национальной безопасности [4]. Основным недостатком таких исследований следует считать их прогнозный характер и акцентирование на возможных альтернативах развития, в ущерб изучению современного состояния данной проблемной зоны. Именно это определяет актуальность и практическое значение данного исследования.

Результаты исследования. Де-факто, предпринята попытка концентрации *возможностей* реализации властных полномочий под конкретные персоналии, сопровождающаяся формированием нескольких значимых тенденций, способных предопределить перечень возможных альтернатив дальнейшего развития событий. На что конкретно будут нацелены эти *возможности*, кому и на каких условиях делегированы, как и за счет чего реализованы, - продолжает оставаться неясным не только для общества, но и для самой правящей команды. Причин этому видится несколько:

1. Стремление к воссоздаю механизмов государственного управления тенезированной экономикой нереально из-за необходимости в этом случае наносить ущерб и «своим» ФПП, а опыта формирования системы государственного *регулирования* экономикой властная элита лишена.

2. Крупный украинский капитал возник и продолжает формироваться только за счет меритократического присвоения источников сколь-либо значимого пополнения государственного бюджета и, следовательно, априори не может стать основой экономической мощи государства.

3. Восстановление позитивно – стимулирующей среды для малого (а тем более среднего) бизнеса требует времени и системных «инвестиций» (не только и не столько финансовых, как управленческих, законодательных,

инновационных, сертификационных, разрешительных и т.д.). Государство же ими не располагает.

4. Стратегическое стимулирование возникновения новых налогоплательщиков за счет создания мотиваторов к самозанятости и самореализации предпринимательского потенциала населения, противоречит сиюминутным фискальным задачам государства.

5. Отсутствие обоснованной концепции экономического развития страны и стремление «дружить сразу со всеми» отталкивает не только внешних, но уже и внутренних инвесторов.

6. Безальтернативность необходимости решать накопившиеся за два десятилетия экономические проблемы страны в режиме «on-line» гарантированно ведет к уступкам странам – партнерам и сокращению стратегического экономического потенциала. Как следствие, утрата реального контроля над целыми секторами национальной экономики.

7. Существующая система обеспечения социальных гарантий уже неподъемна для государственного бюджета и, тем не менее, не способна удерживать уровень реального располагаемого дохода населения даже на явно заниженном прожиточном минимуме.

8. Попытки центральной власти минимизировать расходы за счет сверхжесткого контроля над финансовыми потоками Государственного казначейства ведет лишь к социальной напряженности и резкому росту негативного отношения к проводимой экономической политике со стороны работников бюджетной сферы.

9. Ставка «центра» на административный ресурс управления региональными экономическими проблемами противоречит самой природе стремления региональных руководителей отвечать *за власть*, а не *за результаты* ее реализации.

10. Иждивенческий менталитет и правовой нигилизм большинства общества ведут к взаимному стремлению государства и населения делегировать друг другу решение проблемы обеспечения своего экономического благополучия.

Указанные тенденции вынуждают систему государственного управления экономикой Украины искать новые направления трансформационной адаптации (табл. 1), позволяющие сохранить управляемость.

Попытки усиления роли государства и приобретения им кредита общественного доверия за счет активизации деятельности правоохранительных органов (ориентированных им на наведение «массового» порядка и проверку трудовой дисциплины на уровне рядовых граждан (аналогично системным проверкам режима труда в 1983 году) или на показательное наказание отдельных неугодных представителей «второго» эшелона власти (аналогично «внешнеторговским» делам 1980 г.) уже предпринимаются. Однако, коррупция,

встроенная в систему государственного управления, может позволить себе бороться *только* с её низовыми и внешними по отношению к ней элементами, т.е. теми же рядовыми исполнителями и отдельными гражданами.

Резюмируя сказанное, допустимо констатировать, что “коррупцированная бюрократия с лицензией на легитимное насилие...”[1] не способна реализовывать рыночные преобразования. Не случайна ошибка общества в надежде на борьбу с коррупцией самой коррупцированной государственной «машиной». По данным Киевского международного института социологии [3] лишь 2,8 процента управленцев считает организации гражданского общества ответственными за борьбу с коррупцией. И это при условии того, что 62,8 процента опрошенных убеждены в коррупцированности государственных чиновников. Возникшие противоречие граждане пытаются решить путем адаптации: самыми дорогими и престижными вузами становятся специальные высшие учебные заведения правоохранных органов, а так же причастные к правоохранительной деятельности и государственной службе.

Исторический опыт указывает на то, что любые попытки выхода из кризисной ситуации за счет использования ресурсов одних слоев населения в интересах других слоев населения связано с потерями и ведут либо к гражданскому неповиновению, либо к противостоянию различных социальных групп.

Таблица 1

Оценка некоторых направлений трансформации системы государственного управления экономикой Украины

Направление трансформации	Механизмы реализации	Позитивные эффекты	Негативные эффекты
Попытки декорупцирования практики деятельности государственных институций	В основном за счет смены руководителей в центральных аппаратах министров, ведомств и департаментов	Формируется четкий «предел» коррупцированных действий конкретного чиновника, не уполномоченного резко менять «правила» в подчиненных ему фрагментах бизнес-среды	Замена одного коррупционера на другого ведет лишь к тому, что коррупционные проявления «нового» будут четче совпадать с корпоративными интересами поставившего его класса
Усиление роли и некоторое повышение статусности правоохранных органов	GR и разрешение на частичное выполнение социального заказа на борьбу с произволом государственных чиновников	Некоторый рост кредита доверия со стороны населения и приобретение права на применение реальных механизмов контроля над деятельностью некоторых бизнес-структур	Интернирование коммерческих интересов сотрудников правоохранных органов в средние по масштабам деятельности бизнес-структуры
Формирование дополнительных рынков влияния центра на решение региональных проблем и	Создание Национального антикоррупционного комитета в роли инструмента прямого	Жесткие меры становятся инструментом централизованного управления решением значимых для страны в	Созданное на условиях личной преданности новообразование, работающее только по целевым установкам, само

«подчиняемости» местных органов власти	влияния на действия вертикали власти	целом хозяйственных и политических споров	быстро коррумпируется
Стремление к формированию налоговой основы решения экономических проблем территорий местными органами власти	Частичный пересмотр правил формирования и разрешенных направлений реализации налоговых и трансфертных поступлений в местные бюджеты	Новая генерация низового чиновничьего аппарата в период адаптации способна снизить остроту территориальных проблем и социальную напряженность	Дополнительные финансовые потоки усиливают федерализм властных притязаний местных органов власти и еще больше позиционируют их экономические интересы от центра, а, тем, более, страны в целом
Соблюдение формальных процедур обсуждения программы экономического развития страны	Приглашение к участию в разработке и обсуждении программы групп гражданской инициативы	Генерация новых путей и механизмов реализации экономического потенциала отдельных сегментов национальной экономики	Симуляция учета мнения инициативных групп при осознании или этого факта ведет к их противодействию реализации программы

Необходимость вовлечения сил и средств государства, адекватных кризисной ситуации, означает, что задачей государственного стратегического управления является смена курса в управлении с учетом стратегических целей, реорганизация органов власти и управления, а так же координация их усилий по консолидации населения на основе общих социально и культурно значимых идей.

Стратегия государственного управления направлена на определение наиболее действенного способа применения мощи государства в кризисной ситуации. Для ее реализации необходим не вероятностный, а абсолютно точный научно обоснованный прогноз кризисных ситуаций, позволяющий оценить причину кризиса, его характер, имеющиеся и будущие стратегические ресурсы, выбрать адекватные механизмы и способы государственного стратегического управления коллективным поведением и взаимодействием людей в настоящем с расчетом на сколь угодно отдаленное будущее.

Согласно концепции А.А. Юриной «содержание стратегии государственного управления определяется системой задач, связанных с поиском ответов на 12 ключевых вопросов, образующих 6 групп (кластеров)» [6]: определение периодичности трансформаций в различных сферах деятельности (где, когда и почему?); определение социально и культурно значимых целей (зачем?); определение человеческих, природных, технико-технологических, производственных, финансовых, геополитических ресурсов (с кем, чем?); разработка основ материального обеспечения воспроизводства населения государства (в каком количестве и какого качества?); подготовка квалифицированных кадров (какими трудозатратами и по какой цене?); своевременное реформирование социальных институтов, включая институт власти и государственного управления (каким образом и какими средствами?).

Следовательно, содержание государственного стратегического управления определяется характером социокультурных трансформаций, исходя из характера которых, украинской властной элите необходимо определить:

- направление внутренней политики;
- возможности роста численности населения и экономического потенциала государства;
- направление международной политики и союзнические отношения;
- направления и содержание образования и воспитания молодежи.

К сожалению, в Программе экономических реформ на 2010-2014 гг. [2], вынесенной в настоящее время на парламентское обсуждение, не конкретизирована ни одна из указанных областей, что свидетельствует об отсутствии и реальной государственной стратегии и четких прогнозов развития экономической ситуации в стране даже на год. Таким образом, необходимо признать, что государственное стратегическое управление (являющееся сутью практической деятельности высшего руководства государства и заключающееся в подготовке страны к преодолению кризисных ситуаций в ближайшей и отдаленной перспективе) в Украине де-факто не реализуется.

Это свидетельствует о системном кризисе государственного управления страны, отличающийся рядом сверхзначимых специфических характеристик: востребованное реформирование экономики происходит в условиях развала фундаментальной и прикладной науки, системы общего и профессионального образования; падает общая культура населения и происходит разделение населения по принципу свой - чужой; ощущается острый дефицит квалифицированных кадров, на фоне временного избытка неквалифицированной рабочей силы; меняется стоимостное строение капитал; изменяются социально и культурно значимые идеи, цели, ожидания и интересы основной части населения: растет неуправляемая и деструктивная социальная активность; экономический и управленческий курсы сменяются по расходящимся векторам и др.

Вывод. В условиях системного кризиса необходимо срочно переходить к оперативному управлению коллективным поведением объектов и взаимодействием субъектов системы государственного управления, с учетом выявленных социокультурных доминант. Реализуя такой подход, система государственного управления способна накопить необходимый потенциал стратегического моделирования дальнейшего развития. Любой иной подход следует считать губительным для Украины.

Библиография

1. Бедеров И. Взятокбратия.оборот коррупционного рынка – 40 млрд. долларов в год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nacbez.ru/akmonitor/article.php?id=90>

2. «Заможне суспільство. конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravda.com.ua/files/0/9/programa_reform.pdf
3. Нагребецька І. Що підготовує вітчизняну корупцію? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=240273340](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=240273340)
4. Наукова діяльність Інститута проблем національної безпеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/vsnb.php>
5. Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/book/StrPryor/strpr.htm>
6. Юрина А.А. О стратегии государственного управления и о государственном стратегическом регулировании: от теории к практике стратегического управления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.odn2.ru/doclad/o_strategii_gos_upr.html

LOCUL ȘI ROLUL INSTITUȚIILOR ÎNVĂȚĂMÂNTULUI AGRAR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN CONDIȚIILE EUROPENIZĂRII RELAȚIILOR ECONOMICE

Constantin NESTERENCO, dr. conf.

Recenzenți: D. PARMACLI, prof. univ., dr. hab.

This article reveals the problem about the role of the colleges place in the system of education in the Republic of Moldova. It is shown the evolution of our colleges and those from the most developed countries. In conclusion, there are presented solutions for the reestablishment of the current situation, and better changes of the educational management.

Cuvinte cheie: Agrarian reform, European integration, economic relations, agricultural education, vocational education, rural, curriculum development.

Introducere. Învățământul profesional agrar din Republica Moldova este legat, în fond, de activitatea fostelor tehnicumuri din perioada sovietică, care, de altfel, reprezentau o verigă bine plasată a învățământului profesional cu finalități clare și conexiune efectivă la economia națională de atunci. Acest sistem, moștenit de țara noastră de la vechiul regim, nu se încadra în contextul noilor realități, apărute după anul 1990, precum și în tendința de a prelua experiența statelor dezvoltate. Era necesară o reformare substanțială a sistemului de învățământ profesional, inclusiv a celui mediu de specialitate.

Material și metodă. Scopul prezentei cercetări constă în relevarea rolului și locului instituțiilor învățământului agrar în sistemul educațional al Republicii Moldova în condițiile europenizării relațiilor economice. În procesul cercetării au fost utilizate concepțiile și teoriile managementului, metoda analizei, sintezei și comparației.

Rezultate și discuții. Colegiile aveau un statut juridic ambiguu, fiind considerate ca instituții de învățământ mediu de specialitate. Dinamica constituirii instituțiilor de învățământ de tip colegiu, preponderent mediu de specialitate (fără instituțiile din stînga Nistrului), este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Dinamica constituirii instituțiilor de învățământ mediu de specialitate

Tipul instituției de învățământ	Anii								
	Pînă '90	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Tehnicumuri	56	0	0	0	0	0	0	0	0
Colegii de sine stătătoare	0	53	56	55	58	52	47	45	46
Colegii în cadrul universităților	0	0	0	5	5	6	7	7	7

Sursa: BNS și calculele autorului.

Pe parcursul anului 1995, prin art. 25 al Legii învățământului, colegiile au obținut statut de instituție de învățământ superior de scurtă durată. Formulările generale

și incomplete ale Legii învățământului cu privire la instituțiile de învățământ superior de scurtă durată au contribuit la perpetuarea stării de ambiguitate pentru colegii. Legea nu a fost urmată de acte normative și reglatorii, care ar fi impulsionat constituirea formele noi de învățământ [1,p.87].

Una din problemele actuale ale societății a fost și rămîne cea a educației și instruirii, care necesită din ce în ce mai mult să fie cît mai adecvate cerințelor noi. Este firesc, ca unele meserii tradiționale să fie abandonate sau puțin solicitate, iar altele, încă necunoscute instituțiilor de învățământ, să fie solicitate deja pe piețele muncii. Este firesc și alt lucru, cînd se afirmă tot mai mult, că principalul argument al dezvoltării economice îl constituie cunoașterea, că singura sursă de putere de acum înainte va fi crearea de noi cunoștințe.

Dacă în societățile preindustriale și industriale, în care instruirea se efectua prin contract nemijlocit, prin experiențe proprii, cum erau școlile polivalente și instruirea pe lîngă uzinele și fabricile avansate (FZO – instruire de stat de scurtă durată etc.), atunci în societatea cunoașterii oamenii trebuie să învețe pînă a intra pe piețele muncii în diverse școli și colegii, trecînd toate treptele formării profesionale.

Actualmente, în societate s-au constituit următoarele trepte de instruire: preșcolară, primară, secundară, medie de specialitate, superioară (universitară), preuniversitară. Referindu-ne la sistemul educațional contemporan, menționăm, că doar adaptarea educației permanente asigură dobîndirea competențelor necesare pentru a reuși în viitor.

Un pas destul de important în constituirea sistemului educațional național contemporan revine curriculumurilor disciplinare, care în majoritatea structurilor sînt întocmite conform celor trei nivele de cunoștințe: școală–colegiu–universitate. În acest sistem de educație, un segment important îl formează colegiile din diverse ramuri și domenii, care completează studiile universitare inițiale cu aplicație profesională, mult timp fiind o sursă considerabilă de pregătire a specialiștilor pentru țară. Dinamica și structura instituțiilor de învățământ mediu de specialitate agrară este redată în tabelul 2.

Tabelul 2

Dinamica evoluției instituțiilor de învățământ mediu de specialitate

Anul Colegiile (tehnicumurile)	1980	1986	2000	2006	2006/ 1986, %	2008	2009
Total pe țară, inclusiv de profil agrar	68	56 17	60 7	51 8	91,1 47,1	45 8	46 8

Sursa: datele autorului.

Deoarece colegiile erau în subordinea ministerelor de resort și erau amplasate tradițional în orașele din zona de nord și centru a țării, acces la aceste instituții de

învățământ avea preponderent tineretul din raioanele respective, și, drept consecință, acoperirea cererii de muncă era mare anume în aceste localități.

Un loc deosebit de important în sistemul de instruire de tip colegiu revine instituțiilor medii de specialitate agricolă, în care își fac studiile peste cincizeci la sută din numărul studenților. Deci, apare întrebarea, care este locul acestui învățământ, ce poziție ocupă managerul unei unități de învățământ și care este influența conducerii colegiilor și specialiștilor pregătiți pentru activitatea în mediul rural și, în special, complexului agroindustrial. A răspunde la această triadă de întrebări înseamnă a cerceta sistematic situația în acest domeniu la nivel micro, mezo și macro, analizând în același timp și practica mondială.

Experiența mondială demonstrează cu prisosință, că societatea și statul sînt interesați direct în menținerea și dezvoltarea colegiilor. Întîi de toate, învățământ similar cu cel din țara noastră regăsim în clasificarea internațională a standardelor instruirii (ESCED), utilizată în baza UNESCO, sub nivelul V ESCED. Instruirea la acest nivel are un caracter aplicativ și corespunde studiilor universitare de primul nivel. Structuri similare de învățământ există și se dezvoltă cu succes în statele avansate ale lumii și, ca argument, prezentăm succint cîteva exemple.

Marea Britanie dispune de o varietate extrem de largă de instituții de învățământ de tip colegiu. Calificarea după absolvirea colegiului, care este, de fapt, învățământul superior de scurtă durată NVQ (Național Vacation Qualification), confirmă, că deținătorul acesteia poate realiza lucrări și activități în diverse domenii ale businessului și producției: NVQ se bazează pe cerințe practice. HND (Higher National Diploma) este actul de studii obținut de absolvenții colegiilor, termenul de studii fiind de 2 ani. Absolventul colegiului are calificarea de tehnician superior sau manager inferior. Din punct de vedere al carierei profesionale, această diplomă permite de a ocupa poziții în limitele medii sau inferioare de conducere. Studiile în colegiile universitare conduc spre obținerea titlului de bacalaureat și durează 3-4 ani.

Canada oferă posibilitatea de instruire în colegii, care sînt foarte asemănătoare ca structură cu tehnicurile sovietice. Se deosebesc colegii tehnologice și colegii de arte aplicative. Admiterea se efectuează după școala de 12 ani. Există și colegii universitare, care oferă posibilitatea de a obține titluri universitare, precum și programe la nivel de colegii, care se finalizează cu obținerea certificatului sau a diplomei.

SUA oferă absolvenților școlii (high School – 12 clase) posibilitatea de instruire în colegii de 2 ani (Associate Degree – cea mai mică clasificare din tabelul rangurilor din învățământul superior). În aceste colegii învață peste 50% din numărul persoanelor care absolvesc ulterior universitățile. Din cele peste 5 mii de instituții de învățământ superior, cca. 3200 sînt colegii. Cu succes funcționează și colegii cu termenul de studii de 4 ani, care oferă titlul de bacalaureat, acestea fiind preponderent colegii universitare.

Austria și Germania dispun de o rețea largă de instituții de tip *fahrschooler*, care realizează procesul didactic de tip colegiu în baza studiilor medii incomplete cu o durată de 4-5 ani, de colegii de stat TAFE (Training and Further Education) și de

colegii private. Programa de studii pentru a obține o diplomă durează nu mai puțin de 40 de săptămâni, iar programa pentru obținerea unui certificat – de la 12 pînă la 30 de săptămâni. Scopul studiilor în colegii este pregătirea practică a studentului la specialitatea aleasă. Mai degrabă colegiile reprezintă o instruire practică decât una teoretică. Metodicile de predare/învățare sînt în permanentă schimbare, în conformitate cu cerințele economiei. Asemenea tip de colegii realizează instruirea la specialități de artă, design, fotografie, turism etc. Pe lângă colegii TAFE, există colegii industriale și tehnice, unde durata studiilor variază de la cîteva luni pînă la 3 ani [1, p.89].

Înșușirea programelor de studii din colegii permite obținerea creditelor transferabile, care pot fi utilizate la micșorarea duratei studiilor universitare.

Și în țările, care făceau parte anterior din sistemul socialist, există structuri, denumite generic învățămînt superior universitar, care în ansamblu corespunde nivelului 513 din clasificatorul 48 CED-97 UNESCO. Doar în Rusia, Ucraina, Belorusia, colegiile nu au statut de învățămînt superior.

Totodată, pregătirea unui atare specialist necesită mai puține cheltuieli financiare și temporale; existența colegiilor oferă o anumită posibilitate de alegere pentru absolvenții școlii, în sensul încadrării în cîmpul muncii după absolvirea colegiului sau continuarea studiilor la facultate.

Sistemul educațional de tip colegiu include, pe de o parte, tradiționalismul tehnicumurilor, iar, pe altă parte, tendințe și schimbări noi, conform Legii învățămîntului, principiilor conferinței de la Bologna. Tradiționalismul, în primul rînd, apare în metoda aprecierii cunoștințelor și a organizării procesului de studii, care prevede un număr mare de discipline (10-14 discipline anual, repartizate în cele două semestre cu cîte 3-4 colocvii și nu mai puține examene). Reușita studenților, din cauza supraîncărcării lor din an în an, rămîne practic la același nivel în decursul anilor de studii.

Înșușirea medie este cauzată de lipsa manualelor la mai multe discipline noi, îndeosebi la limba modernă, de lipsa unei dotări tehnice adecvate, a profesorilor cu experiență în pedagogie și în activitate agricolă contemporană, precum și de interesul scăzut al cadrelor didactice din cauza remunerării ne-adecvate. O problemă actuală în activitatea colegiilor rămîne orientarea profesională: datele, atât din anii 1980-2000, cît și din anii 2001-2009 (tab.3), ne mărturisesc că schimbări semnificative în structura alegerii profesionale nu s-au înregistrat, atît în colegiile agricole, cît și în alte colegii, deși au avut loc schimbări esențiale în structura pieței muncii. Cu regret, specializările de operatori, informaticieni, programatori, manageri, lideri, brokeri etc. rămîn pînă în prezent în afara planurilor de studii, în timp ce ele sînt atractive pentru tineretul din spațiul rural și nu numai. Tradiționalismul, lipsit de tendințele de reformare, împiedică actualmente procesele inovatoare din societate, inclusiv din educație, atît de necesare pentru viitor.

Orientarea profesională nu este numai problema colegiilor, ci și a ministerelor de resort, a părinților, a școlii generale și, fără îndoială, a societății. Tranziția la

economia de piață, integrarea în economia europeană, progresul tehnico-științific contribuie la reorientarea spre unele specialități, care sînt necesare noilor forme de gospodărire, de servicii și produse. Cu regret, constatăm, că starea generală de lucruri din învățămîntul de tip colegiu din Republica Moldova atestă o ignorare a problemelor enumerate mai sus. Una din cauzele dezvoltării lente a acestei forme de instruire rezidă în lipsa de concordanță dintre ponderea colegiilor de stat și cele private.

Tabelul 3

**Structura profesională a absolvenților
colegiilor agrare din Republica Moldova (fără raioanele de est)**

	1980	2000	2005	2005/1980, %	2009
Total colegii și tehnicumuri	15	9	8	38,1	8
Numărul absolvenților, mii	3,6	1,9	1,3	31,1	0,611
Inclusiv pe specialități:					
- agronomi	1,8	0,6	0,3	16,6	0,036
- tehnicieni-mecanici	1,0	0,4	0,2	20,0	0,098
- tehnicieni-electricieni	0,3	0,1	0,1	33,3	0,023
- zootehnicieni și veterinari	0,4	0,3	0,2	50,0	0,042
- operatori și informaticieni	–	0,2	0,5	–	–
- alte specialități	0,1	0,3	0,4	400,0	0,412

Sursa: elaborat de autor.

De menționat, că forurile responsabile nu au determinat întotdeauna conținuturile procesului educațional în colegii și principiile lor de funcționare prin acte normative sau de alt ordin, ceea ce a cauzat o structură neadecvată cerințelor societății. Cele elaborate și adoptate nu au fost prea relevante, deoarece au ocolit principalul – conținutul structural și formele organizatorice de tip nou, care ar fi contribuit la transformarea colegiilor în adevărate instituții de învățămînt medii de specialitate.

Indiscutabil, acest aspect al activității colegiilor constituie chintesența lor și, respectiv, preocuparea de bază a acestor instituții în evoluția spre standardele naționale și mondiale ale învățămîntului unitemporar.

Investigațiile efectuate ne oferă posibilitatea să menționăm, că, la acest capitol, colegiile au de rezolvat un set de probleme cu un aspect neordinar, printre care nominalizăm:

- de a determina ce este producția colegiilor;
- de a identifica care este cererea agregată la acest produs;
- de a stabili în ce măsură cheltuielile actuale corespund celor realmente suportate;
- de a preciza care este diferența dintre colegii și primul ciclu de studii al universității;
- de a decide cum trebuie remunerați profesorii din colegii, inclusiv cei cu titluri științifice etc.

De reținut, că, alături de o fundamentalizare a instruirii, în noua concepție se încadrează și instruirea continuă, așa-numitele „life long education”, „education permanent”, „continuing education” etc. Însă, chiar din start la acest capitol se admit

unele neclarități. În multe cazuri, instruirea continuă este concepută ca extinderea cantitativă a perioadei de instruire. Dar rezervele de timp ale omului nu sînt nelimitate, căci perioada sumară a timpului utilizat pentru instruirea generală și profesională, inclusiv pentru reciclări, strategii, perfecționări, a devenit comparabilă cu durata vieții înșăși. Calea optimală de a redresa această situație este intensificarea instruirii nu doar în sensul direct, de a obține cît mai multe cunoștințe într-un timp cît mai redus, ci de a obține cunoștințe sistemice, interdisciplinare și entropice.

Intensificarea instruirii are actualmente cel puțin două aspecte: primul este mai mult tehnic și solicită accelerarea vitezei de transportare a informației către utilizatori, iar al doilea, în opinia noastră, constituie obiectul unei noi științe aplicative, pe care savantul rus V. Paradjanov a definit-o ca „ergonomica cunoașterii și instruirii”[2]. Fără a fi preocupați de detalii, menționăm, că obiectivele principale ale „ergonomicii cunoașterii” este găsirea căilor de prezentare a informațiilor astfel, încît ele să fie cît mai accesibile și cît mai înțelese de utilizator. Autorul acestei concepții are dreptate, când afirmă, că intensificarea instruirii în viziunea contemporană nu presupune obligatoriu mărirea timpului de muncă a studentului. Calea cea mai rațională, în viziunea noastră, este restructurarea disciplinelor conform cerințelor fiecărei specializări.

În cadrul noilor exigențe de dezvoltare, trebuie să fie dată o orientare benefică politicii educaționale, care prevede următoarele:

- o schimbare în ceea ce privește prioritatea învățămîntului profesional, îndeosebi a celui vocațional, care trebuia să îmbunătățească calitatea și eficacitatea formării profesionale;
- procesul de instruire trebuie să fie axat pe mijloace adecvate demersului educațional;
- eforturile vizînd reducerea inechității procesului educațional locuitorilor din sectorul rural și urban;
- sprijin considerabil din partea statului.

Practica mai multor ani relevă, că învățămîntul va fi mereu subfinanțat dacă nu se vor găsi lideri capabili să conștientizeze această stare de lucruri și să propună soluții pentru ameliorare.

În contextul analizei sistemului de management, ca premisă a schimbărilor învățămîntului de tip colegiu, prezintă interes studiul realizat de Adaptive University Structures: An Analysis of Adaptation to Socioeconomic Environments of US and European University, publicat la Londra în anul 1999. În această lucrare sunt puse în evidență cinci tendințe principale ale mediului, la care sînt impuse să se adapteze structurile din colegii și universitare: 1) restructurarea economiei, 2) reevaluarea rolului statului, 3) transformări demografice, 4) noile tehnologii, 5) globalizarea tot mai intensă.

Analiza tendințelor enumerate și a problemelor interne ale universităților și colegiilor sînt legate de următoarele modificări din sistemul tangențial pentru Republica Moldova: creșterea importanței diferitor programe de dezvoltare; gestiunea financiară

și atragerea de fonduri noi, precum și legătura lor organică, care formează punctul forte al dezvoltării. Remarcăm folosirea ca suport metodologic în lucrare a cazurilor de analiză a următoarelor aspecte: tipul instituției de învățământ, misiunea, obiectivele și sursele de finanțare; structurile de dirijare existente și echipele de lideri; problemele și cerințele din mediul ambiant, particularitățile adaptării.

Scopul instruirii și strategiei de tip colegiu a fost și rămîne calitatea înaltă a produsului. Să analizăm care este produsul final al colegiului. În condițiile economiei de piață există produse și servicii de întrebuințare socială ce se restituie de o parte a populației (prin plata impozitelor), însă de care se folosește întreaga populație, inclusiv și acea parte care utilizează serviciile de educație. Instituțiile de învățământ prestatoare de servicii de întrebuințare socială, produc „marfa” pentru două categorii de consumatori: elevi și studenți, pe de o parte, și pentru piața muncii, pe de altă parte. Consumatorii serviciilor educaționale creează unele neclarități privind produsul final și intermediar al muncii profesorilor.

Dacă în prim plan se manifestă serviciile educaționale și pregătirea profesională a elevilor, atunci nu există o metodică de apreciere a nivelului sau a gradului de pregătire profesională și, astfel, este greu de evaluat obiectiv această activitate. Planul de studii se întocmește pentru a satisface cerințele consumatorilor finali ai acestui produs – cei care angajează forța de muncă a tînărului specialist. Anume cu acest produs se prezintă pe piață fiecare instituție de învățământ, produs care este reflectat în profesionalismul specialistului. Colegiul, ca și alte structuri educaționale, nu propune pieței prelegeri, seminare, lucrări practice etc., dimpotrivă propune un complex întreg de servicii, fiind întruchipate într-un singur indice – nivelul de profesionalism. Însă colegiul care nu dispune de bază tehnico-materială și de un colectiv de înaltă calificare nu poate oferi serviciile necesare și deci produsul nu va fi solicitat de beneficiar, iar prestigiul acestui colegiu va avea numai de suferit, fapt care cauzează un set întreg de disconforturi pentru colectiv.

Concluzii. Investigațiile autorului mărturisesc că nivelul profesionalismului tinerilor specialiști, chiar dacă baza tehnico-materială este destul de contemporană, depinde nu numai de colectivul didactic al colegiului sau al instituției respective. În viziunea noastră, produsul final al colegiului depinde în mare măsură și de partenerii de breaslă, care sînt preocupați de formarea și educarea tînărului specialist – școală, părinți, mediul și de cei care comunică cu studentul și, nu în ultimul rînd, de situația economico-socială și politică din țară, satisfac așteptările viitorului specialist.

Din cele relatate rezultă că:

1. învățământul de tip colegiu este o verigă viabilă și necesară pentru pregătirea specialiștilor în toate țările lumii;
2. statul și societatea au numai de cîștigat prin instruirea specialiștilor în colegii, deoarece ei au o bună pregătire aplicativă, fiind gata să ocupe un loc concret de muncă la nivelul inferior sau mediu de încadrare a specialiștilor.
3. o contribuție reală în dezvoltarea învățământului de tip colegiu poate deveni:

- căutarea și depistarea potențialului uman creativ din toate păturile societății, prin susținerea oamenilor talentați în continuarea studiilor, indiferent de nivelul lor inițial de pregătire;
- formarea unui corp didactic de persoane cu un înalt nivel intelectual, care poate genera o explozie a calității activităților în domeniile respective;
- realizarea unor proiecte a căror valoare de durată este pentru societate vizibil superioară priorităților actuale.

Bibliografie

1. Nesterenco C. Managementul instituțiilor învățământului agrar: Problemele manageriale ale gestiunii instituțiilor cu profil agrar în perioada europeanizării economice. Universitatea Agrară de Stat din Moldova.-Chișinău: UASM, 2009,- 244p.
2. Параджанов В. Экономика и эргономика. Москва, 1995, 166 с.

DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE NEAGRICOLE ÎN SPAȚIUL RURAL AL REPUBLICII MOLDOVA

Natalia MOCANU,
dr., conf. univ., UASM

Recenzent: Victor MOROZ,
dr., cerc. coord., IEFS

Agriculture integration with industrial branches – producers of the production means for the agrarian sector, and also industrial enterprises of agrarian raw materials processing, with trade, catering, acquisitions, transport, other branches and/or segment of industry of infrastructure does not constitute a new problem for national economics.

Key words: *agriculture, integration, rural, development*

Alături de produsele agricole acvatice și cele de silvicultură, spațiul rural constituie mediul de producere a unei game largi de alte produse și servicii, cele mai principale dintre care sunt: (i) produsele industriei extractive; (ii) produsele de meșteșugărit; (iii) produsele de prelucrare primară (inițială) a materiei prime agricole; (iv) prestarea serviciilor de diferite genuri, inclusiv: serviciile de construcții capitale, de transport, de turism rural, de comunicații, de activitate financiară, de comerț, învățământ și educație, sănătate, administrare publică locală etc.

Spațiul rural găzduiește, totodată, un spectru larg de activități de cultură artistică și fizică, de religie, de activitate intelectuală, de păstrare și dezvoltare a tradițiilor și obiceiurilor poporului moldovenesc, de protejare a mediului ambiant etc. Evident, că o parte din aceste activități pot fi apreciate din punct de vedere economic, o altă parte – nu. Importanța acestora din urmă, însă, nu se diminuează din cauza lipsei mecanismelor (metodicilor) și criteriilor de evaluare.

Mai mult ca atât. Fiind ignorate, lipsite de atenție din partea societății rurale și de susținere financiară din partea organelor de stat, aceste activități degradează, provocând, concomitent, și degradarea vieții sociale în spațiul rural. Drept consecință, degradează și tot spectrul activității economice, deoarece ultimul este strâns legat de existența în localitățile rurale nu numai a locurilor de muncă, dar și a condițiilor decente de trai, de odihnă, de autodezvoltare a personalității, a stării ei spirituale, a perspectivei de a se autoconfirma în societate, ceea ce este foarte important, în primul rând, pentru generațiile tinere.

Cu părere de rău, precum ne arată analiza efectuată, în prezent, tot spațiul rural al Republicii Moldova servește ca o sursă de alimentare a spațiului urban cu materie primă de toate felurile, inclusiv, cu forța de muncă. La etapa de post-privatizare se evidențiază anume această direcție de dezvoltare a relațiilor dintre spațiile rural și urban. Componentele specifice ale fluxului general de la sat la oraș, de exemplu, excesul forței de muncă, finalmente sunt reorientate spre țări străine prin intermediul firmelor din spațiul urban.

De menționat, că o mare parte a surselor de proveniență a materiei prime sunt irenovabile. O altă parte din ele, chiar dacă poate fi reproducă, de facto nu este, deoarece lipsesc factorii de reproducție, în primul rând, investițiile necesare. Dezechilibrul spațiilor rural-urban, care a existat, practic, în toată perioada înainte de reformare, la etapa de post-privatizare, a devenit mult mai accentuat, ia amploare și devine, deja, un factor distrugător nu numai al relațiilor civilizate și armonioase dintre aceste două spații specifice, dar și al economiei naționale în întregime.

Prin activitatea sa economică, spațiul rural devine un furnizor de bază al produselor, fie sub formă de marfă (orientată spre vânzare pe piață), fie sub formă de autoconsum. Alături de produsele sectorului agrar, producția-marfă sau cea autoconsumată ocupă un loc important în activitatea economică neagrăcolă. Exemplul cel mai elocvent în această privință îl constituie industria extractivă, practic pe deplin plasată în localitățile (spațiul) rurale. Produsele principale ale industriei extractive le constituie piatra, nisipul, pietrișul, prundișul, ghipsul, apa, inclusiv apa minerală, amestecurile de nisip și prundiș etc. În partea de sud a republicii sunt efectuate lucrări de sondaj privind extracția țițeiului și a gazului natural.

Tabelul 1

Dinamica dezvoltării întreprinderilor industriei extractive

Indicii	Anii					a. 2008 în % a 2001
	2001	2005	2006	2007	2008	
Numărul întreprinderilor, un	18	22	22	23	23	127,8
Numărul mediu anual al personalului de producție, mii pers.	2,3	2,3	2,4	2,7	2,7	117,4
Volumul producției:						
- prețuri curente, mii lei	74,2	285,8	433,9	518,4	641,5	8,6 de ori
- prețuri comparabile (a. 2000), mii lei	58,8	226,4	281,4	294,1	308,2	5,2 de ori

Sursa: calculat de autor în baza datelor BNS [1, pag. 281-297].

Cu toate că, pentru majoritatea întreprinderilor industriei extractive, perioada de reformare a devenit o perioadă de grea încercare, fiind privatizate spre sfârșitul secolului trecut, la etapa de post-privatizare, aceste întreprinderi au pornit de a se dezvolta în ritmuri accelerate.

Din punctul de vedere al formelor de proprietate în industria extractivă prevalează proprietatea privată (65,2%), celei mixte (publică și privată) revenindu-i 21,7 %, iar proprietății publice -13,0%.

Activități economice neagricole, altele decât cele anterior analizate, sunt desfășurate preponderent în domeniile de prelucrare a materiei prime agricole, precum și a lemnului, lutului, pietrelor, lânei, firelor naturale fitotehnice, pielelor, textilelor și altor materiale de proveniență naturală. Caracterul de muncă în domeniile respective este de ordin individual, bazat pe tehnologii și uneltele tradiționale, deprinderi seculare ale sătenilor, transmise de la generație la generație. Valoarea adevărată a mai multor produse, fabricate în condițiile casnice, în care predomină munca manuală (originală) a făuritorilor locali, este mai mult de ordin de artizanat, de meșteșugărit, de anticariat etc.

După datele statistice veniturile disponibile ale gospodăriilor casnice din spațiul rural în perioada de post privatizare la activitatea individuală nonagricolă, constituie în medie 4,5 - 5,2 % din toată suma veniturilor disponibile sau de 6,5 ori mai puțin decât cele de la activitatea agricolă individuală.

Totodată, atât la capitolul de venituri, cât și la capitolul de cheltuieli, în tot spațiul rural, 77,2% din activitățile economice sunt orientate spre producerea și/sau cumpărarea mărfurilor și numai 22,8% – a serviciilor. În componența domeniilor de activitate economică, specializate în prestarea serviciilor, predomină: sănătate – 5,2%; construcții capitale – 5,0%; transport – 3,6%; servicii de comunicații – 3,5%; învățământ și educație – 1,4%; comerț și alte servicii – 3,9% [1, pag. 477]. Alături de pământuri agricole, 74,8% din suprafețele cărora se află în proprietatea privată a locuitorilor satelor, în calitate de grupa a doua de bogăție patrimonială, este numit spațiul locativ [2]. Cu toate că, în perioada investigată (de post-privatizare), schimbările radicale cantitative și calitative privind asigurarea locuitorilor satelor cu fondul locativ nu s-au produs, rămâne de constatat, că spațiul rural dispune de suprafețe de locuit cu 6,4% mai mari decât spațiul urban. Este de menționat, că, la etapa de post-privatizare, atât volumele absolute, cât și ponderea fondului locativ, dat în exploatare în spațiul rural, s-au micșorat brusc în comparație cu orașele și municipiile țării. De exemplu, darea în folosință a caselor de locuit în mediul rural a constituit: în a. 2006 – 96 mii m² (16,6% din totalul țării); în a. 2007 – 94 mii m² (16,8%); a. 2008 – 86 mii m² (13,8%). Alături de ritmurile excesiv de joase de construcție și de dare în folosință a fondului locativ rural, este de menționat dotarea, la fel de scăzută, a locuințelor sătești cu instalații și comodități moderne. Drept consecință, fiecare locuitor al mediului rural primește în calitate de consumator final: apă livrată – 9,2% din total pe republică; servicii de canalizare (sub forma de ape uzate, trecute prin stațiile de epurare) – 1,2%; gaz natural (de rețea) – 29,1% etc. După formele de proprietate, aproximativ 97,5% din

fondul locativ rural este proprietate privată, restul fiind proprietate publică locală. Corelația dintre suprafața locuibilă și suprafața totală a fondului locativ, în spațiul rural, constituie 72,5%. În plan teritorial, suprafețele locative, asigurate populației rurale, oscilează de la 15,8 m² în medie pe un locuitor în r-nul Rezina și 18,4m² în r-nul Basarabeasca până la mai mult de 30,0 m² pe un locuitor în r-le Dondușeni (30,9 m²/locuitor) și Ochnița (30,1 m²/locuitor) [1, pag. 137-143].

Alături de fondul locativ, condițiile de trai, atât al populației rurale, cât și al celei urbane, se definitivează de starea de amenajare a străzilor, de prezența acoperirii acestora cu îmbrăcăminte rigidă, înzestrarea cu lămpi de iluminare de noapte, de prezența trotuarelor, a locurilor amenajate de colectare a gunoștilor, de prezența spațiilor verzi, bine îngrijite, periodic curățate etc. Cu părere de rău, statistica oficială reflectă problemele amenajării spațiilor de trai numai pentru municipiile și orașele țării. Informațiile analogice privind amenajarea localităților rurale lipsesc sau pot fi găsite numai în expunerea lor monografică (ocazițională și excesiv fragmentată).

Precum a fost deja menționat, în activitatea economică a locuitorilor satelor, o parte considerabilă de eforturi sunt orientate spre prestarea serviciilor de diferite genuri. Educația și învățământul ocupă un loc important în sfera serviciilor, atât la nivel național, cât și în cadrul localităților rurale.

Spre finalizarea procesului de privatizare a factorilor principali de producție în spațiul rural și anume – a pământului și a patrimoniului agricol (inclusiv, fondurilor fixe și a celor circulante), în domeniul învățământului și educației au apărut primele instituții private. De exemplu, în a. 2000, în republică activau deja 41 de instituții preșcolare cu 4,3 mii de locuri, în care au fost educați mai mult de 2,8 mii de copii sau 3,0% din total.

Intenții și faptele concrete de înființare a instituțiilor de învățământ și educație au fost manifestate în localitățile urbane, în primul rând, în municipiile Chișinău și Bălți. Era de așteptat, că exemplele pozitive vor fi multiplicare și cu contribuția antreprenorilor rurali. Acest lucru, însă, nu s-a materializat. Mai mult ca atât. Spre sfârșitul perioadei de guvernare comunistă (a. 2008) apariția instituțiilor private de învățământ și educație în localitățile rurale, era indiscutabilă deoarece acestea dispăreau în spațiul urban, ultima fiind lichidată în a. 2006. Finanțat exclusiv din contul bugetului (de stat și, parțial, al organelor de administrare publică locală), corespunzător, fiind permanent cu un deficit enorm la capitolul de finanțare, tot sistemul de educație și învățământ, dar mai ales, segmentul lui rural, a fost supus unei degradări treptate.

Eforturi, întreprinse de către organele de stat, au fost insuficiente pentru redresarea situației din domeniul educației și învățământului, care a finalizat prima decadă de reformare cu pierderi, de 51,4% la capitolul de numărul instituțiilor preșcolare (a. 2000 față de a. 1990), 71,7% - la capitolul de cadre didactice, 72,2% - la capitolul de numărul copiilor în instituțiile preșcolare.

În perioada anilor 2000-2008, creștere ulterioară a numărului instituțiilor preșcolare de stat (199 de instituții sau 17,5%) sau a personalului didactic (2,0 mii sau 22,4%) nu schimbă, însă, radical situația în acest domeniu. Luând în considerație

faptul, că cca. o treime din instituțiile preșcolare se află în municipiile și orașele țării, rămâne de constatat, că, astăzi, aproape 600 de sate și comune mici nu au nici o instituție preșcolară. În orice caz, fără a lua în considerație satele de pe malul stâng al Nistrului, numărul total al acestor unități s-a micșorat în a. 2007 cu 988 de instituții preșcolare față de perioada înainte de reformare (1990). Satele din stânga Nistrului, situația nu este mai bună. Numărul personalului didactic al instituțiilor preșcolare, cum a fost deja menționat, s-a micșorat către anul 2007 cu 20,6 mii de persoane față de a. 1990, iar indicatorul principal în acest domeniu – numărul copiilor, antrenați în procesul de educație preșcolară, s-a micșorat cu 216,4 mii de persoane (64,3%). În plan teritorial, de exemplu, r-nul Ocnîța, în total pentru 33 de localități dispune de 15 instituții preșcolare, r-nul Dondușeni, pentru 30 de localități, inclusiv, centrul raional, are numai 21 de instituții de acest gen, r-nul Nisporeni dispune de 24 de instituții preșcolare pentru 39 de localități, r-nul Orhei – 55 pentru 75 de localități etc. A doua treaptă de educație și învățământ, existentă în spațiul rural, - școli și gimnazii – n-a suferit schimbări radicale în perioada analizată. Totodată, din cauza situației demografice nefavorabile, numărul elevilor la 10000 de locuitori în a. 2007/2008 a constituit numai 1289 de persoane față de 1737 de persoane în a. 2000/2001 sau cu 448 elevi (25,8%) mai puțin.

Serviciile medicale constituie a doua componentă importantă din sectorul de prestare a serviciilor. Cu toate că, fiind dezvoltate în direcția de specializare și consolidare a capacităților de prestare a serviciilor medicale, instituțiile principale de ocrotire a sănătății funcționează mai intensiv și mai eficient în localități urbane. Locuitorii satelor, beneficiază, cu regret, de un spectru relativ și absolut mai restrâns de aceste servicii. Începând cu aprilie 2009, funcționarea atât a instituțiilor medicale, cât și a sistemului medical în întregime, este efectuată în baza Legii privind supravegherea de stat a sănătății publice nr. 10-XVI din 3 februarie 2009. În primul articol al legii se declară, că scopul acestui act legislativ îl constituie „...asigurarea condițiilor optime pentru realizarea maximă a potențialului de sănătate al fiecărui individ pe parcursul întregii vieți prin efortul organizat al societății în vederea prevenirii îmbolnăvirilor, protejării și promovării sănătății populației și îmbunătățirii calității vieții”[3]. Fiind un document de bază privind construirea și funcționarea sistemului național medical, armonizat cu normele și standardele aplicate în Uniunea Europeană, legea susmenționată stipulează, că scopul stabilit poate fi atins numai în colaborare strânsă a sistemului public de sănătate cu autoritățile publice centrale și locale, precum și cu societatea civilă în întregime. Reieșind din simplul motiv, că Republica Moldova este parte componentă a Organizației Mondiale a Sănătății (OMS), Legea sănătății prevede executarea permanentă pe teritoriul republicii, inclusiv spațiul rural, a unui șir întreg de măsuri privind elaborarea, implementarea și monitorizarea standardelor de identificare și combatere a fenomenelor negative de sănătate publică conform Regulamentului sanitar internațional (a. 2005). Cu toate că Legea sănătății nu prevede măsuri speciale de protecție și de deservire medicală a populației rurale, o mare parte din articolele

concrete sunt adresate atât spațiului rural, cât și activității economice a persoanelor fizice și/sau juridice în acest spațiu. Indicii principali de apreciere a capacităților sistemului medical în spațiul rural le constituie numărul paturilor și numărul medicilor la 10000 de locuitori. Cu toate că, în medie pe republică, numărul paturilor în calcul la 10000 de locuitori a constituit în 2007 61,3 de unități, din care instituțiilor medicale de stat aparțin 55,6 unități, în unele regiuni rurale acest indicator este de două ori mai mic. O situația analogică este constatată și în cazul numărului medicilor în calcul la 10000 de locuitori, care în satele și comunele rurale este mai mic decât în localități urbane de 2-3 ori. Este bine cunoscut faptul, că sănătatea locuitorilor satelor este protejată, în primul rând, de către instituțiile medicale de tip ambulatoriu sau policlinică, care acordă primul ajutor medical populației rurale. Cere să fie menționat faptul, că numărul acestor instituții medicale în perioada anilor de post privatizare (a. 2000-2008) s-a majorat cu 135 de unități. Totodată, numărul total al acestor unități medicale, în Republica Moldova, este insuficient și nu asigură executarea la timp și la nivelul adecvat de calificare a tuturor normelor, oficial stabilite, de deservire medicală a populației rurale. Conform datelor statistice, în total pe republică, în anul 2007, au funcționat numai 706 de clinici și/sau ambulatorii, ceea ce constituie doar un ambulatoriu la 2,2, localități rurale.

Alături de serviciile de educație, învățământ și cele medicale, în spațiul rural se desfășoară un spectru larg de alte servicii, o pondere tot mai considerabilă din care se atribuie turismului rural, deseori numit „agro-turism”. În esență, activitatea turistică devine una de importanță majoră, nu numai în plan național, dar și pentru economia mondială. După datele Organizației Turistice Mondiale (OTM), numai pe continentul European anual sunt înregistrate câteva sute de milioane de vizite turistice, clasificarea principalelor poziții a cărora constituie: (i) turismul de odihnă (recreație); (ii) turismul de afaceri (de business); (iii) turismul ecologic; (iv) turismul religios; (v) turismul sportiv; (vi) turismul rural (agro-turism) și altele. Reieșind din aceleași date, putem constata, că, în Europa, fiecare al patrulea turist își alege ca zona preferabilă de odihnă de vară spațiul rural.

Din sursa menționată, putem, la fel, constata, că „...aproximativ 80% din resursele turistice naționale sunt plasate în spațiul rural. Totodată, ele nu se utilizează la maximum de capacitate”[4]. Ca factorii principali de valorificare insuficientă a posibilităților existente de dezvoltare a turismului rural sunt evidențiate: (i) lipsa de încredere din partea populației rurale în ce privește eficiența și durabilitatea turismului rural, (ii) lipsa imidjului necesar a majorității covârșitoare a satelor moldovenești, infrastructura lor ne-adecvată (în primul rând – drumurile); (iii) exteriorul, deseori, lipsit de îngrijire și curățenie a zonelor rurale cu potențialul turistic bogat; (iv) orientarea cheltuielilor investiționale spre obiecte preponderent necomerciale (case de locuit, apartamente în capitală etc.). Toate aceste lacune și neajunsuri au loc pe fundalul unui cadru legislativ destul de bine argumentat, modern și atractiv. Se are în vedere, în primul rând, existența unei baze de norme și normative, științific argumentate, de

dezvoltare a turismului rural. Sunt elaborate și recomandate spre implementare în practică standardele clare de amenajare a pensiunilor turistice rurale. Businessmanilor rurali se permite lansarea afacerii în baza patentului de întreprinzător. Activitatea turistică poate fi desfășurată în cadrul gospodăriilor țărănești de tip fermier etc.

De menționat, că în calitate de factori „pro” pentru turismul rural, pot fi numite prezența forței de muncă calificată și relativ ieftină în mediul rural, tendința tot mai pronunțată, caracteristică persoanelor de vârstă a treia, de a petrece vacanță sau, pur și simplu, de a se odihni mai aproape de natură, în zone liniștite, cu aer și apă curate, cu alimentație naturală, lipsită de produsele genetic modificate etc. În calitate de zone turistice autohtone, care corespund acestor condiții, pot fi numite: Orheiul Vechi, Albota, Lalova, Hîrtop, Ivancea, Hîrjeuca, Holercani, Cubolta, Vadul lui Vodă și încă un șir întreg de alte localități rurale, bine cunoscute atât în Republica Moldova, cât și după hotarele ei.

Din experiența occidentală de dezvoltare a turismului rural, reiese, că „...numărul de locuri – pat pentru cei, care se odihnesc în localitățile rurale, s-a egalat cu numărul locurilor din hoteluri” (din spațiul urban). Din aceeași sursă menționată, putem afla, că, în cazul organizării adecvate a funcționării unui pansionat turistic rural, efectul economic, obținut de la un singur loc – pat, este echivalent cu venitul de la o vacă. În viziunea sursei citate, turismul rural este perceput de Uniunea Europeană ca o posibilitate de prosperare economică a satelor. După calculele specialiștilor occidentali, dezvoltarea accelerată a capacităților turismului rural alături de efectul său social, exprimat prin menținerea corelației optime dintre populația rurală și cea urbană, are și un efect economic considerabil. Ultimul este constituit prin faptul, că „...aranjarea sătenilor cu locul de muncă și de trai la oraș costă de 20 de ori mai scump decât dacă s-ar fi creat pentru aceștia condiții de lucru și de viață la țară” [5]. Anume în mediul unei gospodării țărănești, fie (în unele cazuri) arhaice, apare simțul de nostalgie, persistă contactul direct dintre om și natură, contactul care nu poate fi asigurat în spațiul urban, adică – spațiul de trai și de lucru al majorității populației țărilor industrial dezvoltate.

Fiind o parte componentă a pluriactivității în mediul rural, funcționarea reușită a firmelor (pensiunilor, gospodăriilor țărănești, taberelor de odihnă, campingurilor de vară etc.), conducerea (managerii) acestora trebuie să fie conștientă de existența unor „reguli de joc”, stabilite și reglementate în cadrul juridic respectiv. În viziunea marketologilor din domeniul turismului rural, alături de condițiile generale, de „contacte” cu natura, cu stilul rural de viață, foarte important este ca fiecare turist să nu fie lipsit de comoditățile moderne, precum sunt: confortul, decorul, mâncarea tradițională, programele de distracții, excursii, vizite, obiceiuri și ospitalitatea. Este de menționat, că capacități materiale, profesionale, de infrastructură etc., de activitate turistică, în spațiul rural al Republicii Moldova, sunt destul de modeste. Totodată, în ultimii ani are loc creștere a numărului de turiști, și respectiv, a indicilor economici financiari de activitate turistică. În afară de pansionate, care funcționează pe parcursul anului întreg, turismul rural se desfășoară în baza structurilor sezoniere de găzduire a

turiștilor, inclusiv, a taberelor de vacanță pentru copii, câmpingurilor de vacanță (de vară), precum și altor structuri de odihnă și de recreație. În opinia specialiștilor din domeniul turismului rural, perspectivele dezvoltării acestui gen de activitate trebuie să fie integrate cu aplicarea pe scară largă a tehnologiilor de agricultură ecologică și interzicerea cultivării în țară a soiurilor de plante (genurilor de animalele și păsări) genetic modificate. Ca părți componente ale sistemului integrat de dezvoltare a turismului în spațiul rural, alături de turismul ecologic, se propune de a fi dezvoltate diferite forme specifice ale turismului rural, inclusiv: (i) turismul rural sub forma „drumul vinului”; (ii) turismul acvatic (râurile Prut și Nistru, lacurile Beleu, Dracele, Rotunda – r-nul Cahul, Sălăț – r-nul Anenii Noi, Nistrul Vechi – r-nul Căușeni și altele) ; (iii) „Mănăstirile Moldovei”; (iv) „Rezervații științifice naturale din Moldova”; alte obiecte de ordin istoric (monumente, biserici, așezări antice din diferite epoci de dezvoltare socială de pe teritoriul dintre Prut și Nistru etc.).

Un mod specific de dezvoltare a turismului rural îl constituie gospodăria vânătoarească a Republicii Moldova. Cu toate că sunt într-o mișcare dinamică permanentă, suprafețele acestei gospodării, la nivel național, se apreciază în mărime de aproximativ 340 mii hectare. După datele statistice, toată suprafața terenurilor indicate este relativ bine amenajată pentru activitatea vânătoarească. În ultimii ani, au crescut considerabil (până la 4,6 mln. lei anual) cheltuielile gospodăriilor vânătoarești pentru implementarea măsurilor biotehnice privind păstrarea și reproducerea animalelor și păsărilor sălbatice.

Concluzii

1. Alături de agricultura, silvicultura și pescuit (sectorul agrar) spațiul rural al Republicii Moldova, evaluat ca un integru, dispune de capacități esențiale în ce privește dezvoltarea așa numitelor domenii „nonagricole” de activitate economică.

2. Ritmurile cele mai înalte de dezvoltare economică a ramurilor (domeniilor) nonagricole sunt direct proporționale nivelurilor de proprietate privată asupra mijloacelor de producție în aceste ramuri.

În realitate, cea mai dinamică (după ritmuri de dezvoltare) este ramura industriei extractive, în care nivelul de proprietate privată în volum de producție constituie 88,9 la sută și invers. Ritmuri cele mai scăzute de dezvoltare economică sunt manifestate în domeniile învățământului și sănătății, care funcționează aproape pe deplin în cadrul instituțiilor de stat, bazate pe proprietatea publică asupra mijloacelor de producție.

3. Creșterea ritmurilor de dezvoltare a spațiului rural în mare măsură este stipulată de continuarea reformelor economice în localități rurale în primul rând, de necesitatea privatizării în continuu a tuturor ramurilor de producție și mai ales, de prestare a serviciilor, inclusiv serviciilor de educație, învățământ, ocrotirea sănătății etc.

Bibliografie

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, a.2009. pag. 281-297

2. Cadastrul funciar al Republicii Moldova la 1 ianuarie 2008 // Agenția Relații Funciare și Cadastru a Republicii Moldova, Chișinău, a.2008. pag. 975.
3. Legea privind supravegherea de stat a sănătății publice, nr. 10-XVI din 03.02.2009 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 67 din 3 aprilie 2009, pag. 7-30.
4. Gavrilăscu D., Davidovici I., „Politica agricolă și de dezvoltare rurală în dezvoltarea economică a României”, Editura Academiei Române, 2003, p.525-545.
5. Chirica C, Tesliuc D.E. „De la sărăcie la dezvoltare rurală”, Studiul Băncii Mondiale și al Comisiei Naționale pentru Statistică, 1999.

ASPECTE CONCEPTUALE ALE MODELELOR DE SIMULARE A COMPONENTELOR ECONOMIEI REALE ÎN CONEXIUNE CU SISTEMUL FINANCIAR-BANCAR AL RM

Ludmila STARIȚÎNA, dr., conf. cerc., IEFS

Veronica ZLATOV, cerc. șt. stag., IEFS

Recenzent: Gheorghe COSTANDACHI, dr., IEFS

In this article, the basic conceptual aspects of the process simulation the relationship between finance-banking and real sectors in the Moldavian economy are analyzed. The fundamental directions of modeling are defined, which characterize the impact of stabilizing monetary policy to economic processes, financial crises and monetary shocks. We discuss then the so-called "syndrome of stabilization based on the exchange-rate pegs» (ERBS syndrome).

The strategic targets of monetary policy of the National Bank of Moldova are substantiated and the impact on these of intermediate targets. As the result, patterns and trends of this process are identified, and its adaptation in the Moldova's conditions is discussed.

Key words: *имитационная модель, „sindrom de stabilizare bazat pe fixarea cursului valutar” (ERBS syndrome), монетарные шоки, правило Тейлора.*

Din punctul de vedere al teoriei metodologice relația modelării a economiei reale și a sistemului financiar-bancar nu este uniformă, iar studiul activ a acestora a început nu demult, cu toate că importanța interacțiunii sectorului real și celui financiar ale economiei se evidențiază anterior. Încă în anul 1911 Joseph Schumpeter a arătat că serviciile oferite în cadrul sistemului bancar – mobilizarea economiilor, evaluarea proiectelor, managementul riscurilor, monitorizarea managementului și accelerarea decontărilor – constituie condițiile-cheie pentru inovațiile tehnologice și dezvoltarea economică.

La sfârșitul anilor 1960 se urmărește o întărire a interesului pentru condițiile financiare a creșterii economice. Pînă atunci mulți economiști da vază, inclusiv Dj. Robinson, reeșeau din faptul că, dezvoltarea financiară succedă creșterea economică în cadrul sectorului real al economiei. **Primele cercetări empirice, direcționate asupra**

cercetării stării sistemului financiar-bancar în conexiune cu ritmurile creșterii economice, arată existența interacțiunii progresului economic cu cel financiar [5].

Problema privind existența dependenței cauzale dintre nivelul financiar și dezvoltarea economică rămîne nesoluționată, necățînd la faptul că cantitatea cercetărilor econometrice care certifică prezența ei, crește. Astfel, în baza datelor a 80 de țări pe perioada anilor 1960-1989 R.G. King și R.Levine [3, p.23-30] au cercetat interacțiunea dezvoltării financiare cu cea economică. Ei au arătat că nivelul inițial al dezvoltării financiare constituie un bun indicator al ritmurilor de creștere în următorii 10-30 ani, ceea ce însemna că dezvoltarea financiară nu constituie doar o urmare a dezvoltării economice.

Întrucît nu s-a ajuns la un comun acord privind existența interconexiunii dintre dezvoltarea sistemului financiar și ritmurile de creștere economică, atunci este recunoscut faptul că sistemul bancar îndeplinește un șir de funcții macroeconomice unice. Băncile oferă servicii de plată și contribuie la micșorarea cheltuielilor transacționale în economie, legate de circulația mijloacelor bănești. Cota PIB-ului, deservită de bănci, constituie unul din principalii indicatori, care caracterizează eficacitatea îndeplinirii acestei funcții. Pe lîngă toate acestea băncile, exercitînd funcția de intermediar al creditelor, contribuie la transformarea resurselor conform termenilor, ceea ce face posibilă realizarea unor proiecte pe un termen mai lung, deasemenea contribuie la transferul de resurse de la persoane cu resurse libere către persoanele, nevoiașe de credite.

Sistemul financiar-bancar de asemenea îndeplinește un șir de funcții, legate de reglementarea unui sector real al economiei propriu. În primul rînd acestea sunt funcțiile de colectare și analiză a informației cu privire la debitori, restructurarea întreprinderilor și inițierea proceselor de bancrotizare, monitorizarea managementului, ceea ce are o importanță considerabilă în timpul transparenței informaționale scăzute a întreprinderilor și asimetriei informaționale ridicate.

O altă latură a problemei date este influența politicii macroeconomice asupra operațiunilor și stării sistemului financiar-bancar. Reducerea previzibilității proceselor în sistemul monetar în urma prăbușirii sistemului valutar Bretton-Woods, a generat o grămadă de cercetări econometrice, bazate pe modele de simulare, supuse unei analize economice atît în perioada inflației, cît și în perioada de stabilizare.

Mai mult consens există în impactul negativ al inflației, care duce la reducerea cererii monetare, scăderea ritmurilor de creștere a PIB și contractarea masei monetare și a activelor bancare în expresie reală. Pentru sistemul financiar-bancar inflația poate însemna o realizare a riscului procentual, ceea ce poate duce la dezvoltarea unor fenomene de criză, asemeni celor din SUA în anii 1982-1992 [5, p.12-24]. Însă cercetările sistemelor financiare-bancare din alte țări arată că în perioada inflației sectorul bancar cîștigă în urma atribuirii unei părți a impozitului inflațional. Influența acestui factor a fost arătată Rusiei și Braziliei.

În prezent, sunt elaborate cercetări cu privire la modele de simulare, ce caracterizează influența politicii de stabilizare monetară asupra proceselor economice. În particular, a devenit de o popularitate largă așa numitul **“sindrom de stabilizare, bazat pe fixarea cursului valutar”(ERBS syndrome)**. Particularitățile de bază ale acestui fenomen constau în boomul și declinul ulterior în sectorul real (contra declinului inițial în proces de stabilizare, bazat pe delimitarea creșterii masei monetare), boomul de consum (cîteodată și a celui investițional), creșterea bruscă a cursului de schimb real, agravarea deficitului balanței comerciale și a celei de plăți. Influența stabilizării monetare asupra indicatorilor dinamicii agregatelor monetare și circulației monetare internaționale este analizată în lucrările lui Easterly și Stone. În urma grupării țărilor ce au supraviețuit o stabilizare monetară, s-au constatat procese de creștere a masei monetare în expresie reală, fluxuri de capital străin în țară, care fac dificilă administrarea masei monetare, mai ales în corelație cu politica cursului valutar. Modificările din cadrul sistemului monetar nu în ultimul rînd sînt legate de reacția sistemului financiar-bancar la noile condiții de funcționare.

Khamis [3] a studiat dinamica creditelor bancare pe perioada stabilizării în țările cu o inflație ridicată și a determinat, că procesul de stabilizare a fost însoțit de o expansiune creditară, care cu cît era mai pronunțată, cu atît mai repede se ajungea la stabilizare. Din punctul de vedere al sistemului bancar, modificările din cadrul politicii monetare se examinează în cercetarea, care fundamentează problema modelării de simulare în domeniul crizei bancare și contribuie la alegerea unei politici monetare și macroeconomice optime (“best practices”).

Însuși conceptul de criză bancară este destul de instabil, este greu de trasat un hotar între criza sistemului și problemele băncilor aparte. Cu toate acestea, de regulă, drept criteriu **al crizei sistemului bancar servește cel puțin una din următoarele condiții** [1, p.18-23]:

- Ponderea activelor nefavorabile depășește cu 10% total activ;
- Costul operațiunilor de salvare a băncilor depășește cu 2%;
- Problemele sectorului bancar duc la o naționalizare majoră a băncilor;
- Are loc o panică a deponenților și sunt luate așa măsuri ca: înghețarea depozitelor, vacanță bancară îndelungată sau drept răspuns la criză introducerea de către guvern a garanției generale a depozitelor.

O parte însemnată a cercetărilor cu privire la crizele bancare și condițiile de funcționare a băncilor poartă un caracter econometric și analizează probabilitatea coincidenței crizei bancare cu modificările situației macroeconomice. Neajunsul unor astfel de lucrări constă în lipsa unui model de influență a mediului extern asupra băncilor, se cercetează în exclusivitate frecvența coincidențelor unor anumiți factori cu criza bancară.

Un aspect important al blocului financiar-bancar din cadrul modelului examinat, constituie problema interacțiunii inflației și componenteii investiționale. Atît cercetările

econometrice (de simulare), cât și cele statistice în unanimitate remarcă influența negativă a inflației asupra mișcării reale a investițiilor. Astfel, A. Stochman, utilizând modelele – standard ale echilibrului economic, a arătat că prin limitarea plăților în numerar, rezerva capitalului real sub influența creșterii inflaționiste previzibile a prețurilor ar trebui să se reducă în continuu, ceea ce la rândul său delimitează posibilitatea creșterii economice. Concluzii anologice pot fi găsite și în alte cercetări, inclusiv în lucrările lui R. Lucas – unul din câștigătorii Premiului Nobel în economie [4, p.3-42].

Nu mai puțin categorice sunt și concluziile cercetărilor econometrice asupra datelor statistice. De exemplu, în una din ultimile lucrări importante din acest domeniu, a fost cercetată influența inflației asupra proceselor de acumulare și de creștere economică într-un șir de țări pe parcursul anilor 1960-1992. Concluzia de bază a fost formulată de către autori în felul următor: nici în unul din cazurile cercetate nu a fost stabilită o corelație pozitivă dintre inflație și procesele creșterii economice. În conformitate cu calculele lor, reducerea ritmului mediu al inflației cu un punct procentual, în alte condiții egale, ar duce la accelerarea creșterii economice în țările cercetate cu 0,5-2,0 % pe an [2, p.3-8]. Influența negativă a inflației asupra mișcării investițiilor de capital reale este marcată și în alte cercetări econometrice.

În acest context, baza mecanismului de interacțiune a sectoarelor financiar-bancar cu cel real ale economiei naționale, o constituie politica monetar-creditară a BNM, ce se consideră drept unul din instrumentele determinante de reglementare a economiei ale statului. Este important de marcat, că obiectivele finale (strategice) ale politicii monetar-creditară a BNM, coincid cu obiectivele generale ale politicii economice de stat (**macroeconomic goals**): asigurarea unei creșteri economice stabile, ocuparea înaltă a forței de muncă, nivelurile joase ale inflației și stabilitatea sistemului financiar-bancar. Totuși, autoritățile monetare nu au posibilitatea de a controla și conduce comportamentul variabilelor țintă. Pentru realizarea obiectivelor finale ei aleg un anumit set de obiective intermediare (**intermediate targets**), controlate de acțiunile autorităților monetare, de exemplu, astfel ca rata creditelor interbancare, baza monetară sau cursul de schimb.

BNM utilizează totalitatea instrumentelor sale în așa fel, încât să poată controla modificările variabilelor țintă intermediare, astfel, urmărind valorile acestor variabile, se determină direcția politicii financiare și monetare. **În același timp, întrucât obiectivul final al autorităților monetare totuși este dinamica determinată a unor astfel de variabile ca inflația, PIB (producția reală), șomajul, atunci administrarea variabilelor țintă intermediare este doar o modalitate de a atinge obiectivele finale, iar valoarea obiectivelor intermediare trebuie stabilită în așa fel încât variabilele țintă finale să fie menținute la un anumit nivel.**

Comportamentul autorităților monetare poate fi numit drept regula politicii monetar-creditară, care leagă modificările variabilelor țintă intermediare (ratei dobânzii, bazei monetare, ratei de schimb) și producției (PIB real, inflația),

deasemenea, posibil și a oricărei alte variabile țintă. Cu alte cuvinte, se presupune că, odată cu devierea obiectivelor finale de la unele valori țintă, stabilite de BNM, aceasta influențează obiectivele intermediare, modificând instrumentele politicii monetar-creditară. În practică în scopul identificării regulii se determină dependența obiectivelor intermediare de obiectivele finale. În cazul în care ipoteza despre lipsa dependenței obiectivelor intermediare de cele finale se respinge, atunci putem spune că ipoteza cu privire la prezența regulii nu vine în contradicție cu datele efective.

Identificarea unei astfel de regulă fundamentală constituie o sarcină actuală a cercetărilor economice asupra problemelor descrierii conceptuale a modelelor de simulare a componentelor economiei reale în conexiune cu sistemul financiar-bancar, întrucât cunoașterea regulii date, conform căreia Banca Centrală reacționează la modificările condițiilor de funcționare a economiei, oferă posibilitatea de a înțelege și a prognoza procesele economice din țară. Evaluarea econometrică ajută la optimizarea problemelor date.

Cercetarea lui Taylor (1993) cu privire la modelarea interacțiunii sectoarelor financiar-bancar cu cel real ale economiei se consideră una din primele cercetări econometrice cu tematica dată. **Taylor a ajuns la concluzia că, în scopul realizării mai efective a obiectivelor finale ale politicii monetare (nivel redus al inflației și creșterea economică stabilă) privind modificarea nivelului de prețuri sau produsului real (PIB), Banca Centrală ar trebui să răspundă cu modificarea ratei dobânzii la creditele pe termen scurt băncilor comerciale. De asemenea, el estima modelele, care descriu dependența modificărilor ratei dobânzii (obiectivul intermediar al politicii monetare) de obiectivele finale ale politicii monetare (PIB și inflația).**

Taylor arată, că cercetătorii economiști cercetează trei tipuri de regulă:

- a) modificarea ratei dobânzii, ca răspuns la devierea de la nivelul-țintă al ofertei monetare;
- b) modificarea ratei de schimb;
- c) modificarea inflației și volumului de producție (PIB).

Pe lângă toate acestea Taylor arată, că cea mai bună dintre aceste modele este ultima, **prin intermediul careia banca centrală, drept răspuns la devierea inflației și producției de la valoarea țintă, modifică rata dobânzii.** Menționăm, că eficiența regulilor variate ale politicii monetar-creditară era clasificată în conformitate cu nivelul de optimizare a atingerii obiectivelor de către banca centrală, utilizând aceste reguli.

Cu mult mai simplă și rezultată nemijlocit din lucrarea sa, regula stabilirii ratei dobânzii poate fi prezentată în felul următor:

$$r = p + 0.5y + 0.5(p-2) + 2; \quad (1)$$

unde, r – rata dobânzii de bază;

p – inflația pentru patru trimestre precedente;

$$y = 100 \frac{Y - Y^*}{Y^*}$$

- abaterea procentuală a ritmului de creștere a ritmului real al PIB de la cel potențial, unde (Y – PIB real; Y^* – valoarea trending a PIB pentru o anumită perioadă de timp).

Comparând dinamica reală a ratei dobânzii cu cea stabilită de această “regulă”, precum și procesul de targetare al inflației cu creșterea PIB, putem concluziona faptul că Sistemul Federal de Rezerve, modifica rata dobânzii, ca răspuns la devierea inflației și creșterii PIB de la valoarea-țintă.

Pentru fundamentarea aspectelor conceptuale ale modelelor de simulare a conexiunii sistemului financiar-bancar cu sectorul real al economiei, este necesar, de a examina trei variante de reguli a politicii monetar-creditară, care reacționează la modificarea **producției (PIB), inflației și cursului de schimb**. Aceste reguli pot fi utilizate pentru promovarea politicii monetar-creditară de către BNM.

- analogul regulii de tip Taylor

$$i_t = \beta_0 + \beta_1 \pi_t + \beta_2 y_t + \beta_3 x_t + \beta_4 x_{t-1} + \beta_5 i_{t-1} + u_t \quad (2)$$

- analogul regulii McCallum

$$\Delta b_t = \Delta x^* - \Delta v_t + 0.5(\Delta x^* - \Delta x_{t-1}) + \mu_t \quad (3)$$

- regula combinată a politicii monetar-creditară

$$w i_t + (1 - w) x_t = \alpha y_t + \beta (\pi_t + \delta x_{t-1}) + \varepsilon_t \quad (4)$$

unde, i – rata dobânzii;

π – ritmul de creștere a prețurilor;

y – rata de creștere a PIB-ului real;

x – ritmul de creștere a cursului de schimb real efectiv al leului;

Δb – ritmul de creștere bazei monetare;

Δx^* – ritmul țintă de creștere a PIB nominal;

Δv – ritmul de creștere a vitezei circulației monetare;

Δx – ritmul de creștere a PIB nominal;

β_k ($k = 1 \dots 5$), w, α, β – parametrii;

u, μ, ε – erori (care sunt, probabil, independente și distribuite identic).

Astfel, **regula lui Taylor** constă în modificarea ratei dobânzii ca răspuns la șocul volumului de producție (PIB), inflației și altor indicatori țintă ai politicii monetar-creditară. **Regula lui McCallum** constă în gestionarea bazei monetare în funcție de dinamica PIB nominal și viteza circulației monetare. **Regula combinată** asociază caracteristicile regulii Taylor și regulii McCallum.

Se presupune ipoteza, că pentru BNM în desfășurarea politicii monetar-creditate în interacțiune cu indicatori macroeconomici se consideră optime regulile lui Taylor și McCallum, **adică desfășurarea politicii monetar-creditate prin intermediul gestionării ratei dobânzii și bazei monetare în calitate de obiective intermediare, ceea ce permite o cercetare mai bună a comportamentului economiei.** Cu toate acestea, se pune întrebarea de ce cele mai multe bănci centrale inclusiv și BNM, în practică, drept obiectiv intermediar aplică numai **rata dobânzii.** Credem că unul dintre motivele acestui fapt este că instituțiile financiare se atîrnă negativ față de instabilitatea ratei dobânzii, care poate duce la modificarea agregatelor bazei monetare. Băncile centrale încearcă „să le facă pe plac” acelor instituții financiare, cu care lucrează și nivelează fluctuațiile ratei dobânzii.

Cu toate acestea, întrucît banca centrală este un creditor de ultimă instanță, atunci în caz de o creștere bruscă a cererii de lichiditate, acesta trebuie să furnizeze lichiditate instituțiilor financiare în scopul prevenirii crizelor. Astfel, politica, care presupune targetarea ratei dobânzii, va asigura în mod automat creșterea bazei monetare, ca răspuns la creșterea cererii de lichiditate. Acest fapt este încă o explicație pentru utilizarea mai frecventă a ratelor dobânzii drept un obiectiv intermediar al politicii monetare.

Bibliografie

1. DEMIRGUC-KUNT, A.; DETRAGIACHE, E. Financial liberalization and Financial Fragility. IMF, Working Papers, No.83, 1998, p.15-24.
2. FISHER, S.; SAHAY, R.; VEGH, C. Stabilization and growth in Transition Economies: The Early Experience. Journal of Economic Perspectives, Vol.10, 1996, p. 45-46.
3. KING, R. G., LEVINE, R. Finance and Growth: Schumpeter might be right. The Quarterly Journal of Economics, August 1993, p. 23-30.
4. LUCAS, R. On Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics, 1988, p.3-42.
5. MISHKIN, F. S. Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective. NBER, Working Papers, No.56, 1996, p.12-24.
6. STOCKMAN, A. Anticipated Inflation and the Capital Stock in a Cash-in Advance Economy. Journal of Monetary Economics, 1981, p.387-393.

IMPACTUL REMITENȚILOR ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

Tatiana TOFAN, dr., IEFS

Recenzent: Galina SAVELIEVA, dr., IEFS

Labor migration abroad is a very pronounced process for Moldova at the moment and if we think the historical experiences some for the phase transition in any form. Migration process acts as a moving part of the economically active population to the area to search for suitable jobs and better paid than nationally.

Cuvinte cheie: *remitențe, impact, economie, migrație, forța de muncă.*

Fenomenul migrației forței de muncă peste hotare este un proces extrem de pronunțat pentru Republica Moldova la moment, iar dacă să ne gândim la experiențele istorice este unul aferent fazelor de tranziție sub orice formă. De experiențe de emigrare a forței de muncă peste hotare dispun nu doar țările post-socialiste, pentru care emigrarea masivă a fost și este o realitate începând cu anii '90, dar și multe alte țări, pentru unele din ele acest fenomen fiind deja depășit (Irlanda, Italia, Turcia) sau persistă și se menține în timp perioade mai lungi (Mexic, Republica Dominicană și multe altele).

La momentul actual, Republica Moldova este una din țările lumii cel mai mult afectată de emigrarea cetățenilor săi peste hotare în scopuri de muncă, fie sezonieră, fie pe termen mai îndelungat. Fenomenul cu trăsăturile lui actuale a apărut imediat după destrămarea URSS cu toate efectele economice, politice și sociale care au urmat. Amploarea cea mai mare a migrației atât ca număr de cetățeni, antrenați în proces, cât și ca volum al remitențelor s-a atins deja în secolul al XXI-lea, și s-ar părea că până la momentul actual tendințele migraționiste rămân a fi stabile și chiar crescânde. Tot în această perioadă, fenomenul migrației a căpătat o atenție cuvenită din partea organizațiilor internaționale și a instituțiilor naționale în vederea studierii acestuia și a dezvoltării și implementării de politici pentru a adresa impactul acestui fenomen [1].

Fenomenul migrației se manifestă ca un proces de deplasare a unei părți din populația activă spre zonele dezvoltate economic pentru căutarea unor locuri de muncă adecvate și mai bine plătite decât pe plan național.

În cazul Republicii Moldova, liberalizarea acestui proces spre economia Uniunii Europene reprezintă un fapt dovedit de indicatorii statistici și are un caracter de necesitate pentru creșterea gradului de utilizare a forței de muncă și a veniturilor unei mari părți din populația activă a țării. Acest proces este extrem de complex prin mecanismele care-l generează și prin consecințele manifestării sale.

Motivația personală a forței de muncă de a migra spre țările Uniunii Europene are un suport economic. Acest fenomen este rezultatul interferenței dintre înclinația unei părți din populația activă spre acțiunea economică și posibilitățile efective, mai

redușe ale economiei naționale de a genera locuri de muncă care să asigure venituri identice sau cel puțin apropiate celor Uniunii. Salariul mediu în economia națională este de aproximativ de zece ori mai mic decât în țările spre care se realizează emigrarea. În aceste condiții, emigrarea apare ca un fenomen dorit de ambele părți în contextul existenței decalajului de potențial economic dintre economia națională și țările Uniunii spre care se realizează deplasarea. Decalajul este, de fapt, cauza principală a emigrării prin interesul economic manifestat de ambele părți pentru transferul liber de forță de muncă dintr-o parte în alta.

Migrația nu s-ar putea realiza fără existența decalajului de dezvoltare economică care diferențiază cele două nivele salariale într-un mod substanțial și care motivează profund forța de muncă în asumarea de riscuri legate de incertitudinea existențială pe plan personal în procesul deplasării. Dacă acest decalaj n-ar exista, factorul economic nu ar mai constitui un element de susținere efectivă a emigrării. Într-o asemenea situație presupusă, șansele economice de câștig fiind apropiate, n-ar mai exista nici motivația individuală de emigrare dintr-o zonă geografică spre alta.

Migrația forței de muncă spre țările Uniunii creează produsul național prin transfer internațional, aduc valută în țară, vin cu un model nou de viață și civilizație, vin cu un sentiment de respingere a unei vieți bazate pe promiscuitatea materială, și nu de puține ori se întorc în țară cu un capital de început necesar inițierii unei mici afaceri. Asemenea acțiuni sunt susținute uneori și de anumite cunoștințe legate de mersul afacerilor pe care le-au dobândit ca urmare a migrării și a desfășurării diferitelor activități în Uniunea Europeană sau în alte țări dezvoltate ale lumii [2].

Impactul emigrării este discutat, contraversat, în special, în două perspective, una de natură socio-demografică, vizând aspecte ca forță de muncă, soarta copiilor migranți, și alta de ordin economico-financiar, discutându-se impactul remiențelor, adică a resurselor financiare câștigate de migranți și expediate către Moldova.

Pe parcurs, odată cu amploarea pe care a luat-o criza economică mondială, dar, mai cu seamă, impactul tot mai pronunțat al acesteia asupra țării noastre, în cadrul studiului s-a inițiat și un obiectiv suplimentar de măsurare a impactului social-economic al crizei asupra migrațiilor și familiilor acestora. Acest aspect este cu atât mai important, încât chiar și de la începutul crizei a fost anunțat ca principala cale prin care criza ar putea lovi Republica Moldova sunt migranții, care constituie un emițător de fluxuri financiare importante, cu impact major asupra stării economico-sociale în interiorul țării. Sau remitențele, ca volum, ar urma să fie primul semn al crizei pentru țara noastră?

Problemele cele mai stringente pentru țara noastră sunt salariile mici, după care urmează șomajul, prețurile și inflația, corupția și guvernarea inefficientă, toate acestea au impact asupra nivelului de trai a cetățenilor din Republica Moldova și, în mare măsură, îi determină pe cetățeni de a imigra din țară. Conform datelor statistice, migranții pot contribui la dezvoltarea economiei Republicii Moldova și aceasta o susțin majoritatea respondenților – 28,0% sunt, totalmente, de acord și 26,5% mai degrabă

deacord, iar 23,4% au afirmat dezacord parțial. Se evidențiază, însă, și conștientizarea remitențelor ca potențial de dezvoltare economică a țării prin investiția acestora în afaceri, menționat de 26,2% respondenți sau contribuția la promovarea exporturilor moldovenești prin consumul produselor moldovenești peste hotare – 2,5%

Creșterea semnificativă a numărului migraților, reveniți definitiv, se pare că nu se datorează crizei economice decât doar pe jumătate. Fiecare al doilea (48,3%) din migranți care au revenit, fără a avea intenții de a mai pleca (cel puțin următoarele 6 luni) a venit pe motive familiale, deci, lucru mai puțin legat de criză.

În celelalte cazuri este vorba de efectele directe ale crizei asupra pieței de muncă peste hotare, sau de politici interne ale țărilor gazdă, fiind și ele determinate de situația economică precară. În rezultatul pierderii locului de muncă peste hotare au revenit 16,3% migranți, alții 9,7% au renunțat la munca peste hotare, deoarece le-au fost redus salariul. O pondere semnificativă au și migranții reveniți și din cauza că le-au expirat termenul de ședere legală în țara gazdă.

În cazul migraților reveniți temporar motivele de revenire, impuse de criză, sunt și mai puține ca pondere. În cazul acestor migranți, 57,5% au revenit pe motive familiale, 9,1% din cauza că le-au expirat termenul de ședere legală. Din motiv de pierdere a locului de muncă au revenit acasă 8,9% din migranții reveniți acasă pentru o perioadă, deci, o pondere de două ori mai mică decât în cazul celor reveniți definitiv. Surprinzător este faptul, că o astfel de măsură, întreprinsă de autoritățile mai multor țări de destinație a migraților, ca facilitarea întoarcerii migrației la baștină, este, pe de o parte, foarte rar întâlnită ca motiv de revenire, dar și, pe de altă parte, nu impune migraților de a nu mai pleca. Astfel, lucru este sugerat de faptul, că doar 0,8% din migranții, reveniți temporar, au indicat acest lucru drept motiv de revenire, și nici unul din migranții reveniți definitiv. Deci, ca și o recapitulare, la moment încă nu se profilează tendințe masive de revenire a migraților acasă, dar dacă acest lucru va avea loc pe viitor, vor fi afectați nu doar cei din construcții, dar și cei din sectorul casnic și comerț, aceste trei domenii fiind principalele sfere de activitate a migraților moldoveni peste hotare.

În ultimile 6 luni, șomajul a devenit o realitate pentru cel puțin 20 la sută din gospodării. Mai mult decât una din zece (11,7%) din respondenți susțin că și-au pierdut locul de muncă în ultimile 6 luni, iar în cazul a 13,4% de respondenți fără serviciu au rămas cineva din membrii gospodăriei.

În căutarea unui loc de muncă s-au aflat, în ultimule 6 luni, 24,3% din respondenți, iar 23,2% susțin, că cineva din membrii familiilor lor au căutat un loc de muncă.

O persoană care își caută un loc de muncă în Republica Moldova a întâmpinat cel mai des aceleași două probleme „clasice”, lipsa locurilor de muncă ca atare (36,8% - personal și 31,7% - cineva din familie) și, în cazul în care locurile vacante există și sunt identificate, nivelul de salarizare este inadecvat (3,1% - personal și 36% - cineva din familie).

Populația Republicii Moldova este mai degrabă pesimistă la capitolul impactul crizei economice mondiale asupra țării noastre. Astfel, 51% din respondenți consideră, că țara este deja afectată de criză, iar 59,5% consideră, că pe viitor efectele crizei se vor face și mai simțite. Criza, în opinia populației, se simte sau se va simți, în primul rând, prin creșterea prețurilor, a șomajului și reducerea veniturilor gospodăriilor casnice [3].

În fine așa menționa, că contribuția pe care populația ar solicita-o de la cetățenii aflați peste hotare este oarecum materialistă. Fiecare contribuție, pe care migranții o pot realiza, ține de expedierea remiențelor către familiile rămase în țară. Astfel, am putea desprinde cu claritate percepția impactului pozitiv major pe care l-a avut procesul de migrație de până acum, și anume asigurarea veniturilor de existență a familiilor, care, la nivelul economiei naționale, se limitează ca impact pozitiv doar la creștea consumului.

Bibliografie

1. www.undp.md/publications/economic_crisis/Youth_Unemployment_in_Moldova_Youth_Day_Ro.pdf
2. www.anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse_financiare.
3. www.iom.md/materials/studies_reports/2009_06_02_socio_economic_impact_ro_m.pdf (2009).

POLITICA ECONOMICĂ ȘI ROLUL EI ÎN ASIGURAREA SCHIMBĂRIILOR ÎN RAPORT CU TENDINȚELE DE INOVARE ALE ECONOMIEI

Dorin LÎȘÎI, drd., IEFS

Recenzent: Tatiana TOFAN, dr., IEFS

Humanitarian character of innovation processes, competitiveness of certain countries, trying to reach a new level of scientific and technical process has been set three international priorities, ensuring the transition to advanced technologies, new technological level.

Cuvinte cheie: politica economică, inovare, economie, transformare.

Finisarea primei etape de transformări în economia Moldovei și începutul celei de-a doua au coincis în timp cu răspândirea și aprofundarea tendințelor globale, care se caracterizează prin reliefarea rolului omului, în general, și a personalității, în special, prin asigurarea creșterii economice pe baza intensificării activității inovaționale. Noile descoperiri și invenții, tehnologii și produse de ultimă oră nu sunt create sporadic, ci sistematic și devin o componentă permanentă a proceselor economice din cadrul comerțului internațional. În condițiile în care sfera tehnologiilor înalte ocupă un rol tot mai mare în economia mondială, concurența acerbă reclamă noilor produse calitate înaltă sub toate aspectele, ceea ce presupune cerințe dure și față de profesionalismul

omului, față de pregătirea și calificarea sa, adică, față de sistemul de învățământ, pe ansamblu.

Caracterul umanitar al proceselor de inovare, competitivitatea anumitor țări, care încearcă să atingă un nou nivel al procesului tehnico-științific au determinat stabilirea a trei priorități internaționale, care să asigure trecerea la tehnologii avansate, la noi nivele tehnologice:

- tehnologii informaționale: combinarea computerului și a mijloacelor moderne de comunicație;
- biotehnologia, grație căreia se transformă, se schimbă calitativ medicina, gospodăria agricolă, industria farmaceutică și chimică;
- noile materiale: de polimer, ceramice, noile aliaje metalice și materiale componente, care le substituie tot mai mult pe cele tradiționale.

În opinia experților, în țările dezvoltate industrial, pe baza cunoștințelor moderne, a noilor informații și tehnologii, are loc creșterea PIB-ului cu circa 50-70%. În economia Republicii Moldova, spre regret, preponderente sunt branșele unde se aplică tehnologii învechite. De aceea, în prezent, sunt extrem de actuale subiectele ce țin de crearea unui mecanism funcțional de transformare a cunoștințelor reale în inovații alimentare sau tehnologice, iar un rol decisiv în acest proces trebuie să-l dețină trecerea la modelul inovațional de dezvoltare a economiei.

Moldova a ales aderarea la modelul inovațional de dezvoltare a economiei, care presupune crearea pe baza instituțiilor preponderent științifice a unor tehnologii avansate și competitive.

Există un potențial tehnico-științific autohton foarte puternic, suficient pentru o intensă valorificare inovativă a economiei. Totuși, o problemă considerabilă rămâne a fi discrepanța dintre potențialul tehnico-științific acumulat și capacitatea de producție a economiei naționale. De aceea, prezentăm o analiză detaliată a premizelor existente pentru crearea unui model inovator de dezvoltare a economiei din RM, vom încerca să elucidăm factorii ce tergiversează dezvoltarea activității de inovare și ne vom opri asupra delimitării căilor de înlăturare a acestora.

Modelul inovator de dezvoltare a economiei este un model care se axează nemijlocit pe obținerea unor noi rezultate științifice și implementarea lor tehnologică în producere, asigurând creșterea PIB-ului, în fond, pe baza producerii și comercializării serviciilor și produselor preponderent științifice. Scopul primar constă în asigurarea competitivității economiei naționale pe baza utilizării potențialului instructiv și tehnico-științific mondial și național. Modelul inovator al economiei are următoarele caracteristici:

- 1) existența unei politici de stat și a legislației în rigoare, orientate spre stimularea proceselor de inovare;
- 2) știința și educația – priorități indiscutabile în ceea ce privește susținerea din partea statului;
- 3) prevalarea muncii intelectuale asupra celei industriale;

- 4) integrarea tehnologiilor;
- 5) prețul înalt al forței de muncă.

Experiența mondială demonstrează, că modelul inovator de dezvoltare a economiei poate fi de două tipuri:

1. Care se axează pe dezvoltarea echilibrată a științei fundamentale și a celei aplicate, a educației și a industriei axată, preponderent, pe știință. Acest model este caracteristic pentru țările înalt dezvoltate (SUA, țările membre ale UE etc.) și se bazează pe legislație stabilă, pe relații de piață bine dezvoltate, pe un mediu competitiv avansat etc.;
2. Care se axează pe cercetări aplicate, pe educație și pe branșele preponderent științifice ale industriei. Acesta este specific țărilor care dispun de un potențial considerabil pentru realizarea inovațiilor (China, unele țări europene) și se bazează pe reglementarea dezvoltării inovaționale de către stat.

Sarcina de bază a unei țări în ceea ce privește realizarea politicii de dezvoltare inovațională rezidă în crearea unui sistem național de inovare, care să includă toate instituțiile de stat și private, acesta asigurând fie individual, fie prin colaborări reciproce, dezvoltarea și difuzarea noilor tehnologii în cadrul țării. O influență considerabilă asupra creării sistemului național de inovare o au factori, precum: politica macroeconomică a statului, nivelul de mobilitate al sistemului de învățământ și al celui de pregătire profesională a cadrelor, specificul piețelor de resurse și de mărfuri, nivelul de dezvoltare a comunicației din țară. Pe lângă cele sus menționate, un factor cheie, care determină specificul unui sau altui sistem național de inovare, este tipul strategiei de dezvoltare inovațională, aplicat în țară. La strategiile fundamentale de succes privind dezvoltarea inovațională specificăm: strategia „transferului”, strategia „împrumutului” și strategia „creșterii”. Aceste strategii au fost caracterizate de către cercetătorii ruși V. Fridleovanov și M. Marușkina, după cum urmează.

Strategia „transferului” se bazează pe utilizarea potențialului tehnico-științific mondial și transferarea inovațiilor, create în străinătate în propria economie.

Strategia „împrumutului” se fundamentează pe aprobarea de a fabrica în țară produse care deja fuseseră realizate în țările dezvoltate. Competitivitatea acestor produse se obține din contul prețului de cost relativ mic, acesta rezultând din folosirea forței de muncă ieftine.

Strategia „creșterii” se axează pe valorificarea continuă a propriului potențial tehnico-științific și inovațional din țară în scopul menținerii pozițiilor de lider pe piața internațională.

Determinarea în Moldova a unei strategii de dezvoltare inovațională pe termen lung reprezintă o mare problemă. În acest sens, trebuie să stabilim, va putea oare țara să realizeze în economie scenariul avansării tehnologice pentru a asigura creșterea economică, folosind avantajele competitive ale dezvoltării sale, mecanismele concurenței de piață, inițiativa antreprenorială și susținerea statului.

În concluzie menționăm, că în condițiile unei politici de stat bine determinate și succesive, sistemul național de inovare poate avea succes. Dar mai există și o a doua

cale de dezvoltare inovațională, și anume, cea inerțială, când implementarea inovației va depinde doar de inițiativa sectorului antreprenorial al economiei. Această cale poate cauza pierderi ulterioare în ceea ce privește potențialul profesional calificat și va conserva regresul tehnologic, recuperarea cărora, cu anii, va fi mult mai dificilă. Din acest considerent, drept reper pentru dezvoltarea inovațională a Republicii Moldova trebuie să servească scenariul avansării tehnologice.

Bibliografie:

1. Manolescu G. Procese și politici macroeconomice ale tranziției, București, Ed. Economica, 1995
2. Moldovan D. Tranziția: interdependența transformărilor sistemice și a integrării în economia mondială, ASEM, Chișinău, 1997
3. Popescu D. Pulsul economic al lumii. Tribuna, Sibiu, 2000.

DOMINANT POSITION: NOTION AND CRITERIA

Ion MAXIM, *PhD., UCCM*

Olga BULMAGA, *PhD. Student, IISD*

Reviewer: Viorica CĂRARE, *PhD., Univ. Professor*

Problematica identificării poziției dominante a fost și este una foarte actuală în cadrul relațiilor concurențiale. În mod special, de claritatea conceptului de poziție dominantă depind măsurile necesare pentru prevenirea, reprimarea și combaterea practicilor anticoncurențiale.

Key words: *concurență, poziție dominantă.*

Before proceeding to the analysis of dominant position notion, we consider it necessary to clarify the correlation between the expressions „dominant situation” and „dominant position”, both being used in the legislation. Thus, in the Law on the protection of competition nr. 1103/2000 the notion of „dominant situation” is used, but in the legislation adopted more recently, the term „dominant position” is being used. Thus, in the definition of the notion „entity of public interest” in the Law regarding the audit activity, nr. 61 from 16.03.2007 and in the Law of accounting nr. 113-XVI from 27.04.2007 the notion „dominant position” is being used. Also, the „dominant position” expression is used in the art. 669 of CCRM, adopted through the Law nr. 1107 from 06.06.2002, art. 49, al.2, lit (a) of the Fiscal Code, adopted through the Law nr. 1163-XIII from 24.04.1997, art. 52 of the Law on electronic communications nr. 241-XVI from 15.11.2007, art. 2 of the Law regarding the support to the small and medium size enterprises nr. 206-XVI from 07.07.2006 and art. 4 of the Law on consumer protection nr. 105*XV from 13.03.2003. The explicative dictionary of the Romanian language places the words „situation” and „position” as synonymous. As a result, in order to unify the use of the term and for not creating confusion, we consider

that it would be necessary to modify the text of the Law on the protection of competition nr. 1103/2000 and to substitute in the content of the law the expression „dominant situation” with the one of „dominant position”.

First of all, it should be mentioned that if one or more subjects have a dominant position at the level of the market, this one does not attract automatically (per se) the attribution of abusive practices. Often, this is the result of a profitable activity, for the above-mentioned subjects, as for the beneficiaries, being imposed during the years through furnishing of products and services of high quality and according to the expectations of consumers. As the practice promoted by the Court of Justice of the European Communities showed, the affirmation that an enterprise has a dominant position is not an accusation itself; it imply means that, no matter the reasons for which this one has a dominant position, the given enterprise has a special responsibility not to allow, through its behavior, to affect the real undistorted competition.

The evolution of interpretation of monopolization in the United States of America, as it has been defined in the Section 2 of the Sherman Act: “any person who will monopolize or will try to monopolize, or will associate, or will agree with one or more persons to monopolize any part of the business or of the trade among states, or with foreign countries, will be considered guilty of committing a crime”, suffered important transformations under the influence of intellectual and political world. Thus, in different periods, the jurisprudence under the influence of Harvard School understands through monopolization the possession of big market share (for example, the Alcoa case), and under the influence of the Chicago School monopolization means the abuse of this share (for example, the cases E.C.Knight, United States Steel).

The dominant position, in a wider sense, can be analyzed as the action of an enterprise in order to avoid observance of market rules. This situation is analyzed, first of all, as a result of the excess of an enterprise performance. To the extent where the avoidance to observe competition rules could be considered as an expression of market power, the notion of dominant position is attributed to an extension of such a nature as to come close to the notion of touching an effective competition.

If the notion, in narrow sense, comprises first of all the excess of an enterprise performance, it characterizes also the mostly pronounced means in the competition law of enterprises’ power to avoid the market rules. This power constitutes the determinant aspect of the notion, the main element which should be established by the competition authority.

According to the art. 2 of the Law on the protection of competition nr. 1103/2000, through dominant market situation it is understood the exclusive situation of the economic agent on the market of goods, which gives to this one, alone or together with other economic agents, the possibility to exercise decisive influence on the general conditions of goods circulation on the given market, or to avoid the access on the market of other economic agents. The situation of the economic agent the share on the market of which does not overpass 35% cannot be considered dominant.

As a result of the analysis of this definition, we see that the dominant position comprises the following elements: 1) exclusive situation; 2) possessed alone or together with other economic agents; 3) decisive influence on general conditions of circulation of goods on the market or blocking the access on the market of other economic agents; 4) minimum market share of 35%.

Analyzing this definition, we see that art. 2 of the Law on the protection of competition provides for the domination obtained by a sole economic agent, as for the domination possessed by more economic agents, meaning that it admits collective dominance.

The exclusive situation can be determined depending on the conditions that generate it: specific position of the subject on the market, market structure, potential competition and regulation framework.

Decisive influence would mean that the dominant is able to make such actions which would be sufficient to control the market structure.

Blocking the access on the market of other economic agents provides the barriers which could be raised for the potential competitors, meaning the subjects who are not yet present on the market.

The nature and extension of the dominant position provoked different conceptions in the doctrine and in the jurisprudence of the European Union.

Looking at the conception that focuses on the influence exercised by the dominant enterprise on other economic agents, the European Commission affirmed that a dominant position “is, first of all, an economic power, in other words, the ability to exercise over the functioning of the market a decisive influence and, in principle, a predictable one for the dominant enterprise. This economic faculty of the dominant enterprise influences the behavior and economic decisions of other enterprises, which is or not used in this sense”.

Through an afterwards decision in the business “Continental Can” the Commission gave a different expression, but not a contrary one to the above-mentioned conception, this time focusing on the capacity of the dominant enterprise to decide autonomously on the market. In this sense, “enterprises are in dominant position if these have the possibility to behave independently, which put them in the situation to action without taking into consideration competitors, buyers or sellers.”

The Court of Justice of the European Community, at its turn, thinking in its first decision about the problem of elimination of effective competition, made an amalgam of the latest character and the condition to action autonomously on the market, taken from the decisions of the Commission. Thus, in the “United Brands” business, the Court defined the dominant position as “a position with economic power of an enterprise which allows affecting the effective competition on a relevant market through the capacity to behave independently from its competitors, from its clients and, lastly, from its consumers.”

We observe that this concept of dominance lacks clarity to the extent where there is never a total independence from competitors and clients, even if it had been précised by the Commission in the Wandoo business (The Decision of the Commission CE from 16 July 2003) that dominance does not imply a total no vulnerability, but the “dominant position puts the enterprises in a situation if not to determine, at least to have an appreciable influence on the conditions in which this competition follows to develop and, in any case to action to a big extent with its ignorance, as far as this behavior is not made in its prejudice”.

In order to speak about dominance, the economic agent must possess a considerable market position. The market position reflects in the possibility to establish or to influence prices, production, innovation, diversity, quality of goods/services or other parameters of competition on the market or a significant period of time. Market power appears when a company does not confront with sufficient competition pressure.

The notions of “dominant position and “market power” are not synonymous, but are linked among them and reflect the different level of influence of the subject on market situation. The determination of dominance represents sufficient premises (but not a necessary one) for the existence of market power, at the time when the possession by the subject of market power represents necessary premises, but not a sufficient one for the dominant position. Thus, in order to dominate, the economic agent needs sufficient market power for blocking the effective competition on the relevant market. The Law on electronic communications nr. 241-XVI from 15.11.2007 puts the equal sign between the significant market and dominant position notions.

According to the art. 78, al. (5) of the Law on electronic communications nr. 241-XVI from 15.11.2007, the Agency will consider as network furnishers and/or services of electronic communication with significant power on the relevant market, the economic agents designed by the authority of competition protection as having dominant situation on the given market from the telecommunications and informatics field, in the goal of imposing obligations provided by the given law.

Art. 2 of the above-mentioned law defines the significant power as the situation when a network furnisher and/or services of electronic communications on a certain relevant market, individually, or together with other such furnishers, enjoys from a position equivalent to the dominant position. According to the art. 52 of the Law 241/2007 a furnisher is considered to having significant market power on a relevant market only in the case when this one possesses, according to the respective market analysis, a market share equal or bigger than 35% and if, following the market analysis, the Agency establishes that on the given market there is no effective competition. It results that, in order to establish a significant market power it is necessary that the one possesses a market share equal to or bigger than 35% and the lack of effective competition, criteria that follow to be established in the case of dominant position as well.

The source of dominant position is not so important. Besides the fact that dominant position of an enterprise could be generated by commercial considerations, it has been admitted that this one could occur from juridical factors also. It can result from granting by the legislator of exclusive or special rights, meaning state or natural monopoly. An enterprise can dominate also due to its intellectual property rights.

Factors that tend to generate a market power often comprise a powerful market concentration, the existence of obstacles to the entry and extension on the market and the lack of substitute goods for a product furnished on the market.

For determining the dominant position of the subject, the following researches follow to be done:

1. Determination of the relevant market (of the product and geographic);
2. Determination of the competition structure of the relevant market.

This verification bases on the link between “criteria and indices”, which, taken apart would not be necessarily decisive. There are, in principle, two types of indices that concern the structure of the enterprise and competition situation of the market. Among the structure indices of the enterprise we can mention the level of vertical integration of the production and distribution policies. Structural indices of the market are much more important: the number of enterprises on the market, products’ characteristics, barriers of extension and entry, constraints that result from the negotiation power of enterprises’ clients, etc. Among these criteria, the market share of the subject occupies a special place: even if there is not a sufficient index, it is still very important.

The study of the practice proves that there is no absolute criterion for the determination of the dominant position, this one resulting from a combination of several factors, which taken apart are not necessarily determinant. Thus, the Russian savant Totiev differentiates the criteria of determining the dominant position in quantitative and qualitative. The qualitative criteria of the dominant position represents the possibility of the subject to exercise decisive influence on the competition process in general and (or) over some participants to the market relations. The quantitative criteria for determining the existence of the dominant position of the economic subject on the relevant market: static criterion of the parties on the market, internal criteria concerning the enterprise and external criteria concerning the market structure.

From the criteria of determining the domination, simpler, and most of the times, more indicative, is the static criterion.

Certain market shares raised constitute indexes that allow qualifying from economic point of view the dominant position of an enterprise.

Thus, the Law of Russian Federation on the protection of competition, in the art. 5, provides the quantitative criterion, the threshold of which is 50%, according to which the position of the subject will be considered dominant no matter the additional qualitative criteria. Thus, in the case of establishing a market share of 50% and higher, the position of economic subject can be considered dominant until the contrary proof.

From the jurisprudence of the United States tribunals it can be observed that regularly the market shares of 80-90% and higher are sufficient to conclude that the enterprise is a monopolist. They also consider that the market shares lower than 50% are not sufficient for reaching such a conclusion. Although according to an analysis made by the American Bar Association a market share higher than 70% is almost all of the times sufficient for deducting definitely the existence of a monopoly and that a market share lower than 40% excludes practically any possibility of monopoly.

Community right, contrary to the USA's one, for concluding the existence of a dominant position refers to a lower threshold. Thus, in the "Azko" case, the Court of Justice of the European Communities mentioned that the market shares, extremely raised, are their self, without exceptional circumstances, a proof of existence of dominant position. This is the case of a market share of 50%, established in this sense. According to the opinion of some experts, we could consider that there is dominant position when an enterprise holds a market share higher than 40-45% and we cannot exclude the existence of dominant position even when it holds a market share of 20-40%. For example, the Romanian Competition Council considered that an economic agent was holding a dominant position even if that one had a market share of 18% of the relevant market.

The determination of dominant position at a share lower than 20% from the relevant market raises the problem of necessity of determining in the legislation on the protection of competition of the minimum level of market share for establishing the dominance. Thus it can be considered as dominant the situation of the subject whose minimum market share is 35% of the relevant market according to the legislation of the Republic of Moldova and Russian Federation. The legislation of Czech Republic and Slovenia provide a minimum share of 40% of the relevant market.

It is possible that this criterion would not be decisive. An enterprise can be a "leader" on the market without "breaking" percentages. Thus, a more detailed analysis is imposed, the one which could reveal the most important role of an enterprise, besides the business figures achieved.

Following this, other factors can be taken into consideration and combined, which we propose to classify according to the following criteria:

- internal criteria concerning the enterprise: stability of its economic cycles due to the certainty concerning the sources of supply and distribution markets, the independence due to the industrial property rights, the image of its products, the profitableness and technological advance, financial or commercial power of the enterprise directly or through the enterprises that control it, possession of some infrastructures, installations or of some distribution systems, in a word, essential means than confer it supremacy;
- external criteria concerning the structure of the market, among which, first of all, potential competition in function of the market openness degree: if barriers to the market entry are weak, the entry of new competitors becomes possible (low investment

costs, a higher level of innovation), and the power of the enterprise becomes vulnerable (“contestable”); vice-versa, when the presence of devices that limit the entry on the market is identified, the probability of maintaining supremacy of the given enterprise can be deducted.

There are certain domains in which the application of the above-mentioned principles follows to be used with precaution. This situation arises when the correlation between the dominant position and primary and secondary markets of the products is established.

The dominant position of the secondary products. The secondary products mean the products or service the acquisition of which is the result of the acquisition of other products, the primary products and which are used in relation to these products: game cartridges for video games console, cartridge and toner for printers, periphery equipment for computers, spare parts for auto vehicles or maintenance services are examples of secondary products related to primary products. As a consequence, it is possible that these secondary products would not have substitutes at all, through the parts and services furnished by the producer of primary products. This situation leads to the question if a non-dominant producer of primary products can be dominant on a market of sufficiently reduced secondary products, in other words, of secondary products compatible with a certain type of primary products of the given producer.

This question raises a number of problems. Producers of primary equipment consider that a dominant position cannot be attributed on the secondary market if there is no domination on the primary products market, because potential buyers could simply refuse the acquisition of primary products if the prices of spare parts or services were high. This theory implies a reaction in opportune time on the market of primary products due to the capacity of consumers to calculate the costs of total functioning of the primary product, which contain all the spare parts, consumable goods, improvements, services, etc. This implies also that price discrimination is not possible among potential new clients and “old” captive clients, where substitution costs for the last are weak. On the other hand, claimers who produce consumable goods rapidly or furnish maintenance services presume a dominance on the market of secondary products if the market shares are raised on these markets; in other words this opinion do not relate to the secondary products without analyzing the possible effects which diffuse from the primary products market.

But no one of these opinions sufficiently reflects the reality, fact confirmed by the European Commission also, which, in a period of two years deducted different conclusions in the cases Pelikan/Kyocera and Digital Equipment Corporation concerning the dominance of these enterprises on the secondary relevant market. This confirms the fact that there is no rule in matter and a case by case analysis is needed. For determining the dominant position in this context, the following factors follow to be considered: price and functioning period of the primary product, transparency of the

prices of secondary products, price of the secondary products in proportion to the value of the primary product, information costs, etc.

From the definition of the dominant situation notion provided by art. 2 of the Law nr. 1103/2000 it can be seen that this can be held by a sole economic agent or by more economic agents. Thus, the legislator introduces the notion of “collective dominance”, which was lacking in the Law nr. 906/1992. Because the text of the law does not precise in which conditions two or more economic agents hold a collective dominant position, in order to clarify ourselves we will appeal to the doctrine and jurisprudence of the European Union and other states.

The situation of collective dominance, indirectly results from the works of Stigler concerning oligopoly markets (1964), which corresponds to a configuration in which more enterprises simultaneously present on a market hold together a dominant position besides the fact of taking into consideration a situation of strategic interdependence which could lead to the adoption of a strategy explicitly or implicitly coordinated.

The Competition Council of France in its decision nr. 07-D-08 from 12 March 2007, by making a synthesis of the communitarian and French jurisprudence concerning the collective dominant position mentions: “for demonstrating the existence of a collective dominant position it must be established that enterprises hold together, especially because of correlation factors that are between them, the power to adopt the same line of action on the market and to behave independently from other competitors, from their clients and, finally, from consumers, which can arise from the examination of the links or factors of juridical correlation which exist between enterprises or through the examination of market structure.”

The existence of structural or juridical links among enterprises (participant shares in the statutory capital, the representation in the administration council, procedure of communication among societies, inclusion in a group or family relations, establishment of a common enterprise between more societies), on one hand and, the adoption of a common line of action on the market, on the other hand, are sufficient for demonstrating the existence of a collective dominant position. Thus, the Administrative Council of NAPC through its decisions nr. DCC-49-09/78 from 24 December 2009 established the collective dominant position of the insurance companies “Moldasig” SRL, “Asito” SA, “Moldova Astrovaz” SRL and “Grawe Carat Asigurari” SA on the market of auto external civil responsibility insurance “Green Card”, having as basis the structural link, namely the quality of member with total rights of the National Bureau of Autovehicle Insurers, which gives them the exclusive right to issue on their own name international insurance certificates “Green Card”. The collective dominant position is also confirmed through common actions which manifest through the limitation of access on the market of auto external civil responsibility insurance “Green Card” of other economic agents and establishment of supplementary conditions for obtaining the

quality of member with full rights and the right to issue international insurance policies “Green Card”.

The links can also be of contractual nature, which may result from an agreement concluded between independent enterprises: for example, license agreements, offering to the independent enterprises a technological advance, furnishing them the possibility of independent behavior towards competition; or the obligations of mutual exclusive supply.

As parallel behavior there may be identified the establishment of the same level of prices, the use of similar methods for trading goods (publicity, personal selling, direct marketing, sale incentives).

In the absence of such links, the market structure itself can allow to emphasize a collective dominant position if cumulative criteria established by the Tribunal of First Instance in its decision *Airtours* from 06 June 2002 are met. Thus, we must know first of all that the oligopoly structure of the envisaged market and its transparency, secondly, the possibility to exercise reprisals on the enterprises that deviate from the common line of action and, third, the incontestability of the market or lack of potential competition.

Collective dominance follows to be distinguished from the antant. The collective dominant position is held by enterprises which because of their own characteristics and circumstances specific for the relevant market, adopt parallel behaviors that lead them to behave as they would be a unique enterprise, and this identity of behavior does not necessarily need the expression of their desire. And vice-versa, the antant results from this expression of desire.

Thus, the definition “dominant position on the market” of art. 2 of the Law 1103/2000 follow to be exposed in the following redaction:

“dominant position - position (situation) of one or more subjects on a relevant market which allows to affect the effective competition through the capacity that it have to behave independently from its competitors, from its clients and, from its consumers.”

Also, the text “Cannot be recognized as dominant the situation of the economic agent whose market share on a certain market does not overcome 35%” follows to be excluded and the following text must be introduced: “In order to determine the existence of a dominant position, the following factors should be taken into consideration:

- a) costs and risks of entry/exit on (from) the relevant market, as well as the technical, economic and legal conditions, which follow to be fulfilled (requested);
- b) patrimony, financial situation and incomes of the subject, as well as their evolution;
- c) structure of the relevant market, comparable market shares, behavior of the market participants, as well as the economic impact of the subject on the evolution of the market”.

Following the above-mentioned we consider necessary the inclusion in the legislation of the Republic of Moldova of a similar approach for the definition of the notion of dominant position and its criteria.

Bibliography

1. А.Н. Варламова, Конкурентное право России.
2. Князева И.В., Антимонопольная политика в России: учеб. пособие для студентов вузов – 3-е изд – Москва: Изд. «Омега - Л», 2008, стр. 219.
3. Mihai Emilia, Dreptul Concurenței, Edition All Beck, Bucarest, 2004
4. Arnaud Bigaré, L'aspect transversal de la notion d'abus de position dominante en droit communautaire de la concurrence, <http://www.village-justice.com/journal/articles/ftp/abus.doc>, citat la 30.11.2009.
5. www.eur-lex.europa.eu

POLITICA FISCALĂ CA SISTEM DE REGLEMENTARE A ECONOMIEI

Vladimir CUCIREVII, dr., IEFS

Recenzent: Tudor BAJURA, dr. hab., prof.univ.

At the end of XX century the Republic of Moldova was the first CIS country, that introduced european standarts of taxation. Tax burden and its influence upon activity of enterprises and country's state budget is one of the main aspects of taxation reform.

In article is characterized the main component of tax system from Republic of Moldova - tax burden and is suggested the main direction to its reduction.

The objectives of government's fiscal policy and strategy in this domain is analyzed to make conclusions about the improvement of the tax system. In order to reduce gradual tax obligations for those firms, that have suffered from natural disasters and other tehnogene cataclysms is proposed to introduce the taxation practice of tax credit.

Cuvinte cheie: *politica fiscală – concepția, măsurile și acțiunile statului privind impozitele și rolul lor în formarea veniturilor bugetare și în finanțarea cheltuielilor publice; presiune fiscală – sarcină sau obligație de impozite suportată de către contribuabili; rata de impunere fiscală – mărime relativă care exprimă în procente partea din venit preluată de către stat; facilități fiscale – formele realizării practice a funcției de reglementare și stimulare a impozitelor; creditul fiscal – pârghia care prevede reducerea treptată a obligațiunii fiscale a agenților economici care au avut de suferit pierderi în urma calamităților naturale, catastrofelor tehnogene sau altor împrejurări ce rețin plata pentru mărfurile comercializate (serviciile prestate) din partea clienților, adică dacă există una din aceste condiții.*

Politica fiscală este unul din principalele instrumente de reglementare de stat a economiei și în condițiile crizei economice, care continuă, având un rol esențial în relansarea economiei țării.

Situația din economie în mare măsură este determinată de **politica fiscală direcționată**, dintr-o parte, spre stoparea căderii producției (de exemplu, în calitatea unor facilități fiscale pentru producători sau pentru mobilizarea surselor financiare în scopul investiții eficiente în unele ramuri ale economiei), iar din altă parte - spre susținerea programelor sociale.

Politica fiscală se interferează puternic cu politicile sectoriale (industrie, agricultură, comerț etc.), cu politicile financiare, monetare, sociale, precum și cu strategiile legislativ-instituționale. **Obiectivele intervenției fiscale** sunt îndreptate spre: stimularea agenților economici pentru a efectua investiții în anumite domenii, înviorarea micului business, protejarea mediului înconjurător, creșterea calității și competitivității produselor, stimularea exportului, stimularea agriculturii etc.

În literatura economică de specialitate, **politica fiscală se asociază** cu reglementarea de stat a cheltuielilor pentru întreținerea aparatului de stat și altor cheltuieli pentru necesitățile sferei sociale, precum și a veniturilor în bugetul public național. De aceea este necesar de evidențiat în ce mod statul acționează asupra obținerii volumului național de producție, stabilității economice și ocupării depline a forței de muncă, folosind această politică.

La prima vedere, se pare că impozitele mari contribuie la creșterea veniturilor de stat și vor lucra pentru societate și bugetul țării. Dar la o examinare mai profundă a impunerii mari, se depistează o situație inversă: nici întreprinderilor, nici muncitorilor, în cazul aplicării impozitelor foarte mari, nu le este convenabil de a arăta toate veniturile obținute și trec să activeze în economia tenebră, fapt confirmat în procesul reformării economiei republicii.

Dar, și cotele mici de impozitare vor afecta considerabil bugetul de stat și articolele sale principale - cheltuielile pentru întreținerea organizațiilor bugetare și cheltuielile de ordin social. De aceea, este necesar de a promova o **politică fiscală echilibrată**, ca să corespundă intereselor contribuabililor și ale statului.

Indicatorul, care informează și coordonează presiunea fiscală este **rata de impunere fiscală** - mărime relativă, care exprimă în procente partea din venit preluată de către stat, mărime stabilită prin legi. Nivelul acesteia diferă în funcție de o serie de factori proprii a sistemului fiscal (diversitatea impozitelor, modul de calcul al bazei impozabile, progresivitatea impunerii, numărul pârgھیilor de impunere, produsul intern brut ș.a.).

Savanții economiști au diferite poziții referitor la **mărimea optimă a presiunii fiscale**. Astfel, după cel de al doilea război mondial, această limită era considerată de 15%, iar, în anii '80, în țările cu economie dezvoltată, rata aceasta era de 35–40%. În prezent, unii savanți numesc cifra de 35-40%, alții – de 55-60%, luând în considerație raportul sumei totale al veniturilor fiscale la PIB.

Se deosebesc **trei genuri de presiuni fiscale și calculul lor** se efectuează pe fiecare gen în parte:

1) stabilirea legislativă a presiunii fiscale respectând legislația fiscală;

- 2) presiunea fiscală constituită conform impozitelor achitate;
- 3) presiunea fiscală constituită conform încasărilor în trezorerie a plăților de impunere și taxelor.

Un nivel înalt al presiunii fiscale stabilit în mod legislativ este, pe de o parte, o piedică a procesului investițional, iar pe de altă parte – o cauză de eschivare a agenților economici de la plățile de impunere, ceea ce duce la o depresie în economie, și, în general, la o eficiență joasă a sistemului fiscal.

Până la intrarea în vigoare a Codului Fiscal (a.1997), povara fiscală asupra agenților economici era mai mică. În anul 1993 veniturile la bugetul consolidat au constituit 16,8% din PIB, în anul 1994 – 24,95%, iar în anul 1995 – 26,2%. Deja, în anul 1997, **ponderea veniturilor în volumul produsului intern brut** constituia 30%, înregistrând o creștere față de anul 1996 cu 3 puncte procentuale, în anul 1998 această pondere constituia 29,2%.

Pe plan social, rolul impozitelor se caracterizează prin faptul că, prin intermediul lor, statul procedează la redistribuirea unei plăți importante din PIB între clase și pături sociale, între persoanele fizice și cele juridice. Astfel, prin intermediul impozitelor și taxelor statul preia între 30 – 40% din PIB în țările dezvoltate, iar în țările în curs de dezvoltare – 20-30%.

Datele din tabelul 1 demonstrează că în Republica Moldova presiunea fiscală în anii relansării economice crește cu ritmuri mari – de la 32,1% în anul 2001, până la 40,5% în anul 2008.

Tabelul 1

Povara fiscală în economie în perioada anilor 2001-2008

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Veniturile la bugetul public național, mil. lei	6118,3	7339,7	9417,0	11407,6	14527,3	17847,8	22292,1	25488,2
PIB, mil. lei	19052,0	22556,0	27619,0	32032,0	37652,0	44069,0	53354,0	62840,0
Raportul veniturilor la PIB, în %	32,1	32,5	34,1	35,6	38,6	38,6	41,8	40,5

Sursa: Anuarele statistice ale RM 2001- 2008.

Mărimin minimală a presiunii fiscale se determină ca suma cheltuielilor de stat la îndeplinirea minimului funcțiilor sale: sociale, economice, de conducere, apărare, paza ordinii publice ș.a. **În scopul micșorării poverii fiscale** în condițiile Republicii Moldova este necesar de aplicat **următoarele direcții** efective:

- reducerea numărului de impozite care au o însemnătate mică pentru buget;
- reducerea ratelor impozitelor trebuie însoțită de eforturi în vederea lărgirii bazei fiscale, simplificării structurii impozitelor, micșorării scutirilor a multor contribuabili de impunere fiscală și continuării îmbunătățirii administrării fiscale și mecanismelor de aplicare;

- perfecționarea mecanismului de percepere a impozitelor;
- îmbunătățirea corelației între ratele impozitului pe venit;
 - introducerea în dările de seamă financiare ale întreprinderilor din toate ramurile a indicatorului care caracterizează presiunea fiscală;
- orientarea strategică spre micșorarea cotelor impozitelor indirecte la mărfurile pieței de consum în scopul stabilizării prețurilor;
- diversificarea facilităților la impozitul pe venit al persoanelor fizice și a impozitului pe venit al persoanelor juridice cu punerea accentului pe facilități investiționale;
- activizarea folosirii creditului impozabil investițional în baza lărgirii formelor sale, în particular, pe contul acordării creditului impozabil investițional ca formă de participare a statului în finanțarea investițiilor capitale;
- raționalizarea sistemului de facilități fiscale în vederea menținerii celor care sînt direcționate spre **susținerea creșterii economice și reducerea sărăciei**;
- lărgirea facilităților fiscale întreprinderilor și organizațiilor la procesele de investire;
- lărgirea mecanismelor de acordare a vacanțelor fiscale, a creditelor fiscale și de restructurare a datoriilor fiscale, în mod special, a amenzilor și penalităților;
- majorarea nivelului minimal al pragului neimpozabil;
- introducerea în agricultură a unui impozit funciar unic.

Aceste și alte direcții de perfecționare a sistemului fiscal, împreună cu ridicarea disciplinei și respectarea legislației fiscale vor contribui la optimizarea presiunii fiscale.

Pentru a micșora povara fiscală este necesar nu numai de a reduce numărul de impozite, dar și de a revedea structura lor. Impozitele care sunt plătite ca defalcări din circulația activelor și impozitului pe imobil sunt cele mai sofisticate. În condițiile stabilității nivelului prețurilor și creșterii cotelor impozitelor indirecte acestea duc la pierderi esențiale ale veniturilor producătorilor.

Sursa de plată a impozitului poate fi numai venitul întreprinderii sub toate formele lui și anume: sumele încasate în urma realizării producției, livrărilor și serviciilor prestate, prețul de cost al producției cu acoperirile ulterioare ale cheltuielilor din încasările în urma realizării, venitul net al întreprinderii.

Întreprinderile caută posibilități de a transfera la buget sumele neachitate de impozite pentru a-și continua activitatea și a nu da faliment. Întreprinderea, de obicei, consideră întemeiată o **povară fiscală** de 30% și greu o acceptă când depășește 40%, dar nu o admite când ea atinge deja 50%. Totuși este evident faptul, că indicatorii poverii fiscale trebuie să fie reflectați în evidența financiară a întreprinderii.

Începând cu anul 1991, în republică a început să se aplice **propria legislație fiscală**. La 15 februarie, Sovietul Suprem adoptă Legea privind prioritățile dezvoltării sociale ale satului și complexului agroindustrial, în care se prevăd particularitățile impozitării beneficiului întreprinderilor, însoțită de o listă suplimentară de înlesniri acordate acestor gospodării.

La 17 noiembrie 1992 Parlamentul adoptă Legea privind bazele sistemului fiscal. Această lege determina principiile economice, juridice și organizaționale generale de constituire a sistemului fiscal, prevedea tipurile impozitelor și competența organelor puterii de stat, drepturile, obligațiile și responsabilitatea organelor fiscale, apărarea contribuabililor, răspunderea pentru încălcarea legislației.

De la 2 decembrie 1992 intră în vigoare Legea privind impozitul pe beneficiul întreprinderilor. Impozitului au fost supuși toți agenții economici – persoane juridice de pe teritoriul republicii, indiferent de formele de proprietate și de statutul juridic, inclusiv întreprinderile cu investiții străine. Întreprinderile agricole, cu excepția celor de tip industrial, nu plăteau impozitul pe beneficiul provenit din fabricarea și comercializarea producției agricole, precum și din comercializarea producției obținute prin prelucrarea industrială a materiei prime proprii.

În aprilie 1992 a fost adoptată Legea cu privire la investițiile străine. Astfel, a fost prevăzut un șir de scutiri de impozit pe beneficiu pentru întreprinderile mixte cu investiții străine.

Legea cu privire la taxa pe valoarea adăugată a fost adoptată în anul 1994, ea prevedea un impozit indirect de stat, aplicat la suma valorii adăugate, formate la fiecare etapă de producere și comercializare a mărfii, executare a muncii și acordare a serviciilor. La sfârșitul anului 1994 Parlamentul a adoptat Legea cu privire la accize. Accizele sunt un impozit indirect de stat, inclus în prețul mărfii (producției) și este achitat de consumator.

Pentru întregul sistem fiscal și nu numai, de fapt, important s-a dovedit a fi adoptarea Legii cu privire la impozitul pe veniturile persoanelor fizice. Această Lege a fost abrogată odată cu punerea în aplicare a titlurilor I și II ale Codului fiscal. În decursul anilor, cotele impozitului, precum și mărimea venitului neimpozabil, în repetate rânduri, s-au majorat.

Impozitul pe venitul persoanelor fizice și juridice se referă la grupa impozitelor directe pe veniturile lor. Impozitul pe venit este reglementat de Titlul II al Codului fiscal.

Plătitorii sunt persoanele fizice și juridice care obțin pe parcursul anului fiscal venit din orice surse aflate în Republica Moldova, precum și persoanele care obțin venit investițional și financiar din surse aflate în afara Republicii Moldova.

În anul 2004 cele mai mari venituri la bugetul de stat au parvenit de la taxa pe valoarea adăugată – 54%, accize – 16%, alte impozite – 30%. În anul 2007 ponderea taxei pe valoarea adăugată în veniturile globale ale bugetului public național alcătuia 34,1%, accizelor – 6,2%, impozitului pe venit – 12,2%, contribuțiilor de asigurări sociale obligatorii de stat – 19,4%, primelor de asigurări obligatorii de asistență medicală – 3,5%, impozitelor interne pe mărfuri și servicii – 12,4%.

Conform **Programului de activitate a Guvernului pe anii 2005 – 2009** „Modernizarea țării – bunăstarea poporului” obiectivele generale ale politicii fiscal – bugetare decurgeau din necesitățile realizării:

- Concepției reformei fiscale în Republica Moldova;
- Strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei (SCERS);
- Cadrul de Cheltuieli pe Termen Mediu;
- Stabilității și previzibilității veniturilor în buget.

Principalele caracteristici ale politicii fiscal-bugetare conform Programului dat subordonate obiectivelor creșterii economice susținute și **se referă la:**

- stabilirea deficitului bugetului public național la un nivel corelat cu obiectivele macroeconomice;
- susținerea procesului de convergență a economiei naționale cu economiile europene;
- optimizarea presiunilor fiscale asupra muncii, venitului și capitalului; asigurarea transparenței cheltuielilor publice;
- armonizarea în continuare a legislației fiscal-bugetare cu normele Uniunii Europene.

Conform Strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei (2004-2006) (SCERS), **obiectivele generale ale politicii fiscale pe anii 2004 – 2006 au rămas ca și în anii precedenți:**

- 1) asigurarea stabilității și previzibilității veniturilor publice, în special a încasărilor fiscale, în scopul onorării depline a obligațiilor bugetare;
- 2) asigurarea echității fiscale, a stabilității și transparenței legislației fiscale;
- 3) stimularea activității economice, în special prin încurajarea dezvoltării micului business, atragerea investițiilor atât străine, cât și a celor autohtone în economia națională, crearea noilor locuri de muncă etc. [2].

Pe parcursul anului 2006, la fel ca și în anii 2004 – 2005, aceste obiective au fost parțial atinse. Pentru optimizarea structurii cotelor impozitelor în vederea reducerii poverii fiscale și extinderii în continuare a bazei fiscale a fost redusă în continuare cota inferioară și mijlocie a impozitului pe venitul persoanelor fizice .

Scopul impunerii persoanelor juridice la cota 0 nu este clar. O astfel de impunere va aduce prejudiciu negativ bugetului de stat și apare necesitatea introducerii unei cote unice de impunere pentru persoanele fizice, indiferent de suma veniturilor. Aceasta va da posibilitate de a spori defalcările impozitelor la bugetul de stat în urma ieșirii din umbră a agenților economici – persoane fizice.

Impozitul pe venit pentru persoanele juridice, de asemenea, nu trebuie să fie progresiv în dependență de creșterea veniturilor, deoarece, în acest caz, agenții economici cu venituri mari se eschivează de plata impozitelor și reduc acumulările la buget.

Deci, **odată cu micșorarea cotei impunerii crește venitul impozabil.** În așa mod sistemul fiscal își realizează funcția sa stimulatorie, el se orientează spre producere, stimulând creșterea ei, mărinid astfel baza impozabilă.

Modul de amplasare și calcul al impozitelor, ca și felul impunerii, diversitatea scutirilor, reducerilor, deducerilor sunt considerate variabile (instrumente) fiscale asupra cărora autoritatea publică acționează și are control direct.

În prezent, pentru susținerea din partea statului a agenților economici care activează în condiții nefavorabile create de factorii climaterici și de alți factori, este necesar de a introduce în sistemul de facilități al Codului Fiscal și creditul fiscal.

Creditul fiscal este pârghia care prevede reducerea treptată a obligațiunii fiscale a agenților economici, care în rezultatul producerii și comercializării producției au avut pierderi în urma calamităților naturale, catastrofelor tehnogene sau altor împrejurări ce rețin plata pentru mărfurile comercializate (serviciile prestate) din partea comandatarilor, adică dacă există una din aceste condiții. Acest credit are unele priorități în comparație cu alte facilități, deoarece este flexibil și poate diminua treptat presiunea fiscală, aducând beneficiu atât bugetului, cât și agenților economici.

Creditul fiscal poate avea și destinație specială și poate fi acordat contribuabilului în legătură cu activitatea sa într-o ramură prioritară (dezvoltarea unor producții separate, știință și inovații etc.) sau în sfera socială (susținerea persoanelor cu vârstă înaintată și invalizilor, orfanilor, construcții locative pentru persoanele defavorizate, etc.).

În primul rând, creditele fiscale prevăd diminuarea directă a obligațiunilor fiscale ale contribuabililor față de buget pe calea micșorării cotei de impunere a venitului impozabil și (sau) prelungirea termenului de plăți față de bugetul de stat, bugetul fondului social și alte fonduri extrabugetare. Acordarea corectă a acestei facilități aduce câștig atât contribuabilului, cât și statului. Câștigul dat asigură preponderent direcționarea facilităților în scopul reducerii presiunii fiscale, direcționarea mijloacelor rămase la agenții economici spre dezvoltarea bazei de producție și sociale, ceea ce contribuie la creșterea producției, a veniturilor și profiturilor și asigură creșterea încasărilor pe viitor.

În al doilea rând, creditele fiscale, în ce-a mai mare parte, evidențiază situația patrimonială a contribuabilului în comparație cu alte facilități, cu condiția că ele vor fi acordate ca ajutor financiar subiecților care au suferit în urma calamităților naturale și altor cataclisme tehnogene.

Facilitățile fiscale sunt formele realizării practice a funcției de reglementare și stimulare a impozitelor. Odată cu modificarea bazei de calcul a impozitelor, manipularea cu modalitățile și formele de impunere, diferențierea taxei de impunere, schimbarea sferei lor de răspândire și completarea bugetelor locale cu transferurile fiscale din bugetul republican, acordarea facilităților fiscale sunt unele din principalele **instrumente de promovare a politicilor fiscale** și sunt totodată **metode de reglementare de stat a politicii fiscale**.

Ultimele prezintă influența statului la toate stadiile procesului de reproducere cu scopul stimulării activității de antreprenariat, investiționale și de muncă,

concentrării accelerate a capitalului în sectoarele prioritare ale economiei și sfera socială.

Facilitățile fiscale se stabilesc cu scopul diminuării presiunii fiscale inclusiv până la cota zero. Spectrul facilităților fiscale este foarte larg, are diferite forme și se stabilește în funcție de prioritățile politicii fiscale naționale.

Facilitățile fiscale, scutirile și deducerile unor cheltuieli, prevăzute de Codul Fiscal contribuie la diminuarea presiunii fiscale asupra contribuabililor – persoane fizice și juridice, însă în unele cazuri ele nu îndeplinesc funcțiile lor stimulatorii și necesită schimbări în direcția transformării lor în pârgurii eficiente pentru optimizarea sistemului fiscal.

În baza celor expuse putem face următoarele **concluzii**:

1. Deducerea cheltuielilor legate de activitatea de întreprinzător din venitul impozabil, precum și scutirile personale ale persoanelor fizice, sînt instrumente utilizate în scopul stimulării investițiilor și este necesar să fie folosite în continuare în practica fiscală.
2. Legislația fiscală trebuie să așeze presiunea fiscală echitabil pe categorii de contribuabili, pentru a nu impozita excesiv și a nu slăbi aderența agenților economici la efortul de creștere durabilă. Tendința Guvernelor de a diminua cota impunerii persoanelor fizice cu venituri mici și de a majora cotele de impunere a celor cu venituri mari, deși duce la lărgirea bazei fiscale, dar, totodată, mărește presiunea fiscală și defavorizează categoria dată de contribuabili.
3. Impunerea persoanelor juridice la cota 0 pe venitul reinvestit aduce prejudiciu bugetului de stat și apare necesitatea de a perfecționa sistemul de impunere prin introducerea unei cote unice de impunere pentru persoanele fizice și juridice, indiferent de suma veniturilor.
4. Este necesar de a micșora numărul facilităților fiscale la achitarea impozitului pe venit pentru unele categorii de agenți economici și de a le repartiza altor categorii de contribuabili defavorizate din punct de vedere financiar, mai cu seamă pentru agenții economici din alte ramuri.
5. Politica în domeniul impozitelor indirecte trebuie orientată spre reducerea cotei standard la TVA în dependență de specificul activităților agenților economici și spre restabilirea acordării facilităților fiscale la TVA pentru agenții economici din sectorul real la importul și livrarea în teritoriu a resurselor materiale și utilajului. Reducerea TVA va contribui la scăderea nivelului prețurilor la unele produse și mărfuri, ceea ce va satisface cerințele consumatorilor și va genera o creștere substanțială a cererii.

Bibliografie

1. Codul Fiscal – Legea Republicii Moldova Nr. 1163 – XIII din 24 aprilie 1997 (M.O., 8 februarie 2007, ediție specială).
2. Legea Republicii Moldova Nr. 398-XV din 2 decembrie 2004 privind aprobarea Strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei (2004-2006). (Monitorul Oficial, 14 ianuarie 2005, nr.5-12, p. I, art. 44).
3. Prahoveanu Eugen. Economie și politici economice, București: Economică, 2000, 240 p.

4. Куликов Л.М. Основы экономической теории, Москва, Финансы и статистика, 2007, 387 с.

CONTRIBUȚII LA STUDIUL INTENSITĂȚII PRODUCȚIEI DE FRUCTE

Vasile MLADINOI, dr., conf.cercet., ȘPHTA

Recenzent: Ion VASILAȘCU, dr.

In this article is presented distribution of fruit trees and berries plantations, global yield of fruits on economic-geographical zone, economic efficiency of fruits production generally on republic, on zone and some districts in accordance with level of production intensity.

Cuvinte cheie: potențial productiv, cheltuieli de producție, eficiență economică, investiții în producție.

Actualmente, pomicultura Republicii Moldova se află pe cale de restabilire treptată după criza economică anterioară, cauzată de tranziția la relațiile de piață, caracterizându-se prin sporirea lentă a productivității plantațiilor pomicole, mărirea recoltei globale de fructe și ameliorarea altor indicatori economici principali.

Dezvoltarea stabilă a pomiculturii și transformarea ei într-o ramură eficientă a agriculturii și economiei naționale în ansamblu în mare măsură depinde de volumul și structura investițiilor în producție, valorile reale ale cărora necesită modificări atât de ordin cantitativ cât și de ordin calitativ.

Obiectul investigațiilor au constituit investițiile efectuate în producția de fructe în ansamblu pe ramură, inclusiv pe specii sămânțoase, sîmburoase, nucifere și bacifere, precum și pe țară și pe zone economico-geografice, etc.

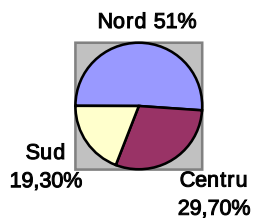
Metodele utilizate: statistico-economică, analizei economice, monografică și a.

Suprafața plantațiilor pomicole și bacifere, conform datelor statistice (2008), constituie 114 mii ha, din care plantații pe rod – 99 mii ha, sau 86,8 %.

Producția medie și recolta globală respectiv - 3,55 t/ha și 370,5 mii t.

Repartizarea plantațiilor pomicole pe zone economico-geografice este neuniformă (Fig.1).

A



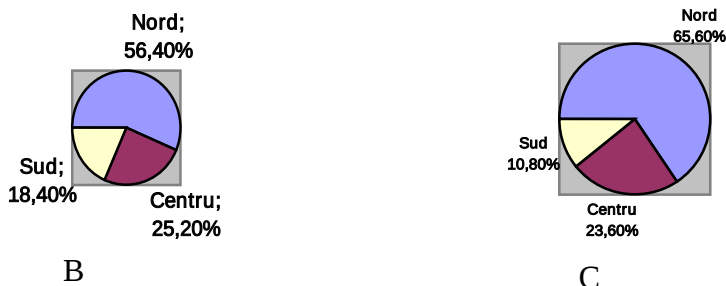


Figura 1. Suprafața plantațiilor pomicole și recolta globală de fructe

A – suprafața totală a plantațiilor; B – suprafața plantațiilor pe rod; C – recolta globală de fructe.

Sursa: elaborat în baza datelor BNS al R.M.

Valorificarea potențialului productiv, de care dispun speciile pomicole în mare măsură depinde de volumul investițiilor în producție. Mărirea cheltuielilor de producție, efectuate în pomicultură, caracterizează nivelul intensității producției de fructe. Conform investigațiilor efectuate în ultimii ani acest indicator are tendință de creștere. Dacă în anul 2001 la un hectar de plantații pe rod se investeau 2617 lei, apoi în a. 2008 – deja 7746 lei/ha. Dependența eficienței economice a producției de fructe de volumul investițiilor în producție privind zonele economico-geografice este confirmată de datele din tabelul 1.

Tabelul 1

Eficiența economică a producției de fructe în funcție de nivelul cheltuielilor de producție (a. 2008)

Indicatorii	În medie pe țară	Din care pe zone economico-geografice								
		NORD			CENTRU			SUD		
		în medie pe								
		zonă	din care pe raionul		zonă	din care pe raionul		zonă	din care pe raionul	
Ocița	Fălești		Strășeni	Rezina		Cantemir	Taraclia			
Cheltuieli de producție la 1 ha de livadă pe rod, lei	7746	9430	15456	5867	6235	11014	2134	5392	5520	2769
Producția medie, t/ha	5,1	6,4	10,2	2,6	4,1	5,0	1,2	3,2	3,6	1,2
Beneficiul (pierderi) la 1 ha, lei	681	1018	1854	- 1854	56	6608	- 446	92	1584	- 833
Nivelul rentabilității (nerentabilității) %	8,8	10,8	12,0	- 31,6	0,9	60,0	- 20,9	1,7	28,7	- 30,1

Sursa: calculat de autor în baza datelor BNS, 2008 și materialelor studiate.

Grație faptului că în zona de Nord predomină speciile sămânțoase, ponderea cărora constituie circa 45% din suprafața totală de livezi pe țară, care posedă cel mai înalt potențial genetic, productivitatea livezilor din această zonă este mai mare față de plantațiile din zona de Centru cu 2,3 t/ha și din zona de Sud – cu 3,2 t/ha. Datele din tabel denotă, că chiar și în cadrul zonelor nu toate gospodăriile și raioanele obțin rezultate satisfăcătoare.

O atare diferență este cauzată nu numai de condițiile climaterice, dar în anumită măsură și de sumele investite în producție, care față de 9430 lei la ha utilizați în gospodăriile zonei de Nord, în celelalte localități se introduc mai puțin: în Centru cu circa 3200 lei/ha și la Sud cu 4038 lei/ha. În raioanele cu cea mai mică productivitate a livezilor (1,2 – 2,6 t/ha) (Nisporeni, Anenii-Noi, Călărași, UTA Găgăuzia și a.) acest indicator variază în limitele 1,6 – 3,9 mii lei la hectar, față de 7,7 mii lei la hectar în medie pe țară.

Analiza structurii investițiilor în producție privind speciile pomicole denotă, că repartizarea lor se efectuează neuniform. Astfel, speciilor sămânțoase le revin 84,17% din suma totală, speciilor sîmburoase – 15,26%, bacifere – 0,56% și nucifere – 0,01%.

Nivelul intensității producției de fructe, calculat la 1 ha de plantații pe rod, avînd tendință de creștere, de asemenea diferă în funcție de specia pomicolă (fig.2).

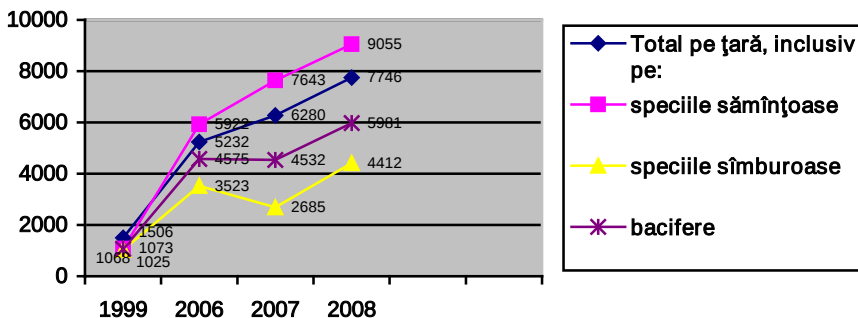


Figura 2. Dinamica cheltuielilor de producție, privind speciile pomicole, lei/ha

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Cheltuielile de producție efectuate în pomicultură în a. 2008 față de a. 1999 s-au mărit pe ramură de 5,1 ori și constituie în medie 7746 lei/ha, inclusiv speciile sămânțoase de 8,4 ori, sîmburoase de 4,3 ori, bacifere de 5,6 ori. Necătfînd la aceea că în perioada dată de timp investițiile în culturile nucifere s-au mărit de 7,5 ori (de la 11 lei/ha în a. 1999 pînă la 82 lei/ha în 2008), valoarea acestui indicator este cea mai mică.

Concluzii. Analiza structurii privind articolele cheltuielilor de producție în pomicultură confirmă, că ponderea mijloacelor destinate procurării îngrășămintelor

minerale și organice, unui din factorii care considerabil influențează productivitatea plantațiilor pomicole și bacifere, constituie 8,5%. Deși acest indicator față de anul precedent s-a mărit, el este mai mic de cât cel optim, calculat în prealabil, care în funcție de specia pomicolă variază în limitele 9 – 12% din volumul cheltuielilor.

Astfel, dezvoltarea stabilă și eficientă a pomiculturii în mare măsură depinde de nivelul intensității producției de fructe. În ultimii ani acest indicator are tendință de creștere atât în ansamblu pe ramură, cât și separat pe specii, însă ritmul de creștere în funcție de specii diferă, prioritate avînd speciile sîmburoase urmate, respectiv de culturile bacifere și sîmîntoase. Actualmente, nivelul atins de circa 7750 lei/ha, conform calculelor efectuate în prealabil în funcție de specia pomicolă este cel puțin de 3 – 5 ori mai mic de cât valorile optime. Concomitent necesită ameliorarea structurii articolelor de cheltuieli în producție, atrăgînd o deosebită atenție articolelor, care direct influențează producția.

Bibliografie

1. Mitriuc M., Bujor T. Productivitatea și eficiența – obiectiv al întreprinzătorului // Lucrări științifice, vol. 13, Economie, Chișinău, 2005, p. 56 – 60.
2. Mladinoi V. Căile sporirii eficienței economice a investițiilor capitale. Cercetări în pomicultură. Realizări, probleme și perspective, vol. 6, Chișinău, 2007, p. 70 – 75.
3. Popa N. Rolul investițiilor – factor principal de creștere economică din Republica Moldova. Economic growth in conditions of internationalization. Chișinău, 2009, p. 177-182.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ ПОЯВЛЕНИЯ И В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ РАЗВИТИЯ «ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Денис ВОСТРИКОВ, *дрд., АSEM*

Рецензент: Людмила КОБЗАРЬ, *проф., др. хаб.*

In article so-called «shadow schemes» are considered, i.e. schemes which allow economic agents to reduce, or not to reflect at all in the financial reporting the received profit. At construction of data of the scheme there are often used the offshore territories, most suitable for these purposes. Concealment of the taxable income by criminal methods, in article practically is not considered. The given methods of conducting economic activities it is considered in brief, as fact ascertaining.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, «теневая экономика», обналичивание, обезналичивание.*

Происходящие в Молдове процессы укрепления рыночных отношений, актуализировали поиск эффективных механизмов государственного контроля

для обеспечения государством соответствующей организации и дисциплины деятельности субъектов рынка. Формирование такой системы хозяйствования, нуждается в построении эффективной системы государственного регулирования экономики, важнейшее место в которой занимает государственный финансовый контроль

В связи с происходящими в переходный период экономическими процессами, несомненный интерес представляет исследование формирования адекватного новым условиям механизма функционирования торговли и ее взаимоотношений с другими секторами хозяйства.

В период развития рыночных отношений, торговый капитал характеризуется обеспечением целостного воспроизводственного процесса по всем отраслям национальной экономике, а также возможностью накопления стартового капитала и его перелива в виде частных инвестиций в другие сферы, прежде всего в сферу производства.

Торговая деятельность экономических агентов в Республике Молдова, как резидентов, так и не резидентов, напрямую не способствует росту производства и как следствие росту ВВП, а так же является сферой экономики наиболее подверженной криминальным посягательствам и развитию «теневой экономики».



Схема 1. Базовая схема «Обналичивания–Обезналичивания» денежных средств
Источник: Разработано автором.

Исходя из вышеизложенного, предлагаем базовую схему, которая может быть использована предпринимателями с целью обналить, либо обезналить неучтенные доходы полученные в результате ведения так называемой «двойной бухгалтерии».

Обязательным условием обеспечивающим существование приведенной схемы является наличие контрабанды. В результате своей основной деятельности в распоряжении розничной компании имеется большое количество наличных денежных средств, которые необходимо перевести в безналичную форму для оплаты поставляемого товара иностранному поставщику. Однако, товар от иностранного поставщика был ввезен в страну нелегально, иначе говоря контрабандой. В связи с этим перевод наличных денежных средств, в безналичный и оплата своих обязательств перед иностранными поставщиками легально, посредством банковской системы, не представляется возможным. Розничная компания прибегает к услугам посредников владеющих информацией о предприятиях располагающих счетом в оффшорной зоне, и не имеющих возможность обналить денежные средства в Республике Молдова, находящиеся в оффшоре. Кроме этого посреднические компании имеют возможность предоставить документы на товар, ввезенный розничной компанией не легально, т.е. легализовать его на территории Республики Молдова. Розничная компания передает наличные денежные средства посредникам, получая в замен документы на товар. В свою очередь посредники передают наличность компании располагающей оффшорным счетом, которая списывая с оффшора денежные средства на счет иностранного поставщика розничной компании, погашает тем самым обязательства последней.

Данная схема предполагает лишь возможность обналить и обезналить денежные средств, и дает общее представление.

Использование вышеописанных схем приводит к появлению так называемой неучтенной наличности, т.е. денежных средств не отраженной в финансовой отчетности предприятия, что в свою очередь связано с функционированием теневого рынка капитала и уклонением от налогообложения. Основная масса полученных таким образом средств, оседает в незарегистрированных или скрывающих свою деятельность предпринимательских структурах (появление фирм, специализирующихся на обналить денежных средств предприятий)

Результаты использования неучтенной наличности различаются в зависимости от размера предприятия. В секторе мелких и средних предприятий применение схем обналить и обезналить, позволяет существенно снизить общий уровень издержек. Полученный экономический эффект направляется не только для потребления собственников, менеджеров и работников, но также используется для конкурентного снижения цен (это

особенно характерно для рынка потребительских товаров) и в целях развития предприятия.

В секторе крупных предприятий эффект от снижения налоговых платежей практически не используется на развитие производства. Выплаты "черных" премий распространяются лишь на доверенных представителей администрации.

Неуплата налогов юридическими и физическими лицами носит массовый характер. Бюджет недополучает средства, что неблагоприятно отражается на жизни всего общества, угрожает экономической безопасности страны. Сложилась ситуация, когда противоправное экономическое поведение субъектов хозяйствования становится условием их функционирования. Существование в течение многих лет "теневой экономики" породило специфический тип предпринимателей, которые изначально настроены на противоправное экономическое поведение. Такое экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности оказалось обязательным условием функционирования рынка.

Составом налоговых нарушений не охватываются действия, направленные на сокрытие доходов, полученных от незаконной предпринимательской деятельности, и в этом случае исчислить в установленном порядке, например, прибыль, подлежащую налогообложению, невозможно. При этом источник получения доходов или прибыли должен носить исключительно законный характер. В отличие от налоговых преступлений, при расследовании которых следователь обязан установить налогооблагаемую базу, необходимую для определения размера неуплаченных налогов, при квалификации незаконного предпринимательства под доходом следует понимать не налогооблагаемую базу, а совокупный доход, свидетельствующий о значительном размахе незаконной деятельности.

Физические и юридические лица в целях уклонения от уплаты налогов, а также обязательных страховых взносов в государственные специальные фонды, допускают нарушения действующего законодательства, в совокупности нарушений, преследуя единую цель - сокрытие реального объема доходов и неуплаты причитающихся налогов, обязательных страховых взносов и платежей.

Налогоплательщики могут использовать различные механизмы уклонения от уплаты налогов, такие как составление фиктивных бухгалтерских документов (накладные, счета, доверенности и др.) с использованием печатей и штампов несуществующих фирм или фирм однодневок. Кроме этого некоторые налогоплательщики изобретают специальную систему автоматизированного учета с разделением на официальную и неофициальную бухгалтерию, а так же занижают налогооблагаемую базу путем занижения цены и т.д.

Виды нарушений, допускаемые налогоплательщиками, можно анализировать с правовой точки зрения учитывая специфику молдавских рыночных отношений, все они свидетельствуют о том, что физические и юридические лица умышленно не выполняют обязанность каждого платить законно установленные налоги и сборы, что в свою очередь, влечет непоступление денежных средств в бюджетную систему Республики Молдова.

Одним из методов изучения теневой экономики, является косвенный метод. По результатам проверок проведенных Счетной палатой, функционирование предприятий в теневом секторе экономики, приводит к возникновению задолженности перед бюджетом. Объем средств, подлежащих возмещению в бюджет по сборам и платежам администрируемых органами ГФК, приведен в таблице 1 Анализа динамики задолженности в бюджет выявленной в результате ГФК в разрезе различных финансово контрольных органов.

Таблица 1

Анализ динамики задолженности в бюджет выявленной в результате ГФК в разрезе различных финансово контрольных органов

№ п/п	Показатели	2004	2005	2006	2007	2008
1	Итого задолженность в бюджет, млн. леев	1398.4	1106.1	74.8	316.9	325.6
	в том числе:					
	ГТНИ	923.2	587.4	64.8	201.6	212.68
	ЦБЭПК	374.7	424.9	3.5	110.3	95.89
	Таможенной службой	100.5	93.8	6.5	5	17.03
2	доля ГТНИ	66.02%	53.11%	86.63%	63.62%	65.32%
3	доля ЦБЭПК	26.79%	38.41%	4.68%	34.81%	29.45%
4	доля Таможенной Службы	7.19%	8.48%	8.69%	1.58%	5.23%

Источник: Разработано автором на основании отчетов Счетной Палаты за 2004-2008 г.г.

Показатели, рассчитанные в таблице, отражающей уровень задолженности в бюджет, свидетельствуют о значительном снижении неплатежей в бюджет. Так, в 2005 г. по сравнению с 2004 г. уровень задолженности уменьшился на 292,3 млн. леев, или 20,90%, а в 2006 г. по отношению к 2005 г., – на 1031,3 млн. леев, или 93,24%, в 2007 году данный показатель увеличился по отношению к 2006 году на 242,10 млн. леев, или на 324% в относительном выражении, однако в долгосрочном периоде отмечается снижение данного показателя. Так, по отношению к 2005 году он снизился на 798,2 млн. леев, а по отношению к 2004 году – на 1081,5 млн. леев, что

однозначно можно расценивать как положительную тенденцию. В 2008 году по отношению к 2007 году данный показатель изменился незначительно, на 8,70 млн. леев, что свидетельствует о стабильной работе органов ГФК. В структуре недоимок основную часть составляют налоги и сборы, администрируемые Государственной налоговой службой.

В целом анализ выявил уменьшение общей суммы недоимки в бюджет, а также уменьшение абсолютной суммы недоимки по отдельным финансово-контрольным органам, что можно характеризовать как положительный фактор.

Другим способом определить суммы, не поступивших в бюджет в результате использования так называемых «серых» и «черных» схем, можно посредством выявленных контрольными органами сумм недоимок в специальные фонды (диаграмма 1).

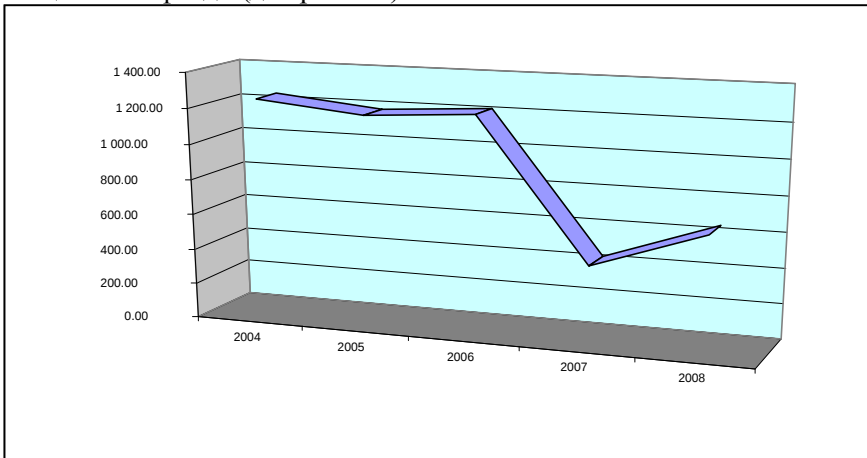


Диаграмма 1. Задолженность по уплате в специальные фонды, млн. леев

Источник: Разработано автором на основании отчетов Счетной Палаты за 2004-2008 г.г.

Полученные результаты свидетельствуют о снижении показателей задолженности в бюджет и специальные фонды за анализируемый период. Определение объема задолженности является косвенным фактором, позволяющим определить масштабы «теневой экономики». Таким образом, можно сделать вывод о снижении уровня теневой экономики за анализируемый период, что характеризуется как положительный фактор.

Положение, сложившееся в банковской сфере, характеризуется такими негативными явлениями, как: злоупотребления, связанные с выделением кредитов и их невозвращением; умышленное банкротство получивших кредиты хозяйствующих субъектов; нарушения при выпуске и обращении ценных

бумаг; "отмывание" криминальных денежных средств; взяточничество и коммерческий подкуп.

Понимание структуры, специфики и способов функционирования теневой экономики во всех ее проявлениях, способствуют разработке и внедрению новых способов противодействия. Наряду с совершенствованием методологических основ противодействия противоправным деяниям, должна совершенствоваться и нормативно законодательная основа функционирования финансового контроля, которая будет соответствовать экономической реальности.

Библиография

1. Налоговый кодекс, Закон Республики Молдова, N 1163-XIII от 24 апреля 1997 года, Monitorul Oficial al Republicii Moldova N 62 от 18 сентября 1997 года.
2. Кодекс Республики Молдова о правонарушениях, Закон Республики Молдова, N 218 XVI от 24 октября 2008 года Monitorul Oficial al Republicii Moldova N 3-6 от 16 января 2009 года.
3. Гаухман Л.Д., Максимов С.В. Преступления в сфере экономической деятельности. Москва, Центр ЮрИнфоР, 1998, с. 293.
4. Красавина Л.Н., Валенцева Н.И. Научные подходы к оценке масштабов «теневой» экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению. (по материалам заседаний круглого стола, проведенного в Финансовой академии при Правительстве НА). Финансы и кредит. 2005. № 10 (178). с. 2-14.
5. Кучеров И.И. Налоговые преступления: Учебное пособие. Москва, 1995. с. 224.
6. Попонova Н.А. Опыт борьбы с уклонением от уплаты налогов. Финансы. 2007. №21. с. 25-31.

EVOLUȚIA PIEȚEI FINANCIARE DIN MOLDOVA ȘI IMPACTUL CRIZEI MONDIALE

Ion MOROZNIUC, cerc. șt., IEFS
Zaharia OLĂRESCU, cerc. șt., IEFS

Recezent: Vadim MACARI, dr., conf. cerc.

The world crises didn't affected directly the financial market, because the interconnections of this with the international markets were null. However, it was affected threw other mechanisms.

Cuvinte cheie: piața financiară, impactul crizei

Anul 2009 va rămîne în istoria pieței de capital din Moldova ca unul din cei mai nefavorabili. Criza financiar-economică mondială a redus dramatic interesul investitorilor autohtoni și străini pentru valorile mobiliare ale societăților pe acțiuni moldovenești.

În condițiile extinderii și aprofundării reformelor, bazate pe principiile economiei de piață, un rol decisiv în asigurarea creșterii economice aparține pieței financiare, în ansamblu, și participanților acesteia. Piața financiară este unul din principalele mecanisme de atragere a investițiilor și de redistribuire a capitalului, servind drept furnizor principal al resurselor investiționale prin transformarea economiilor în investiții.

Comisia Națională a Pieței Financiare, creată în iunie 2007, în calitate de organ de reglementare și supraveghere a pieței financiare nonbancare, este un prim pas care întărește dezvoltarea acestui segment al pieței financiare. Scopul măsurilor, întreprinse pe termen mediu, este susținerea dezvoltării pieței de capital, pieței asigurărilor, pieței fondurilor nestatale de pensii și pieței microcreditelor prin reducerea riscurilor și vulnerabilităților, sporirea transparenței, actualizarea reglementărilor conform celor mai bune practici internaționale și încurajarea introducerii unor instrumente financiare noi cu asistența tehnică din partea instituțiilor financiare internaționale. În aceste condiții Guvernul urmează să consolideze cadrul de supraveghere și reglementare a sistemului financiar, să asigure transparența în vederea promovării stabilității și dezvoltării continue.

Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF), ca autoritate unică de reglementare și control a mai multor sectoare ale pieței financiare nebancare, inclusiv a valorilor mobiliare, asigurărilor, asociațiilor de economii și împrumut și organizațiilor de microfinanțare, trebuie să acorde o atenție deosebită asigurării transparenței privind activitatea sa și dezvoltarea pieței.

Conform datelor de la 31 decembrie 2008, pe piața secundară a valorilor mobiliare au fost autorizați să-și desfășoare activitatea: 6 agenți economici cu activitate de administrare fiduciară, 21 – cu activitate de brokeraj, 12 – cu activitate de ținere a registrului, 4 – cu activitate de estimare a valorilor mobiliare și a activelor ce se referă la acestea și câte un agent economic cu activitate bursieră, activitate de dealeri și activitate de depozitare.

În Registrul de Stat al valorilor mobiliare, pe piața primară, la 31 decembrie 2008, au fost înregistrate emisiunile de constituire a 3761 de societăți pe acțiuni, dintre care: 194 de întreprinderi cu capital străin și mixt. Totodată, din registrul nominalizat au fost excluse valorile mobiliare a 630 de societăți pe acțiuni.

Volumul total al valorilor mobiliare tranzacționate pe piața secundară în anul 2008, a constituit 2177,9 mln. lei, fiind în creștere cu 17,7% în raport cu anul precedent (pe piața bursieră – 996,9 mln. lei, iar pe piața extrabursieră – 1181,0 mln. lei). Comparativ cu anul 2007, tranzacțiile pe piața bursieră au diminuat cu 236,5 mln. lei ori cu 19,2%, totodată, pe piața extrabursieră ele au înregistrat o creștere absolută de

564,0 mln. lei (91,4%). Datele privind tranzacțiile cu valorile mobiliare corporative, efectuate în anii 2001-2008 pe piața bursieră și extrabursieră, sunt prezentate în *tabelul 1*.

Tabelul 1

Evoluția volumului tranzacțiilor cu valori mobiliare, mln. lei

	Total valori mobiliare tranzacționate								Anul 2008 față de anul 2007	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	valoare absolută (+;-)	valoare relativă %(+;-)
Piața bursieră	275,6	252,6	480,3	282,0	216,3	342,9	1233,4	996,9	-236,5	-19,2
Piața extrabursieră	331,8	484,6	345,6	529,8	342,8	792,6	617,0	1181,0	564,0	91,4
Total	607,4	737,2	825,9	811,8	558,7	1135,5	1850,4	2177,9	327,5	17,7

Sursa: BNS Dezvoltarea social-economică a RM, a.2009 p.44. Raportul anual CNPF,a.2008p.60.

Pe parcursul anului 2008, numărul total al valorilor mobiliare tranzacționate constituit 147 mln. unități, dintre care pe piața bursieră – 50,8 mln. unități (în creștere cu 18,9% față de anul precedent) și pe piața extrabursieră – 96,2 mln. unități (63,9% față de a.2007). Datele din *tabelul 2* caracterizează situația tranzacționării valorilor mobiliare.

Tabelul 2

Numărul valorilor mobiliare tranzacționate în anul 2006-2008, mln. unități

	2006	2007		2008	
	Numărul	Numărul	2007/2006 în %	Numărul	2008/2007 în %
Pe piața bursieră	23,3	42,7	183,3	50,8	118,9
Pe piața extrabursieră	113,2	150,5	132,9	96,2	63,9
Total	136,5	193,2	141,5	147,0	76,1

Sursa:Raportul anual al CNPF, a.2008, p.59

În aceeași perioadă au fost efectuate 26 de emisiuni de acțiuni constitutive (cu 36,8% mai multe decât în anul precedent) și 129 de emisiuni de acțiuni suplimentare (de 1,9 ori mai mult în raport cu a.2007). Volumul acțiunilor emise a constituit, în anul 2008, suma totală de 814,2 mln. lei, sau 63,9% față de anul precedent. Acțiunile constitutive emise au evaluat în volum de 18,9 mln. lei, iar cele suplimentare – 795,3 mln. lei (vezi *tabelul 3*).

Tabelul 3

Volumul emisiunilor de acțiuni, realizate în anul 2008 comparativ cu a.2007

	2007	2008	2008/2007 în %
Numărul emisiunilor, total	87	155	1,8 ori
din care: Constitutive (unități)	19	26	136,8
Suplimentare (unități)	68	129	1,9 ori
Volumul emisiunilor, total	1274,5	814,2	63,9
din care:			

Constitutive (mln. lei)	209,4	18,9	9,0
Suplimentare (mln. lei)	1065,1	795,3	74,7

Sursa: Raportul anual al CNPF, a.2008, p.56-57.

Datele statistice din *tabelul 4* indică faptul, că tranzacțiile, înregistrate pe parcursul anului 2008 pe piața bursieră și extrabursieră, au constituit 232 mii de unități, în creștere cu 37,4% față de anul precedent. De menționat, că majorarea a fost înregistrată și pe piața bursieră și pe piața extrabursieră cu respectiv 18,7% și 37,7%.

Tabelul 4

Tranzacțiile, înregistrate pe parcursul anilor 2007 și 2008 pe piața bursieră și extrabursieră (mii unități)

	2007	2008	2008/2007 în %
Numărul total al tranzacțiilor înregistrare, dintre care:	168,8	232	137,4
- pe piața bursieră	2,7	3,2	118,7
- pe piața extrabursieră	166,1	228,8	137,7

Sursa: Raportul anual al CNPF, a.2008, p.59-60.

Evoluția pieței de capital depinde, în mod direct, de situația din sectorul real al economiei. Odată ce societățile pe acțiuni au anunțat cifre de afaceri neesențiale, interesul investitorilor față de valorile mobiliare emise de acestea a scăzut, ceea ce a dus implicit la scăderea capitalizării pieței, lichidității acesteia.

Însă, în pofida încercărilor de a îmbunătăți managementul investițiilor publice, progresul în această direcție este insuficient (ca urmare și aprofundării crizei economice și financiare). În aceste condiții, mai rămân a fi abordate și soluționate o serie de probleme privind cadrul normativ în domeniul prognozei și finanțării investițiilor publice din bugetul de stat, precum și formarea unui sistem de acte normative instituționale de gestionare a investițiilor publice din surse interne și externe.

Trebuie să menționăm, aici, că criza economică și financiară mondială nu a afectat, la modul direct, piața noastră de capital, datorită faptului, că interconexiunile acesteia cu piețele internaționale sunt, practic, nule. Oricum, ea a fost afectată prin intermediul altor mecanisme, cum ar fi:

- plecarea de pe piață a investitorilor străini de portofoliu. Dacă în anul 2007 creșterea spectaculoasă a indicilor bursieri s-a datorat, în special, procurării de către aceștia a acțiunilor băncilor din Moldova, la finele anului 2008 și în 2009 majoritatea investitorilor au fost preocupați de starea lucrurilor de pe piețele lor de bază. Astfel, mulți dintre ei au părăsit piața moldovenească (ea fiind percepută ca o piață cu un nivel foarte sporit de risc), alții, chiar dacă nu au părăsit piața, au încetat să mai procure valori mobiliare. Ca urmare, a scăzut cererea și a crescut oferta, ceea ce inevitabil a dus la diminuarea prețurilor;

- diminuarea remitențelor de peste hotare. Deși remitențele nu aveau un rol important pe piața valorilor mobiliare (din păcate), oricum, o parte de bani erau investiți în valori mobiliare cu lichiditate înaltă (de regulă, tot acțiuni bancare). Ca urmare a diminuării fluxului de remitențe, a scăzut și cererea valorilor mobiliare pe piață.

Dar, totuși, factorul principal, a afectat piața de capital a Moldovei, a fost transmiterea unor aspecte considerabile ale crizei financiar-economice prin intermediul economiei reale. Criza a fost resimțită de exportatori (diminuarea volumului din cauza problemelor cu care se confruntă partenerii străini), de importatori (după diminuarea remitențelor, a scăzut drastic consumul intern, care era alimentat, în mare măsură, din importuri). Aceasta a afectat atât volumul de lichidități pe piață, cât și atractivitatea multor companii autohtone.

În aceste condiții, criza financiar-economică a redus dramatic interesul investitorilor autohtoni și străini pentru valorile mobiliare ale societăților pe acțiuni moldovenești, dar trebuie să ținem cont și de prezența multiplelor disfuncționalități ale pieței valorilor mobiliare, care, pe parcursul anilor, așa și n-au devenit un instrument eficient de finanțare a economiei reale.

Așadar, anul 2009 va rămâne cel mai nefavorabil din istoria pieței de capital din Republica Moldova. Doar în primii doi ani de existență a Bursei de Valori rulajul bursier s-a dovedit a fi mai mic decât în anul 2009 (în anul 1995, când bursa abia și-a lansat activitatea la sfârșit de an și în anul de start – 1996, când volumul tranzacțiilor bursiere s-a cifrat la 11,5 mln. lei sau 2,5 mln. dolari). În anul 2009, rulajul a ajuns la doar 140 mln. lei sau puțin peste 11 mln. dolari SUA, cu mult inferior anilor precedenți.

Relansarea pieței de capital va veni, totuși, de la sectorul real al economiei. Evoluția pieței în anul 2010 va depinde, în mare măsură, de semnalele transmise de economiile principalilor parteneri comerciali ai Republicii Moldova, de evoluția indicatorilor macro- și microeconomici, de stabilitatea politică internă și de durabilitatea relațiilor Republicii Moldova cu instituțiile financiare internaționale și donatorii externi.

În fine, trebuie de menționat, că tendința mondială presupune ca tranzacțiile bursiere să deruleze în timp real, în condiții de maximă siguranță și transparență, pe când, în Republica Moldova, acestea, din păcate, au avut loc, deocamdată, „cu ușile închise”.

Bibliografia

1. Raportul anual al Comisiei Naționale a Pieței Financiare, 2008. www.cnpf.md
2. Dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova în anul 2008. BNS, ediția 2009.

CONCEPTUL TEORETIC AL COSTULUI DE PRODUCȚIE: ESEȚA ECONOMICĂ ȘI STRUCTURA LUI

Angela DELIU, dr., conf. univ., ATIC

Recenzent: Vasile CHIRMICI, dr., conf. univ., ATIC

Any economic activity involves some cost, necessary to generate revenue and meet the needs of people through the benefits created by it. Only the correct concept and the proper management of economic activities can ensure sustainable use of resources, the efficiency of the enterprise.

Key words: cost, product, expenses, cost and expenses classification, economical resource, reduction cost, price, economic efficiency, competitiveness, economic activity.

Activitatea economică reprezintă un sistem polarizat, în care se manifestă cerințele impuse de indivizi și societate, privind existența, formarea și manifestarea lor ca personalitate, la micro- și macronivel, iar, pe de altă parte, combinarea efectivă a resurselor și satisfacerea lor. Dar, trebuie de ținut cont, că elementele, implicate pentru atingerea lor, se dovedesc a fi insuficiente. Trebuie de menționat, că problema insuficienței resurselor consumate constă în aceea, că resursele economice sunt limitate și necesită o utilizare mai rațională pentru a atinge o satisfacere cât mai deplină a cerințelor oamenilor, redate de gusturile, preferințele lor specifice și, în cele din urmă, va contribui la circulația mai intensă a bunurilor create.

Constituind rezultatele finale ale sferei de producere, bunurile economice sunt destinate schimbului și realizării pe piață cu scopul obținerii anumitor profituri, ce reprezintă scopul final al oricărei activități economice, în baza valorii, ce se manifestă numai pe piață, la originea căreia stau resursele economice, luate ca ansamblul mijloacelor disponibile și susceptibile, utilizate în producerea bunurilor și utilitatea bunurilor create, ce intrinsec îmbină raritatea resurselor consumate.

Având în vedere, că utilitatea nu este altceva decât capacitatea bunului de a satisface o anumită nevoie în funcție de destinația lui și exprimă numaidecât conținutul material al bunului consumat, rolul de bază la exercitarea schimbului îi revine valorii de schimb, deoarece numai prin această însușire a valorii se identifică mărimea valorificată a resurselor consumate. Valoarea bunurilor economice, fenomen conceput de doctrina liberalismului clasic, influențează consumul: cu cât valoarea este mai mare, cu atât consumul scade și cu cât valoarea scade, cu atât consumul este mai mare, dar în măsura utilității. De aceea, preocupările economiștilor, pe parcursul evoluției omenirii, au constat în asigurarea unui nivel înalt de consum prin studierea factorilor ce influențează acest consum. Din cele menționate, conchidem, că atât valoarea, cât și

consumul, în cea mai mare măsură, sunt afectate de costurile de producție, ce sunt oferite prin diverse bunuri de producători, care, respectiv, iau în calcul cererea manifestată față de aceste bunuri, dar și utilitatea marginală la acele consumuri pe care le suportă singuri pentru a oferi consumatorilor bunurile dorite în funcție de utilitate.

Problematica dimensionării activității, prin prisma costurilor și prețurilor, este specifică proiectării oricărui sistem de producție, care are ca obiectiv final profitabilitatea și competitivitatea.

După cum am admis, pentru satisfacerea anumitor nevoi individuale sau sociale, în cadrul proceselor de producere, manifestate în economie, în funcție de aspectul subiectiv al indivizilor și obiectiv al producătorilor, se produc diverse bunuri economice (bunuri materiale și diverse servicii), destinate vânzării pe piață, cu scopul obținerii anumitor profituri. Însă, atingerea acestor direcții principale impune fiecărui agent economic efectuarea unor anumite eforturi enorme, ce se redau prin factorii de producție, utilizați în procesul producerii de către unitate. Deci, orice producție presupune anumite cheltuieli, cărora li se atribuie un anumit cost, care, relevant, în esență economică, presupune cheltuieli sau consum de factori de producție sau de resurse economice. Fără suportarea acestor cheltuieli, fără atragerea, combinarea și utilizarea resurselor productive, nici o activitate de producție nu numai că nu poate fi concepută, dar nici dezvoltată. Atingerea obiectivului final (obținerea câștigului așteptat), prin oferirea unui preț de realizare competitiv la bunurile oferite în funcție de cerere, se află în dependență totală de nivelul eforturilor depuse, deoarece, cu cât consumul de resurse este mai mic, cu atât efectul economic este mai mare. Maximizarea efectelor economice poate fi obținută prin minimizarea costului și, respectiv, poate fi acceptată ca unul din indicatorii determinanți ai activității întreprinderii, ce influențează nemijlocit rezultatele financiare, întrucât, anume de nivelul cheltuielilor de producție depinde nivelul profitabilității întreprinderii. De aceea, determinarea costului de producție este necesară fiecărei întreprinderi, pentru că permite prognozarea gradului de eficiență (rentabilitatea) a procesului de producere al întreprinderii, determinarea rezultatelor anticipate, luarea deciziilor corecte și, în final, permite soluționarea problemei privind perpetuarea întreprinderii.

Privind momentele esențiale ale costului în evoluția comunității, studierea conceptul de cost de producție a cunoscut diverse interpretări și, în fiecare moment istoric, ele desăvârșeau, pentru acele perioade, esența impusă și recunoscută de diverși reprezentanți ai științei economice.

În opinia autorului, ***costul de producție reprezintă valoarea cheltuielilor pentru desfășurarea activității de producere și realizare a producției, fundamentarea cărora se exercită în condițiile concrete în care funcționează întreprinderea și efectuarea cărora au menirea obținerii unui anumit venit.***

Din cele expuse, este evident rolul costului de producție în cadrul oricărui proces de producere, este evidentă necesitatea calculării lui, este vizibil criteriul de eficiență a lui, deoarece cu costuri mici se realizează scopul final al producătorilor, care

constă, după cum am menționat, în obținerea profitului sau maximizarea lui în baza producerii și realizării producției pe piață, în funcție de cerere și ofertă.

Sintetizând cele menționate, putem admite, că ***costul de producție reprezintă un indicator calitativ al procesului de producere, ce asigură siguranță, stabilitate și competitivitate agenților economici.***

După cum am observat, prin esența economică, trăsăturile, funcțiile costului, rolul acestui indicator este foarte vast și cuprinde toată sfera de activitate a întreprinderii. De aceea, apare întrebarea: Cum este instituit el, are o formă concretă sau..., cum se analizează?... Deoarece, după cum am atras atenția, el generalizează toate cheltuielile efectuate cu factori de producție în diferite perioade de timp, în diverse tipuri de activități, desfășurate în cadrul întreprinderii, la fiecare etapă a procesului de producție, ce exprimă transformarea factorilor de producție în produs finit, înșiși factorii de producție au un conținut diferit, și reflectarea lor în preț este diferită. Desigur, înțelegerea lui mai bună, analiza mai concretă și corectă, căutarea noilor soluții pentru situațiile critice de activitate, ceea ce nu este binevenit în economia de piață, întrucât, în lupta concurențială, nesiguranța te izolează, te exclude din lumea afacerilor. De aceea, este binevenită cunoașterea tipologiei costului, formelor concrete prin care se manifestă în viața economică.

Considerăm, că cunoașterea dată permite evidența cheltuielilor, controlul, planificarea și analiza lor, luarea deciziilor corecte privind dezvoltarea optimală a procesului economic de obținere a bunurilor economice, ce va asigura un nivel performant al producției, deoarece costul de producție este un indicator factorial, rezultativ și de eficiență. Această categorie economică nu are o singură formă concretă, dar are diferite forme de manifestare, de identificare, de constatare; nu se determină numai în general și global, și pentru fiecare obiect, unitate de activitate, în funcție de perioada aferentă, pentru că costul este o mărime curentă, anuală; nu este numai monoelementar, în funcție de clasificare, ci este, ce se urmărește, evident, și polielementar.

Deci, putem concluziona, că *costul de producție este un indicator decizional, care, prin utilitatea sa, contribuie la dezvoltarea anumitor procese decizionale, fiind indicatorul economic de bază în exercitarea anumitor calcule de optimizare a deciziilor.*

Un moment interesant în studierea costului constă în faptul, că mulțimea cheltuielilor, care se relevă în funcție de diferite criterii, dar care toate conduc la determinarea costului total, ce va asigura întreprinderii venitul prognozat, contribuie la măsurarea mărimii absolute a cheltuielilor, măsurarea nivelului costului, ce arată mărimea în care trebuie inclus costul în preț pentru a primi profitul așteptat. Însă, după cum am observat, costul de producție este un indicator dinamic, care respectiv impune modificarea mărimii sale în funcție de timp, ca urmare a perfecționării procesului de producție. O altă problemă este că producătorii nu sunt strict specializați în producerea unui anumit tip de producție, că una și aceeași producție poate fi fabricată și de alți

producători, dar lupta concurențială, manifestată pe piață, conduce la lupta dintre ei pentru atragerea consumatorilor prin prețuri joase (prețuri joase – cost redus plus profit maxim) și calitate înaltă (toate redate de progresivitatea întreprinderii). Respectiv, producerea de către producători a producției eterogene conduce spre aceea, că fiecare tip de producție își are procesul său specific de fabricare, la producerea lor se utilizează diverși factori de producție. Pentru a urmări tendințele mărimii costului, considerăm, că orice producător trebuie să cunoască cele trei criterii principale de măsurare a costului:

- mărimea costului pentru una și aceeași producție, la unul și același producător, diferă de la o perioadă la alta;
- mărimea costului, pentru una și aceeași producție, diferă de la un producător la altul;
- mărimea costului diferă de la un produs la altul.

Deci, măsurarea corectă, prin cunoașterea tipurilor de costuri, permite evaluarea adecvată a activității economice, luarea deciziilor optime, ce țin de asigurarea profitabilității, competitivității, stabilității, siguranței financiare a întreprinderii.

În opinia autorului, costul de producție reprezintă expresia valorică a cheltuielilor pentru desfășurarea activității de producere și realizare a producției și constituie o parte a eforturilor totale suportate de întreprindere pentru exercitarea activității economice. După părerea autorului, în sensul larg al cuvântului, cheltuielile și consumurile sunt sinonime. Însă, considerăm, că noțiunea de cheltuieli este mai relevantă pe lângă noțiunea de consumuri, deoarece, totuși, în cadrul procesului de obținere a bunurilor, este suportat un anumit volum de cheltuieli de resurse economice, care include consumul specific, prin care ele se reflectă în cheltuielile date. Susținem ideea, că suportarea diverșilor factori de producție pentru fabricarea și desfășurarea producției trebuie să poarte denumirea de cheltuieli (eforturi), dar rolul consumurilor să revină conținutului material-substanțial al anumitor tipuri de cheltuieli. Din aceste considerente, propunem următoarea clasificare a cheltuielilor.

În funcție de suportarea cheltuielilor pentru activitatea desfășurată, discernem:

- cheltuieli operaționale;
- cheltuieli de perioadă.

În opinia autorului:

- Cheltuielile operaționale reprezintă consumul factorilor de producție pentru producerea și realizarea producției, ca totalitate a cheltuielilor directe și indirecte, considerate cheltuieli ale activității operaționale, casarea cărora are loc în momentul comercializării producției.
- Cheltuielile operaționale directe constituie totalitatea cheltuielilor omogene, alocarea cărora se exercită direct, conform calcului specific al factorului de producție.
- Cheltuielile operaționale indirecte constă în totalitatea cheltuielilor complexe, alocarea cărora se exercită indirect conform calcului specific al bazei de alocare stabilite.

• Cheltuielile de perioadă rezidă în cheltuielile apărute ulterior în procesul desfășurării activității operaționale, sub influența a diverși factori externi (progresul tehnic, cantitatea de bani în circulație), casarea cărora are loc în momentul determinării rezultatului financiar, fiind considerate ca suma de cheltuieli ale activității investiționale, financiare și, desigur, cele excepționale.

În viziunea teoretică, ansamblul cheltuielilor operaționale și al cheltuielilor de perioadă reprezintă cheltuielile totale ale activității de producție, iar totalitatea cheltuielilor operaționale, redate ca suma cheltuielilor directe și indirecte, reprezintă costul de producție. Conținutul cheltuielilor operaționale directe îl vor forma cheltuielile directe materiale și de salarizare, iar conținutul cheltuielilor operaționale indirecte – cheltuielile indirecte de producție, generale și administrative, comerciale (tabelul 1).

Tabelul 1

Structura costului de producție

Costul de producție – elementele costului de producție	
generale	specifice
1. Cheltuieli operaționale directe	
	1.1. cheltuieli directe de materiale
	1.2. cheltuieli directe de salarizare
2. Cheltuieli operaționale indirecte	
	2.1. cheltuieli indirecte de producție
	2.2 cheltuieli generale și administrative
	2.3 cheltuieli comerciale

Sursa: Modelat și adaptat de autor în baza cercetărilor științifice și sintezei bibliografice.

În funcție de cele menționate, am vrea să expunem esența indicatorilor de bază ai costului de producție, și anume costul producției-marfă (tabelul 1), ce va caracteriza necesarul de cheltuieli curente operaționale pentru fabricarea producției destinate vânzării și costul producției vândute (tabelul 1 și 2) ce va caracteriza partea din cheltuielile operaționale, care se trec la produsele, mărfurile și serviciile vândute.

Pentru evaluarea cheltuielilor curente de producție, ca parte integrantă a cheltuielilor totale ale activității de producție, considerăm optimă aplicarea indicatorului generalizator al procesului de producere – costul de producție, ce va caracteriza cheltuielile curente de producție, necesare desfășurării activității economice curente sau suportate în urma desfășurării activității curente.

În primul caz, indicatorul generalizator va caracteriza cheltuielile curente de producție pentru fabricarea producției destinate vânzării, fiind numit costul activității de producere (ce cuprinde costul producției-marfă și cheltuielile de perioadă).

În cel de-al doilea, cheltuielile curente de producție suportate de întreprindere de la producerea și comercializarea producției, fiind numit costul activității de producere și realizare a producției (ce cuprinde costul producției vândute și cheltuielile de perioadă) (tabelul 2).

Deci, admitem, că, în opinia autorului, activitatea de producere și realizare a producției reprezintă activitatea de bază a întreprinderii, iar desfășurarea normală, consecutivă și neîntreruptă a activității date presupune generarea altor activități, ce permit dezvoltarea și continuitatea oricărei întreprinderi.

Propunerile înaintate privind structura costului de producție și determinarea rezultatelor financiare, cantitative și calitative, sunt expuse în tabelul 2.

Tabelul 2**Concretizarea costurilor și aprecierea rezultatelor economico-financiare**

Indicatorii	
Actuali	Propuși
1. Volumul vânzărilor nete	1. Veniturile nete, total: (1.1.+ 1.2.+ 1.3. + 1.4.)
2. Costul vânzărilor	1.1. Venitul din activitatea operațională
2.1. Consumuri directe de materiale	1.2. Venitul din activitatea de investiții
2.2. Consumuri directe de salarizare	1.3. Venitul din activitatea financiară
2.3. Consumuri indirecte de producție	1.4. Venitul excepțional
3. Profit brut (pierderi)	2. Costul producției vândute, total: (2.1.+ 2.2.)
4. Alte venituri operaționale	2.1. Cheltuieli operaționale directe
5. Cheltuielile de perioadă, total:	2.2. Cheltuieli operaționale indirecte
5.1 Cheltuieli generale și administrative	3. Cheltuielile de perioadă, total:(3.1.+ 3.2.+ 3.3.)
5.2 Cheltuieli comerciale	3.1. Cheltuieli din activitatea investițională
5.3. Alte cheltuieli operaționale	3.2. Cheltuieli din activitatea financiară
6. Rezultatul din activitatea operațională, profit (pierderi)	3.3. Cheltuieli excepționale
7. Rezultatul din activitatea investițională, profit (pierderi)	4. Profit brut (pierderi), Rezultatul din activitatea economică (1-2-3)
8. Rezultatul din activitatea financiară, profit (pierderi)	5. Profitul (pierderea) perioadei de gestiune până la impozitare (4)
9. Rezultatul din activitatea economico-financiară, profit (pierderi)	6. Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit
10. Rezultatul excepțional, profit (pierderi)	7. Profit net (5-6)
11. Profitul (pierderea) perioadei de gestiune până la impozitare	
12. Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit	
13. Profit net	

Sursa: Elaborat de autor.

În concluzie, intenționăm să menționăm, că costul trebuie să fie acceptat ca un indicator protecționist în cadrul dezvoltării oricărei activități de producere, prin care protecționismul se redă prin capacitatea de ocrotire a producătorului în efectuarea unor acțiuni necontrolate și necalculate. Din cele expuse, admitem, că costul de producție este un indicator de bază al eficienței economice, prin care se determină efectul economic al întreprinderii și măsura profitabilității acesteia. Deci, prin cele menționate, concluzionăm, că studiarea costului trebuie prelungită prin perfecționarea continuă, prin în abordare științifică și, respectiv, practică, deoarece, în fiecare perioadă istorică, care o cunoaște societatea, costul de producție va impune noi orizonturi de cercetare, toți factorii fiind corelați cu complexitatea esenței acestuia și cu funcțiile multiple pe care le poate îndeplini, în dependență stringentă de condițiile concrete în care funcționează unitatea economică sau, în general, în care se dezvoltă societatea.

Bibliografie

1. Bugaian L. Managementul strategic al costurilor. Monografie. Chișinău: Editura CEP USM, 2006.
2. Ciornăi N., Blaj I. Economia firmelor contemporane. Chișinău: Prut internațional, 2003.
3. Deliu Angela. Reducerea costurilor și sporirea competitivității producției la întreprinderile industriei de tutun. Teză de doctor în economie. Chișinău, 2008.
4. Sârbu I. M. Системы планирования в бизнесе. Chișinău: МЭА, 2008.
5. Țurcanu V. Calculația costurilor (lucrare didactică). Chișinău: Editura ASEM, 2001.

INTEGRAREA ECONOMICĂ – CALE DE ASIGURARE A CREȘTERII PRODUCTIVITĂȚII MUNCII ȘI PROSPERĂRII SOCIALE

Gabriela MAZILU, *drd., UTM*

Recenzent: Lilia SAVA, *dr., conf. univ., ATIC*

The article describes the essence, necessity and importance of economic integration. It's just largely economic integration can provide a social labor productivity growth and social prosperity.

Key words: *economic integration, social prosperity, economic efficiency, competitiveness, economic activity.*

Orice țară, ținând cont de condițiile ei economice și sociale, elaborează politica sa socială specifică. Politica socială a statului constă în reglarea condițiilor social-economice ale populației și prevede așa sfere, ca: susținerea relațiilor normale dintre

diferite grupe și pături sociale ale populației; crearea condițiilor de ridicare a nivelului de trai al membrilor societății; acordarea garanțiilor sociale tuturor cetățenilor în procesul de muncă; apărarea drepturilor civile ale populației. Deci, de politica socială (reglarea condițiilor social-economice ale societății) a statului depinde calitatea vieții și nivelul de trai al populației. Pentru asigurarea acestor direcții sociale de bază este nevoie de efectuarea unei reforme economice, prin care se subînțeleg așa realizări, ca: crearea unui sistem economic nou, bazat pe principii democratice și relații de piață; restructurarea economiei naționale în conformitate cu cerințele economiei de piață; asigurarea libertăților economice producătorilor și consumatorilor; reformarea relațiilor de proprietate și gospodărire; ridicarea substanțială a nivelului de trai al populației.

Înșă, actualmente, pentru posibilitatea realizării acestor și altor direcții specifice, impuse de cele generale, o mare importanță o are corelarea economiei naționale cu alte economii, deoarece, numai prin reunirea mai multor părți într-un „ceva” întreg, se poate contribui la dezvoltarea social-economică mai amplă, în care se va atinge o creștere substanțială a productivității muncii sociale, o creștere a competitivității la nivelul țării/națiunii și o creștere esențială a nivelului general de viață. Deci, din cele menționate, putem admite, că este vorba despre o *integrare*, și anume despre o *integrare economică internațională*.

Dacă este să vorbim despre o dezvoltare economică mondială, atunci putem admite, că, în aspect structural, *integrarea economică internațională* este un element de bază a economiei mondiale pe lângă sistemul instituțional (organisme economice internaționale), comerțul internațional de mărfuri și servicii, mișcarea internațională a capitalului și a investițiilor străine, migrarea internațională a forței de muncă, relațiile credito-financiare, cooperarea economică internațională și schimbul tehnico-științific interstatat.

Pentru a putea înțelege mai bine necesitatea și utilitatea integrării economice, este bine venit de supus atenției esența integrării. Din studiul bibliografic efectuat, s-a urmărit o multitudine de aspecte ale integrării, printre care propunem următoarele:

- *integrarea* – acțiunea de reunire a mai multor părți într-un întreg;
- *integrarea* – proprietatea unui element inclus de la stadiul de construcție într-o structură sau într-un ansamblu din care face parte;
- *integrarea* – un proces de eliminare graduală a frontierelor de orice natură între două sau mai multe state independente, menit să permită statelor respective să funcționeze ca o unică entitate;
- *integrarea* – un proces, în cadrul căruia actorii politici din diferite structuri naționale sunt convinși să-și transfere loialitatea, speranțele și activitățile politice spre un nou centru, ale cărui instituții posedă sau pretind jurisdicție asupra statelor naționale preexistente;
- *integrarea* – punerea la un loc a mai multor operații, efectuate de aceeași firmă (integrare verticală) sau de firme diferite, incorporate în aceeași unitate economică (integrare orizontală);

- *integrarea* – procesul, prin care națiuni, până atunci doritoare și capabile să-și conducă independent politica internă și externă, încearcă să ia împreună anumite decizii sau să delege procesul luării deciziilor unor organe centrale, respectiv, procesul, prin care actorii politici din mai multe state diferite sunt convinși să-și modifice speranțele și activitățile politice către un nou centru;
- *integrarea* – presupune crearea și menținerea unor modele intense și diversificate de interacțiune între unități autonome anterior.

Este de constatat, că integrarea poate fi divizată în trei tipuri:

- ⇒ *integrarea economică* – un înalt nivel al schimburilor economice între entitățile componente;
- ⇒ *integrarea socială* – proces de unificare la nivelul maselor, grupurilor specifice și elitelor;
- ⇒ *integrarea politică* – integrarea ce include o multitudine de fenomene, inclusiv decizii la nivel internațional, precum și atitudini similare la nivelul statelor membre.

După cum se observă, și am vrea să admitem, tot ce impune *integrarea este menit să asiste o colaborare unică privind dezvoltarea economică în parte și în uniune.*

Ce ține de expresia „*integrare economică*”, ea poate acoperi o multitudine de aspecte, de la poziția unei filiale în cadrul unei companii până la cea a unei economii naționale în cadrul unui spațiu regional.

Esența integrării economice o vom urmări, expunând următoarele interpretări:

- *integrarea economică* – un ansamblu de proceduri, prin care două sau mai multe state creează un spațiu economic comun (ea poate îmbrăca forme diferite, de la zone de schimb liber până la uniuni vamale, piață comună, uniune economică sau integrare economică totală);
- *integrarea economică* – procesul complex de dezvoltare a economiei mondiale în condițiile contemporane, care se bazează pe o treaptă calitativ nouă, superioară a interdependențelor și specializărilor între economiile diferitor state;
- *integrarea economică* – un proces de intensificare a interdependențelor economice dintre diferite state ale lumii;
- *integrarea economică* – este un mijloc de instaurare a păcii, conflictele politice fiind tot mai golite de conținut, pe măsură ce barierele în calea schimburilor comerciale sunt eliminate, iar măsurile de liberalizare a schimburilor de persoane, capital și servicii, precum și de realizare a unei uniuni economice și monetare devin tot mai evidente;
- *integrarea economică* – presupune eliminarea barierelor economice dintre două sau mai multe state, *bariere*, care, la rândul lor, pot fi definite ca orice tip de obstacole, care împiedică sau distorsionează mobilitatea factorilor de producție.

Majoritatea analiștilor percep, însă, integrarea drept un fenomen, în primul rând, economic, încercând, astfel, să răspundă la întrebările privind gradul de interdependență, condițiile ce trebuie întrunite, efectele generate etc. Însuși termenul de „*integrare economică*” poate fi interpretat atât în sens dinamic – integrarea este privită

ca un proces, prin care frontierele economice dintre statele membre sunt treptat desființate (echivalent cum a afirma, că discriminările naționale sunt astfel eliminate), ducând la apariția unui spațiu economic, cât și static – integrarea este definită ca reflectând o situație, în care componentele naționale ale unei noi economii nu mai sunt separate prin frontiere economice, dar funcționează în continuare ca entități distincte.

Deci, după cum observăm, una din componentele de bază ale economiei mondiale este *integrarea economică internațională*. Având în vedere, că economia mondială este ansamblul economiilor naționale și relațiilor economice internaționale generate de diviziunea mondială a muncii, este bine venită o întrunire din partea acestor comunități privind dezvoltarea economică la nivel mondial. Este de menționat, că integrarea economică nu a fost privită niciodată ca un scop în sine și, pe măsură ce relațiile economice devin tot mai strânse, ideea integrării politice revine tot mai frecvent, cele două forme de integrare potențându-se reciproc.

În opinia noastră, integrarea economică este o întrunire, o cooperare, ce are ca scop sporirea producției și creșterii economice, creșterea competitivității și ridicarea calității vieții membrilor comunităților reunite.

Cauzele principale ale integrării economice sunt: apariția și manifestarea în forme tot mai acute a contradicției dintre posibilitățile de sporire a producției și capacitatea restrânsă a piețelor naționale; gradul înalt de concentrare a producției și de centralizare a capitalurilor, pe de o parte, limitele și restricțiile mișcării libere a capitalurilor și forței de muncă, pe de altă parte; necesitatea capitalurilor din țările dintr-o anumită zonă de a-și promova „în comun” interesele amenințate de concurenți internaționali foarte puternici; constituirea de mari firme, (de stat sau mixte) care, prin activitatea lor, depășesc granițele naționale; interesele comune ale țărilor dezvoltate de a menține și extinde relațiile cu fostele țări coloniale devenite independente. Integrarea economică este determinată de un ansamblu de factori. Factorul de bază, și anume, cel ce joacă rolul cel mai esențial în determinarea integrării economice, este revoluția tehnico-științifică contemporană. Este de menționat, că integrarea economică nu trebuie confundată cu noțiunea de *globalizare economică*, care se manifestă în: internaționalizarea producției și a tehnologiei, globalizarea piețelor de mărfuri, internaționalizarea piețelor de servicii, integrarea piețelor financiare mondiale. În practica economică s-au identificat cinci tipuri de integrare economică, în funcție de uniunile integrate, ce se pot manifesta privind dezvoltarea economică: *crearea unei zone de comerț preferențial*, care prevede reducerea barierelor comerciale în relațiile cu țările din zonă; *crearea unei zone de comerț liber*, care presupune eliminarea tuturor barierelor în comerțul dintre țările din zonă, menținând, însă, barierele stabilite prin decizie națională în comerțul cu țările nemembre; *crearea pieței comune*, care prevede extinderea comerțului liber dintre țările membre de la mărfuri și servicii până la factorii de producție (forța de muncă și fluxurile de capital); *Menținerea ratelor fixe de schimb* între valutele naționale ale membrilor pieței comune; *crearea uniunii vamale*, care prevede eliminarea barierelor în comerțul dintre țările membre, precum și stabilirea

unui tarif extern comun în comerțul cu țările nemembre; *crearea uniunii economice*, care implică politici economice și unitate monetară comune. Actualmente, astfel de integrare constituie Uniunea Europeană. Este de menționat, că integrarea economică poate fi divizată și din punct de vedere regional (tabelul 1).

Tabelul 1

Grupări de integrare economică regională

Denumirea integrării	Nivelul de integrare	Țări membre
Consiliul Arab de Cooperare	Zonă de comerț preferențial	Egipt, Irac, Iordania, Yemen
Asociația Națiunilor din Asia de Sud -Est (ASEAN)	Zonă de comerț preferențial	Brunei, Indonezia, Filipine, Malaysia, Singapore, Thailanda
Pactul Andin	Zonă de comerț liber	Bolivia, Columbia, Peru, Ecuador, Venezuela
Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS/EFTA)	Zonă de comerț liber	Islanda, Norvegia, Elveția, Liechtenstein
Asociația de Integrare Latino - Americană	Zonă de comerț liber	Argentina, Bolivia, Brazilia, Chile, Mexic, Columbia, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Venezuela
Acordul Nord -American de Comerț Liber (NAFTA)	Zonă de comerț liber	Canada, Mexic, S.U.A.
Acordul Central European al Comerțului Liber (CEFTA)	Zonă de comerț liber	Croația, Republica Macedonia, Bosnia, Hertegovina, Moldova, Serbia, Muntenegru, Albania, Kosovo
Acordul de Comerț Liber SUA-Canada	Zonă de comerț liber	Canada, S.U.A.
Acordul de Comerț Liber SUA-Izrael	Zonă de comerț liber	Izrael, S.U.A.
Piața Comună Central - Americană	Piață comună	Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama
Uniunea Maghreb	Piață comună	Maroc, Algeria, Libia Mauritania, Tunisia,
Mercosur	Uniune vamală	Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay
Comunitatea Est -Africană	Uniune vamală	Kenya, Tanzania, Uganda
Benelux	Uniune vamală	Belgia, Olanda, Luxemburg, Turcia
Uniunea Europeană	Uniune economică și monetară	Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg, Olanda, Danemarca, Irlanda, Regatul Unit, Portugalia, Spania, Austria, Finlanda, Suedia, Grecia, Cehia, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacia, Slovenia, Ungaria, România, Bulgaria

Sursa: Actualizat de autor și După Cojuhari A. și alții. p.237. [1]

Din toate grupările de integrare economică regională, rolul principal îl ocupă *Uniunea Europeană* (UE). Uniunea Europeană este o entitate politică, socială și economică, dezvoltată în Europa și compusă din 27 state. Este considerată a fi o construcție *sui generis*, situându-se între federație și confederație. În anul 2009, UE dispunea de 4.453.865 km² și o populație de cca. 500 mil. locuitori, cu un produs intern brut de 13452,39 mlrd. de unități monetare și un PIB pe cap de locuitor de cca 27,776 mii de unități monetare. În prezent, uniunea are 27 membri, dintre care șase membri fondatori din 1958. Astfel, pe 25 martie 1957, au fost semnate de către cele șase țări – Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda tratatele, care instituie

Comunitatea Europeană a Energiei Atomice (EURATOM) și Comunitatea Economică Europeană (CEE). Aceste tratate sunt cunoscute sub numele de Tratatul de la Roma și au intrat în vigoare la 1 ianuarie 1958. În 1973: Danemarca, Irlanda, Regatul Unit. În 1981: Grecia. În 1986: Portugalia, Spania. În 1995: Austria, Finlanda, Suedia. Pe data de 2 ianuarie 2001, Grecia devine cel de al 12-lea membru al zonei euro. La 1 mai 2004, la cele 12 țări-membre ale Uniunii Europene au aderat încă 10 țări: Cehia, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacia, Slovenia, Ungaria. La 1 ianuarie 2007, România și Bulgaria au devenit membri ai Uniunii Europene. Alte trei țări, Croația, Republica Macedonia și Turcia (asociată din 1963 și în uniune vamală din 1996), sunt oficial candidate la aderarea la Uniunea Europeană (Croația, Republica Macedonia – anul 2010, Turcia – anul 2015).

Principalele mecanisme, care au contribuit la formarea Uniunii Europene, sunt: *uniunea vamală*, care s-a format prin reducerea treptată a tarifelor vamale între țările membre ale UE, precum și stabilirea unui tarif vamal extern comun față de țările terțe, *liberalizarea circulației capitalurilor*, ce contribuie la dezvoltarea armonioasă a ramurilor economiei naționale; *libera circulație a forței de muncă*, ceea ce contribuie la migrarea forței de muncă în cadrul UE și resorbirii în unele perioade ale șomajului; *piața comună agricolă*, care prevede pe plan intracomunitar: libera circulație a produselor la prețuri unice pentru fiecare produs; achiziționarea cu prioritate a produselor din comunitate; instituirea unui sistem de garanții pentru producători împotriva fluctuației prețurilor; responsabilitatea financiară colectivă față de cheltuielile necesare în vederea susținerii piețelor și a modernizării agriculturii; pe plan extracomunitar: protecția producătorilor față de concurenții din țările terțe (aplicarea taxei vamale pentru produsele agricole străine); stimularea exporturilor agricole în afara UE prin acordarea de subvenții; aplicarea unei strategii comune în domeniul agrar în cadrul UE; *uniunea monetară* europeană și introducerea în circulație a monedei EURO. Principalele organe instituționale de dirijare a UE sunt:

- Parlamentul European, care reprezintă cetățenii Uniunii Europene și care este ales prin vot direct de către aceștia, examinează toate problemele importante ale politicii comunitare. Parlamentul European e format din membrii parlamentelor naționale;
- Consiliul Uniunii Europene/Consiliul de miniștri (miniștri de relații externe al UE), care reprezintă fiecare stat membru și adoptă toate deciziile majore. Funcțiile Consiliului: coordonarea politicilor economice ale țărilor membre a UE;
- Comisia Europeană/Comisia Executivă a UE, care reprezintă interesele generale ale UE, urmărește ca deciziile adoptate de Consiliul de miniștri să fie realizate. Comisia Executivă elaborează proiecte pentru aprobare la Consiliul de miniștri;
- Curtea de Justiție a UE, care monitorizează respectarea legilor europene, decide dacă actele Consiliului de miniștri, ale Comisiei Executive sau a altor organe corespund Tratatului UE;
- Curtea Europeană de Conturi, care verifică finanțarea activităților.

În cadrul UE funcționează și alte instituții cu caracter consultativ, cum ar fi: Comitetul Economic și Social, Banca Europeană de Investiții, Fondul Monetar de Dezvoltare, Fondul European pentru Orientarea și Garantarea Agricolă, Fondul European de Cooperare Monetară.

Deci, în concluzie, considerăm necesar să subliniem rolul, utilitatea, necesitatea și, respectiv, avantajele integrării economice internaționale:

- a) integrarea asigură o productivitate mai înaltă a muncii sociale și o creștere a nivelului general de viață;
- b) pe o piață unificată, gradul de concurență este mai mare și consumatorii beneficiază de prețuri mai scăzute și de o mai mare varietate de bunuri;
- c) piața unică permite producerea în serie mare, ceea ce duce la scăderea costurilor de producție;
- d) piața unică poate contribui la optimizarea investițiilor de capital;
- e) piața unică permite folosirea mai rațională și eficientă a forței de muncă, deoarece mișcarea liberă a capitalurilor este însoțită de o mișcare liberă a forței de muncă.

Bibliografie

1. **Cojuhari A. și alții.** Teorie economică. Chișinău: UTM, 2004.
2. **Dragan G.** Uniunea europeană între federalism și interguvernamentalism politici comune ale UE. www.ase.ro.
3. www.google.com.

IMPORTANȚA ALIMENTARĂ ȘI ECONOMICĂ A CULTURII LEGUMELOR

Veronica MOVILEANU, UASM

Recenzent: Alexandru STRATAN, dr.hab., conf. univ.

The great importance that presents the vegetables for general food and particularly for rational nutrition of people represents the dynamic factor in the direction of vegetable production increasing, diversification of assortment of fresh and processed vegetables, the permanent improvement of quality, the extending of cultural methods, the technology improving and the increasing of economic efficiency.

Key words: Vegetables, Culture, Nutritional value, Heat, Producing intervals.

Introducere. În Republica Moldova, unde sunt condiții propice pentru producerea legumelor, acestea pot deveni o sursă importantă de venituri prin exportul lor în țările unde cererea nu este satisfăcută cu astfel de produse, însă, pentru a fi competitivi pe piața externă este necesară reorganizarea structurilor de producție din agricultură (în general) și din legumicultură (în special). Extinderea geografică a

legumiculturii, precum și structurarea suprafețelor ocupate de consumurile legumicole trebuie efectuate în corespundere cu capacitățile consumatorilor principali, din complexul agroalimentar. Ca ramură, legumicultura ocupă locul central în agricultura Moldovei, în care este concentrată aproximativ 65% din producția agroalimentară. Produsul acestei ramuri – legumele – sunt de neînlocuit în alimentația omului. Ca ramură, legumicultura are un șir de particularități, cele mai importante fiind următoarele: folosirea a două metode de cultivare a plantelor în câmp liber și pe teren protejat, ceea ce permite cultivarea legumelor pe tot parcursul anului. Datorită valorii nutritive și efectului pozitiv ce-l au în procesul de digestie, legumele joacă un rol important în alimentația rațională a omului. În prezent, sănătatea se bucură de o atenție deosebită, ea devenind o preocupare comună a întregii omeniri. Alături de noțiunea de „sănătate individuală” a apărut și aceea de „sănătate publică”, aceasta din urmă bazându-se pe preocupări în direcția promovării și ocrotirii sănătății, prevenirii și controlului bolilor prin efortul organizat al întregii colectivități.

Pornind de la cele trei caracteristici definitorii ale alimentelor (să fie nutritiv, salubru și plăcut) se poate spune că alimentația constituie atât un factor major de risc, cât și un factor sanogen. Dacă nivelul caloric și structura nutritivă a rației reprezintă o sinteză a cunoștințelor de specialitate, acoperirea acestor cerințe, prin intermediul diferitelor alimente, constituie un aspect aplicativ pluridisciplinar.

Medicina modernă și, în mod deosebit, specialiștii în nutriție acordă un rol fiziologic și biologic important legumelor în alimentația oamenilor, întrucât acestea au o valoare nutritivă sporită, ele sunt absolut necesare pentru asigurarea vitaminelor, substanțelor minerale, aminoacizilor, enzimelor și a altor principii nutritivi pentru toate categoriile de vârstă, sex și profesie.

Material și metodă. Materialul folosit în scopul realizării studiului întreprins a constat în cercetarea, analiza și interpretarea datelor din literatura de specialitate, din Anuarul Statistic al Republicii Moldova, a Biroulului Național de Statistică al Republicii Moldova. Un loc important în articol îl ocupă determinarea măsurilor economice, teoretice și sociale ale stării produselor agroalimentare și mai ales a legumelor în baza unor analize teoretice, metodologice și practice adecvate cerințelor economiei concurențiale. Informația referitor la importanța alimentară și economică a legumelor a fost acumulată în urma unui studiu aprofundat, realizat în baza literaturii științifice de profil, a mai multor publicații periodice și a altor surse. Sub aspect teoretico-științific, articolul a fost realizat în contextul abordării complexe și sistemice a conceptelor economice concurențiale. Ținând cont de complexitatea cercetării, la realizarea acesteia a fost aplicat un arsenal extins al metodelor științifice. Pentru realizarea cercetărilor au fost folosite următoarele metode și tehnici de măsurare a importanței economice și alimentare a producției legumicole:

S-a considerat, că atât analiza cât și sinteza studierii importanței economice și alimentare a producției legumicole sunt bazate pe studierea și analiza influenței factorilor divizați asupra rezultatelor, iar influența comună a tuturor factorilor asupra

rezultatelor este sinteza. Cercetarea reprezintă procesul de cunoaștere a fenomenelor cu ajutorul unor metode, procedee, tehnici etc. și cuprinde totalitatea unui număr mare de acțiuni, strict corelate, temeinic organizate, riguros programate de culegere a datelor, sistematizare și prelucrare, stocare și regăsire, analiză și interpretare etc., a informațiilor necesare pentru cunoașterea și dirijarea proceselor economice și sociale.

Rezultate și discuții. Denumirea de legumicultură provine de la cuvintele latinești „*legumer*” vegetale cultivate pentru hrana omului și „*cultura*”, care înseamnă priceperea de a lucra pământul, de a îngriji plantele. Cultura legumelor este cunoscută din cele mai vechi timpuri, adică odată cu folosirea de către om a primelor unelte, ea a înregistrat o adevărată dezvoltare de-abia în epoca modernă, datorită evoluției tehnicii care a dat valențe noi și acestei forme de activitate. În astfel de condiții, crescând gradul de complexitate a problemelor la care trebuie să răspundă, legumicultura s-a desprins de fitotehnie devenind o știință nouă, apoi și-a dezvoltat o bază teoretică și practică proprie, aducându-și o contribuție importantă la îmbunătățirea alimentației omului modern. Pe măsura aplicării tehnologiilor perfecționate, apariției și dezvoltării culturilor protejate (sere, adăposturi din mase plastice, răsadnițe etc.), în care factorii de mediu pot fi dirijați de om, s-a ajuns la o adevărată „industrie a legumelor”, ce permite folosirea intensivă a terenului și bazei tehnico-materiale.

Având în vedere obiectivele sale principale, legumicultura poate fi definită ca: „știința care se ocupă cu studiul particularităților biologice ale diferitelor specii de plante legumicole, cu relațiile bio- și ecosistemice ale acestora, cu realizarea condițiilor corespunzătoare cerințelor speciilor și soiurilor de plante legumicole în scopul valorificării în măsură cât mai mare a potențialului lor biologic pentru obținerea de producții ridicate, de calitate superioară, în tot timpul anului printr-o eșalonare corespunzătoare și cu costuri cât mai mici”.

Cunoașterea particularităților biologice ale fiecărei specii, pretențiile față de căldură, lumină, apă, hrană etc. este absolut necesară întrucât numai astfel se poate interveni cu măsuri adecvate care să satisfacă cerințele plantelor în timpul creșterii și dezvoltării lor. De modul cum sunt asigurați și dirijați factorii de mediu depinde sporirea cantitativă și calitativă a producției. Efectuarea culturii plantelor legumicole în cursul iernii, în condiții de climat artificial, nu este posibilă fără cunoașterea temeinică și în amănunt a cerințelor particulare ale fiecărei specii, soi sau hibrid, deoarece producția depinde, în totalitate, de intervenția omului în dirijarea factorilor de mediu.

Legumicultura, pe lângă elaborarea unor măsuri agrotehnice corespunzătoare condițiilor din fiecare zonă, se mai ocupă de ameliorarea soiurilor existente, crearea de soiuri și hibrizi cu însușiri productive superioare, rezistente la boli și dăunători, de organizarea procesului de producție și valorificare, într-un cuvânt, stabilește strategia desfășurării întregului flux tehnologic de la producerea seminței până la valorificarea corespunzătoare a producției. Datorită complexității sale, cât și necesității de a studia înlănțuirea fenomenelor și relațiilor dintre ele, legumicultura a fost împărțită în două părți mari: *partea generală*, care tratează: importanța economică a plantelor

legumicole; valoarea alimentară a acestora; bazele biologice ale legumiculturii; ecologia plantelor legumicole; înmulțirea plantelor legumicole; organizarea producției de legume; construcții specifice pentru legumicultură; bazele tehnologice de cultură ale plantelor legumicole; producerea semințelor; valorificarea și păstrarea legumelor și *partea specială*, care se referă la: tehnologia de cultură a speciilor legumicole în câmp; tehnologia de cultură a speciilor legumicole în câmp; tehnologia de cultură a speciilor legumicole în sere; tehnologia de cultură a speciilor legumicole în adăposturi de material plastic (solarii) și răsadnițe. Pe lângă plantele legumicole în partea specială se studiază și tehnologia de cultură a ciupercilor comestibile. În țara noastră, se cultivă un mare număr (75-80) de specii de plante, care constituie obiectul legumiculturii. Sortimentul acestora este supus unei continue lărgiri pe seama introducerii în cultură a noi specii din flora spontană care sunt valoroase din punct de vedere alimentar.

Principalele specii cultivate în câmp liber sau în spații protejate sunt: morcovul, pătrunjelul, păstărnacul, ridichea, țelina, sfecla de masă, din grupa legumelor rădăcinoase; ceapa, usturoiul, prazul din grupa legumelor bulboase; spanacul, sfecla de frunze, pătrunjelul de frunze, țelina pentru pețiol și frunze, salata verde; varza (albă și roșie), varza creată, conopida din grupa legumelor vărzoase; tomatele, ardeiul, pătlăgelele vinete, castravetele, dovlecelul; fasolea de grădină, mazărea de grădină, bobul; hreanul, măcrișul, leușteanul etc.

Noțiunea de „legumă” trebuie înțeleasă într-un sens larg, aceasta reprezentând plante sau părți de plante folosite în alimentație datorită valorii lor nutritive sau datorită particularităților lor dietetice deosebite. În multe cazuri, preparatele din legume se folosesc suplimentar în alimentație, ca produse vegetale naturale, a căror valoare și importanță se apreciază nu numai din punct de vedere nutritiv, dar și după efectul favorabil asupra sănătății omului. Consumul legumelor contribuie activ la: hidratarea organismului, grație conținutului ridicat în apă a legumelor proaspete, stimularea activității sistemului muscular prin aportul de hidrocarburi simple, aprovizionarea cu aminoacizi (leucină, izoleucină, treonină, triptofan, lizină etc.), stimularea poftei de mâncare, reducerea grăsimilor, alcalinizarea plasmei sanguine, susținerea procesului de calcifiere normală, sporirea activității enzimelor prin aportul de elemente minerale – K, C_a, F_e, M_n, M_g (la activitatea bilei), Z_n (în creștere), F (fortificarea dinților), I (la funcția glandei tiroide), blocarea activității bacteriilor de fermentație, menținerea permeabilității celulelor, stimularea activității glandelor interne, mărirea capacității de apărare a organismului, reglarea metabolismului prin aportul de vitamine etc.

Dintre legumele cu valoare alimentară ridicată fac parte varza de Bruxelles, ceapa, mazărea, morcovul etc., altele au valoare aproape numai dietetică, ca exemplu: castravetele, ridichile, salata ș.a.

Numărul deosebit de mare al speciilor, varietăților și soiurilor de plante legumicole constituie materia primă pentru prepararea unei game nesfârșit de variate de mâncăruri, îmbunătățind și îmbogățind, astfel, sortimentul preparatelor culinare. Majoritatea speciilor legumicole, caracterizându-se, în același timp, prin gust și aromă

plăcută, cu nuanțe specifice de la un sol la altul, ca urmare a conținutului ridicat în uleiuri eterice, glucozi, pigmenti etc., au căpătat o utilizare largă și ca plante alimentare-condimentare, atât în consumul proaspăt cât și în prelucrarea industrială a legumelor.

Deși legumele conțin mari cantități de substanțe proteice (bobul 8,1%, mazărea 7%, fasolea 2,9%), hidrați de carbon (mazărea 18%, păstârnacul 14,7%, ceapa 7-12%, morcovul 6-9%, fasolea 5-8%, conopida și varza 4,2-5%) ș.a., valoarea lor constă, însă, în conținutul bogat al acestora în vitamine și săruri minerale. Astfel, prin legumele proaspete se asigură, în mare măsură, necesarul de vitamină C pentru organism, aceasta fiind în funcție de cantitatea, sortimentul legumelor consumate și conținutul specific al acestora în vitamina C.

În anumite condiții legumele pot pierde o mare cantitate din vitamina C. Astfel, în urma expunerii la aer sau căldură se pierde până la 90% din acidul ascorbic liber aflat în frunze, iar prin veștejirea acestora rămâne abia 10-15% din cantitatea inițială de vitamină C.

Pentru acest motiv se recurge în practica mondială la prăcirea legumelor verdeturi înainte de transportare, la transportul cu mijloace asigurate cu agregate frigotehnice, la păstrarea pe durată scurtă a legumelor la temperaturi scăzute (de cca. 4^o C) ș.a.

Conținutul în vitamine al legumelor, deși este influențat și de alți numeroși factori (specie, soi, climă, tehnologie), totuși, la un sortiment variat în cantitate de 250-300 g legume consumate zilnic asigură necesarul de vitamine pentru corpul omenesc.

Tabelul 1

Valoarea nutritivă a unui kg de legume, comparativ cu alte alimente

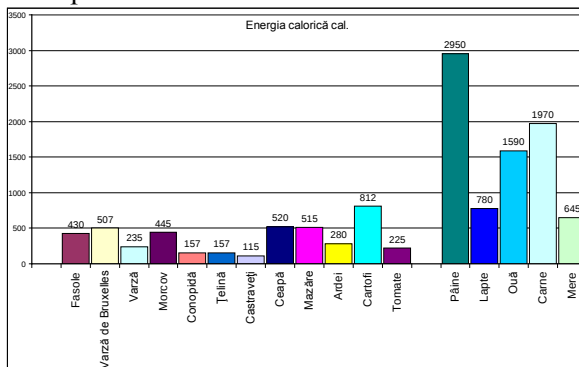
Specificare	Energia calorică cal.	Proteieg	Grăsimig	Gluciddeg	Camg	Pmg	Femg	Vitamine			
								A U.I.	B ₂ mg	B ₆ mg	C mg
Fasole	430	24,5	2,0	78,7	665	450	11,2	6400	0,80	1,02	145
Varză de Bruxelles	507	38,5	4,5	78,0	297	682	11,5	3475	1,00	0,55	820
Varză	235	11,5	1,7	43,7	380	257	4,2	675	0,60	0,52	432
Morcov	445	12,0	3,0	93,0	390	370	8,0	121000	0,70	0,65	60
Conopidă	157	12,2	1,0	25,5	112	367	5,5	500	0,50	0,55	352
Telină	157	9,2	1,5	27,0	357	285	3,5	-	0,60	0,30	55
Castraveți	115	5,5	0,7	21,5	80	167	2,5	-	0,30	0,70	67
Ceapă	520	15,0	2,2	110,0	342	470	5,2	525	0,40	0,25	95
Mazăre	515	34,5	2,0	90,2	110	622	9,7	3475	1,80	0,92	135
Ardei	280	11,5	2,0	34,2	105	237	3,7	6025	0,70	0,42	11425
Cartofi	812	19,0	1,0	182,0	105	532	6,7	175	1,00	0,32	160
Tomate	225	10,0	3,0	40,0	110	270	6,0	90925	0,60	0,40	232

Pentru comparare

Pâine	2950	107,0	39,7	544,0	680	4200	29,5	-	3,20	1,75	-
Lapte	780	39,5	44,2	55,5	1340	1055	0,8	1800	0,40	1,95	15
Ouă	1590	129,0	116,2	7,0	545	2121	27,2	11475	1,17	3,37	-
Carne	1970	195,0	132,5	-	110	2100	29,2	-	1,20	1,52	-
Mere	645	3,0	4,0	149,0	60	100	3,0	900	0,37	0,20	45

Sursa: Vol.I Cultura legumelor (5).

Grafic vor fi reprezentate în felul următor:



Cantitatea diurnă normală din principalele vitamine este: 5000-6000 U.I. vitamina A (1g = 33000 U.I. = unități internaționale); 30-50-100 mg vitamină C; 1-2-mg vitamină B₁; 2-3 mg vitamină B₂; 15-50 mg vitamina PP etc.

Din tabelul 1 se vede că pentru conținutul în vitamina A se evidențiază următoarele specii legumicole: varza roșie, tomatele, morcovul etc., în vitaminele B și PP: varza roșie, salata verde, sfecla roșie etc. în vitamina C: varza, conopida etc., în vitamina E: țelina, salata etc.; în vitamina K: pătrunjelul, morcovul etc.

Legumele asigură, pe lângă vitamine, și o gamă largă de săruri minerale. Este foarte important faptul, că în compoziția chimică a acestora predomină elementele bazice (Ca, K, Na, Mg, Fe) și nu cele acide (Cl, P, S) astfel în cât cele mai multe legume prin efectul alcalinizant neutralizează aciditatea provocată de consumul susținut al alimentelor bogate în proteine (carne, pâine, ouă etc.). Totodată, sărurile minerale asigură edificiul coloidal al protoplasmei celulare, condiționează permeabilitatea celulară pentru substanțe hidro și liposolubile (Na și Ca), au acțiune modelatoare asupra permeabilității capilare (Ca, Mg), condiționează excitabilitatea musculară și intervin în mod activ în procesul de coordonare neuro-muscular (K= ș.a. Necesarul diurn din principalele elemente minerale a unei persoane adulte este următorul: 2,16 g K, 1,04 g Ca, 0,45 g Mg, 0,06 g Fe, 1,13 g P, 12 mg Na.

Legumele din grupa verzei, mazărea de grădină, fasolea și unele verdețuri au o puternică acțiune calcifiantă, motiv pentru care este bine să se administreze, în primul rând copiilor, conopidă crudă, coccenul de la căpățâna de varză, piure din mazăre etc.

Unele specii frunzoase, ca: măcrișul, spanacul, au un conținut foarte ridicat în acid oxalic, care în cantități mari, poate dăuna organismului. Din această cauză ele trebuie consumate, mai cu seamă de către copii, în cantități mici servindu-se odată cu acestea și brânzeturi care conțin mult calciu.

Prezentarea calităților legumelor ar fi incompletă fără a se sublinia valoarea lor terapeutică și proprietățile antibiotice ale unora. O serie de specii ca: ceapa, usturoiul, hreanul etc. au fost întrebuințate din cele mai vechi timpuri ca plante medicinale. Proprietățile antibiotice (denumite impropriu „fitoncide”) ale unor specii, conferă acestora o largă utilizare în prezent.

Osborne (1943) și Vincent încadrează în grupa plantelor cu însușiri antibiotice: ceapa, usturoiul, tomatele și varza (semințele).

Prin ponderea pe care o ocupă în alimentația populației, constituind efectiv un indicator pentru aprecierea nivelului de trai, cultura legumelor are o însemnătate economică deosebit de mare.

Odată cu dezvoltarea culturilor legumicole forțate în sere, a celor protejate în diferite adăposturi din mase plastice transparente cu trecerea la concentrarea legumiculturii, profilarea și specializarea unităților, dezvoltarea industriei specializate în prelucrarea produselor legumicole etc., importanța economică a culturii legumelor a căpătat noi dimensiuni. Astfel a devenit factorul determinant pentru crearea și dezvoltarea unor noi direcții și unități și unități de producție economică și industrială specializate, ca de exemplu: producerea elementelor constructive de sere și adăposturi din mase plastice, realizarea mașinilor agricole și tractoarelor specifice pentru cultura legumelor (protejate și în câmp liber), fabricarea mijloacelor de transport adecvat, prelucrarea industrială a produselor legumicole etc.

Producerea eșalonată a legumelor și aprovizionarea ritmică a pieții cu produse proaspete a devenit o problemă de prim ordin, deoarece asigurarea unui sortiment variat de specii legumicole pentru completarea rației zilnice, trebuie să se realizeze în tot cursul anului. Pornind tocmai de la consumul mediu anual de legume pe locuitor, care a înregistrat o continuă sporire în condițiile creșterii populației de la an la an, producția legumicolă din țara noastră a prezentat o dinamică ascendentă.

Cultura legumelor a constituit întotdeauna și o sursă însemnată de venituri pentru unitățile producătoare care aplică o tehnologie corespunzătoare, folosesc mecanizarea, utilizează material biologic cu potențial productiv ridicat etc., și care obțin astfel producții mari la unitatea de suprafață. De asemenea, este edificator și faptul că în aproape toate gospodăriile populației cultura legumelor ocupă o pondere însemnată. Unele dintre acestea, din zonele foarte favorabile și din apropierea marilor centre de consum, realizează cantități însemnate de produse pentru aprovizionarea pieții sau contribuie la asigurarea fondului de marfă pentru alte destinații.

Importanța economică a culturii legumelor rezultă, în final, și din particularitățile producerii legumelor comparativ cu cultura altor plante agricole, astfel:

a. Cultura legumelor asigură o mai bună valorificare a terenurilor decât alte culturi, datorită posibilităților de efectuare pe scară largă a succesiunilor, atât în cultura din câmp liber, dar mai cu seamă în cea protejată. În acest fel, producțiile superioare la unitatea de suprafață, crește gradul de folosire al terenului și sporește eficiența utilizării investițiilor.

b. Cultura legumelor oferă cele mai mari posibilități de utilizare intensivă a terenului. Producțiile care se obțin pe un hectar de tomate sunt de 6-10 ori mai mari decât la culturile pentru cereale.

c. Prin folosirea serelor de tip industrial pentru cultura legumelor, serelor înmulțitor pentru producerea răsadurilor, răsadnițelor cu încălzire tehnică și biologică pentru cultura și producerea răsadurilor, adăposturilor individuale înalte și joase, din mase plastice transparente, suprafețelor neprotejate cu încălzire subterană, spațiilor speciale pentru producerea ciupercilor, păstrarea și etolarea unor legume ș.a., cultura legumelor se poate efectua în tot cursul anului, aceasta trecând de la caracteristica sezonieră la cea industrială.

d. Prin producerea răsadului în spații protejate se obțin plante viguroase, într-un stadiu avansat de creștere și dezvoltare, care din momentul plantării la locul definitiv ocupă terenul o perioadă mult mai scurtă decât dacă ar fi fost semănate direct în câmp, creând condiții pentru practicarea culturilor duble sau succesive.

e. Cultura legumelor contribuie la utilizarea mai rațională a forței de muncă din unități prin faptul că în acest sector există activitate în tot timpul anului. Cu toate că prin mecanizare și specializare consumul forței de muncă se va reduce, rămân totuși lucrări care trebuie efectuate manual sau semimecanizat la cultura numeroaselor specii legumicole.

f. Speciile legumicole bienale facilitează obținerea unor produse legumicole proaspete în afara sezonului normal al anului, pe seama substanțelor acumulate în anumite organe. Astfel, se pot obține: pătrunjel verde, ceapă verde, sparanghel etc.

Datorită acestor condiții legumele proaspete pot fi consumate în tot timpul anului contribuind la asigurarea unei alimentații raționale și complete.

Sarcinile actuale și de perspectivă ale legumiculturii în țara noastră sunt multiple dintre care voi nominaliza următoarele:

- Asigurarea unui consum anual de 124-140 kg de legume proaspete și conservate pentru un locuitor.
- Asigurarea necesarului propriu de legume în cadrul fiecărei zone și a unor disponibilități pentru export în cazul zonelor cu condiții favorabile.
- Eșalonarea producției, corespunzător nevoilor de consum și a capacităților de prelucrare industrială.
- Diversificarea sortimentului de legume.

- Continuarea la nivelul complexelor pentru legume a perfecționării cadrului organizatoric, măsurilor de ordin tehnic și asigurării bazei materiale în concepția de integrare a activității de producție cu cea de valorificare. Astfel, în sfera producției se

va urmări: amplificarea acțiunii de concentrare și în mod deosebit a adâncirii specializării; extinderea suprafețelor de legume în spații protejate; asigurarea semințelor și materialului săditor din soiurile cele mai valoroase și rezistente la boli și dăunători; asigurarea îngrășămintelor, erbicidelor, insectofungicidelor, mașinilor și utilajelor la nivelul necesarului, într-un cuvânt întreaga bază tehnico-materială pentru introducerea tehnologiilor moderne de cultură.

Ca urmare, în cadrul complexului pentru legume se va continua: extinderea centrelor pentru producerea răsadurilor; extinderea suprafețelor din mase plastice care vor fi concepute după aceleași principii cu cele ale întreprinderilor de sere; asigurarea dotărilor pentru preluare, condiționarea, păstrarea, livrarea cât și cele pentru activitatea de semiindustrie, adâncirea relațiilor cu laboratoarele de agrochimie și de protecție a plantelor cât și cu stațiunile pentru mecanizarea agriculturii; extinderea suprafețelor de sere pentru producerea legumelor destinate consumului intern etc.

- Antrenarea cercetării în rezolvarea mai operativă a problemelor de producție, prin: îndrumarea tehnologică; crearea soiurilor și hibrizilor adecvați condițiilor din țara noastră; stabilirea unor sisteme de cultură și tehnologii perfecționate etc.

Este menționat faptul, că prevederile cu privire la consumul mediu anual de legume pe locuitor (124-140 kg, respectiv 340-384 g/zi/locuitor) se referă la un sortiment larg de produse proaspete și conservate.

Tabelul 2

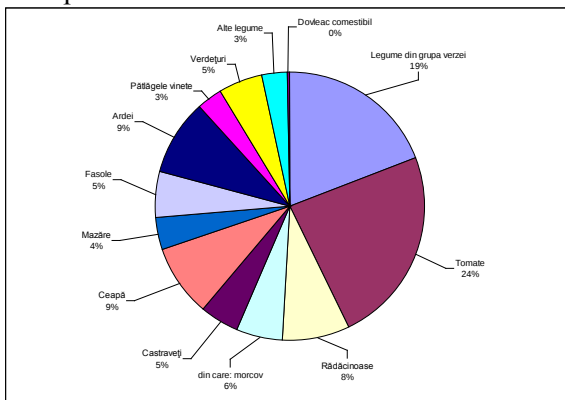
Structura consumului de legume

Necesarul fiziologic de consum a producției interne de legume (kg/loc.an)

Specificare	kg/an locuitor
Legume din grupa verzei	25,0
Tomate	31,0
Rădăcinoase	10,5
din care: morcov	7,5
Castraveți	6,0
Ceapă	11,5
Mazăre	5,0
Fasole	7,2
Ardei	12,0
Pătlăgele vinete	4,0
Verdețuri (salată, spanac, ceapă, usturoi verde, pătrunjel, leuștean, țelină etc.)	7,0
Alte legume (usturoi, praz, dovlecei)	3,8
Dovleac comestibil	0,5

Sursa: Vol.I Cultura legumelor, pag. 30 (5).

Grafic vor fi reprezentate în felul următor:



Structura propusă în tabelul 2 poate suferi unele modificări în funcție de specificul consumului de legume din fiecare zonă, iar raportul dintre legumele proaspete și conservate depinde de dezvoltarea capacităților de păstrare și prelucrare, tendința de perspectivă fiind în favoarea legumelor conservate.

Produs al unei naturi selective, omul a învățat să fie la rândul său selectiv, alegând din mediul înconjurător tot ceea ce i-a folosit asigurării existenței sale mult milenare. Întreaga evoluție a speciei umane este strâns legată de asigurarea mijloacelor de trai, hrana constituind principala preocupare din toate timpurile. Datele furnizate de descoperiri arheologice ne prezintă dovezi sigure despre folosirea în hrana omului a unui număr important de plante legumicole, alături bineînțeles de multe altele care sunt cultivate și în zilele noastre.

Selectând tot ceea ce a fost mai valoros, păstrând și ameliorând continuu însușirile plantelor, omenirea dispune astăzi de un sortiment legumicol bogat, care sporește continuu prin aplicarea celor mai înaintate metode elaborate de știință și tehnica mondială. Nu trebuie să se creadă că plantele legumicole au avut întotdeauna aceleași forme ca cele cultivate în prezent. Ca toate organismele vegetale și animale plantele legumicole în decursul erelor geologice au fost supuse unui proces îndelungat de transformări sub influența factorilor de mediu, ajungând să capete forme și însușiri care le deosebesc fundamental de strămoșii lor. Există, de asemenea, certitudinea că plantele legumicole provin în totalitate din flora spontană, iar strămoșii lor au apărut în cele mai îndepărtate ere geologice și în condiții pedoclimatice foarte diferite. Astfel, se explică de ce sortimentul legumicol din fiecare zonă geografică prezintă amprenta condițiilor ecologice specifice și de ce în unele zone se cultivă pe scară largă specii care în altele sunt necunoscute. Simpla comparație dintre sortimentul legumicol din țara noastră și cel existent în alte zone geografice, ne dovedește că există pe glob regiuni în care se cultivă un număr mare de specii legumicole fără importanță practică pentru noi. Deși pare o curiozitate, frumoasa specie de nufăr „*Nelumbium nelumbo*” reprezintă o

legumă consumată frecvent de popoarele din China și din unele țări din sud-estul Asiei, iar o serie de plante ca: *Sagittaria sagitifolia*, *Vigna sequipedales asparagoides*, *Colocasia esculenta* și încă un număr mare de specii din regiunile tropicale, unele din ele cunoscute la noi ca plante ornamentale și fără nici o importanță alimentară reprezintă legume apreciate de populația acestor zone.

Plantele legumicole, ca toate organismele vii, sunt supuse în tot timpul vegetației unor transformări neîntrerupte datorate interacțiunii dintre funcțiile vitale ale organismelor și condițiile mediului exterior. Totalitatea acestor transformări determină procesele de creștere și dezvoltare individuală (ontogeneza), care reflectă etapele dezvoltării istorice ale strămoșilor plantelor legumicole (filogeneza). Deci, ontogeneza nu este altceva decât o repetare scurtă și parțială a filogenezei. Creșterea și dezvoltarea, cu toate că sunt procese diferite, se află într-o strânsă dependență, desfășurarea lor normală având loc în paralel.

Creșterea reprezintă totalitatea fenomenelor vitale care contribuie la mărirea ireversibilă a corpului plantelor. În urma procesului de nutriție, prin diviziunea celulelor se formează noi organe (rădăcina, tulpina, frunze etc.), care diferă între ele ca formă, structură și funcție, ceea ce reprezintă numai un salt cantitativ, celulele fiecărui organ sunt asemănătoare cu cele din care au luat naștere prin diviziunea repetată.

Dezvoltarea reprezintă un salt calitativ datorat acumulărilor din timpul creșterii, acumulări care conduc la apariția unor meristeme ce vor forma țesuturi și organe noi, capabile să reproducă planta și să transmită caracterele și însușirile ei. Odată formate, organele de reproducere (flori, fructe, semințe) încep la rândul lor să crească, fapt care demonstrează că între creștere și dezvoltare există o strânsă dependență cu toate că ritmul de desfășurare nu este același pentru ambele procese.

Cercetările efectuate de autor au dovedit că atât creșterea cât și dezvoltarea au loc în urma unor procese metabolice specifice care diferă în timpul vegetației plantelor. Astfel, faza de creștere este caracterizată prin intensificarea metabolismului azotului care accentuează sinteza proteinelor, iar cea de reproducere are ca specific un metabolism ridicat al hidraților de carbon. Așadar, creșterea înseamnă o modificare cantitativă, iar dezvoltarea una calitativă, ambele desfășurându-se în relația directă cu factorii de mediu, dezvoltarea filogenetică a fiecărei specii și intervenția omului. Parcurgerea acestor două etape, reprezintă ciclul biologic individual care diferă foarte mult de la specie la specie sau chiar de la soi la soi.

Concluzii. Articolul are menirea să oglindească, în primul rând, transformările calitative suferite și direcția de orientare a legumiculturii din țara noastră, să pună la îndemâna specialiștilor din învățământ, cercetare, producție și a studenților unele dintre cele mai noi realizări ale cercetării științifice din țară, să prezinte cadrul tehnologiilor moderne pentru toate modurile de cultură, cât și sistemul organizatoric pentru înfăptuirea concentrării, profilării și specializării. Problemele de ecologie legumicolă, oferă numeroase elemente fundamental-aplicative pentru perfecționarea tehnologiilor

de cultură a plantelor legumicole și se caracterizează printr-o serie de fenomene care pot fi sintetizate prin următoarele concluzii principale:

- Legumele au o deosebită însemnătate pentru economia națională, datorită calității produselor ce se obțin (calitate dată și de valoarea nutritivă a produselor), ele sunt solicitate de către populație și industria alimentară într-un sortiment mult mai larg, comparativ cu celelalte produse agricole;
- Distribuția legumelor reprezintă un din laturile procesului de comercializare care nu corespunde cerințelor unui comerț civilizat (în țara noastră). Într-o economie de piață fiecare producător de legume este liber în a alege canalul de distribuție care îi satisface cel mai bine interesele sale (obținerea unui profit maxim). În prezent, există 4 canale de distribuție a legumelor: canalul direct, canalul scurt (cu un intermediar), canalul lung (caracteristic comerțului cu ridicata) și canalul de distribuție prin piața de gros (canal foarte lung).
- Legumele fiind produse în marea lor majoritate perisabile, este preferat ca să se acorde o mai mare importanță logisticii de distribuție, în vederea diminuării perisabilităților pe timpul transportului, manipulării, depozitării, stocării.
- Comerțul cu legume din Republica Moldova, în prezent este dezorganizat, nerentabil și deficitar ca produse, pe sezoane și de aceea provoacă o serie de nemulțumiri. Organizarea pieței legumelor ar trebui să fie o preocupare atât pentru producătorii și comercianții de astfel de produse, cât și pentru societate (în general), primii fiind interesați în valoarea întregii producții cu maximum de profit, iar la nivel macro se urmărește satisfacerea nevoilor de consum ale populației autohtone și crearea disponibilităților pentru export.

Bibliografie

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 2009, p. 97-108.
2. Bălașa, M., Legumicultura, București, Editura didactică și pedagogică, 1973, p. 15-19.
3. Bărbat, I., Calancea, L. Nutriția minerală a plantelor, Editura „Ceres” București, 1970, p. 51-57.
4. Ceașescu, I., și colab., Calendarul legumicultorului, Redacția revistelor agricole, București, 1972, p. 17- 24.
5. Ceașescu, I., Cultura legumelor vol. I partea generală, București, Litografia Institutului Agronomic „Nicolae Bălcescu”, 1973, p. 100-106.
6. Ceașescu, I., Cultura legumelor vol. II partea specială , Uz intern, București, 1973, p.60-66.
7. Ceașescu, I., Legumicultura vol. I partea generală, București, Litografia Institutului Agronomic „Nicolae Bălcescu”, 1975, 13-22.
8. Ceașescu, I., Cultura legumelor, Editura „Ceres” București, 1979, p.23-29.

INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE – UN MECANISM DE ACCELERARE A DEZVOLTĂRII SUSTENABILE?

Olesea MELNICENCO, drd., ASEM

Recenzent: Mariana BUNU, conf. univ., dr., ASEM

Foreign direct investments (FDI) are extremely important for the sustainable development. As a source of economic transformations and social welfare, FDI contribute to the improvement of the quality of life and thus, to the enhancement of citizens awareness about less visible, but also important problems. These problems refer to ecological situation, water and air pollution, which may cause long term health consequences. In this context, the concept of sustainable investments is an important key to the well-being of future generations.

Cuvinte cheie: investiții străine directe, dezvoltare sustenabilă, globalizare

“Să fie foarte clar: nu este dificil pentru o țară bogată în resurse naturale să găsească investitori străini pentru exploatarea acestor resurse. Este mult mai dificilă, însă, crearea unei economii industriale sau bazate pe servicii.” J. Stiglitz. ABCDE Conference, Valdivia, 1999 [1]

Procesul de globalizare contemporană a sporit interdependența economiilor țărilor lumii. Una dintre caracteristicile deosebite ale acestui fenomen constituie mobilitatea fluxurilor de capital la nivel global. Totodată, importanța fluxurilor de capital este analizată tot mai frecvent în ultimul timp nu doar din punctul de vedere al dezvoltării economice, ci și ca factor deosebit în crearea condițiilor pentru dezvoltarea sustenabilă.

În ultimele decenii, volumul ISD în lume a sporit semnificativ, cu excepția anilor 2008-2009, care au fost afectați de criza economico-financiară globală, trendul de creștere permanentă nu s-a modificat din anul 2003. Opinia generală a multor organizații internaționale și a guvernelor constituie în faptul, că ISD au un impact foarte pozitiv asupra economiilor recipiente. Însă, cercetările empirice nu întotdeauna confirmă faptul acesta, apelând la supraestimarea acestor fluxuri de capital ca instrument performant de dezvoltare.

Printre beneficiile potențiale ale ISD se numără următoarele:

1. Creșterea stocului de capital. Pentru economiile cu deficitul capitalului intern, necesar pentru investițiile de dezvoltare, ISD devin un generator al fluxurilor financiare.
2. Sporirea veniturilor bugetare. Taxele plătite de către companiile cu capital străin, dar și contribuțiile din salariile angajaților vor suplini bugetul țării și al fondurilor sociale.
3. Crearea locurilor de muncă.
4. Efectele de competiție, manageriale și tehnologice. Întreprinderile cu capital străin pot spori competitivitatea bunurilor produse în țară, pe plan internațional, generând succese prin dezvoltarea abilităților manageriale și tehnologii noi.
5. Dezvoltarea infrastructurii.

6. Efectul de multiplicare. Crearea noilor locuri de muncă va provoca creșterea cheltuielilor din partea gospodăriilor casnice, ceea ce va spori veniturile firmelor autohtone și va contribui la creșterea PIB.

De asemenea, ISD pot provoca și unele efecte nedorite, cum ar fi:

1. Creșterea nivelului inegalității. Diferența între veniturile angajaților firmelor străine și autohtone poate provoca disparități sociale.
2. Deteriorarea condițiilor sociale ("race to the bottom effect"). Guvernele oferă facilități firmelor străine, dorind să atragă cât mai multe ISD. Aceste facilități pot reduce standardele sociale (cerințele protecției muncii) sau ecologice.
3. Impactul negativ asupra balanței de plăți. Repatrierea profiturilor și importul utilajului poate crea acest efect.

Cercetările empirice arată, că impactul ISD este foarte multilateral, dar și imprevizibil.

Astfel, investigația impactului trebuie să se bazeze și pe caracteristicile specifice ale țărilor. Impactul ISD depinde de foarte multe variabile, de ex., nivelul de dezvoltare politică, stabilitatea instituțională, nivelul corupției – toate acestea pot determina natura efectelor ISD.

Cuvântul "sustenabil" sau "durabil" a devenit în vogă în ultimele decenii, mai ales după anul 1987, când Comisia Brundtland a ONU a discutat importanța "dezvoltării sustenabile". Aceste noțiuni, chiar dacă par foarte similare, totuși, trebuie să fie considerate aparte. Deci, conform dicționarului Merriam-Webster [2], "sustenabil" semnifică capabil să îndure, iar "durabil" – capabil de a exista fără deteriorare într-o perioadă îndelungată. Astfel, conceptul sustenabilității presupune abilitatea de a face față unor provocări, de a îndura anumite condiții nefavorabile, pe când a fi "durabil" prevede o poziție mai pasivă.

Conceptul investițiilor sustenabile, la rândul său, este un model de atragere a capitalului străin care va susține dezvoltarea socio-economică a țării, bazată pe folosirea adecvată a resurselor naturale, dar și a celor umane pentru beneficiile generațiilor de azi și de viitor.

Fără investiții, dezvoltarea sustenabilă este imposibilă. Investițiile străine, bine planificate, pot modifica eficiența practicilor economice a țărilor. Investițiile „inapropiate”, însă, pot submina dezvoltarea comunităților.

În anul 2005, secretarul general al ONU a adunat un grup din cei mai mari investitori instituționali din lume pentru a discuta și formula Principiile pentru Investiții Responsabile (Principles for Responsible Investments). Acesta a constituit un pas important, la nivel global, pentru a atrage atenția la necesitatea abordării principiilor sustenabilității sau responsabilității sociale în domeniul investițiilor internaționale.

Capitalul privat reprezintă sursa principală de finanțare externă pentru economiile în tranziție. Este esențial, ținând cont de acest fapt, ca fluxurile de capital să devină un instrument puternic pentru implementarea dezvoltării sustenabile.

Evaluarea anumitor proiecte, în baza conceptului investițiilor sustenabile, poate fi efectuată ținând cont de costurile viitoare ale investiției. De exemplu, cheltuielile privind tratamentul bolilor, consumul excesiv al alcoolului sau fumatului, sau recuperarea daunelor mediului înconjurător. Astfel, investițiile care provoacă aceste costuri nu pot fi considerate sustenabile. Efectele lor pozitive, pe termen scurt, pot condiționa probleme serioase în perspectivă. Rolul guvernelor în aceste condiții constă în selectarea proiectelor investiționale, care vor promova dezvoltarea sustenabilă.

Percepția răspândită cu privire la investițiile străine în economiile emergente constă în faptul, că în cazul unor industrii, care provoacă epuizarea resurselor ecologice, investitorii aleg locul de destinație a investițiilor, reieșind din nivelul reglementării, adică caută așa-numite ”paradisuri de poluare” (pollution heaven). Competiția între țări, pentru a atrage capitalul străin, impune guvernele să accepte politicile în domeniul ecologiei ce pot fi periculoase pentru mediul înconjurător pentru a păstra avantajele competitive ale economiei naționale. În acest caz, lupta pentru influxul capitalului străin se transformă într-un dumping ecologic. În Raportul ”FDI and the Environment” [3], publicat de Fondul Mondial pentru Natură se subliniază, că legătura între ISD și ecologie este foarte complexă.

Industria, intens poluante, se confruntă cu probleme grave în țările dezvoltate, care limitează desfășurarea procesului de producere hazardos sau reglementarea acestor activități este foarte strictă. Reglementarea ecologică presupune unele consecințe negative pentru investitori, cum ar fi: sporirea costurilor de producție sau reducerea capacităților de stocare a deșeurilor. Este evident, că în condițiile egalității celorlalți factori, nici o companie nu va alege pentru investiții țara cu aceste dificultăți. Totodată, această concluzie nu este absolută. Wheler și Mody (a. 1992) au demonstrat, că limitările ecologice nu joacă un rol important în decizia investițională. Dasgupta, Mody și Roy (a. 1995) [4] au determinat, că calitatea forței de muncă, și nu costul altor factori este importantă pentru alegerea țării de destinație a investiției.

În contextul dezvoltării sustenabile, problema ecologiei își regăsește reflectare, în primul rând, prin faptul, că poate afecta sănătatea oamenilor.

Industria prelucrării pieii este un exemplu elocvent în acest sens. Aproximativ 90% din toată pielea prelucrată în lume se prelucrează cu ajutorul Chromium III care este foarte toxic și cancerogen. Totuși, acest element chimic rămâne o întrebare controversată. Reprezentanții industriei argumentează că trebuie să ne dăm seamă de diferența între Chromium III și Chromium VI. Ultimul este fără îndoială toxic, iar nu există dovezi clare că Chromium III prezintă un pericol pentru sănătatea omului. În țările de Nord (cele dezvoltate) toate deșeurile de apă poluată, chemicalele și procesul de producție sunt controlate și monitorizate permanent. Acest fapt a determinat scăderea volumului pieii exportate din țările dezvoltate, dar creșterea acestui volum din țările mai sărace (conform datelor FAO).

Condițiile acestea plus existența cotelor de export pentru țările Europei de Vest au determinat dorința investitorilor de a transfera procesul de producție în Europa

de Est, unde costurile forței de muncă și reglementările sunt mai avantajoase. Așa au ajuns în Moldova investițiile din Italia pentru Uzina de Piele din Chișinău. Desigur, în condițiile deficitului resurselor financiare pentru modernizarea economică și necesitatea creării noilor locuri de muncă, am fost nevoiți să acceptăm condițiile investitorilor. Însă, care va fi plata pentru apa, aerul și solul poluat care provoacă cancer și alte boli serioase.

”Unica responsabilitate socială a business-ului este sporirea profiturilor sale” [5], a spus odată M. Fridman. Ar fi greșit de presupus, că planificarea și coordonarea activităților privind dezvoltarea sustenabilă va fi condusă de către sectorul privat. Întreprinderile au un scop fundamental, totalmente, diferit de binefacerea pe termen lung. Ele reacționează și satisfac cererea celor, care platesc. Problema constă în faptul, că multe necesități ale societății sunt lipsite de această calitate. Lupta cu sărăcia, crimele și deteriorarea ecologică – problemele acestea țin nemijlocit de dezvoltarea sustenabilă, însă capitalul privat se va angaja în soluționarea acestora doar dacă cineva va plăti. Acest cineva poate fi doar statul care trebuie să fie preocupat de binele societății pe viitor.

Însă, responsabilitatea socială nu întotdeauna merge pe contrasens cu profiturile companiilor. Multe probleme pot fi soluționate pur și simplu prin schimbarea accentului. De exemplu, promovarea automobilelor, care vor folosi combustibilul ecologic, ar putea fi efectuată prin popularizarea imaginii și prestigiului acestor tipuri de autovehicule. Așa-numitul ”ecolabelleing” este un mecanism puternic pentru dezvoltarea practicilor de producere sustenabilă.

Din altă parte, mediul înconjurător poluat poate spori instabilitatea socială din motivul apariției problemelor cu apa sau aerul poluat. Acest fapt nu este nici în interesul investitorilor care trebuie să activeze în astfel de condiții.

Practica business-ului internațional demonstrează, că atitudinea pozitivă este în favoarea tuturor, inclusiv și a investitorilor. Un exemplu elocvent în acest sens este pierderea pozițiilor puternice pe piață de către companiile americane – producătoare de automobile, care în anii ’90 nu au înțeles trendul economic și nu au reorientat producerea automobilelor către cele ”environmental friendly”. Concurenții din Japonia sau Germania, însă, au profitat de această situație. Astfel, sustenabilitatea investițiilor ar trebuie să devină o caracteristică importantă pentru evaluarea influxurilor de capital în țară, fiind, de fapt, o abordare modernă și absolut necesară în condițiile globalizării business-ului. Mai degrabă decât a atrage cât mai multe ISD, guvernele trebuie să focuseze eforturile pentru a atrage ISD ”calitative”. Este necesară crearea responsabilității instituționale clare pentru managementul efectiv al impactului ecologic și social al ISD.

În același timp, atingerea scopului de a investi sau de a produce, în mod sustenabil, nu poate fi realizată de către o țară aparte. Consolidarea eforturilor, la nivel global, ar putea crea baza necesară pentru argumentarea restricțiilor respective pentru investitorii străini. Astfel, comunitatea internațională trebuie să fie preocupată nu doar

de protecția regulilor de liberalizare și concurența loială, dar și de standardele de ecologie și muncă în sens global.

ISD capătă o semnificație tot mai importantă în economia globală, dezvoltarea statelor și organizațiilor internaționale. În decursul ultimilor ani au fost realizate câteva încercări de a crea un cadru legal internațional, ce ar viza regulile internaționale în domeniul investițiilor, printre care și TRIM (Trade Related Investment Measures) [6]. Însă, nu a fost propus și semnat nici un acord care ar avea o importanță și valoare adevărată pentru majoritatea țărilor lumii. În același timp, în condițiile globalizării, este absolut evident, că un astfel de mecanism este necesar pentru stabilitatea și protecția capitalului străin. Încercările precedente s-au axat doar pe unele aspecte ale procesului investițional, cum ar fi protecția capitalului și a investițiilor. Totodată, în prezent, deja este clar că asemenea abordare este incompletă și nu corespunde cerințelor economiei globale ale secolului XXI. Un nou regim multilateral ar trebui să se focuseze nu doar pe drepturile universale ale investitorilor, ci și pe obligațiile corporațiilor transnaționale. Doar în acest context vom putea vorbi despre crearea unui cadru legal și instituțional pentru o dezvoltare sustenabilă.

Sintetizând cele expuse, putem afirma, că rolul capitalului străin în formarea dezvoltării sustenabile este foarte important. Globalizarea și integrarea țărilor lumii au determinat eliminarea multor bariere. Totuși, impactul acestor schimbări poate fi dezastruos pentru dezvoltarea sustenabilă a omenirii. Obligația și responsabilitatea comunității internaționale, astăzi, este de a păstra echilibrul între libertate și reglementările necesare.

Bibliografie

1. McNally R. No Investment Agreement within the WTO WWF International Discussion Paper, October 2001;
2. www.merriam-webster.com;
3. www.wwf-uk.org;
4. Dasgupta S., Mody A., Roy S. Environmental Regulation and Development: a Cross-Country Empirical Analysis. WP 1448, World Bank, 1995;
5. M. Friedman The Social Responsibility of Business is to Encrease its Profits. *The New York Times Magazine*, September 13, 1970;
6. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims.pdf.

CADRUL RETROSPECTIV ȘI STAREA ACTUALĂ A PIEȚEI DE PUBLICITATE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lilia GHIȚIU, MBA, drd., cerc. șt., IEFS

Recenzent: Gheorghe COSTANDACHI, dr., conf. univ.

This article deals with the analysis of ads market of the Republic of Moldova from the past till our days. The author describes and makes an analysis of the principles and factors that determine the activity of national ads agencies in economic and social conditions (environment) at local and regional levels.

Cuvinte cheie: agenții publicitare, piața serviciilor publicitare, circuit financiar publicitar, dinamica pieței publicitare din Moldova.

Piața serviciilor publicitare din Republica Moldova este relativ nouă și cu o tradiție doar de câțiva ani, spre deosebire de țările înalt dezvoltate, care au o experiență avansată în acest domeniu.

Vorbind despre retrospectiva pieței publicitare din Moldova, trebuie să menționăm faptul, că aceasta a fost și este determinată, în mod mai mult sau mai puțin, nemijlocit, de întreaga istorie a pieței publicitare, mondiale care are o continuitate în aspect istoric, social și economic. Evenimentele cheie, care marchează evoluția pieței publicitare la nivel internațional, de facto, nu constituie decât o etapă premergătoare și pentru piața de servicii publicitare din Republica Moldova, care poate fi etapizată din punct de vedere istoric și după intensitatea evenimentelor, ce au format și determinat un curs sau altul al pieței publicitare la nivel global, dar și regional, în modul următor:

I. 3000-500 î.e.n. Firma interioară, una dintre primele forme de publicitate, era, de obicei, un semn, pictat foarte atrăgător pe peretele unei clădiri. Cele mai vechi semne au fost descoperite în ruinele Babilonului, Romei Antice și ale orașului Pompei. 500 de ani mai târziu, comercianții egipteni amplasau de-a lungul drumurilor publice bucăți de stâncă, în care erau sculptate diverse mesaje cu scopul informării călătorilor privind produsele sau serviciile oferite. În perioada anilor 500 î.e.n., în vechea Romă, mesajele erau pictate pe pereți cu scopul promovării jocurilor publice, afacerilor locale sau pentru a chema alegătorii la vot.

II. Perioada medievală se caracterizează prin apariția unor noi forme de publicitate, simplă, dar eficientă: folosirea așa-numiților "strigători". Aceștia erau cetățeni, angajați de către comercianți, care lăudau prin strigăte calitățile mărfurilor acestora. Mai târziu, ei au devenit figuri familiare și pe străzile așezărilor colonialor americane. Acești "strigători" sunt predecesorii crainicilor moderni, care difuzează publicitatea radio sau TV.

III. 1453 - O dată cu inventarea presei tipografice de către Johann Gutenberg și a tipografiilor, comercianții încep să utilizeze mici "fluturași" pentru a-și promova produsele. Aceste mici bucăți de hârtie adesea conțineau simboluri specifice breslei și, de multe ori, erau lipite pe zidurile orașului. Această formă de publicitate a fost folosită foarte mult timp, până în epoca modernă și s-a caracterizat printr-o flexibilitate deosebită, afișele putând fi purtate cu ușurință dintr-o zonă în alta.

IV. 1472-1730 – Prima publicitate a apărut în anul 1472, în limba engleză, sub forma unei mici bucăți de hârtie, distribuită manual, anunțând vânzarea unei cărți de rugăciuni. 200 de ani mai târziu a fost publicat primul anunț în ziar, prin care se oferea recompensă pentru recuperarea a 12 cai furati. În coloniile americane, în primul ziar publicat cu regularitate, Boston Newsletter, au început să se publice anunțuri din a. 1704. Aproximativ 25 de ani mai târziu, Benjamin Franklin a făcut publicitatea mai atractivă, tipărind titlurile cu litere mai mari.

V. 1841-1869 – În SUA, primele forme ale publicității au apărut în Philadelphia, Pennsylvania, când Volney B. Palmer a deschis un magazin, considerat predecesorul agențiilor de publicitate din zilele noastre. Agenții săi contractau cu ziarele spații de publicitate la prețuri cu discount-uri, urmând apoi ca ele să fie vândute către diverși clienți la un preț mai mare. În a. 1869, Francis Ayer a fondat N.W. Ayer & Son, agenție care exista și în zilele noastre. Ayer a modificat practica de până atunci a agențiilor de publicitate, facturând clienților același preț pe care îl contractase, plus un comision agreat de ambele părți.

VI. 1880 – David Adania fondează prima agenție de publicitate din România, care purta numele său. Până acum, publicitatea din România a trecut prin mai multe faze: strigătul mărfurilor în fața prăvăliilor și în zonele cele mai circulante; „anunciurile” („înștiințările”) sau „mezaturile”, „vânzările” sau „înștiințările particulare”, care erau informații despre marfa sub forma unor texte scurte și apăruseră în ziarele vremii, începând cu anul 1829. Acestea din urmă aveau o formă concisă, pe care, azi, o numim „mica publicitate”.

VII. 1893 – Cele mai promovate produse pe plan mondial în această perioadă au fost așa-numitele „medicamente patentate”. Peste 50 de firme producătoare cheltuiau pe publicitate mai mult de 50.000 de dolari anual. În ultimii 20 de ani, aceste companii au devenit producători de alimente, săpunuri sau cosmetice. Ele au început să își promoveze produsele, folosind nume specifice: mărcile. Scriptul distinctiv al numelui Coca Cola a fost prima dată promovat pe evantaie suvenir, tăvi, calendare și multe alte obiecte promoționale, devenind cea mai cunoscută marcă din lume.

VIII. 1920 – anul, în care întreaga industrie de publicitate a trecut printr-o transformare masivă, atât din punct de vedere al abordării, cât și al practicii. Acum, agențiile de publicitate încep să dezvolte strategii de marketing și copywriting. Mai mult, agențiile au început să efectueze cercetări de piață și studii demografice pentru a putea ținti mai bine consumatorii. Introducerea radioului a creat o nouă oportunitate, iar, la sfârșitul anilor '20, publicitatea a luat ființă și în acest domeniu.

IX. 1924 – Regina Maria a României, cunoscută în toată Europa, în rezultatul voluntariatului depus pe frontul Primului Război Mondial, a acceptat să apară într-o reclamă, în care lauda calitățile cremei "Pond's Cold". Acesta a fost primul testimonial din istoria publicității. Regina Maria era prima personalitate regală, care acceptă un astfel de gest. Acest tip de publicitate s-a dovedit a fi, în timp, unul dintre cele mai credibile și mai eficiente în toată lumea.

X. 1950 – Televiziunea apare încă din anii '40, însă, din cauza prețurilor ridicate ale televizoarelor și a numărului redus de canale TV, ea nu s-a impus imediat. 10 ani mai târziu, însă, televiziunea surclasase deja radioul. Tonul publicității, de asemenea, s-a schimbat. Nu se mai prezentau doar avantajele produsului promovat, ci se încerca și crearea imaginii sale. Astfel, anunțatorii aveau ocazia să demonstreze cum se pot utiliza produsele lor și au început să folosească, pe scară largă, personalități, care să laude produsele în cauză.

XI. 1980 – Creșterea producției de masă și rapida îmbunătățire tehnologică, apariția produselor electronice mici (telefoanele, casetofoanele, calculatoarele), care au devenit disponibile publicului larg la prețuri accesibile, au devenit ținte și pentru publicitate. Sfârșitul anilor '80 a marcat apariția culorilor "neon" pe aproape orice obiect care putea fi imprimat. Odată cu apariția calculatorului, s-a dezvoltat și o întreagă industrie de obiecte promoționale legate de acesta: mousepad-uri, wrist rests, mouse holders, screensavers etc.

XII. 1990 – Tehnologia digitală a transformat industria outdoor. Panourile publicitare, care pînă acum erau pictate manual, încep să fie tipărite cu ajutorul calculatorului. Companiile outdoor oferă o selecție diversificată de formate outdoor: reclame în stațiile de autobuz, pe chioșcuri, publicitate în aeroporturi, display-ere în marile centre comerciale și pe taxi-uri.

XIII. În perioada 1990-2002, în România s-au editat 198 de titluri de publicații specializate în publicitate, dintre care 63 cu difuzare națională. În a. 1999, publicitatea deținea poziția a III-a, cu o pondere de 9% din totalul timpului de emisie radio, la nivel național, și aceeași poziție cu o pondere de 11,1% din totalul timpului de emisie TV.

XIV. 1990-prezent – World Wide Web (www) este inventat de Tim Berners – Lee, în a. 1990. Industria publicitară pe internet este încă în faza de început. Publicitatea online își face apariția într-un mod semnificativ în a. 1995 și cele mai multe dintre standardele, normele și politicile acestei industrii au fost stabilite în ultimii 2 ani. Internetul a devenit principalul mod de a comunica și de a încheia contracte. [1]

După colapsul Uniunii Sovietice, Republica Moldova a trecut printr-o perioadă de ample evenimente și transformări, atât în plan politic, cît și socio-economic, axându-se pe valorile de bază ale unei dezvoltări durabile. Astfel, trebuie să menționăm, că, începând cu finele anilor '90 pînă în prezent, Republica Moldova a avut o piață a publicității în ascensiune. Deși, situată între influențele stereotipurilor publicitare ale Occidentului și Orientului, totuși, acest domeniu a cunoscut o creștere atât cantitativă cît și calitativă. Chiar începând cu a. 2000, pe piața Moldovei au pătruns agenții

publicitare internațională, care aveau clienți de rețea și un sistem de activitate bine definit. Agențiile locale au rezistat concurenței, perfecționându-și întregul sistem de activitate și aparat managerial.

Conform părerilor multor experți în domeniu, avantajele pieței moldovenești de publicitate sunt determinate de dinamica dezvoltării și de potențialul de creștere al acesteia. Conform datelor specialiștilor, timp de un an, omul vede, în medie, până la 20 de mii de spoturi publicitare. Astfel, consumatorul le reține pe cele mai deosebite și originale ca formă și conținut.

Cît privește dinamica creșterii numărului de agenții publicitare din Republica Moldova, pentru ultimii 10 ani, putem constata, că este în ascensiune, având doar mici fluctuații pentru ultimii ani. (a se vedea Figura 1) În acest sens, ca explicație pot fi: condițiile socio-economice, dar și politica fiscală, eventual și unele perturbații economice din exteriorul țării, care, în mod direct sau indirect, condiționează careva turbulențe și pe piața autohtonă.

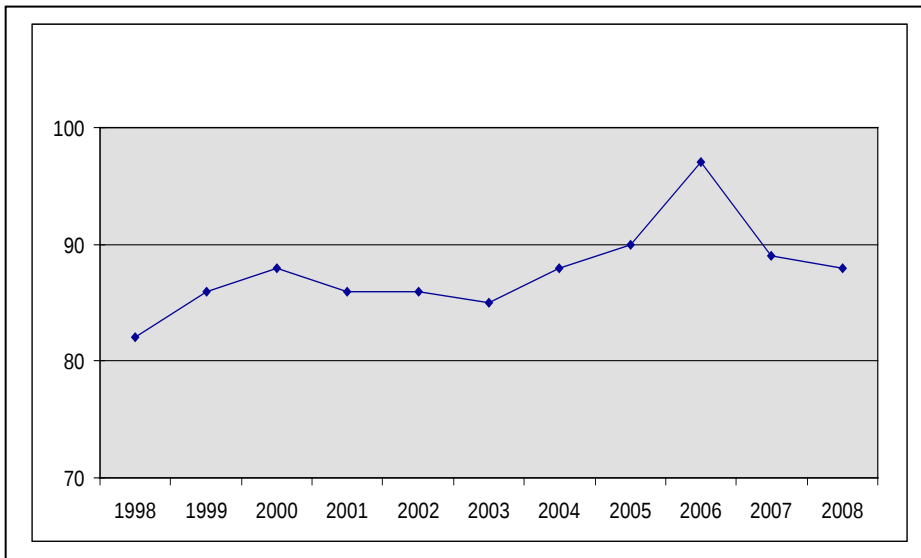


Figura 1. Dinamica numărului de Agenții Publicitare în RM (perioada 1998-2008)

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor furnizate de BNS

Conform estimărilor experților din domeniu, investițiile în publicitatea autohtonă cresc anual, în medie cu 25-40%, ceea ce denotă faptul, că vânzările acestora cresc minim în asemenea proporție. Deci, actualmente, pe piața moldovenească nu există multe brand-uri multinaționale. Ritmul creșterii pieței și a veniturilor va fi un argument decisiv pentru oamenii de afaceri de peste hotare. Este foarte importantă pentru piața autohtonă dezvoltarea publicității pentru clienții locali. Menirea agențiilor specializate este de a-i susține pe aceștia, cel puțin, în domeniul comunicării și

promovării. 80% din circuitul financiar-publicitar din Moldova reprezintă finanțe aduse de agențiile din afara țării, banii, cheltuiți în țară, din care se plătesc impozite, se creează locuri de muncă, mărindu-se capacitatea pieței de consum. [3]

Făcând o analiză în dinamică a raportului dintre profitul de până la impozitare (total) și profitul net al Agențiilor Publicitare autohtone pentru perioada anilor 1998-2008, reprezentată în figura 2, putem observa o descreșetere a defalcărilor în bugetul de stat pentru perioada anilor 2007-2008 față de anii 1998-2006, dar, , putem constata de asemenea o creșetere în dinamică a profitului total al agențiilor publicitare autohtone.

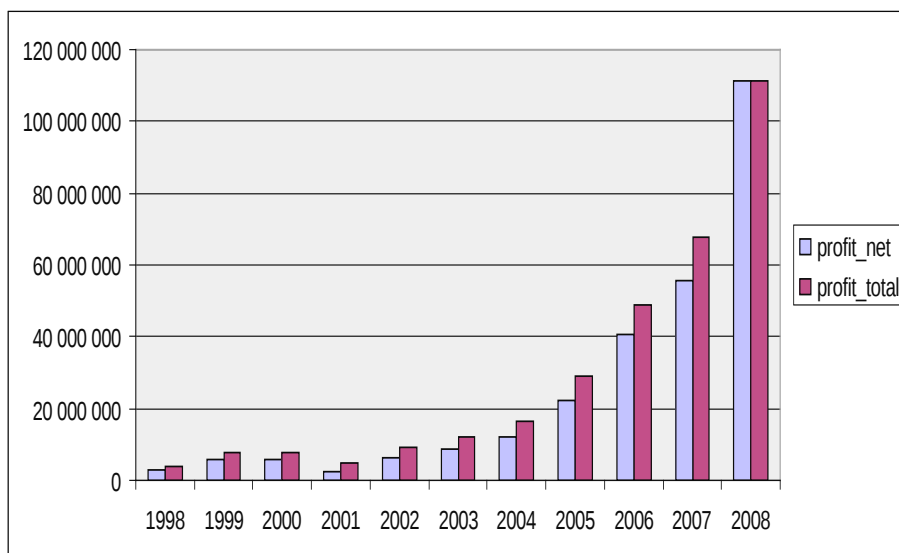


Figura 2. Raportul dintre profitul total și net al agențiilor publicitare din RM (1998-2008)

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor furnizate de BNS.

Deoarece cota de 57% din sistemul publicitar este ocupat de posturile de televiziune, Republica Moldova este considerată o țară orientată spre TV. În pofida creșterii constante a prețurilor la publicitate (cu circa 35%, în ultimii doi ani), televiziunile atrag cele mai mari bugete de publicitate. Anume TV se dezvoltă cel mai dinamic, mișcă puternic înaintea piața, cu o rată de creștere de 85,7% în anul 2007 și 53% în 2008, conform estimărilor experților independenți în domeniu [5].

Deci, putem afirma, că anume TV reprezintă segmentul principal, dar și cel mai concurențial, în sistemul serviciilor publicitare. Acesta concurență este importantă atât pentru cei care administrează bugetele de publicitate, cât și ofertanții de publicitate.

Potrivit datelor reflectate în tabelul 1, cheltuielile pentru serviciile publicitare în Moldova sunt în ascensiune, această creștere fiind mai pronunțată în domeniul TV (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Cheltuelile totale pe tipuri de publicitate în Republica Moldova (dolari, SUA) fără TVA

Tip mass-media/ perioada	2006	2007	2008
TV	7 000 000	13 000 000	20 000 000
Radio	1 500 000	2 500 000	3 500 000
Presa	1 500 000	2 000 000	2 500 000
Internet, film	350 000	500 000	700 000
Publicitatea exterioara (outdoor)	4 406 568	5 140 996	7344279
În total:	14 756 568	23 140 996	34 044 279

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor furnizate de Asociația Agențiilor de Publicitate din Moldova.

Este incontestabil faptul, că există o competiție dură între ofertanții de publicitate privind plasarea reclamei sau sponsorizarea emisiunilor cu maximă audiență. Băncile, companiile multinaționale, dar și firmele locale importante cheltuiesc tot mai mult pentru a cuceri cel mai mare auditoriu, pe care îl oferă televiziunea. În plus, grație monitorizării și măsurării rating-urilor, publicitatea TV este cea mai transparentă și are un caracter structural mai pronunțat, ceea ce este foarte important pentru clienții străini. Managerii agențiilor de publicitate constată, că, dacă publicitatea la TV sau în presa scrisă poate fi măsurată fără mari probleme, evaluările la radio sunt mai complicat de realizat, iar valoarea acțiunilor de promovare, un segment important al pieței, este greu de măsurat.

După părerea noastră, pentru presa scrisă este extrem de important efectuarea unui audit al tirajului, iar posturile radio ar trebui monitorizate mai minuțios, pentru a evita plasarea arbitrară a publicității, cum se întâmplă, adesea, în prezent.

În concluzie putem afirma, că una din laturile pozitive ale serviciilor publicitare autohtone constituie prețul scăzut al acesteia, în comparație cu cele din străinătate. Acesta este valabil și în cazul publicității TV. Ca valoare a publicității, investițiile publicitare în radio și presa scrisă rămân cu mult sub nivelul ritmului de creștere a investițiilor în publicitatea la TV. Cadrul legislativ în vigoare, care reglementează acest domeniu, este în tendința de a se conforma la standardele europene, din care considerent va falicitata, ulterior, și activitatea profitabilă a agențiilor respective [4].

Bibliografie

1. <http://www.evenimentul.ro/articol/istoria-publicitatii-.html> citat la 14.12.09.
2. <http://www.statistica.md/> citat 15.01.10.
3. http://www.vipmagazin.md/profil/Sergiu_DIACONU._%C3%8Endr%C4%83gostit_de_publicitate/ citat la data de 23.09.09.
4. <http://old.azi.md/comment?ID=47617> citat la 10 martie 2010.
5. www.aanpm.md citat 10.07.09.
6. www.anpc.md citat 12.11.09.

CONCEPT, CONȚINUT, OBIECTIVE ȘI PRINCIPII ALE POLITICII FISCALE ÎN ROMÂNIA ȘI REPUBLICA MOLDOVA

Marin GHERCU, UASM, România

Recenzent: Ion SÎRBU, profesor universitar ASEM

The purpose of the article consists in the uide use of the methods of the improvement of fiscal management and the development of fiscal sevrices. It identifies the fiscal services and the relationship between monez supply, fiscal budget deficit and their tools.

We have used many methods: the method of the deficest and monetary rate growth, the real interest method, object of taxation method, monetary analysis method. The use of tere se methods resulted in the enrichment of the public and private management, the functioning and relationship of the employces, the role of the fiscal relations regarding tax formation and payment these results contributed to the continuous perfection of the evaluation of fiscal services in agricultural units.

Key words: *Taxation, taxes, standard acts, tax law, social contributions*

Introducere. Experiența ne arată că reformarea administrației fiscale este un proces al cărui efecte nu apar imediat, ci în timp, uneori după mai mulți ani, presupunând nu numai schimbări legislative și organizatorice, ci și modificarea comportamentului și atitudinii contribuabilului. Succesul demersului reformato prezintă importanța soluționării a două probleme majore de care depinde succesul dezvoltării serviciilor fiscale în România, dar și în Republica Moldova:

1. *Evaluarea impactului măsurilor privind reforma fiscală asupra veniturilor bugetare, determinarea deficitului pe termen scurt pe care îl induce aplicarea măsurilor propuse.*

2. *Stabilirea surselor de acoperire a deficitului pe termen scurt, compatibilitatea acestora cu posibilitățile și permisibilitățile sistemului bugetar de achitare a obligațiilor viitoare.*

Material și metoda. Au fost folosite un șir de metode: Metoda creșterii deficitului și ratelor monetare, metoda dobânzii reale, metoda obiectului de fiscalitate,

metoda analizei monetare. Folosirea acestor metode de lucru au adus la îmbogățirea conceptelor privind managementul public și privat, funcționarea și raporturile celor angajați, rolul raporturilor fiscale în ce privește constituirea și plata impozitelor. Aceste rezultate au contribuit la perfecționarea continuă a activității evaluării serviciilor fiscale în unitățile agricole.

Rezultate și discuții. Noțiunile privind „fiscalitate”, „sistemul fiscal” și „fiscul” au apărut pe o anumită treaptă de dezvoltare a societății, pentru a răspunde unor necesități obiective economico-financiare și sociale ale statului. Asupra celor trei noțiuni există multe interpretări, înțelegeri și definiții, în funcție de elementele componente, înțelegerea relațiilor și interacțiunilor între aceste elemente, modul de percepere a rolului și funcțiilor lor în sistemul economico-social, în raport de determinările și finalitatea acestora.

Termenul fiscalitate are proveniență romană: cuvântul *fiscus* desemna coșul pe care romanii (statul) îl foloseau pentru strângerea banilor; din cuvântul *fiscus* s-a desprins și încetățenit termenul *fisc*, cu înțelesul curent de „ansamblu de organe ale administrației publice însărcinate cu colectarea impozitelor”.

Potrivit Dicționarului explicativ al limbii române fiscalitatea este sistemul de percepere a impozitelor și taxelor prin *fisc*, iar *fiscul* este instituția de stat care stabilește și încasează contribuțiile către stat și îi urmărește pe cei care nu și-au plătit aceste contribuții. În literatura economică, fiscalitatea este definită ca fiind un sistem de constituire a veniturilor statului prin redistribuirea venitului național cu ajutorul impozitelor și taxelor, reglementate prin norme juridice. În doctrina juridică s-a apreciat că acest sistem – numit sistem fiscal, este format din totalitatea impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a celorlalte categorii de venituri publice provenite de la persoanele fizice și juridice care alimentează bugetele publice. În fapt aceste resurse financiare (fonduri bănești) sunt destinate a acoperi cheltuielile generale ale societății.

În dicționarul „Le petit Larousse” „fiscalitatea” este definită ca „sistem de percepere a impozitelor, ansamblul legilor la care se raportează”, iar noțiunea de „fisc” este definită ca activitate de „administrare însărcinată cu calcularea și perceperea impozitelor”.

Unii autori, pornind de la definirea impozitelor ca formă de prelevare a unei părți din veniturile sau averea persoanelor fizice și juridice la dispoziția statului, în vederea acoperii cheltuielilor publice, privesc fiscalitatea ca „o legătură între stat și persoanele fizice sau juridice”.

Dan Drosu Saguna privește fiscalitatea prin prisma elementelor componente formate din „totalitatea taxelor și impozitelor reglementate prin acte normative”. Încercând o abordare relațional - sistemică a fiscalității unii autori definesc sistemul fiscal ca fiind „totalitatea impozitelor instituite de stat, care procură o parte covârșitoare din veniturile bugetare, fiecare impozit având o contribuție specifică și un rol de regulator în economie” sau ca un „ansamblu de concepte, principii, metode, procese cu privire la o mulțime de elemente (materie impozabilă, cote, subscripții fiscale) între care

se manifestă relații care apar ca urmare a proiectării, legiferării, așezării și percepției impozitelor și care sunt gestionate conform legislației fiscale, în scopul realizării obiectivelor sistemului.”

Abordările teoretice existente, cât și experiența practică permit conturarea concluziei că **fiscalitatea definește sistemul de principii, reguli și norme legiferate privind: evidența și gestiunea contribuabililor**, stabilirea, evidențierea și stingerea obligațiilor fiscale, controlul și soluționarea plângerilor, acordarea de asistență fiscală contribuabililor pentru cunoașterea și aplicarea corectă a legislației fiscale prezentate în figura 1, redată în continuare:

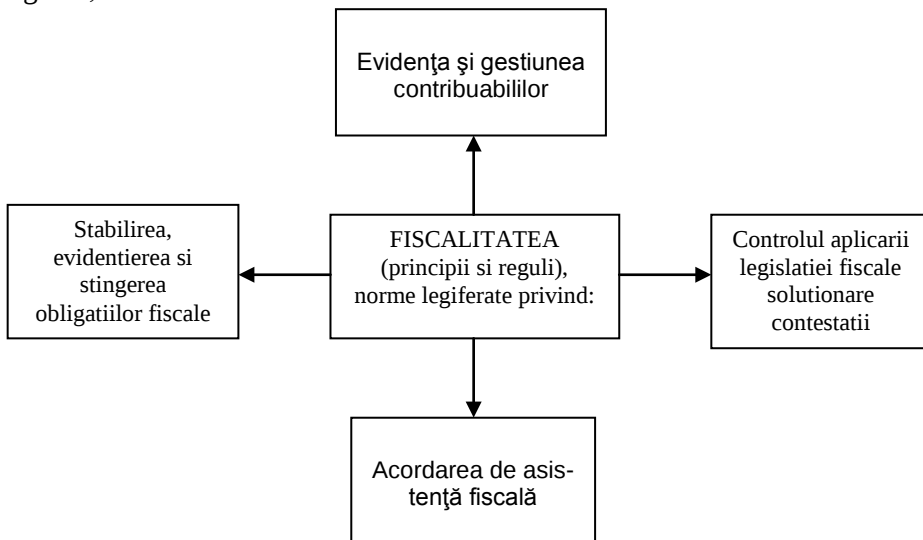


Fig. 1. Conținutul fiscalității

Fiscalitatea se detașează astăzi în cadrul științelor economico-sociale ca o știință aparte care poate fi definită ca un ansamblu coerent de noțiuni, idei, teorii și doctrine de judecăți de valoare și reflectări teoretice și în planul practicii fiscale, precum și de tehnici, metode și procedee de măsurare, evaluare, gestionare și stimulare a activității economico-sociale.

Autonomizarea fiscalității din cadrul științei finanțelor publice și dezvoltarea de sinistătătoare a acesteia s-a făcut cu întârziere, din cauza unor dificultăți obiective ori subiective de ordin general, dar și particular:

1. Percepția negativă a fiscalității, destul de des răspândită, a generat imaginea unei activități despre care nu se poate vorbi ca și despre o idee pozitivă din disciplina științifică. Fiscalitatea are, de foarte multă vreme, o imagine negativă. Ea este considerată, de către contribuabili, drept o formă de constrângere exercitată de statul spoliator care – prin metode speciale – scoate din buzunarele cetățenilor anumite sume de bani câștigate cu greu și deci bine meritate de aceștia.

Considerăm că ar fi incorect să privim lucrurile exclusiv dintr-o asemenea perspectivă, întrucât analizându-le cu onestitate, cu oarecare detașare și cu dorința de a le înțelege vom descoperi că realitatea este alta: fiscalitatea reprezintă un domeniu complex, dar și foarte dens, concret, juridic prin excelență și deschis către alte ramuri de drept (și nu numai, dacă avem în vedere legăturile sale strânse cu economia și politicul). Pentru a cuantifica și prezenta cât mai corect fiscalitatea, credem că se impune alegerea unei căi de mijloc (care să țină seamă de întreg contextul complex - în care se manifestă aceasta), potrivit căreia se poate afirma că fiscalitatea este un „rău necesar”.

2. Diversitatea metodelor și tehnicilor specializate, excesul de tehnicitate au descurajat încercările pertinente de analiză și cercetare. Factorul de descurajare a contribuit la anularea eforturilor de disciplinare științifică a evoluției fiscalității, accentuând imaginea opacității și aridității fenomenologice a acesteia. O perioadă lungă de timp, care se întinde și în prezent, fiscalitatea a fost percepută ca o aglomerare de reguli și procedee tehnice, încadrate într-un sistem ce funcționează imprevizibil, care nu permite anticiparea, cunoașterea, stăpânirea efectelor și înțelegerea mecanismelor interne de funcționare.

3. Fenomenele publice fiscale sunt rezultatul unor interacțiuni complexe, polarizează o multitudine de interese generale, de grup sau individuale, determinând varietatea intervențiilor structurilor statale. Toate acestea generează un grad ridicat de sensibilitate a fiscalității la evoluțiile și transformările rapide ce au loc în societate și presupune antrenarea unei varietăți mari de cunoștințe din medii științifice diferite de abordare. Până în prezent nu s-a putut construi o masă rotundă la care să se analizeze și să se evalueze științific și pluridisciplinar fiscalitatea.

Imposibilitatea de depășire a acestui obstacol a făcut ca obiectul de studiu al fiscalității să rămână divizat și atașat altor discipline de graniță, cum ar fi politica, sociologia psihologică și dreptul. Discursul fiscal s-a atașat acestor discipline și a conturat obiective mixate, cum ar fi: politica fiscală, dreptul fiscal și chiar sociologia și psihologia fiscală, fără a clarifica conceptual și științific fiscalitatea. După traversarea acestei perioade de „rătăcire” a sensurilor și obiectivelor fiscalității și legitimarea intervenției statului în economie, interesul pentru abordarea științifică și individualizarea disciplinară a fiscalității a crescut simțitor. Fiscalitatea s-a constituit mai întâi ca un domeniu al finanțelor publice în cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea. În această perioadă scientistă, parcurgând traseul științelor sociale, finanțele publice au câștigat accesul la știința finanțelor, aceasta fiind considerată o știință complexă.

În anul 1903, F. Nitti sublinia în lucrarea „Principii ale științelor finanțelor” că, la fel ca disciplinele relative la societatea umană, știința finanțelor prezintă dificultăți considerabile de dezvoltare, pentru că ea studiază fenomene care acționează și reacționează unele asupra altora și a căror complexitate este adesea foarte mare. Multiplicarea raporturilor sociale și necesitatea evaluării și satisfacerii cerințelor

acestora, explozia binefăcătoare a sistemelor de comunicație, precum și cea informațională pun astăzi cu acuitate problema analizei multifuncționale și pluridisciplinare a fiscalității. Știința fiscalității trebuie să evidențieze obiectivele, rolul mecanismelor și regulile mișcării unui segment important al vieții fiscale. Clarificarea multirelațională a obiectului de studiu trebuie să ofere lumii științifice și practicienilor argumente convingătoare pentru scoaterea acestuia din opacitatea și ariditatea la care a fost supusă, să-i direcționeze viitorul către modernitatea științifică.

Gândirea fiscală este purtătoarea unei anumite țințe și anume etica, transparența și justiția, ceea ce impune o raportare permanentă a teoriei științei fiscale la practica fiscală.

Formele de realizare a fiscalității poartă denumiri variate, cum la fel de variate sunt și realitățile pe care ele le desemnează.

Astfel, prelevarea fiscală așezată asupra patrimoniului (a veniturilor și/ sau averii contribuabilului) și asupra circulației bunurilor și serviciilor poartă denumirea de impozit (deși există și anumite prelevări – din aceeași categorie – a căror denumire, incorectă, este aceea de taxă: de exemplu, TVA. Contribuțiile sociale sunt datorate - în cadrul unui sistem de servicii fiscale – pentru constituirea fondurilor publice necesare acoperirii nevoilor din domeniul securității sociale. Numite și cotizații sociale, aceste sume se colectează în beneficiul organismelor de securitate socială spre a alimenta fondurile publice destinate acoperirii cheltuielilor privind ocrotirea socială.

Este remarcabil faptul că aceste denumiri nu se regăsesc ca atare în toate statele europene. În Franța și România majoritatea veniturilor bugetare se obțin pe seama impozitelor, dar și celelalte categorii de prelevări obligatorii sunt prezente, de regulă cu ponderi mai reduse. În Marea Britanie, termenul cvasi-universal utilizat pentru desemnarea modalității de colectare a veniturilor publice este acela de **taxe**. **Sistemul fiscal modern român** poate fi privit: *stricto sensu*, sistemul fiscal cuprinde doar taxele și impozitele reglementate de Codul fiscal (impozitul pe venit, impozitul pe profit, impozitul pe venitul microîntreprinderilor, taxa pe valoarea adăugată, accizele, taxele și impozitele locale etc.); *lato sensu*, sistemul fiscal modern român cuprinde, pe lângă taxele și impozitele reglementate de Codul fiscal, și alte impozite, în special taxele și impozitele colaterale drepturilor salariale (contribuția la fondul de șomaj, la fondul de asigurări sociale etc.).

Această modalitate de percepție a sistemului fiscal modern român (*lato sensu* și *stricto sensu*) este însușită și de către legiuitor, care a reglementat taxele și impozitele care grefează drepturile salariale în mod separat.

Asemenea sistemului fiscal european (comunitar), **și sistemul fiscal Român și cel din Republica Moldova cuprinde impozite directe (impozitul pe venit, impozitul pe profit etc.) și impozite indirecte (taxa pe valoare adăugată, accizele et.), cu regimul juridic aferent.**

- Cât privește structura impozitării, arătăm, de exemplu, că cele zece state care au aderat la Uniunea Europeană au o medie a cotei de impozitare a profitului de 20,3% față de media primelor 15 state membre de 29,8%.

- Reforma fiscală începută de actualii guvernanți, constând în reducerea, în principal a cotei de impozit pe venit și a cotei de impozit pe profit, se înscrie în trendul zonal, inclusiv cel existent în Uniunea Europeană. Creșterea fiscalității (concretizată în sporirea sumelor pretinse - sub forma impozitelor și taxelor - de către stat de la contribuabili) are ca și consecință încercarea de către persoanele juridice și fizice de a recupera pe alte căi (prin creșterea prețurilor, respectiv prin revendicarea unor salarii mai mari, care să compenseze scăderea puterii de cumpărare datorată creșterii impozitelor) sumele plătite „fiscului”, ceea ce conduce inevitabil la sporirea inflației.

Înăsprirea fiscalității poate avea efecte negative asupra competitivității întreprinderilor economice în ceea ce privește înfruntarea cu succes a concurenței internaționale, căci – în mod evident – o societate comercială supusă unei din ce în ce mai ridicate cote a fiscalității va face tot mai greu față concurenței pe piața internațională (atât sub aspectul calității produselor oferite, cât și al prețului acestora). Integrarea României în Uniunea Europeană (în anul 2007) presupune cu necesitate și corelarea sistemului fiscal român cu principiile în materie ale Uniunii Europene. Sistemul fiscal comunitar, față de alte domenii, prezintă o importantă particularitate, în sensul că aici își găsește pe deplin aplicabilitate principiul subsidiarității. Astfel, Tratatul instituind Comunitatea Europeană nu cuprinde nici o prevedere specifică cu privire la impozitele directe, acestea fiind lăsate în întregime la discreția statelor membre. Situația este diferită când impozitele directe au implicații asupra celor patru libertăți stabilite de tratat (libertatea de mișcare a bunurilor, a persoanelor, a serviciilor și a capitalului) și asupra dreptului de liberă stabilire a persoanelor și afacerilor (right of establishment of persona and businesses). Impozitarea, în special impozitarea societăților comerciale este unul dintre puținile domenii politice unde Consiliul European poate adopta măsuri legislative doar în unanimitate, fapt care face ca în practică să fie destul de dificil de adoptat asemenea măsuri. În domeniul impozitării indirecte, baza legală este asigurată de către art. 90 și art. 93 din Tratatul instituind Comunitatea

Europeană, și are ca scop armonizarea sistemelor naționale privind taxarea indirectă iar nu standardizarea acestora, astfel încât sistemele naționale să fie nu numai reciproc *compatibile*, dar și să respecte *obiectivele stabilite prin Tratat*. La reuniunea informată a Miniștrilor de Finanțe din țările membre, de la Verona din 12-13 aprilie 1996, Comisia Europeană și-a prezentat pentru prima dată ideile privind o strategie atotcuprinzătoare în materia impozitării.

În domeniul fiscalității particulărilor, mai multe măsuri naționale au fost declarate incompatibile cu libertățile fundamentale ale tratatului, întrucât tratau în mod diferit situații identice, fără vreo justificare valabilă.

Parte integrantă a politicii economice a statului, politica fiscală cuprinde ansamblul ideilor și strategiilor transpuse în reglementări legale consacrate asigurării

modalităților celor mai eficiente de stabilire și percepere a veniturilor bugetare. De aceea, politica fiscală se interferează cu politicile sectoriale (industrie, comerț, agricultură etc.), cu politicile financiar-monetare și cu cele sociale. Politica fiscală este de natură a influența dezvoltarea economică, dar structura statală și sistemul politic pe care se sprijină statul influențează - de asemenea - politica fiscală. Politica fiscală își poate dovedi elasticitatea și eficacitatea mai cu seamă în țările cu economie descentralizată și deschisă.

Ca și componentă a politicii financiare, politica fiscală trebuie abordată întotdeauna în strânsă legătură cu politica bugetară (politica alocativă), ambele fiind - în fapt - elaborate concomitent de către autoritățile publice competente; într-adevăr, constatându-se creșterea de la un an la altul a nivelului (și, în același timp, diversificarea structurii) cheltuielilor publice se caută și se identifică noi resurse de alimentare a fondurilor publice, îndeplinirea funcțiilor bugetare pretinde așadar adoptarea unei politici fiscal-bugetare unitare, care presupune abordarea de ansamblu a veniturilor și cheltuielilor bugetare.

Politica fiscală se află la granița dintre *politica bugetară* (pe baza căreia se iau decizii privind amploarea cheltuielilor publice și se stabilesc proporțiile în care acestea urmează să fie acoperite din impozite) și *tehnica fiscală* (care constă în stabilirea și aplicarea modalităților de așezare a impozitelor). Concret, politica fiscală se stabilește în *raport direct cu opțiunile statului în materie de impozite și taxe*, în sensul că ea trebuie să impună utilizarea conștientă a întregului ansamblu de instrumente și procedee cu caracter fiscal pentru stabilirea nivelului, structurii și regimului facilităților fiscale în procesul repartii produsului social, astfel încât să se asigure realizarea obiectivelor politice, economice și sociale. În doctrină s-a subliniat faptul că politica fiscală este o componentă esențială a politicii bugetare și că - într-o mare măsură - ea este chiar servanță politicii bugetare; această apreciere pare a fi numai în parte adevărată, întrucât - este bine cunoscut - creșterea impozitelor (necesară finanțării oricărui buget public) se poate obține în moduri diferite: fie prin alegerea (selectarea) impozitelor, fie prin maniera de repartizare a acestora - ca sarcină fiscală - pe umerii contribuabililor, fie - în fine - îmbinând cele două metode. Urmărind atingerea mai multor scopuri, politica fiscală trebuie să se îmbine cu acțiuni și activități de natură economică, socială, militară etc., dar să le și imprime acestor sectoare (prin specificul intervenționismului fiscal viteză și/sau ritmul de dezvoltare. Politica fiscală acționează de o manieră directă atât asupra diferitelor ramuri economice, cât și asupra consumului. În principiu, prin politica fiscală trebuie să se identifice sursele de venituri prin a căror colectare să se pună la dispoziția statului sumele necesare acoperirii cheltuielilor publice. Cum în perioada modernă ritmul creșterii cheltuielilor publice depășește posibilitățile de obținere a resurselor bănești necesare exclusiv prin intermediul fiscalității, o parte a resurselor se asigură pe seama împrumuturilor interne și/sau externe. Pe fondul dezvoltării sistemului relațiilor internaționale, în general și al internaționalizării piețelor, în special studiul finanțelor s-a extins continuu, dobândind profunzime și substanță, astfel încât - în

prezent – finanțele internaționale reprezintă un domeniu deosebit de complex și de mare actualitate.

Politica fiscală influențează viața economico-socială prin obiectivele pe care le realizează în practică. Obiectivele generale ale politicii fiscale sunt:

- alimentarea bugetului cu resurse financiare necesare realizării funcțiilor statului;
- stabilizarea economică, prin care se urmărește: realizarea unei rate înalte de creștere economică;
- atingerea unui nivel ridicat de ocupare a forței de muncă;
- asigurarea stabilizării prețurilor și menținerea sub control a inflației;
- realizarea echilibrului balanței comerciale și a balanței de plăți externe, prin măsuri fiscale, statul poate asigura compensarea temporară a fluctuațiilor cererii de investiții interne și a cererii de mărfuri pentru export;
- reglarea economiei și redresarea creșterii economice, relațiile între fiscalitate, pe de o parte, reglarea economiei și relansarea creșterii economice, pe de altă parte, sunt relații de interdependență și reciprocitate, astfel, reglarea economiei și relansarea creșterii economice asigură sporirea randamentului impozitului, creând premise materiale pentru diminuarea presiunii fiscale, iar, la rândul său, diminuarea ratei fiscalității asigură resursele financiare necesare reglării și relansării creșterii economice.
- acceptarea amortizării accelerate, în special în domeniile specifice de diminuare a poluării ori pentru procesele de conservare și economisire a energiei;
- instituirea de regim fiscal diferit pentru grupurile de societăți prin care se permite societății mamă să devină unic plătitor al impozitului pe societate datorat de toate societățile grupului, ceea ce permite deducerea din profiturile impozabile a pierderilor unor firme ale grupului;
- favorizarea modernizării aparatului productiv prin încurajarea investițiilor: exonerări ori diminuări de impozite în cazul reinvestirii profitului în înnoirea aparatului productiv comparativ cu investițiile în valori imobiliare; amortizarea degresivă ce permite amortizarea mai accentuată în primii ani de utilizare a echipamentelor și asigură constituirea de resurse suplimentare prin diminuarea bazei de impozitare a profitului
- acordarea deducerii fiscale pentru valoarea integrală sau parțială a unor investiții;
- reducerea ori evitarea impozitării integrale a profitului reinvestit.

Politica fiscală are și obiective sociale orientate în direcții care vizează:

- reduceri de impozite pentru unele categorii sociale, cum ar fi șomerii, persoanele handicapate, tinerii care construiesc sau achiziționează locuințe ori încep derularea unei afaceri etc.
- asigurarea stabilității teritoriale a unor categorii socio-profesionale, cum ar fi profesorii și medicii din mediul rural;

- diminuarea consumului unor produse cu grad ridicat de risc pentru sănătatea publică, cum ar fi tutunul și băuturile alcoolice;
- stimularea sau diminuarea ratei natalității prin diminuarea sau creșterea impozitelor asupra veniturilor familiei;
- impunerea veniturilor în funcție de capacitatea contributivă a contribuabililor, în scopul reducerii inegalităților și redistribuirii veniturilor în favoarea unor pătri sociale defavorizate;
- stimularea desfășurării unor activități caritabile și de ajutorare a unor categorii sociale defavorizate, prin practicarea de reduceri din profitul impozabil a cheltuielilor efectuate cu aceste destinații.

Supunerea procesului impunerii unor principii acceptate la un moment dat a reprezentat din punct de vedere istoric și politic un progres, prin evitarea arbitrariului și prevenirea conflictualizării relațiilor dintre stat și contribuabili.

Potrivit prevederilor art. 3 din Codul fiscal al României, impozitele și taxele reglementate prin acesta se bazează pe **următoarele principii ale fiscalității** – redate în figura 2.

- ✓ neutralitatea măsurilor fiscale în raport cu diferite categorii de investitori și capitaluri, cu forma de proprietate, asigurând condiții egale investitorilor capitalului român și străin;
- ✓ certitudinea impunerii, prin elaborare de norme juridice clare care să nu conducă la interpretări arbitrare, iar termenele, modalitatea și sumele de plată să fie precis stabilite pentru fiecare plătitor, respectiv aceștia să poată urmări și înțelege sarcina fiscală ce le revine, precum să poată determina influența propriilor decizii de management financiar asupra sarcinii lor fiscale;
- ✓ echitatea fiscală la nivelul persoanelor fizice prin impunerea diferită a veniturilor în funcție de mărimea acestora;
- ✓ eficiența impunerii prin asigurarea stabilității pe termen lung prevederilor Codului fiscal, astfel încât aceste prevederi să nu conducă la efecte retroactive defavorabile pentru persoanele fizice și juridice, în raport cu impozitarea în vigoare la data adoptării de către acestea a unor decizii investiționale majore, niciodată acest ultim principiu a rămas doar la stadiu declarativ.

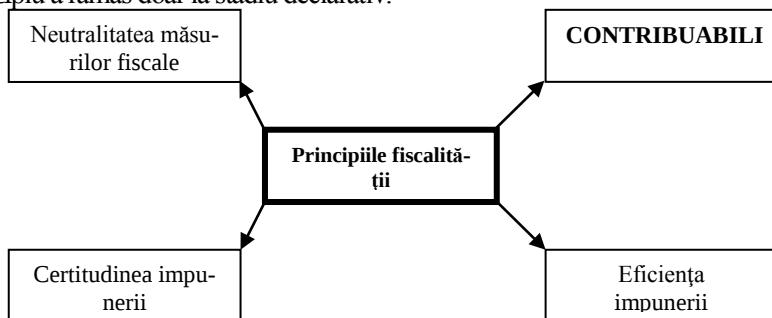


Fig. 2. Principiile fiscalității

Implicarea Statului în economie, indiferent de gradul acesteia, are la bază folosirea politicii fiscale, respectiv a politicii monetare. Au existat etape istorice când cele două politici erau folosite în mod independent, fără ca acestea să se influențeze în mod voit reciproc, însă în prezent combinarea acestor două politici a devenit o realitate și o necesitate. Astfel, în acord cu Banca Națională a României, îndeplinirea politicii monetare prognozate constând în țintirea directă a inflației (**inflation targeting**) nu poate fi realizată fără o politică fiscală coerentă și riguroasă în același timp.

În același sens, la nivel comunitar politica economică este implementată prin intermediul politicii monetare respectiv a politicii fiscale. Dacă politica monetară este prerogativa Băncii Central Europene, o instituție independentă care are ca principal obiectiv stabilitatea prețurilor, politica fiscală rămâne în mâinile statelor naționale, care la nivel european sunt reprezentate de Consiliul Uniunii Europene. În vederea evitării consecințelor ce derivă dintr-un deficit excesiv, politicile naționale fiscale sunt constrânse de prevederile Pactului pentru Stabilitate și Creștere (Stability and Growth Pact - SGP) să mențină deficitul în limitele pragului de 3%. Comisia Europeană, împreună cu Consiliul, asigură implementarea prevederilor cuprinse în SGP, sens în care trebuie văzută și notificarea adresată României privind limitele deficitului bugetar. Politica fiscală, având ca bază bugetul public național, respectiv cheltuielile bugetare și veniturile bugetare, formate în proporție suficient de mare din taxe și impozite încearcă să influențeze în mod considerabil destinul economiei naționale. Din păcate, aceste instrumente sunt folosite de către o autoritate publică eminentă politică - Guvernul - care de foarte multe ori folosește aceste ustensile în scopuri electorale, spre deosebire de politica monetară care este implementată . Din păcate, aceste instrumente sunt folosite de către o autoritate publică eminentă politică - Guvernul - care de foarte multe ori folosește aceste ustensile în scopuri electorale, spre deosebire de politica monetară care este implementată de Banca Națională a României, organ eminent independent. Teoria și practica politicii economice ne demonstrează că în condițiile contemporane, pentru asigurarea unei funcționări normale a statului economic este nevoie de frecventarea economicului de către acțiunea politică diversificată și corectivă.

Puterea politică este solicitată astăzi mai mult ca oricând să corecteze evoluțiile economice prin reglementarea funcționării instituțiilor economice, administrarea domeniului public, monitorizarea aplicării și respectării legislației, aplicarea politicilor de reglare economică și adaptare a sistemului economico-social care ridică serioase probleme teoretice și practice. Este cunoscut că, în realitate, economicul nu apare pur separat de politic și că doar necesitățile de analiză și sinteză fenomenologică au impus separarea lor. Cercetarea elementului economic împreună cu cel politic și cu cel social poate furniza substanța necesară realizării unor studii capabile să ofere imaginea reală a peisajului economico-social.

Performanța economică (p) devine astfel dependentă de combinația celor doi factori – politici (x) și economici (y) - și se poate exprima prin funcția:

$$p = f(x, y)$$

unde:

P = performanța sistemului economic rezultată din combinația factorilor x și y;

X = mecanismul economic (de piață) de reglare;

Y = mecanismul politic (statal) de reglare.

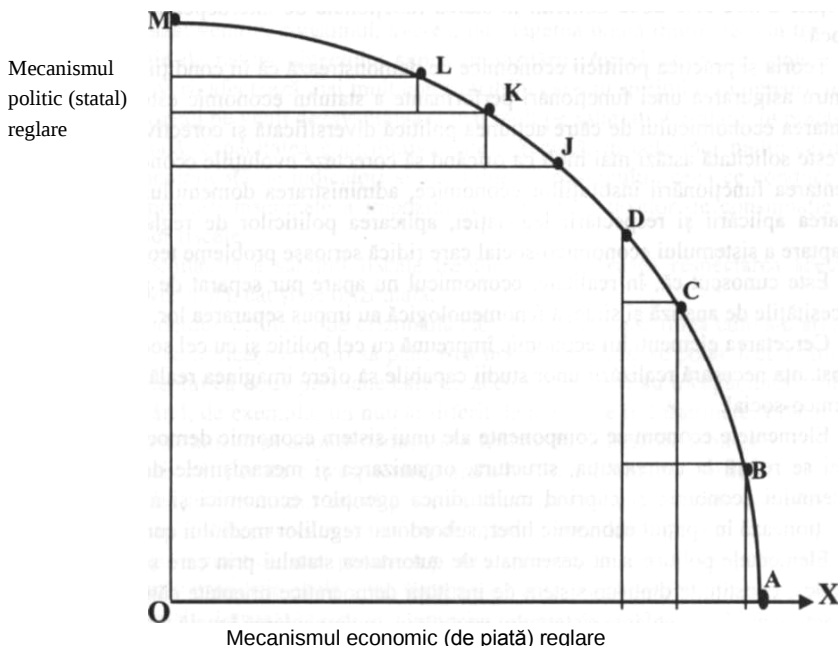


Fig. 3. Relațiile de substituție dintre mecanismul politic și mecanismul pieței

Obținerea unei anumite mărimi a performanței sistemului economic se poate realiza prin combinația diferită a celor doi factori (x și y), având în vedere posibilitatea substituției între acestea, așa cum rezultă din - acest grafic, punctul A evidențiază ipotetic că economia funcționează și se reglează fără intervenția statului (politic), numai prin mecanismul economic (de piață), iar punctul M descrie cazul ipotetic în care economia este condusă integral de stat, fără relații de piață.

Punctele J, K, L desemnează existența unei economii dominate preponderent de stat, iar punctele A, B, C, D arată dominația relațiilor de piață și existența proceselor de autoreglare.

Urmărind modul de tartare și funcționare a economiilor ex-comuniste, devine evident că odată cu sporirea rolului mecanismelor piețelor concurențiale și de autoreglare se diminuează considerabil intervenția statului în economie. *În ce privește interacțiunea între politica fiscală, politica bugetară și politica monetară, după cel de-al doilea război mondial, cea mai mare parte a guvernelor a încercat să stimuleze cererea de bunuri și servicii prin creșterea cheltuielilor publice sau prin reducerea netă a impozitelor.* În acest context, politica fiscală a fost apreciată până la mijlocul anilor '70 ca „cel mai eficace mijloc de stimulare a creșterii gradului de ocupare a forței de muncă. Prin politica bugetară s-a urmărit canalizarea resurselor statului și menținerea unui ritm înalt al investițiilor”.

Studiile efectuate, dar și experiența practică au pus în evidență însă că, dacă pe termen scurt creșterea cheltuielilor bugetare poate genera efecte apreciate favorabile, pe termen lung poate afecta grav stabilitatea și echilibrul sistemului economic. Politica economică fundamentală pe reducerea impozitelor și creșterea cheltuielilor bugetare a condus în anii '70 în unele țări ale Europei Occidentale la efecte contrare celor așteptate: creșterea șomajului, inflamarea excesivă a inflației și diminuarea volumului investițiilor.

Concluzii

1. Obiectivele managementului fiscal devin mai concrete bine sintetizate cu indicatorii macroeconomici a economiei naționale – baza instruirii impozitelor, procurarea resurselor pentru acoperirea cheltuielilor în vederea îndeplinirii rolului Statului economico-social.
2. Analiza și diagnosticul fiscal s-a îndeplinit în cercetările dinamice a economiei de piață, fiscalitatea devine o variabilă ce nu trebuie niciodată neglijată.
3. Fiscalitatea este privită și devine rădăcina bugetului de Stat. Întreprinderea devine un catalizator al managementului fiscal pe fiecare impozit, de lucru suficient cu rezultate rezonabile la acestea considerații introductive, cu potențial înalt de dezvoltare.
4. Impozitele și taxele locale reprezintă surse principale la formarea veniturilor proprii ale bugetelor administrativ-teritoriale. În sistemul impozitelor locale un rol important îl are impozitul pe bunurile imobiliare și impozitul funciar. Aceste impozite au un rol important la formarea veniturilor proprii și contribuie la formarea și creșterea bazei fiscale a teritoriului.

Bibliografie

1. Brezeanu P., Fiscalitate. Concepte, Metode, Practici, Ed. Economică, București, 1999, 311 p.
2. Brown C. V., P. M. Takson, Public Sector Economics, Basil Blackwell, Oxford, 1982, 411 p.
3. Botnari N. Finanțele întreprinderii. ASEM. Chișinău: Î.S. F.E. -P. Tipografia Centrală, 2006. 240 p

4. Bucătaru D. Finanțe: note de curs. Iași: Editura Fundației „Chemarea”, 1994. 157 p.
5. Bălan E. Instituții de drept public. București: Editura All Beck, 2003. 143 p
6. Cobzari L., Manole T. Metodologia planificării bugetare: elaborări de buget. Chișinău: 2004. 231 p.

ABORDĂRI PRIVIND CONTABILITATEA DATORILOR ȘI ACTIVELOR CONTINGENTE

Galina MORARI, dr., conf. univ., USM
Victor LUȘMANSCHI
Ala MORARI

Recenzent: Lilia ROTARU,
dr., conf. univ., USM

The paper analyzed in theoretical and practical aspects related to accounting issues contingent assets and liabilities presented in International Accounting Standard 37 “Provisions, contingent liabilities and contingent assets”, but adapted to the accounting practice of Republic Moldova.

Cuvinte cheie: activ, datorii, cost, valoare, activ contingent, datorie contingentă.

Conform normelor contabile, activele sunt definite drept resurse controlate de entitate, ca rezultat al unor evenimente anterioare și de la care se așteaptă să se obțină beneficii economice viitoare.

Criteriile privind recunoașterea unui activ sunt:

- a) posibilitatea realizării în viitor a beneficiilor economice;
- b) evaluarea credibilă a costului/valorii activului.

O datorie este o obligație curentă a unei entități, rezultată din evenimente anterioare, a cărei stingere se așteaptă să determine o reducere a resurselor concretizate în beneficiile economice ale entității.

Criteriile privind recunoașterea unei datorii sunt:

- a) probabilitatea ieșirii de resurse necesare stingerii datoriei, care să încorporeze beneficii economice;
- b) valoarea la care se va realiza această lichidare a datoriei să poată fi evaluată credibil.

Activele și datoriile ce se încadrează în condițiile anterior enumerate reprezintă structuri ale situațiilor financiare și sunt considerate elemente de patrimoniu. Activele și datoriile ce nu corespund definițiilor de mai sus sunt considerate active contingente și, respectiv, datorii contingente.

Noțiunea de contingent se referă la evenimente viitoare, a căror apariție/neapariție este incertă, neputând fi controlată de entitate.

După cum se menționează în art.10 al SIC 37 „Provizioane, datorii contingente și active contingente”, o **datorie contingentă** este:

- obligație potențială, apărută ca o consecință a unor evenimente trecute, anterior datei bilanțului și a cărei existență va fi confirmată numai de apariția sau neapariția

unuia sau a mai multor evenimente viitoare incerte, care nu pot fi în totalitate sub controlul entității; sau

- o obligație curentă apărută în rezultatul unor evenimente trecute, anterior datei bilanțului, dar care nu este recunoscută, deoarece:
 - nu este sigur că vor fi necesare ieșiri de resurse pentru stingerea acestei datorii; sau
 - valoarea datoriei nu poate fi evaluată suficient de credibil.

Un **activ contingent** este un activ posibil care apare în urma unor evenimente anterioare și a cărui existență va fi confirmată numai prin apariția sau neapariția unuia sau a mai multor evenimente viitoare nesigure, care nu pot fi în totalitate sub controlul entității.

Activele și datoriile contingente sunt, din punct de vedere juridic, elemente ne-patrimoniale, motiv pentru care, în principiu, nu sunt încadrate în activul sau pasivul patrimoniului, fiind înregistrate în conturile din afara bilanțului, denumite și conturi extrabilanțiere. Aceste conturi fac parte din clasa a IX-a din Planul de conturi contabile.

Entitățile nu vor recunoaște în bilanț un activ contingent sau o datorie contingentă, acestea fiind prezentate în notele explicative.

Datoriile contingente trebuie să fie evaluate în mod continuu pentru ca entitatea să se asigure că a surprins modificările intervenite și a efectuat o reflectare corespunzătoare a datoriilor contingente în situațiile financiare. Astfel, dacă ieșirea de beneficii economice devine certă, datoria contingentă generează datoria și cheltuiala corespunzătoare care vor fi recunoscute în situațiile financiare aferente perioadei în care au apărut modificările. Dacă este doar probabilă ieșirea beneficiilor economice, entitatea va prezenta în notele explicative datoria contingentă.

Datoriile contingente se delimitează de provizioane prin faptul că:

- provizioanele **sunt recunoscute** ca datorii (presupunând că pot fi realizate estimări corecte), deoarece acestea constituie obligații curente la data bilanțului și este probabil că vor fi necesare ieșiri de resurse pentru stingerea obligațiilor; și
- datoriile contingente **nu sunt recunoscute** ca datorii, deoarece:
 - sunt obligații posibile, dar pentru care trebuie să se confirme dacă entitatea are o obligație curentă care poate genera o ieșire de resurse; sau
 - sunt obligații curente care nu îndeplinesc criteriile de recunoaștere în bilanț (sau nu este probabil să fie necesară o reducere a resurselor entității pentru stingerea obligației, sau nu poate fi realizată o estimare suficient de credibilă a valorii obligației).

Activele contingente nu sunt recunoscute în situațiile financiare, deoarece acest fapt ar putea determina recunoașterea unui venit care să nu se realizeze niciodată. Totuși, când realizarea unui venit este certă, activul aferent nu mai este activ contingent și este adecvată recunoașterea lui.

Activele contingente sunt evaluate continuu pentru a asigura reflectarea corespunzătoare în situațiile financiare ale modificărilor survenite. Dacă intrarea de beneficii

economice devine certă, activul și venitul corespunzător vor fi recunoscute în situațiile financiare aferente perioadei în care au survenit modificările.

Normele contabile în vigoare prevăd că sunt înregistrate în conturile extrabilanțiere: angajamentele (giruri, garanții, cauțiuni) acordate sau primite în relațiile cu terții; active primite în folosință temporală; valori materiale primite spre prelucrare sau reparare, în păstrare sau custodie; debitori scoși din activ urmăriți în continuare etc.

Majoritatea entităților economice, care practică vânzări pe credit, își creează procedee de control pentru a mări probabilitatea livrărilor către clienții care își vor onora obligațiile la termenul scadent. Departamentul, însărcinat cu aprobarea vânzărilor pe credit, solicită informații cu privire la resursele financiare ale clientului și datoriile acestuia.

Indiferent de sistemul de control, în majoritatea cazurilor, entitățile economice au un număr de clienți care nu vor sau nu pot să plătească. Datoriile acestor clienți sunt numite creanțe incerte sau clienți insolabili și reprezintă o pierdere sau o cheltuială legată de vânzările pe credit.

Pierderea este constatată într-un exercițiu financiar ulterior vânzării, când s-au epuizat toate posibilitățile de încasare. În această situație, este justificată scoaterea creanțelor incerte din evidența conturilor de bilanț și trecerea lor în evidența conturilor extrabilanțiere.

Exemplul 1. Ca rezultat al analizei creanțelor comerciale ale entității, s-au constatat creanțe comerciale dubioase (clientul este considerat insolabil, iar creanța nu are acoperire garantată) în mărime de 4 670 lei. Conform acestor date, în contabilitatea entității economice vor fi întocmite următoarele înregistrări contabile:

1. Decontarea creanțelor dubioase (compromise), fără TVA:

Debit contul 712 “Cheltuieli comerciale” 4 670

lei

Credit contul 221 “Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” 4 670

lei

2. Reflectarea în contul extrabilanțier a sumei creanțelor compromise decontate:

Debit contul 941 “Creanțe ale debitorilor insolabili trecute la pierderi” 4 670 lei

Dacă entitățile debitori recunoscute anterior ca insolabile, creanțele lor fiind decontate, și-au declarat disponibilitatea de a achita facturile în sumă de 3 000 lei, în contabilitatea furnizorului se întocmesc formulele contabile.

3. Restabilirea creanțelor privind facturile comerciale (fără TVA) decontate anterior ca creanțe compromise din contul cheltuielilor perioadei:

Debit contul 221 “Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” 3 000 lei

Credit contul 612 “Alte venituri operaționale” 3 000 lei

4. Decontarea sumei creanțelor reflectate în contabilitatea extrabilanțieră, în cazul restabilirii creanțelor decontate anterior ca creanțe compromise:

Credit contul 941 “Creanțe ale debitorilor insolabili trecute la pierderi” 3 000 lei

În cazul contractelor de închiriere (arendă), arendașul reflectă bunul primit în conturile extrabilanțiere la valoarea prevăzută în contractul de arendă.

Imobilizarea corporală preluată în arendă rămâne în evidența contabilă a arendașului. Prin urmare, în cazul arendașului, se justifică trecerea în evidența conturilor extrabilanțiere a valorii totale a plății de arendă datorate, precum și a valorii imobilului arendat.

Exemplul 2. Se preia în arendă o clădire având o valoare de inventar de 115 000 lei, pentru care se datorează o plată lunară de 2 000 lei. Cota TVA se adaugă și este de 20%, întrucât arendașul a optat pentru taxarea veniturilor din cedarea folosinței bunurilor. Contractul de arendă are o perioadă de valabilitate de 2 ani. Conform acestor date, în contabilitatea entității economice vor fi întocmite următoarele înregistrări contabile:

1. Reflectarea valorii clădirii primite conform contractului de arendă:

Debit contul 912 "Active materiale pe termen lung primite în locațiune, arendă operațională (leasing)" 115 000 lei

2. Înregistrarea plății pentru arenda clădirii ($2\,000\text{ lei/an} \cdot 2\text{ ani} = 48\,000\text{ lei}$):

Debit contul 912 "Active materiale pe termen lung primite în locațiune, arendă operațională (leasing)", subcontul 9121 "Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii" 48 000 lei

3. Plata, prin virament, a plății de arendă lunară:

Debit contul 714 "Alte cheltuieli operaționale", subcontul 714.2 "Cheltuieli privind arenda curentă" 2 000 lei

Debit contul 534 "Datorii privind decontările cu bugetul" 400 lei

Credit contul 242 "Conturi curente în valută națională" 2 400 lei

4. Reflectarea în evidența conturilor extrabilanțiere a plății de arendă achitate:

Credit contul 912 "Active materiale pe termen lung primite în locațiune, arendă operațională (leasing)", subcontul 9121 "Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii" 2 000 lei

După doi ani de la preluare, contractul de arendă expiră, iar clădirea va fi predată proprietarului pe bază de proces-verbal de predare.

5. Reflectarea valorii contractuale a clădirii restituite arendașului la expirarea contractului de arendă:

Credit contul 912 "Active materiale pe termen lung primite în locațiune, arendă operațională (leasing)" 115 000 lei

În practică există entități economice producătoare sau prestatoare de servicii care obțin produse sau servicii cu materialul clientului. În astfel de situații, materialul preluat sau recondiționat rămâne în proprietatea clientului. Prin urmare, în contabilitatea prestatorului de servicii se justifică reflectarea în evidența conturilor extrabilanțiere a valorilor materiale primite spre prelucrare sau reparare.

Exemplul 3. O entitate ce prestează servicii de măcinăș însumează cantitatea de 400 tone de grâu, primit pentru procesare, prețul unitar de evaluare fiind de 600 lei /t.

Tariful de procesare este de 200 lei/t de grâu, la care se adaugă cota de 20% reprezentând TVA. Din cele 400 t de grâu, în prima lună au fost procesate numai 100 t. Conform acestor date, în contabilitatea entității economice vor fi întocmite următoarele înregistrări contabile:

1. Reflectarea contravalorii grâului primit pentru procesare

($400 \text{ t} \cdot 600 \text{ lei/t} = 240\,000 \text{ lei}$):

Debit contul 922 “Materiale primite spre prelucrare” 240 000 lei

2. Înregistrarea creanței aferente serviciilor de procesare în conturile extrabilanțiere ($400 \text{ t} \cdot 200 \text{ lei/t} = 80\,000 \text{ lei}$):

Debit contul 946 “Creanțe contingente” 80 000 lei

3. La valoarea serviciilor privind procesarea a 100 t de grâu

($100 \text{ t} \cdot 200 \text{ lei/t} = 20\,000 \text{ lei}$):

Debit contul 221 “Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” 24 000 lei

Credit contul 611 “Venituri din vânzări” 20 000 lei

Credit contul 534 “Datorii privind decontările cu bugetul” 4 000 lei

4. Reflectarea scoaterii din evidența conturilor extrabilanțiere a grâului prelucrat

($100 \text{ t} \cdot 600 \text{ lei/t} = 60\,000 \text{ lei}$):

Credit contul 922 “Materiale primite spre prelucrare” 60 000 lei

5. Decontarea sumei creanței privind procesarea a 100 t de grâu, reflectată în evidența conturilor extrabilanțiere ($100 \text{ t} \cdot 200 \text{ lei/t} = 20\,000 \text{ lei}$):

Credit contul 946 “Creanțe contingente” 20 000 lei

Din cele prezentate anterior, concluzionăm, că evidența conturilor extrabilanțiere se justifică numai pentru activele sau datoriile care, din punct de vedere juridic, nu pot fi încadrate în structurile patrimoniale și, deci, nu pot fi reflectate în conturile de bilanț.

Bibliografie

1. Legea contabilității nr.113-XVI din 27 aprilie 2007//*Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr.90-93 din 29 iunie 2007.
2. Standardul Internațional de Contabilitate 37 „Provizioane, datorii contingente și active contingente”, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.238 din 29 februarie 2008 „Privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova”//*Monitorul oficial al Republicii Moldova* din 30.12.2008, ediție specială.
3. Țurcanu V., Golocealova I., Ștahovschi A. Contabilitatea internațională. Chișinău: Editura ASEM, 2008. – 274 p.

O MODALITATE DE EFICIENTIZARE A FUNCȚIONĂRII COMPLEXULUI AGROINDUSTRIAL

Ileana ANASTASE, drd., ULIM, România

Recenzent: Andrei ZBANCĂ, dr.

Agricultural production, processing of final products and marketing represent a technological chain restricted by the capacities of each link, but finally by the demand on the sale market. Raw material processors easily become monopolists (through unofficial agreements); raw material producers, being many in number, with small production capacities and a reduced time of quality maintenance, cannot become monopolists through unofficial agreements. In consequence, the agricultural producer is put face to face with unfavorable marketing conditions. Under these circumstances, the author points out several methods to solve this problem: first – raw material processors become at the same time holders of agricultural parcels; second – agricultural producers are supported by the State which takes care of the evolution of prices: not lower than a certain level; third – farmers establish themselves a syndicate having the function to settle minimum unique prices.

Cuvinte cheie: *complex agroindustrial, funcție de producție, lanț tehnologic, eficientizare, capacități de producere.*

Spre deosebire de produsele industriale, cele agricole au un anumit specific: sunt sezoniere; dispun de un lag, care nu poate fi nici constrâns, nici întins; sunt dependente de un șir de factori aleatori, imprevizibili de proveniență naturală; sunt „presurate” cu ploi acide și nu doar ca urmare a activităților industriale autohtone sau din alte țări. La aceste „disconforturi” se mai adaugă: cererea consumatorilor, descrisă de funcția de consum $D = f(V)$ cu proprietățile $\frac{dD}{dV} > 0$, $\frac{d^2 D}{dV^2} < 0$; procesatorii de materii prime ușor devin monopolști (prin acorduri neoficializate); producătorii de materii prime agricole, fiind mulți la număr, cu mici capacități de producere și un termen redus de menținere a calității, nu pot deveni monopolști prin acorduri neoficiale. În consecință, producătorului de produse agricole i se impun condiții de comercializare defavorabile. În principiu, o astfel de situație nu poate fi perpetuă până la nesfârșit. Problema poate avea câteva metode de soluționare: prima – procesatorii de materii prime devin și proprietari ai terenurilor cu destinație agricolă; a doua – agricultorii sunt susținuți de stat care are grijă de evoluția prețurilor: nu mai mici de un anumit nivel; a treia – agricultorii își creează un sindicat, în funcția căruia intră obligațiile de stabilire a prețurilor minime unice.

Producerea agricolă, procesarea produselor finale și comercializarea prezintă un lanț tehnologic, restricționat de capacitățile fiecărei verigi, dar, în cele din urmă, de cererea pe piețele de desfacere. Piața și cererea, care este în dependență directă cu veniturile populației, devin „forța motrică” [1, pag.304].

La elaborarea modelului economico-matematic al acestui „lanț tehnologic” s-a ținut cont de restricțiile în folosirea factorilor productivi în sectoarele agricol, industrial și comercial; de relațiile de echilibru între volumul de materii prime agricole și capacitățile de procesare a acestora [2, p.104-108].

Notăm prin C_i , $i=1, 2, \dots, n_1$; P_j , $j=1, 2, \dots, n_2$; d_s , $S=1, 2, \dots, n_3$ veniturile specifice, respectiv pentru materia primă agricolă i , produsul final agroalimentar j , produsul final comercializat consumatorului S ; X_i , Y_j , Z_s – volumul respectiv; b_{ij} – consumul specific de materie primă i în produsul j ; b_i – cantitatea de materie primă i care nu poate fi procesată; a_{js} – pierderile specifice ale produsului final j , comercializat consumatorului S ; a_j – volumul de produse finale j , rămase necomercializate; $A_{K_1 i}$ – consumul specific al factorului K_1 pentru producerea materiei prime agricole i ; $B_{K_2 j}$ – consumul factorului de producție K_2 pentru producerea produsului final j ; $D_{K_3 S}$ – consumul specific al factorului K_3 pentru comercializare consumatorului S ; D_{K_3} , B_{K_2} – disponibilul factorului de producție K_3 , K_2 .

Unele activități economice, aparent izolate, în realitate sunt reciproc dependente. Produsul finit, produs în baza materiei prime agricole, trece printr-un „lanț tehnologic”, iar fiecare segment (verigă, sferă) este gestionat în felul său. În linii mari, vom examina 3 segmente din acest lanț tehnologic: producerea de către agricultori a materiei prime (segmentul 1); producerea materiei prime de către industrie (segmentul 2); rețelele de marketing pentru comercializarea produsului finit (segmentul 3). Fiecare segment din lanțul tehnologic, începând cu producerea materiei prime și până la consumator, funcționează având problemele, succesele și insuccesele sale. Lanțul tehnologic, aparent vizibil, poate fi interpretat sistemic (fig. 1).

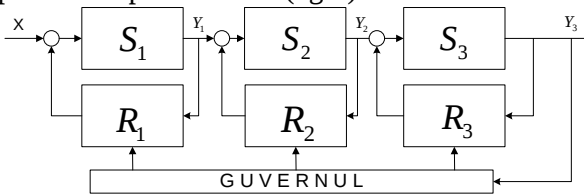
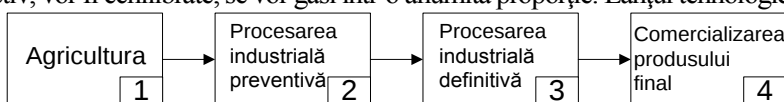


Figura 1. Funcționarea celor 3 segmente din lanțul tehnologic

Sursa: elaborat de autor.

Fiecare segment (verigă, sferă) din lanțul tehnologic constituie un sistem reglat (S_i , $i=1;2;3$) de către regulatorul R_i , $i=1,2,3$ și de către Guvern. Intrările (resursele materiale, financiare, umane, tehnice etc.), determinate de vectorul X , stabilește ieșirile Y_1 (materii prime produse în segmentul 1, S_1 – sistemul agricol). Similar pot fi interpretate intrările Y_1 ; Y_2 ; și ieșirile Y_2 ; Y_3 . Fiecare dintre sistemele S_i , $i=1;2;3$

dispun de anumite capacități de producere, care pot fi utilizate total sau parțial. Lipsa capacităților de procesare industrială a materiei prime agricole impune agricultorul să-și găsească piața de desfacere în exterior. Exportul de materii prime agricole este echivalent cu exportul locurilor de muncă, cu exportul valorilor, cu ratarea de a obține performanțe în dezvoltarea economiei naționale. Economia Republicii Moldova poate (și trebuie) să se dezvolte, dacă la baza funcționării acesteia vor fi puse următoarele principii: țara nu exportă materie primă agricolă; toată materia primă agricolă autohtonă (și cea importată) este procesată în țară; produsele finite, obținute din materii prime agricole, sunt originale, nu au analog, sunt mult diversificate. Economia Republicii Moldova este preponderent agrară. Se știe, că în baza agriculturii, în exclusivitate, nici o țară nu a devenit bogată. Țara noastră, lipsită de condițiile de dezvoltare ale industriei, are de rezolvat un șir de probleme complexe. Actualmente, Republica Moldova este un producător considerabil de legume, struguri, fructe, pomușoare, culturi tehnice, cereale etc. Procesarea industrială, de exemplu, a legumelor, este extrem de primitivă (niște conserve în borcane de 3 l), pomușoarele, culturile tehnice, inclusiv tutunul, sunt exportate. Economia Moldovei poate fi ameliorată numai dacă materia primă agricolă în țară va fi transformată în produs finit, destinat consumului neproductiv; dacă produsele finite vor fi mult diversificate, originale; dacă în țară vor fi create industriile respective de producerea produselor finite; dacă vor fi create rețele marketing în profilul fiecărui produs finit; dacă capacitățile de producere, în fiecare segment din lanțul productiv, vor fi echilibrate, se vor găsi într-o anumită proporție. Lanțul tehnologic:



pentru obținerea produselor finite (din tomate, lapte, tutun, pomușoare, struguri, porumb, nuci, mazăre, cartofi, grâu, prune, mere, varză, ardei, soia, năut, salvie, lavandă, trandafir, mărar, urzică, zmeură, măceș, zahăr, carne de vită, carne de găini, carne de porc etc.) poate și trebuie diversificat mult.

Capacitățile productive din segmentele 1, 2, 3 ale lanțului tehnologic se găsesc în raportul $\alpha_1 : \alpha_2 : \alpha_3$; iar Q_1, Q_2, Q_3 sunt capacitățile de facto ale economiei țării care, de regulă, nu satisfac raportul $\alpha_1 : \alpha_2 : \alpha_3$. Determinăm numărul completelor de

produse finite: $\min_{1 \leq i \leq 3} \left\{ \frac{Q_i}{\alpha_i} \right\}$. Admitem, că $\min_{1 \leq i \leq 3} \left\{ \frac{Q_i}{\alpha_i} \right\} = \frac{Q_1}{\alpha_1}$. În acest caz,

capacitățile, utilizate în scopuri productive, vor constitui respectiv: $\alpha_1 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}, \alpha_2 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}, \alpha_3 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$;

$\alpha_3 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$ (tabelul-algoritm); capacitățile neutilizate: $Q_1 - \alpha_1 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} = \alpha_1 \left(\frac{Q_1}{\alpha_1} - \frac{Q_1}{\alpha_1} \right) = 0$;

$Q_2 - \alpha_2 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} = \alpha_2 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1} \right)$, $Q_3 - \alpha_3 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} = \alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1} \right)$. Capacitățile complexului agroindustrial, conectate tehnologic, vor crea un produs finit, destinat consumului

neproductiv în volum de $y \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$. Pentru sporirea nivelului de utilizare a capacităților, determinăm $\min\left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}; \frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$. Admitem, că $\min\left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}; \frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right) = \frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}$. Determinăm disponibilul de capacități la etapa 1-a. Pentru segmentul 1, din lanțul tehnologic, se fac investiții, capacitatea de producere este majorată cu $\alpha_1 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$; Segmentul 2 dispune de capacitatea $\alpha_2 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$ Segmentul 3 de $\alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$.

Tabelul 1

Algoritmul de eficientizare a funcționării complexelor agroindustriale

	Segmentul		
	1	2	3
Raportul tehnologic	α_1	α_2	α_3
Disponibilul de capacități la etapa inițială	Q_1	Q_2	Q_3
Disponibilul de complete posibile	$\frac{Q_1}{\alpha_1}$	$\frac{Q_2}{\alpha_2}$	$\frac{Q_3}{\alpha_3}$
Capacitățile utilizate	$\alpha_1 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$	$\alpha_2 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$	$\alpha_3 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$
Capacități neutilizate	$Q_1 - \alpha_1 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} = \alpha_1 \left(\frac{Q_1}{\alpha_1} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right) = 0$	$Q_2 - \alpha_2 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} = \alpha_2 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$	$Q_3 - \alpha_3 \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} = \alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$
Disponibilul de capacități la etapa 1-a	$\alpha_1 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$	$\alpha_2 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$	$\alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$
Disponibilul de complete la etapa 1-a	$\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}$	$\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}$	$\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_1}{\alpha_1}$
Capacități neutilizate după etapa 1-a	0	0	$\alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2}\right)$
Disponibilul de capacități la etapa a 2-a	$\alpha_1 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2}\right)$	$\alpha_2 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2}\right)$	$\alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2}\right)$
Capacități neutilizate după etapa a 2-a	0	0	0

Sursa: elaborat de autor.

După creșterea capacităților de producere în segmentul 1 cu $\alpha_1 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$, produsul finit se va majora cu $y \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1}\right)$; capacitățile neutilizate în segmentele 1, 2, 3 vor constitui respectiv 0,0, $\alpha_3 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2}\right)$. Neutilizarea capacităților de comercializare (segmentul 3) rămân niște posibilități ratate de creșterea volumului produsului finit. Pierderile pot fi diminuate, dacă investițiile se fac în segmentele 2, 3 în scopul creșterii

capacităților de producere până la $\alpha_1 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right); \alpha_2 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right)$. După această creștere a capacităților, volumul produsului finit va crește cu $y \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right)$, capacitățile neutilizate în segmentele 1, 2, 3 vor lipsi. La etapa inițială, capacitățile de producere din segmentele 1, 2, 3 au asigurat creșterea produsului finit în volum de $y \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}$; după creșterea capacităților de producere în segmentul 1 cu $\alpha_1 \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1} \right)$ produsul finit a crescut cu $y \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1} \right)$; după creșterea capacităților de producere în segmentele 2 și 3 cu $\alpha_1 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right)$ și $\alpha_2 \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right)$ produsul finit a crescut cu $y \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right)$. Capacitățile de producere din segmentele 1, 2, 3 fiind echilibrate, asigură o creștere a produsului finit până la $y \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1} + y \left(\frac{Q_2}{\alpha_2} - \frac{Q_1}{\alpha_1} \right) + y \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} - \frac{Q_2}{\alpha_2} \right) = y \cdot \frac{Q_3}{\alpha_3}$ sau $\frac{y \cdot \frac{Q_3}{\alpha_3} - y \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}}{y \cdot \frac{Q_1}{\alpha_1}} \cdot 100\% = \left(\frac{Q_3}{\alpha_3} : \frac{Q_1}{\alpha_1} - 1 \right) \cdot 100\%$.

Tabelul 2

Exemplificarea algoritmului de eficientizare

	Segmentul		
	1	2	3
Raportul	7	5	4
Disponibilul de capacități la etapa inițială	1470	1260	1680
Disponibilul de complete posibile	$\frac{1470}{7} = 210$	$\frac{1260}{5} = 252$	$\frac{1680}{4} = 420$
Capacitățile utilizate	$7 \cdot 210 = 1470$	$5 \cdot 210 = 1050$	$4 \cdot 210 = 840$
Capacități neutilizate	1470-1470=0	1260-1050=210	1680-840=840
Disponibilul de capacități la etapa 1-a	$7 \cdot \frac{210}{5} = 294$ (extindere)	$5 \cdot \frac{210}{5} = 210$	$4 \cdot \frac{210}{5} = 168$
Capacități neutilizate după etapa 1-a	0	0	840-168=672
Disponibilul de capacități la etapa a 2-a	$7 \cdot \frac{672}{4} = 1176$	$5 \cdot \frac{672}{4} = 840$	$4 \cdot \frac{672}{4} = 672$
Capacități neutilizate după etapa a 2-a	0	0	0

Sursa: elaborat de autor.

Algoritmul de eficientizare a funcționării complexelor agroindustriale poate fi exemplificat. În acest scop, admitem că capacitățile de producere a segmentelor din lanțul tehnologic trebuie să se găsească în raportul 7:5:4; de facto aceasta constituie

1470, 1260 și 1680. Determinăm disponibilul de complete posibile în cadrul segmentelor: $\frac{1470}{7} = 210$; $\frac{1260}{5} = 252$; $\frac{1680}{4} = 420$.

Deoarece toate capacitățile din segmentele 1, 2, 3 sunt antrenate în producerea produsului finit, numărul maxim de complete este determinat din condiția **$\min(210; 252; 420) = 210$** .

Deci, capacitățile segmentelor tehnologice 1, 2; 3 trebuie să constituie respectiv $7 \cdot 210 = 1470$; $5 \cdot 210 = 1050$; $4 \cdot 210 = 840$; capacități neutilizate vor fi: $1470 - 1470 = 0$; $1260 - 1050 = 210$; $1680 - 840 = 840$. Capacitățile restante pot fi utilizate dacă capacitatea de producere în segmentul 1 va fi majorată cu $7 \cdot \frac{210}{5} = 294$.

Disponibilul de capacități la etapa 1-a în segmentele 1, 2, 3 va constitui respectiv: 294, 210, 168. După etapa 1-a capacitățile neutilizate vor constitui: 0; 0; $840 -$

$168 = 672$. Disponibilul de capacități de producție la etapa a 2-a va constitui $7 \cdot \frac{672}{4}$; $5 \cdot \frac{672}{4}$; $4 \cdot \frac{672}{4}$, adică – 1176, 840, 672. Capacitățile neutilizate, după etapa a 2-a vor constitui 0, 0, 0. Volumul produsului finit a crescut până la $y \cdot 210 + y \cdot 42 + y \cdot 168 = y \cdot 420$, adică s-a dublat.

Bibliografie

1. Stratan, A. Politici și mecanisme de funcționare ale pieței agroalimentare, Integrarea europeană și competitivitatea economică / Simpozion internațional (23-24 septembrie 2004), Ch. Dep. Ed.-Poligr. al ASEM, 2004, Vol.1, p. 304-308.
2. Stratan, A. Tratarea complexă a problemei produselor agroalimentare, Revista economică, Sibiu-Chișinău, 2007, nr.2(33), p.104-108.

IMPACTUL CRIZEI MONDIALE ASUPRA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU CONFECȚII

Victoria CLIPA, phd. student, scientific researcher, IEFS

Reviewer: Anatol CARAGANCIU, dr. hab., prof univ.

At the end of 2008, the world economy has been slapped by a severe economic and financial crisis. The crisis negative effects were countless, as almost all financial international flows have dropped. Since the crisis outbreak the global economic activity has slowed down considerably, while foreign direct investments and trade flows have been declining. In this context, consequently to these trends world apparel industry have been also damaged. Despite all its negative effects the crisis has spurge the international apparel market from uncompetitive players and has enforced producers that survived the crisis to review their activity on purpose to become more competitive.

At the end of 2008, the entire world has been covered by a deep economic and financial crisis, the second crisis of such dimensions after the great depression of 1929. At first the crisis has been considered a developed countries' disease, but progressively it has contaminated almost every continent and each economy.

The distortions produced firstly in the international financial systems have had a great immediate impact on the real sector, which conjunctly have affected the main international financial flows: foreign direct investments, worker remittances, international credits and international official assistance. Another flow that have been negatively affected by the crisis was the international trade that have registered a significant drop under the pressure of international merchandise prizes fall and a considerable reduction of demand both for intermediate and final goods. It should be considered that during the first year of crisis consumer confidence fell sharply in many parts of the world, reaching historical lows first in the case of the United States and later in the European Union.¹

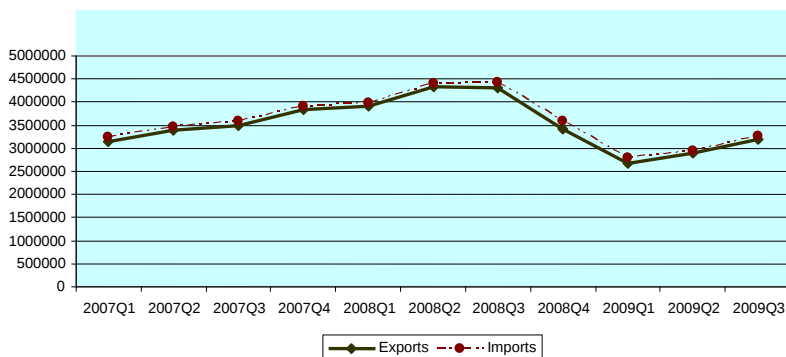


Chart 1: Quarterly world trade evolution since the crisis outbreak, million USD

Source: WTO statistics

The stress that was spreading in the society and the drop of international industrial demand as well as in final consumer demand has impacted negatively the international trade. Up until the third quarter of 2008, exports of all product categories continued to experience a relative high growth. But, already in the fourth quarter of 2008, all product categories have begun to register an abrupt decline, which worsened in the early months of 2009 registering for this year a strong decrease. Despite this, at the mid 2009 the international trade began to consolidate.

The most affected tradable commodity groups were non-ferrous metals, automotive products, mineral products and in general raw materials.²

¹ Caraganciu Anatol, Clipa Victoria „World crisis: transmission channels and development prospects”, Proceedings of the IECS 2009 „Industrial revolutions, from the globalization and post-globalization perspective”, 2009, V1, pg.71

² International trade statistics 2009, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm

The crisis has also hit the clothing international trade due to the strong internationalization of this branch. Though, at international level, among all exports, clothing is one of the least-affected so far, showing a mere 2.1 per cent decline in the fourth quarter of 2008. Though, due to export growth during the first three quarters for the 12 months of 2008 clothing exports have expanded by 4.6 per.

Table 1

Evolution of international clothing trade until the crisis beginning, inclusive the first year of crisis

International clothing trade, millions USD						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	260305	277133	277133	309142	345830	361888
Import	273852	291159	291159	322513	358085	375614

Source: WTO statistics

World clothing exports have registered a more dramatic drop, exceeding 10%, in the first quarter of 2009. Exports drop concerns the most of the major world clothing suppliers.

The biggest world clothing supplier, **China**, which accounts almost 33 per cent of world clothing exports, saw its exports expand by only 4 per cent in 2008, far below the 20.8 per cent growth registered in 2007. In the last quarter of 2008, China exports increased by 10.9 per cent and started to decline only during the first quarter of 2009, by a modest 5 per cent. This contributed to the relatively better performance of world trade in clothing compared with other sectors.

As concern other major clothing exporters, majority of them have also felt the crisis consequences. Some of them, despite a slightly exports decrease at the end of 2008, have succeed to maintain a positive export trend for the overall 2008 year, namely European Union, Viet Nam, Indonesia and United States. As concern Hong Kong and Turkey that are the holders of the third and fourth position in the ranking of leading world clothing suppliers, their exports have dropped dramatically, registering negative values in 2008 and a further decrease in the first quarter of 2009.¹

The international trade with clothing has declined since the crisis outbreak due to a fall in international consume, especially of developed countries that represent at the same time the leading importers of clothing products – EU (47.8% of world clothing imports), US (22%) and others.

EU imports from outside the European Union declined moderately by 2.7 per cent in the last quarter of 2008 and by 9.4 per cent in the first quarter of 2009.

As concern US clothing imports they fell in value by 7.0% during the year ending June 30, 2009. In terms of volume, they were down by 4.9%. The average price of imports fell by 2.1%.²

¹ http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_merch_trade_product_e.pdf

² <http://www.marketresearch.com/product/display.asp?productid=2468902&g=1>

In condition of crisis there were registered two main tendencies in the international apparel trade, a decrease of demand for clothing imports of main importers – EU, US; their progressive reorientation to the producers from developing countries with lower labor costs from Asia, especially India, Bangladesh, Viet Nam and others.

These tendencies have had a dramatic impact exclusively on other developing countries from Europe specialized in apparel production. For many of these countries apparel represents an important export branch, and some of them, have developed this branch the last decade by localizing the main activities of apparel production process of developed countries. This is also the case of Republic of Moldova.

In the first half of this decade apparel production had developed and increased its share in the structure of Moldovan exports to almost 11%, by engaging in garment production under subcontracting arrangements for buyers/contractors mainly from European Union, apparel exports to EU amounting to over 90%.

Developed countries being permanently in search of countries with the least labor costs to delocalize their production, have generated a tightening competition among apparel producers from developing countries. As result, the industrial production volume index has begun to decrease already in 2007, in Moldova. These were the first signs of national producers' comparative advantage gradual loose. That meant that is was the time to advance in the apparel value chain and to produce products with a higher value added.

Thus the world crisis has highlighted these problems and became even fatal for some national clothing producers. This is the case of one of the biggest and oldest Moldavian apparel factories Dana S.C. The firm was producing for France and since the crisis outbreak orders reduced dramatically. In 2009 the factory has not had orders at all that enforced the fabric administration to curtail production and to close the factory.

In 2008 almost all companies have reduced their production and sales what have affected their activity. At the same time, due to long lasting relationship with some partners, apparel firms have managed to get some small orders, which allowed them to keep personnel.

According to apparel producers their foreign partners didn't refuse to work with Moldavian firms but most of them suspended their activity for a time, alleging to the decline in purchasing power of the population. In fact, they began to place their orders in China, where labor is much cheaper.¹ According to several literature sources labor costs in China are two times lower, and in such countries like Bangladesh and Madagascar three times lower.

At the same time, national producers estimate that, in fact, labor costs in these countries are much lower.

¹<http://logos.press.md/Weekly/Main.asp?IssueNum=833&IssueDate=15.01.2010&YearNum=1&Theme=8&Topic=26606>

Once have reduced orders from EU partners in the last quarter of 2008 was recorded a drop in exports of almost 15% compared to the previous quarter which represented 92.8% compared to the same period a year ago. In the first half of 2009 year the exports have continued to decrease, being registered their slight revitalization in the third quarter. According to the national statistics, from January to September 2009, Moldovan apparel exports amounted to 95, 69 million dollars, which represent a decrease of 20, 2%, if compared to last year's results for the same period.

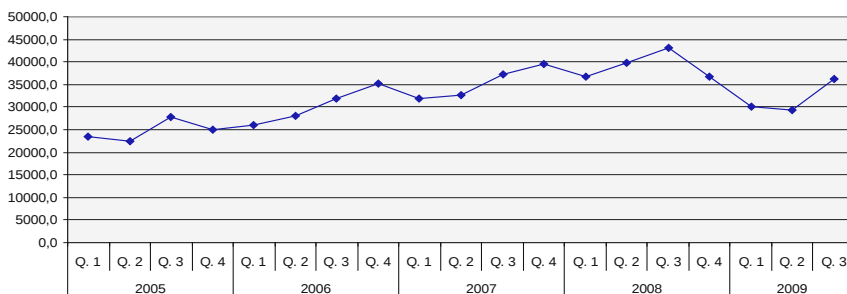


Chart 2: The quarterly evolution of Republic of Moldova apparel products export, thousand USD

Source: National Bureau of Statistics of Republic of Moldova

As it can be seen in the chart above, export situation started recovering during the third quarter of last year. However, even if the situation seems to improve slightly this should not let the producers to relax, but think about the probability of such crisis in the future, about their management and production lacks and to take steps to prevent these kinds of risk.

The present crisis has brought to light the weak entrepreneurs and purged the market of uncompetitive firms. The crisis made most entrepreneurs to analyze the situation and to review their development strategies.

As concern apparel producers the crisis showed the time for them to move beyond the CMT production and to upgrade into more innovative and design intensive activities. That's mean to produce own production and to reduce their dependence on a few partners, finding new markets.

Bibliography

1. Lezama M, Webber B., Dagher Ch, Sourcing practices in the Apparel Industry, implications for garment exporters in Commonwealth developing countries, Commonwealth secretariat, 2004;
2. Global apparel trade trends briefing, MFA forum, 2008;
3. World trade report 2009, Trade policy commitments and Contingency measures, World Trade Organization, 2009;
4. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm;
5. <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=336&>

REALIZAREA OBIECTIVELOR DE POLITICĂ ECONOMICĂ PRIN FOLOSIREA INSTRUMENTELOR FISCALE ȘI MONETARE, APRECIERI PRIVIND REFORMELE FISCALE ALE ROMÂNIEI ȘI REPUBLICII MOLDOVA

Marin GHERCU, UASM, România

Recenzent: Ion SÎRBU, prof. univ., ASEM

Analyzing the functional relations between the assumed objectives and available instruments of some structural models and of the empiric results, Kischen points out the existence of 5 families of instruments public finances, currency and credit instruments, currency exchange rate, direct control instruments, modifications in the institutional system.

Key words: Fiscal and monetary tools, fiscal reforms, fiscal policy, dynamics, tax payments.

Introducere. Prin programele pe care le adoptă, guvernele ținesc realizarea unor obiective macroeconomice privind: dezvoltarea economică, utilizarea forței de muncă, creșterea productivității muncii, stabilitatea prețurilor, întărirea puterii de cumpărare a monedei naționale echilibrul bugetar și al balanței de plăți externe, îmbunătățirea repartiției veniturilor și bogăției. În procesul exercițiului guvernamental, pentru atingerea acestor obiective se utilizează o gamă largă de instrumente puse la dispoziție de știință și practica economică, alegerea lor la un moment dat fiind influențată de prioritățile economico-sociale ori de obiectivele politice asumate în fața electoratului.

Material și metodă. Cercetările au fost efectuate pe baza întreprinderilor din Republica Moldova și România. Un loc important în lucrare îl ocupă generalizarea experienței țărilor dezvoltate și a celor emergente în domeniul promovării reformelor fiscale. Informația referitor la propunerea noilor structuri organizatorice pentru fiscalitatea în Republica Moldova și România au fost acumulate în urma unui studiu aprofundat, realizat în baza literaturii științifice de profil, a mai multor publicații periodice și a surselor de internet. Sub aspect teoretico-științific articolul a fost realizat în contextul abordării complexe și sistematice a conceptelor fiscale contemporane. Ținând cont de complexitatea cercetării, la realizarea acesteia a fost aplicat un arsenal extins al metodelor științifice bazate pe principiile determinismului dialectic. În acest sens, recurgând la abstracția științifică, s-a ținut seama că forța motrică a dezvoltării o constituie contradicțiile interne ale fenomenelor și proceselor. S-a considerat, că atât inducția cât și deducția nu constituie forme de cercetare independente, izolate una de alta, dar se intercondiționează și reprezintă laturi necesare ale modului general de studiere a realității în fiscalitate. S-a găsit necesar ca fiecare fenomen și proces să fie supus analizei, ultima fiind obligatoriu completată cu sinteza. S-a luat în considerare

faptul că de o mare semnificație în cercetarea fenomenelor și proceselor în domeniul fiscalității are legătură dialectică dintre logic și istoric. A fost considerată și interdisciplinaritatea – una dintre caracteristicile fundamentale ale metodei de cercetare.

Rezultate și discuții. Analizând relațiile funcționale dintre obiectivele asumate și instrumentele disponibile unor modele structurale și a rezultatelor empirice, ***Kischen pune în evidență existența a 5 familii de instrumente: finanțe publice, instrumente bănești și de credit, rata de schimb valutar, instrumente de control direct, schimbări în cadrul sistemului instituțional și prezentate în tabelul 1.***

Tabelul 1

Instrumente utilizate de stat în atingerea obiectivelor de politică economică

Familia de instrumente	Instrumentele de politică economică, rolul lor și modul de folosire
1. Instrumentele finanțelor publice	Politica deficitelor bugetare și a balansărilor bugetare dintre venituri și cheltuieli: balansări curente și balansări generale; cheltuieli bugetare pentru investiții, subvenții și transferuri de capital la întreprinderi și gospodării, schimbarea de valori mobiliare guvernamentale, salarii, cumpărări curente de bunuri și servicii; venituri bugetare provenite din impozite directe asupra veniturilor populației și asupra veniturilor întreprinderilor, impozite indirecte, accize, impozite asupra proprietăților și taxe de succesiune, transferuri din și în străinătate.
2. Instrumentele bănești și de credit	Noi împrumuturi guvernamentale (luate și acordate) în străinătate și în țară; operațiuni guvernamentale cu datoriile existente (vânzări și cumpărări de înscrisuri), rata dobânzilor ca instrumente de reglare; garanții guvernamentale asupra împrumuturilor, instrumente care acționează asupra creării de credite de către bănci, instrumente care acționează asupra împrumuturilor făcute de alți agenți.
3. Rata de schimb valutar	Prin devalorizare și reevaluare se încearcă să se realizeze: echilibrul balanței de plăți prin descurajarea importurilor și încurajarea exporturilor, relansarea producției pentru export ș.a.
4. Instrumente de control direct	Exercitarea puterii statului de a controla prețurile unor bunuri și servicii, chirii, dividende, salarii, precum și a dreptului acestuia de a controla importurile și exporturile, relațiile valutare, imigrările, investițiile, alocările de materii prime rare, condițiile de muncă, exploatarea resurselor naturale, poluarea mediului, impunerea și controlul standardelor de stat și guvernamentale privind produsele și procesele de producție, mediul, sănătatea.
5. Schimbări în cadrul sistemului instituțional	Schimbări care privesc sistemul sau părți din sistemul instrumental sau instituțional, și anume: schimbări în sistemul de transferuri de valori către gospodării, de subvenții acordate întreprinderilor, de impozite; modificarea sistemului de credite; schimbări în instituțiile care afectează condițiile producției, cum sunt: relațiile din agricultură, schimbările în condițiile concurențiale, creșterea influenței muncitorilor asupra managementului, schimbări în sistemele de proprietate (public și privat), crearea de instituții și organizații naționale și a celor internaționale care schimbă sau limitează prerogativele guvernelor naționale.

Obiectivele cuprinse în această listă au o aplicabilitate funcțional-matematică, aplicarea concretă a acestora la o anumită țară necesită comentarii și specificații în funcție de nivelul de dezvoltare economică, cât și de obiectivele de politică economică a guvernului respectiv, ceea ce prin asimilare se pun problemele atât pentru România, cât și pentru Republica Moldova. Pe de altă parte, operaționalizarea instrumentelor respective depinde de încadrarea doctrinară a partidelor ori a coalițiilor aflate la guvernare.

Prin utilizarea instrumentelor de politică economică, cum ar fi cele fiscale, se pot obține efecte globale asupra mai multor obiective. Alte instrumente pot produce efecte restrânse, cu impact asupra unui obiectiv.

Acțiunea diferită a instrumentelor, globală sau restrânsă, pune problema determinării legăturii dintre obiective și instrumente și alegerea celor mai recomandate instrumente pentru atingerea obiectivelor programate.

Răspunzând cerințelor practice de elaborare a modelelor necesare alegerii combinațiilor optime de instrumente pentru atingerea obiectivelor guvernamentale, **deputatul cercetător olandez Jan Timbergen a abordat problema legăturii dintre obiective și instrumente cu ajutorul unui model cu ținte fixe** constituit cu ajutorul a două categorii de variabile: țintă și instrument. Modelul se bazează pe supoziția existenței unei relații cantitative stricte între valorile numerice ale celor două variabile care, într-o anumită combinație, pot asigura maximizarea bunăstării sociale.

Atingerea unui anumit nivel al bunăstării sociale (B_s) este condiționată de realizarea țințelor (obiectivelor) fixate ($T_1, T_2... T_n$) prin utilizarea instrumentelor ($I_1, I_2... I_n$) aflate la dispoziția autorității guvernamentale.

În modelul elaborat, comportamentul economic este exprimat prin ecuații liniare care evidențiază relații funcționale între cele două categorii de variabile (țințe și instrumente), după cum urmează:

$$B_s = F(T_1, T_2... T_n) \quad (1.2.)$$

în condițiile egalităților:

$$T_1 = F_1(I_1, I_2... I_n)$$

$$T_2 = F_2(I_1, I_2... I_n)$$

$$T_n = F_n(I_1, I_2... I_n).$$

Unde, F reprezintă coeficienții care evidențiază intensitatea relațiilor funcționale dintre cele două variabile.

Modelul poate conduce la realizarea unei soluții matematice unice, dacă numărul variabilelor țintă este egal cu numărul variabilelor instrument. De asemenea, obiectivele de politică economică prezentate în tabelul anterior trebuie să fie exprimate prin variabilele țintă sub forma unei mărimi absolute sau mărimi relative, ca de exemplu: - creșterea PIB cu 5% - scăderea ratei inflației de la 15% la 7%; - scăderea șomajului de la 12% la 8%; - reducerea deficitului balanței de plăți de la 3 miliarde dolari usd la 1 miliard dolari usd; Observațiile empirice au pus în evidență acțiunea diferită a instrumentelor asupra obiectivelor: în principiu asupra fiecărui obiectiv

acționează numai anumite instrumente. O listă a instrumentelor utilizate pentru realizarea obiectivelor de politică economică, împreună cu influențele asupra acestor obiective este prezentată în tabelul 2.

Tabelul 2

Influența instrumentelor asupra obiectivelor de politică economică

Obiective Instrumente	Creșterea economică	Eficiență economică	Îmbunătățirea balanțe de plăți externe	Controlul inflației	Creșterea ocupării forței de muncă	Îmbunătățirea distribuției veniturilor și a avuției
	A	B	C	D	E	F
A. Politica fiscală						
1. Impozite pe venitul personal				x		x
2. Impozite directe și indirecte asupra afacerilor	x				x	x
3. Impozite asupra comerțului (tarife și taxe vamale)		x	x			
4. Transfer de plăți (subvenții pt. șomaj, pt. menținerea unor unități în activitate etc.)						x
5. Cheltuieli guvernamentale curente pentru bunuri publice					X	x
6. Cheltuieli guvernamentale pentru investiții de capital	x				x	
7. Stimulente pentru investiții și pentru dezvoltarea unor industrii incipiente (tinere)	x				x	
B. Politica financiară și monetară						
1. Variații ale dobânzii		x	x	x		
2. Controlul ofertei bănești				x		
3. Controlul creditului				x		
4. Împrumuturi externe			x			
C. Politica cursului monetar						
1. Devalorizarea monedei naționale (schimbarea ratei de schimb)	x	x	x			
D. Controlul direct						
1. Controlul prețurilor și chiriilor				x		x
2. Controlul schimbului comercial extern			x			
3. Controlul salariilor				x		x
E. Schimbări instituționale						
1. Privatizare	x	x	x	x		
2. Reforma agrară					x	x
3. Reforma învățământului	x	x			x	x
4. Reforma sanitară	x	x			x	x

Sursa: Aurel Iancu, Bazele Teoriei politicii economice, Editura All Beck, 1998, p 508-509

Informațiile din acest tabel permit conturarea unor opțiuni de politică economică și evidențiază instrumentele ce pot fi utilizate pentru atingerea acestora:

Creșterea economică se poate realiza prin utilizarea combinată a mai multor instrumente, cum ar fi: scăderea impozitului asupra profitului, efectuarea de cheltuieli guvernamentale pentru investiții, obținerea de credite externe pentru finanțarea dezvoltării, devalorizarea monedei naționale, privatizarea, reforma sanitară și a învățământului.

Reducerea inflației poate fi influențată prin acțiunea instrumentelor care acționează asupra cauzelor generatoare de instabilitate:

a) presiunea cererii interne, concretizată în existența unei cereri mai mari decât capacitatea de producere a bunurilor ori a prestărilor de servicii care conduce la creșterea prețurilor, poate fi redusă prin utilizarea instrumentelor monetare și fiscale cu efect asupra diminuării cheltuielilor și absorbirea deficitului de numerar de pe piață.

Întrucât cea mai simplă și tentantă măsură de administrare a inflației - blocajul prețurilor, practic, nu poate fi realizată din cauza multor dificultăți, se impune utilizarea unor instrumente cu efecte indirecte asupra politicii economice, cu impact asupra mărimii și dinamicii cererii agregate și ofertei agregate.

Controlul cererii agregate se poate face prin instrumente de politică monetară: limitarea creditului, scumpirea banilor prin majorarea dobânzilor, în condițiile în care devine acceptabilă majorarea șomajului ca efect al acestor măsuri monetare.

O altă cale de a controla cererea agregată se realizează prin diminuarea cheltuielilor publice și a veniturilor salariale și atingerea unor înțelegeri viabile între patronat și sindicate.

b) presiunea costurilor generată de sporirea salariilor, dobânzilor, impozitelor și taxelor datorate bugetului de stat ori bugetelor locale, cu influență directă în creșterea prețurilor, poate fi redusă prin utilizarea următoarelor instrumente: creșterea productivității muncii reducerea fiscalității, restrângerea inflației, monopoliurilor, promovarea concurenței și controlul concentrărilor economice, corelarea salariilor cu creșterea productivității muncii.

Echilibrarea balanței comerciale și a balanței de plăți externe se poate face prin devalorizarea monedei naționale, cu efecte pe termen scurt, care are ca efect principal creșterea exporturilor cu rol semnificativ în redresarea balanței comerciale și a balanței de plăți externe, stimularea creșterii economice și a gradului de ocupare a forței de muncă. Efectele pozitive ale devalorizării monedei naționale pe termen scurt pot compensa efectele negative ale scumpirii importurilor, în special la resursele primare, (energie, petrol, materii prime) asupra creșterii economice.

Ameliorarea distribuției veniturilor se poate realiza prin: adoptarea unui sistem adecvat de impozitare a veniturilor, acordarea de ajutoare sau subvenții, exercitarea controlului asupra prețurilor, lărgirea sferei bunurilor și serviciilor publice.

Creșterea gradului de ocupare a forței de muncă se poate realiza prin diminuarea impozitelor ori scutirea de la plată a impozitului pe profitul reinvestit, acordarea de

subvenții pentru desfășurarea unor activități necesare care nu-și pot acoperi cheltuielile din veniturile realizate, creșterea cheltuielilor publice destinate investițiilor, precum și prin alte măsuri instituționale.

Utilizarea instrumentelor pentru atingerea obiectivelor guvernamentale atrage atenția asupra modului de acțiune și a efectelor diverse pe care le generează asupra obiectivelor de politică economică:

a) Analiza atentă evidențiază, pe de o parte, că fiecare instrument utilizat poate afecta realizarea simultană a mai multor obiective, iar aceleași instrumente pot influența negativ utilizarea unor obiective. De exemplu, aplicarea unor cote ridicate și progresive de impozit poate stimula realizarea a două obiective: diminuarea și controlul inflației. Totodată, utilizarea acestui instrument poate induce efectul de descurajare a persoanelor cu performanțe deosebite, cu efecte negative asupra creșterii eficienței în domeniile lor de activitate.

b) Există situații în care unele instrumente acționează simultan asupra aceluiași obiectiv, în unele cazuri acțiunea acestora fiind contradictorie.

De exemplu, pentru a asigura resursele financiare necesare protecției unor pătri sociale defavorizate, pot fi folosite simultan și exagerat, din motive populiste, mai multe instrumente, precum: aplicarea unor impozite ridicate și progresive pe venit și pe profit, ridicarea taxelor vamale pentru importul de mijloace de producție și a unor taxe vamale reduse pentru unele bunuri de consum, lărgirea câmpului subvențiilor. Alegerea mixurilor de instrumente pentru realizarea obsesivă a unui obiectiv poate conduce, pe de o parte, la neglijarea unor obiective mai importante pentru perspectivă, dar de urgență mai scăzută în prezent, iar pe de altă parte, chiar la subminarea pe termen mediu sau lung a obiectivului esențial al creșterii economice care poate avea efect negativ asupra obiectivului obsesiv urmărit. Fenomenologia corelațiilor dintre instrumentele și obiectivele politicii economice permite conturarea concluziei că realizarea unei politici economice fundamentale și coerente este posibilă numai printr-o formulare clară și corectă a obiectivelor ce trebuie atinse și dacă se evaluează corect toate efectele negative și pozitive rezultate din stimularea utilizării mixului de instrumente fiscale, monetare ori de altă natură. La determinarea efectelor trebuie luate în considerare nu numai efectele directe, ci și a celor propagate ori de conexiune inversă. Ca urmare a relațiilor de interdependență existente între ramuri, activități ori produse, efectele obținute la un moment dat prin utilizarea unui instrument induc în economie alte efecte propagate și multiplicare, conform multiplicatorului Keynes ori fenomenului de propagare a efectelor prezentat de Leontief.

În antiteză, stimularea procesului investițional poate genera efecte pozitive propagate în întregul sistem economic. Legătura dintre politica fiscală combinată cu politica bugetară și colectarea impozitelor și taxelor **este dată de gradul de conformare voluntară a contribuabililor la impunerea statală.** În studiul realizat de Banca Mondială împreună cu PriceWater-house Coopers - Paying Taxes 2008, se

menționează în mod expres faptul, că gradul de conformare al contribuabililor depinde de mai mulți factori, însă principalul factor este numărul taxelor și impozitelor.

Un sistem fiscal simplificat, nebirocratic împreună cu taxe fiscale reduse, contribuie, de asemenea la creșterea gradului de conformare voluntară a contribuabililor.

Dinamica sistemului fiscal internațional, conform studiului amintit este reprezentată de faptul că în anul 2007, 31 de state și-au îmbunătățit sistemul fiscal, iar 65 de state au procedat în acest sens încă de acum 3 ani. Reducerea impozitului pe profitul societăților comerciale (*income corporate tax*) constituie una dintre cele mai dese măsuri de politică fiscală. Cu privire la aceste din urmă impozitul, trebuie menționat că acesta reprezintă 37% din Rata Impozitului Total (*Total Tax Rate*), 26% din numărul orelor cheltuite pentru plata impozitului și 12% din numărul plăților efectuate.

În ciuda acestei evidențe supuse controlului statistic, concluzia raportului este aceea, că *income corporate tax* constituie numai o parte a factorilor care influențează gradul de conformare voluntară a contribuabililor. Astfel, transparența în comunicarea numărului de taxe contribuie în mod semnificativ la conturarea în mod real a **business planului**, fapt care afectează în mod pozitiv gradul de conformare voluntară a contribuabililor.

Principalii factori care influențează în mod direct gradul de conformare voluntară a contribuabililor în fața impunerii statale constau în: numărul taxelor plătite de fiecare contribuabil în parte (*number of tax payments*), timpul necesar plății acestor taxe (*time to comply*) și costurile implicate de conformarea voluntară în fața taxelor (*Total Tax rate*). Acești trei factori formează *Ease of paying taxes ranking*.

Din 2005, 90 de reforme în 65 de țări au arătat 4 din cele mai de succes măsuri: sistemul electronic de administrare a taxelor; taxele combinate simplificarea procedurii de administrare a taxelor; reducerea taxelor și lărgirea bazei de impunere.

Dintre aceste 65 de țări, 4 și-au îmbunătățit sistemul fiscal în fiecare an: **Albania, Bulgaria, Mexic și Moldova.**

Alte 18 s-au reformat de 2 ori: Republica Cehă, Estonia, Grecia, Ungaria, India, Israel, Lituania, Maroc, Olanda, Pakistan, Senegal, Sierra Leone, Spania, Turcia și Uzbekistan. Un sfert dintre economiile naționale au sistemul electronic de gestionare a taxelor, ceea ce înseamnă că nu au nevoie de documente și nici de funcționari care să interacționeze cu contribuabilii. O treime din țări folosesc plata electronică a taxelor, iar jumătate folosesc plata prin intermediul cecurilor.

Jumătate dintre economiile naționale au mai mult de o contribuție socială, 27% mai mult de un impozit pe profit și 41% mai mult de o taxă pe proprietate. În această situație, întrebarea care se pune este următoarea - dacă baza de impunere este aceeași (salarii, profit, proprietate), de ce nu se combină aceste taxe?

Dintre țările OECD, Polonia are cele mai mari costuri administrative în legătură cu colectarea taxelor, ajungând la 2,62% din venit. Principalul motiv este acela, că un

comerciant trebuie să facă 41 de plăți pe an, incluzând 4 contribuții sociale. La polul opus se află Suedia, unde costurile cu sarcina fiscală sunt de 0,59% din venit, întrucât toate taxele pot fi administrate electronic.

Există însă și țări care au combinat taxele fiscale, în sensul că Bosnia și Herțegovina combină 3 tipuri de contribuții sociale, Uruguay cu 4 taxe într-o singură plată lunară. În Portugalia, comercianții pot plăti cele două taxe pe profit împreună. De asemenea, Slovacia a consolidat câteva taxe sociale într-o singură contribuție.

„Number of tax payments” semnifică numărul total de taxe și contribuții plătite, metoda de plată, frecvența plății acestor taxe și numărul funcționarilor implicați în efectuarea acestor operații standardizate. „Time to comply” reprezintă timpul necesar pregătirii, completării și plății efective a trei taxe/contribuții: a) impozitul pe profit (*corporate income tax*); b) taxa pe valoare adăugată (*value added tax*); c) taxele și contribuțiile sociale (*Jabour taxes*). Pregătirea presupune timpul alocat colectării tuturor informațiilor necesare cu privire la taxele de plătit, timpul implicat în organizarea contabilității.

Completarea presupune timpul necesar completării tuturor formularelor și efectuării calculelor necesare înregistrării acestor formulare. Plata implică timpul necesar efectuării plății, fie on-line fie la biroul fiscal. Dacă impozitele sunt plătite personal de către contribuabil, indicatorul cuprinde și întârzierile determinate de așteptarea la rând. În schimb, în calculul acestor indicatori nu intră timpul alocat controalelor efectuate de către organele fiscale.

„Total Tax Rate” releva suma tuturor taxelor și contribuțiilor obligatorii determinate de efectuarea unei activități impozabile, în cel de-al doilea an de activitate, măsurat ca procent din profitul comercial. Taxele plătibile prin reținere la sursă nu intră în calculul acestui indicator. Taxele și contribuțiile cuprinse de către acest indicator sunt următoarele: a) impozitul pe profit; b) contribuțiile sociale; c) impozitul pe proprietate; d) impozitul pe cifra de afaceri, taxele pe vânzările în cascadă și e) alte taxe mici, incluzând taxele locale sau taxele pe vehicule. Studiul în cauză distinge între taxele născute (*borned taxes*) și taxele colectate (*collected taxes*). *Taxes borne* sunt acelea plătite de societate și reprezintă costuri pentru societate. *Taxes collected* reprezintă taxele pentru care societatea acționează ca și collector/administrator în numele autorității. Sistemul fiscal este cunoscut încă din Egiptul antic (3000 î.Ch.), însă până în zilele noastre acesta a suferit schimbări majore, dobândind o specificitate proprie fiecărei zone geografice. Astfel, dacă Hong-Kong are 4 taxe comerciale (*business taxes*) cu un nivel scăzut (spre ex. impozitul pe profit este de 17,5% din profitul impozabil), Belarus are 11 taxe comerciale, dintre care 10 sunt plătite lunar și una trimestrial, determinând pentru această țară un nivel al Total Tax Rate de aproape 1½ din profitul comercial.

Modalitatea în care sunt plătite taxele și impozitele depinde de la țară la țară, începând cu Suedia, unde toate taxele sunt plătite on-line, și ajungând la Belarus, unde plata taxelor se face prin 124 de plăți pe an. Este dovedit, atât științific cât și empiric, că

decizia investițională are în vedere și modalitatea de plată a taxelor. Astfel, în Brazilia, introducerea unui program nu foarte complex de simplificare a formalităților administrative pentru afacerile mici și mijlocii a determinat creșterea numărului afacerilor în sectorul de retail cu 13% față de anul anterior introducerii acestui program. De asemenea, țările care au simplificat modalitatea de plată a taxelor și impozitelor au o rată a forței de muncă mult mai mare față de țările rămase în inerție precum și o rată scăzută a șomajului în rândul femeilor. La nivel mondial 31 de țări și-au debirocratizat sistemul fiscal, făcându-l mult mai accesibil contribuabilului la nivelul anilor 2006-2007. Reducerea impozitului pe profit reprezintă cea mai populară măsură adoptată de către 27 de țări. **Moldova, Mongolia, Sierra Leone, Siria, Turcia și Uruguay și-au modificat în mod substanțial sistemul fiscal în cursul anului 2007.** Columbia, Israel, Africa de Sud, Uruguay și Uzbekistan și-au redus numărul taxelor plătite. Adzerbaidjan, Bulgaria, Columbia, Malaezia. Olanda, Turcia și Uzbekistan și-au simplificat procesul de plată a taxelor introducând sau dezvoltând sistemul electronic de plată a acestora, respectiv reducând frecvența plăților. Bulgaria a fost țara cea mai reformatoare în materie fiscală, în sensul că a redus impozitul pe profit de la 15% la 10% și contribuțiile sociale la 7%, dezvoltând în mod semnificativ plata electronică a acestor taxe. Turcia a fost țara care a încercat să dinamizeze cât mai mult sistemul fiscal, în sensul că a redus cota impozitului pe profit de la 30% în 2005 la 20% în 2006 și a introdus o nouă lege cu privire la impozitul pe profit. De asemenea, a redus impozitul pe veniturile obținute din dobânzi, de la 18% la 15% în 2006 și a simplificat alte taxe, ca de exemplu taxa pe proprietate. În același sens, trebuie menționat și faptul că Turcia a îmbunătățit sistemul electronic de plată a taxelor, reducând aceste termene la 31 de ore. **Moldova a întreprins cel mai curajos pas**, reducând impozitul pe profit de la 15% la 0% în 2008. Macedonia a redus impozitul pe profit de la 15% în 2006 la 12% în 2007 și 10% în 2008. Albania a redus contribuțiile sociale plătite de angajator de la 30,7% la 21,7% în 2006. Având ca stimulent faptul, că anumite țări din Europa de Est au devenit membre ale Uniunii Europene, acestea au procedat la modificarea sistemului fiscal, fapt ce a determinat și țările din Europa de Vest să inițieze astfel de măsuri. Olanda a redus impozitul pe profit de la 31,5% în 2005 la 29,6% în 2006 și 25,5% în 2007, reducând de asemenea și contribuțiile sociale. Grecia, Portugalia și Spania au redus impozitul pe profit; Grecia de la 35% în 2004, la 25% în 2007, iar Spania de la 35% în 2006, la 30% în 2008. În America Latină, Trinidad Tobago a operat cea mai mare reducere a „**Total Tax Rate**”, reducând impozitul pe profit cu 5 procente. Uruguay a adoptat o nouă lege fiscală, eliminând 15 impozite, simplificând contribuțiile sociale și reducând impozitul pe profit, pe venit și taxa pe valoare adăugată. Columbia a eliminat sistemul de ajustare a inflației, simplificând modalitatea de calculare. Mexic continuă să reducă impozitul pe profit în mod progresiv. Israel a eliminat taxa de timbru, Siria a dezvoltat sistemul de plată a taxelor, iar Tunisia a redus taxele pe consum. În Congo, țara cu taxe de două ori mai mari decât profitul, înclinația spre evaziune fiscală este foarte mare, în sensul că jumătate din industria producătoare

este gestionată în mod informal. Astfel de țări pot crește veniturile bugetare prin reducerea taxelor și prin convingerea comercianților să respecte sistemul fiscal. Spre exemplu, Grecia și-a crescut veniturile bugetare cu 1% din PIB (de la 4% la 5%) după ce a redus impozitul pe profit în 2005, Egiptul a crescut numărul contribuabililor cu 1 milion după ce a redus impozitul pe profit și impozitul pe venit în 2005. Impozitul pe profit este doar o componentă a sarcinii fiscale în sensul că din punctul de vedere al Total Taxe Rate, acest impozit reprezintă doar 37%, plățile aferente acestui impozit sunt de 12%, iar timpul alocat plății acestui impozit este de 26%. Alături de Gambia, în acest domeniu se mai situează și Sierra Leone, Burundi, Mauritania. Cât privește țările BRIC 64 (Brazilia, Rusia, India, China), considerate economii emergente, timpul necesar administrării impozitelor diferă de la țară la țară. Cât privește țările BRIC 64 (Brazilia, Rusia, India, China), considerate economii emergente, timpul necesar administrării impozitelor diferă de la țară la țară. Astfel, în Brazilia contribuabilul plătește 2.600 ore, în timp ce în India doar 271 ore. Sub acest aspect, India se situează la același nivel cu media țărilor din G8 (254 ore) și media țărilor din Uniunea Europeană (257 ore). Referitor la Brazilia, jumătate din timpul menționat este consumat cu administrarea ICMS, taxa pe consum care este colectată în numele autorităților fiscale, fără a fi o taxă născută pentru societatea comercială. Pe locul doi se situează Ucraina, și asemenea Braziliei, cea mai mare parte a acestui timp este alocată taxei pe consum - TVA. Spre deosebire de aceste țări, Italia are nevoie de 320 de ore pentru a administra contribuțiile sociale, și de numai 24 de ore pentru a administra impozitul pe profit. Cât privește numărul taxelor și impozitelor plătite de un contribuabil, studiul menționează faptul că 6 țări din fosta Uniune Sovietică se află în primele 10 țări care au stabilit cele mai multe taxe și impozite. Ucraina, Uzbekistan, **România** și Belarus se află pe primele poziții sub aspectul numărului de taxe impuse. Iată ce susține un raport Eurostat, intitulat “European Economic Statistics”: În anul 2007, **România se afla** printre țările cu cel mai redus nivel al veniturilor guvernamentale în PIB din UE, alături de Lituania și Slovacia, ponderea respectivă fiind de 34,4 la sută. Acest procent ne plasează pe penultimul loc în clasamentul statelor membre, după Lituania, care a consemnat venituri de 34,3 la sută din PIB; Slovacia a obținut încasări de 34,7 la sută. Veniturile totale înregistrate anul trecut au fost de 41,8 miliarde euro, ceea ce reprezintă 1.944 de euro pe cap de locuitor, noi ocupând astfel penultimul loc și la acest capitol, după Bulgaria, cu 1.548 de euro/ loc. **Despre faptul că, în acest context, munca fără forme legale este un fenomen relativ răspândit în România, se regăsesc largi referiri** într-un studiu al Centrului de Dezvoltare al OCDE. În opinia autorilor, doar cota unică nu poate rezolva problemele. Experții au constatat că angajatorii care nu respectă cadrul legal se plâng de impozite excesive și reușesc să scape pentru că nu există mecanisme suficiente de combatere eficientă a evaziunii fiscale. Munca la negru este prezentă, mai ales, în sectoare, precum construcțiile, serviciile și agricultura, și ia numeroase forme: firme neînregistrate, autoangajări false și nedeclararea totală a veniturilor.

Birocrația fiscală nu poate rămâne în afara cauzelor stării de lucruri în discuție, și dacă tot am făcut trimitere la statistici și clasamente, să mai spunem că, potrivit unui top “special” întocmit de Banca Mondială, **România se situează** pe locul întâi în lume, cu 113 taxe și impozite, urmată de Belarus, cu 112, și Uzbekistan, cu 106. Pentru a le plăti, românii alocă 200 de ore pe an. La polul opus regăsim state precum Maldive sau Qatar, cu câte o singură taxă pe an. Printre statele cu numărul cel mai mic de taxe de decontat de către firme se află și Suedia, cu două plăți pe an. ***Extrem de documentat, materialul BM apreciază că în România este nevoie de 202 ore pe an pentru a parcurge toate demersurile privind plata impozitelor și taxelor aferente*** funcționării unei afaceri și că acestea reprezintă, în medie, 48 la sută din profitul obținut de o firmă într-un an. De reținut că același studiu (al BM) susține că o creștere cu 10 la sută a taxelor pentru firme reduce cu doi la sută ponderea investițiilor în PIB.

Consiliului Național al IMM-urilor Private din România (mai 2009) critică faptul că Registrul taxelor parafiscale întocmit de către Ministerul Economiei și Finanțelor (cu 122 poziții) este incomplet, din el lipsind peste 500 de taxe și avize. Ceea ce relevă acest studiu, dincolo de aspectele matematice, este faptul că nu se poate obține conformarea voluntară în fața taxelor și impozitelor doar cu reducerea acestora. Reforma fiscală, înțeleasă din perspectiva contribuabilului, presupune un set de măsuri mult mai ample și mai complexe decât reducerea impozitului pe profit. În consecință, Statul trebuie să se ocupe cu precădere de instituirea măsurilor necesare gestionării eficiente a veniturilor bugetare, eliminării birocrăției fiscale, reducerea timpului necesar conformării sistemului fiscal, și numai în ultimul rând de întărirea modalităților de executare silită a contribuabililor.

Un grad ridicat de conformare voluntară este determinat inclusiv de aspecte psihologice, de educație, fapt care, dintr-o anumită perspectivă, explică atitudinea autorităților române, care au încercat să suplinească lipsa de educație fiscală printr-un grad ridicat de coerciție statală/fiscală. Preferința pentru impozitele indirecte se explică prin gradul mai redus de dezvoltare a forțelor de producție, prin structura mai puțin complexă și diversificată a producției precum și prin nivelul scăzut al veniturilor bănești realizate de majoritatea populației, în afară cauzelor de natură economică la aceasta mai contribuie și orientarea politicii financiare promovate de guvernul la putere, precum și de alți factori specifici.

Deoarece impozitele indirecte nu depind de mărimea venitului sau averii personale, ci de nivelul de consum, cu cât este mai mare ponderea impozitelor indirecte în totalul veniturilor fiscale ale statului, cu atât mai inechitabilă este repartizarea sarcinilor fiscale pe clase și pături sociale. Povara fiscală este invers proporțională cu puterea economică a plătitorului de impozite, în același timp este destul de controversă afirmația precum că sistemul fiscal existent nu împiedică dezvoltarea antreprenoriatului, că povara fiscală nu este prea mare. De aceea, este importantă și interesantă studierea experienței altor țări.

Concluzii

1. Procesul de descentralizare financiară în Republica Moldova contribuie esențial la accentuarea rolului deosebit al mecanismelor de impozitare, nu numai a celor de stat, ci, în mod preferențial, al impozitelor și taxelor locale, cărora le revine un rol important în formarea veniturilor bugetelor unităților administrativ-teritoriale.
2. Impozitele și taxele locale reprezintă surse principale la formarea veniturilor proprii ale bugetelor administrativ-teritoriale. În sistemul impozitelor locale un rol important îl are impozitul pe bunurile imobiliare și impozitul funciar. Aceste impozite au un rol important la formarea veniturilor proprii și contribuie la formarea și creșterea bazei fiscale a teritoriului.
3. Problemele fiscale și bugetare joacă un rol important în economia de piață. Impozitul reprezintă un instrument cu ajutorul căruia statul își mobilizează resursele financiare publice necesare pentru îndeplinirea funcțiilor sale specifice. Procesul de descentralizare financiară în Republica Moldova contribuie esențial la accentuarea rolului deosebit al mecanismelor de impozitare. Impozitele și taxele locale constituie sursă tradițională de formare a veniturilor bugetelor unităților administrativ-teritoriale; una dintre cele mai importante surse de finanțare a cheltuielilor publice locale.

Bibliografie

1. Bucătaru D. Finanțe: note de curs. Iași: Editura Fundației „Chemarea ”, 1994. 157p.
2. Bălan E. Instituții de drept public. București: Editura All Beck, 2003. 143 p
3. Cobzari L., Manole T. Metodologia planificării bugetare: elaborări de buget. Chișinău: 2004. 231 p.
4. Certan A. Politica fiscală: aspectul teoretic și aplicarea practică: informație expres. Chișinău: INEI, 2003. 51 p.
5. Brezeanu P., Fiscalitate. Concepte, Metode, Practici, Ed. Economică, București, 1999, 311 p.
6. Brown C. V., P. M. Takson, Public Sector Economic, Basil Blackwell, Oxford, 1982, 411 p.

DIFUZAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII: ASPECT METODOLOGIC

Rodica CRUDU, drd. ASEM

Recenzent: Boris CHISTRUGA,
dr. hab., conf. univ. ASEM

Nowadays, Information and Communication Technologies (ICT) are applied in economy, ecology, sociology, in the process of solving the most diverse technological,

informational problems etc. ICT diffusion is realized slowly, in stages. Republic of Moldova is not an ICT producer; it is a consumer, imports these technologies and, by rule, not the most last generation ones. In this way, our country risks to be transformed in a recycle bin of obsolete ICT.

Cuvinte cheie: tehnologii informaționale și de comunicații, difuzare, posesori, transfer.

Realizarea difuzării Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații (TIC) se realizează lent, în etape, iar Republica Moldova nu este producătoare de TIC, ci consumatoare, importă aceste tehnologii și, de regulă, nu pe cele performante. În acest context apar două probleme: difuzarea TIC în țările producătoare; și în Republica Moldova.

Difuzarea TIC, în țările industrial puternic dezvoltate, se efectuează în baza presiunii unor noi TIC mai performante; cele, aflate în funcțiune cu efecte și cu perioada de funcționare mult reduse, sunt scoase din uz și exportate în țările economic slab dezvoltate, de exemplu, în Republica Moldova. Procedând în acest mod, țara noastră riscă să se transforme într-o „gunoiște” de TIC, moral depășite. De aceea, în Republica Moldova, este, important să fie analizate procesele de apariție și difuzare a TIC în țările industrial puternic dezvoltate, să se cunoască „longitivitatea vieții” TIC importate, în instituțiile educaționale și de perfecționare să se studieze generațiile TIC, aflate în stare de proiectare și nu în uz [3]. Difuzarea TIC este susținută de două forțe: exogenă, care trebuie să-și renoveze parcul de TIC, în acest scop, tehnologiile vechi sunt direcționate exportului; endogenă, necesitatea de soluționare a unui șir de probleme din țară prin TIC. În așa mod, tehnologiile au două „etape”: în țările dezvoltate (prima); în țările subdezvoltate (a doua). Vitezele de difuzare, în diverse medii sunt variate. Țările industrial dezvoltate se aleg cu câștig dublu: sunt exploatate TIC de performanță în intervalele de timp de cea mai înaltă productivitate; TIC, devenite moral depășite, sunt comercializate țărilor subdezvoltate. Acestea, ne-având parte de efectul maxim al TIC, în scurt timp, se aleg cu pierderi enorme, deoarece TIC importate nu mai pot fi menținute nici în funcțiune, nici comercializate.

De aceea, în continuare vom studia ambele „vieți” ale TIC.

Difuzarea TIC este realizată sub impactul celor mai diferiți factori [2]-[4]. Interpretările economice ale procesului de difuzare le găsim într-un șir de lucrări, în particular în [3; 5; 7]. O interpretare a difuzării, bazată pe creșterea economică, pe necesitatea de substituie a unor utilaje prin altele mai performante este reflectată în [7; 8]. Interpretările devin extrem de utile și în procesul de modelare matematică a difuzării.

Difuzarea TIC se face în timp (t), în spațiu, pentru care este cunoscut numărul consumatorilor potențiali (N). Aceștia pot fi persoane, firme, instituții de cele mai diverse profiluri etc., care au nevoie de TIC. În momentul t au procurat, au importat și sunt puse în funcțiune $x(t)$ TIC. În intervalul $(t, t+\Delta t)$ numărul posesorilor de TIC a crescut cu $x(t+\Delta t)-x(t)$ (fig. 1).

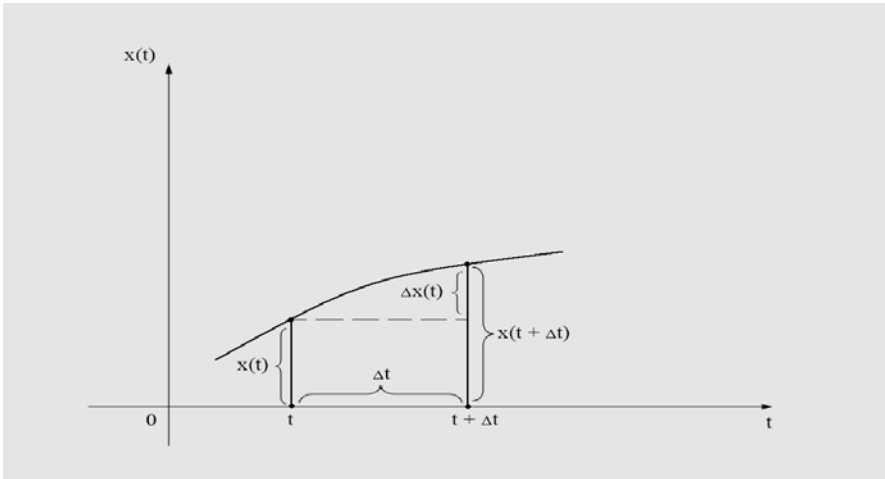


Figura 1. Creșterea numărului posesorilor de Tehnologii Informaționale și de Comunicații

Sursa: elaborată de autor

În momentul t numărul posesorilor potențială de TIC s-a redus și constituie $(N - x(t))$, iar în intervalul $(t + \Delta t)$ va constitui $(N - x(t)) \cdot \Delta t$; cota-parte a numărului posesorilor de TIC în numărul consumatorilor potențială, adică în numărul $(N - x(t)) \cdot \Delta t$ constituie:

$$A = \frac{x(t + \Delta t) - x(t)}{(N - x(t)) \Delta t} \quad (1)$$

Relația (1) poate fi transcrisă:

$$\frac{x(t + \Delta t) - x(t)}{\Delta t} = A(N - x(t)) \quad (2)$$

Pentru intervalul Δt tinde la 0, creșterea numărului posesorilor de TIC va fi:

$$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{x(t' + \Delta t) - x(t)}{\Delta t} = \frac{dx}{dt} \quad (3)$$

În baza relației (3), relația (2) poate fi scrisă:

$$\frac{dx(t)}{dt} = A(N - x(t)) \quad (4)$$

unde, $dx(t)/dt$ este viteza creșterii numărului posesorilor de TIC

Relația (4) o transcriem:

$$\frac{dx(t)}{dt} = AN(1 - \frac{x(t)}{N}) \quad (5)$$

unde, $m(t)=x(t)/N$ – cota-parte a numărului posesorilor de TIC în numărul

$$\frac{dm(t)}{dt} = \frac{1}{N} \cdot \frac{dx(t)}{dt}$$

$$\frac{dx(t)}{dt} = N \frac{dm(t)}{dt}$$

consumatorilor potențiali.

După substituțiile respective în ecuația (5) obținem:

$$N \left(\frac{dm(t)}{dt} \right) = AN(1 - m(t))$$

$$\frac{dm(t)}{dt} = A(1 - m(t)) \quad (6)$$

Spre deosebire de ecuația (5), unde, în ecuație se operează cu numărul posesorilor de TIC, în ecuația (6) este calculată creșterea cotei-parte a posesorilor de tehnologii informaționale în numărul de consumatori potențiali.

Implementarea parțială, numai pentru o parte din consumatori, creează pentru restul consumatorilor potențiali un anumit „disconfort”. Aceștia nu numai că nu profită de anumite efecte suplimentare, dar și folosesc tehnologiile primitive, incomparabile cu cele de performanță. Acest aspect ne permite să admitem, că ecuația diferențială (6) este o exprimare analitică a difuzării TIC proporțională cu numărul posesorilor de astfel de tehnologii.

Din ecuația (6) determinăm cota-parte a numărului posesorilor de TIC în numărul consumatorilor potențiali:

$$A = \frac{\frac{dm(t)}{1-(m(t)) \cdot dt}}{dt} = \frac{d(\ln(1-m(t)))}{dt} \quad (7)$$

Din relația (4), rezultă că, cota-parte A este o funcție de N, t, x(t). Asupra funcției A (t, x(t), N) un anumit impact au și o serie de factori de altă natură: psihologică, economică, socială etc.

Impactul tuturor factorilor asupra creșterii cotei-parte a numărului posesorilor de TIC poate fi cuantificat în baza relației (7):

Funcția A (t, x(t), N, ...) este determinată de derivata logaritmilor de reducere a cotei-parte a consumatorilor potențiali, care încă nu au devenit posesori de TIC. Din ipoteza că funcția A depinde numai de x(t), de N [1],[7], un interes deosebit în prezintă

cazurile: 1) $A=a_0$ -const; 2) $A=A_1 \cdot x(t)/N=A_0$.

Pentru cazul (1):

$$\begin{aligned}\frac{dm(t)}{dt} &= A_0(1-m(t)) \\ \frac{dm(t)}{1-m(t)} &= A_0 dt \\ \int \frac{dm(t)}{1-m(t)} &= A_0 \int dt \\ \ln(1-m(t)) &= -A_0 t + c \\ m(t) &= 1 - e^{-A_0 t} \cdot e^c\end{aligned}\tag{8}$$

Din condițiile inițiale: în anul apariției TIC ($t=0$), numărul posesorilor de astfel de tehnologii a constituit $m(0)$. Valoarea o substituim în (8): $m(0) = 1 - e^{-A_0 \cdot 0} \cdot e^c$, $e^c = 1 - m(0)$.

Relația (8) poate fi scrisă: $m(t) = 1 - \frac{1-m(0)}{e^{A_0 t}}$ (fig. 2)

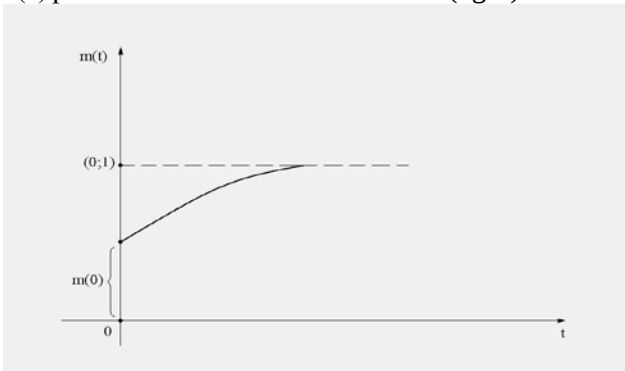


Figura 2. Difuzarea exponențială a Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații

Sursa: elaborată de autor

Pentru cazul (2):

$$\frac{dm(t)}{dt} = A_1 m(t)(1-m(t))\tag{9}$$

Difuzarea TIC în acest caz este mai intensivă. Forma analitică a acesteia poate fi obținută, rezolvând ecuația diferențială (9):

$$\begin{aligned}\frac{dm(t)}{m(t)(1-m(t))} &= A_1 dt \\ \int \frac{dm(t)}{m(t)} + \int \frac{dm(t)}{1-m(t)} &= A_1 \int dt \\ \ln m(t) - \ln(1-m(t)) &= A_1 t + C \\ \frac{m(t)}{1-m(t)} &= e^C \cdot e^{A_1 t} \\ m(t) &= \frac{e^C \cdot e^{A_1 t}}{1 + e^C \cdot e^{A_1 t}} = \frac{1}{1 + \frac{1}{e^C \cdot e^{A_1 t}}}\end{aligned}$$

Din ipoteza, că în momentul inițial $t=0$, numărul posesorilor de TIC constituie $m(0)$, din relația (10) obținem:

$$m(0) = \frac{1}{1 + \frac{1}{e^{c \cdot e^c}}} = \frac{e^c}{1 + e^c}, \quad e^c = \frac{m(0)}{1 - m(0)} \quad (11)$$

Relația (11), fiind substituită în (10) creșterea procentuală (cota-parte) a numărului posesorilor de TIC poate fi exprimată prin formula:

$$m(t) = \frac{1}{1 + \frac{1}{\frac{m(0)}{1 - m(0)} \cdot e^{A_1 t}}} = \frac{1}{1 + \frac{1 - m(0)}{m(0) \cdot e^{A_1 t}}} \quad (12)$$

Firește este să stabilim condiția că în relația (12) $m(0) \neq 0$, adică de TIC în momentul $t=0$ trebuie să dispună cel puțin un utilizator, de exemplu producătorul.

Formula (12) poate fi interpretată grafic (fig. 3)

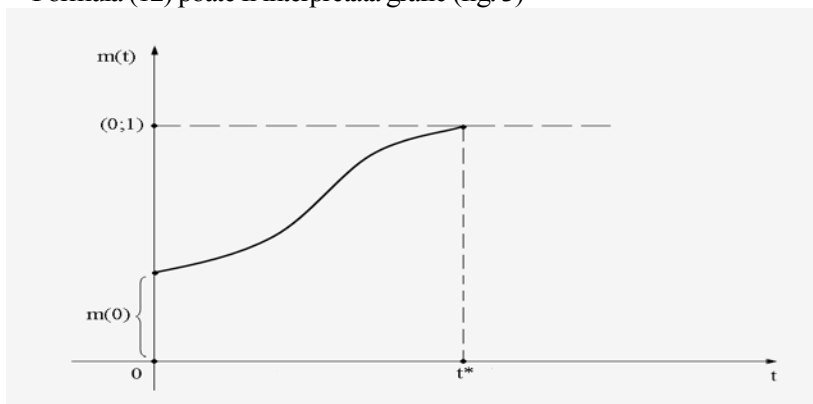


Figura 3. Difuzarea logistică a Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații

TIC, elaborate în țările dezvoltate, sunt utilizate până în momentul $t=t^*$, după care sunt supuse exportului, fiind înlocuite cu altele mai performante.

Cazurile (1) și (2) pot fi examinate sumar [5],[7], care conduc la soluționarea ecuației:

$$\frac{dm(t)}{dt} = A_1 m(t)(1 - m(t)) + A_0(1 - m(t)) \quad (13)$$

Soluționând ecuația diferențială (13), obținem analiticul creșterii numărului posesorilor de TIC:

$$m(t) = \frac{e^{(A_1 + A_0)t} - \frac{A_0(1 - m(0))}{A_0 + A_1 m(0)}}{e^{(A_1 + A_0)t} + \frac{A_1(1 - m(0))}{A_0 + A_1 m(0)}} = \frac{e^{(A_1 + A_0)t} - A_0 M}{e^{(A_1 + A_0)t} + A_1 M}$$

$$M = \frac{1 - m(0)}{A_0 + A_1 m(0)}$$

Y. le Coadic în [5] propune o ecuație diferențială, unde se face o încercare, credem noi cu succes, de a realiza forma generală a analiticului difuzării tehnologiilor de performanță. Tratarea Coadic permite segmentarea consumatorilor potențiali ai TIC, pornind de la potențialul economic și uman al acestora, de la necesitatea implementării tehnologiilor informaționale de performanță, de la eficiențele (economică, socială, ecologică etc.) acestora. Numărul consumatorilor potențiali (N) este divizat în subgrupe (segmente) $N_i^{(1)}$, unde difuzarea TIC se desfășoară după modelul:

$$\begin{aligned} & A_{0i} \frac{x}{N_i^{(1)}} (N_i^{(1)} - x) \\ & A_{1j} (N_j^{(2)} - x) \\ & \sum_{i=1}^{n_1} N_i^{(1)} + \sum_{j=n_1+1}^n N_j^{(2)} = N \end{aligned}$$

Creșterea numărului posesorilor de TIC se determină, soluționând ecuația:

$$\frac{dx(t)}{dt} = \sum_{i=1}^{n_1} A_{0i} \frac{x(t)}{N_i^{(1)}} (N_i^{(1)} - x(t)) + \sum_{j=n_1+1}^n A_{1j} (N_j^{(2)} - x) \quad (14)$$

De regulă, eficiența economică stă la baza difuzării TIC, de exemplu în [6] se propun forma funcției $A=A(m(t), R, S)$, unde R, S – factori exogeni ce caracterizează profitabilitatea și costul TIC [2, p.147 -150]. O metodă aproximativă de soluționare a ecuației o găsim în [6; 3].

În concluzie, se poate menționa, că procesul de difuzare și transfer a TIC, care este una dintre cele mai importante probleme pentru dezvoltarea economică a țărilor în curs de dezvoltare, nu este simplu. Identificarea factorilor care încurajează sau îngreunează procesul de difuzare a TIC este primul pas în a ajuta țările în curs de dezvoltare să obțină un acces securizat și să folosească eficient tehnologiile elaborate de liderii tehnologici, iar în vederea utilizării cunoștințelor pentru progresul tehnologic, creștere și dezvoltare, este necesară existența unor instituții care să coordoneze activitățile diferitor actori, să legisneze și să sprijine crearea de cunoștințe și de tehnologii, difuzarea și asigurarea accesului liber la acestea.

Bibliografie

1. Coleman J, Katz E, Menzel H. Medical Innovation: A Diffusion study. Indianapolis, 1966;
2. Мансфилд Е. Экономика научно-технического прогресса. М. Прогресс, 1970.
3. Mansfield E. Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis, New York, 1973.

4. Warner K. The need for Some Innovative Concepts of Innovation: An Examinatic – of Research on the Diffusion of Innovations. Policy Sciences, 1974, v.5, N4.
5. Y. Le Coadic. Information Systems and the Spread of Scientific Ideas. R and D Management, 1974, v.4, N.2.
6. Jorgenson DW and Vu K (2005). Information technology and the world economy. Scandinavian Journal of Economics, vol. 107, no. 4, pp. 631–650.
7. Bernhardt I, McKenzie K. Some Problems in Using Diffusion Models for New Products. Management Science, 1972, v. 19, N.2.
8. Lakhani H. Diffusion of Invention – Saving Technological Change – A Petroleum Refining Case Study. Technological Forecasting and Social Change, 1975, v. 7, N 1.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАН

Феликс Зиновьев, д.э.н., проф.,

Классический приватный университет, Украина

Снежана Димитриева, аспирантка,

Классический приватный университет, Украина

Рецензент: С.П.Наливайченко, д.е.н., проф., Украина

В статье рассмотрены и определены методы оценки экономической безопасности страны, проанализированы основные индикаторы экономической безопасности Украины и их пороговые значения. Произведено сравнение показателей с аналогичными показателями Российской Федерации.

In the article there were considered and determined methods of assessment of economical security of country, analyzed the main indicators of economic security of Ukraine and their threshold values. There was made comparison of these indicators with analogous indicators of Russian Federation.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, методика, индикатор, пороговые значения.*

Постановка проблемы. В условиях процесса глобализации и интернационализации хозяйственных связей остро стоит вопрос обеспечения экономической безопасности каждого отдельного государства. Необходимость обеспечения безопасности страны существенно возрастает в условиях мирового финансового кризиса. В структуре национальной безопасности, именно экономическая занимает особое место, поскольку остальные виды безопасности не могут быть должным образом реализованы без экономической

составляющей. Потребность в анализе экономического состояния вызывает необходимость разработки экономических индикаторов, которые, при их тщательном изучении, дадут возможность не только бороться с последствиями, вызванными возникновением определенных рисков, но и предотвращать их появление.

Целью статьи является анализ существующих методик оценки экономической безопасности, выделение основных индикаторов и их граничных значений экономического состояния Украины, а также проведение сравнительного анализа аналогичных показателей Российской Федерации и их сравнение с показателями, утвержденными мировой практикой.

Анализ последних исследований и публикаций. Экономическая безопасность является объектом исследования многих как украинских, так и зарубежных ученых. Вопросам безопасности посвящены исследования Пирожкова С.И. и Национального института проблем международной безопасности [1], Покотиленко Р.В. [6], Чмир О.С. и Кваши Т.К. [7]. Авторы большое внимание уделяют проблемам экономической безопасности, ее составляющим, а также механизмам формирования и обеспечения безопасности государства как основы устойчивого развития. Основным недостатком отечественных исследований можно считать недостаточную изученность и разработанность индикаторов и их пороговых значений экономической безопасности, а также отсутствие основных научно-обоснованных методических подходов к их определению. Именно это определяет актуальность и практическое значение данного исследования.

Результаты исследования. Министерство экономики Украины трактует экономическую безопасность как такое состояние национальной экономики, которое дает возможность сохранять устойчивость к внутренним и внешним угрозам и способно удовлетворить потребности личности, семьи, общества и государства [2]. Таким образом, исходя из проведенных исследований, экономическую безопасность можно определить как достижение национальных интересов государства и способность страны защищать эти интересы от внешних и внутренних угроз, а также возможность возобновлять процесс общественного воспроизводства и достаточный оборонный потенциал в кризисных ситуациях. Экономическая безопасность как экономическое явление должна предотвращать влияние угроз и обеспечивать стабильное функционирование государства.

Нами были выделены следующие составляющие экономической безопасности: внутренняя - технологическо-инновационная, инвестиционная, финансовая, ресурсная, производственная, продовольственная, социальная, демографическая, ресурсная; и внешняя - внешнеторговая (экспортная и импортная), миграционная и инвестиционная.

К одной из основных методик определения граничных показателей экономической безопасности относится методика, разработанная Министерством экономики, которая базируется на комплексном анализе индикаторов экономической безопасности для интегральной оценки уровня экономической безопасности [2]. Индикаторы определяются двумя методами. Согласно первому, отбор осуществляется на основе мирового опыта и наработок отечественных ученых. Затем происходит нормирование показателей (формула 1). Значение граничных показателей определяется экспертным методом.

$$z_{ij1} = \begin{cases} x_{ij} / x_{\text{опт}}, & \text{если показатель является стимулятором, тогда } z_{ij1}=1 \text{ при } x_{ij} = x_{\text{опт}} \\ x_{\text{опт}} / x_{ij}, & \text{если показатель является ингибитором, тогда } z_{ij1}=1 \text{ при } x_{ij} = x_{\text{опт}} \end{cases} \quad (1),$$

где, x_{ij} – значение индикатора;

z_{ij1} – нормированное значение индикатора x_{ij} первым методом.

Согласно второму методу, нормирование показателей осуществляется по формуле 2.

$$z_{ij2} = \begin{cases} \frac{X_{ij} - X_{гр}^H}{X_{пор}^H - X_{гр}^H}, & X_{гр}^H \leq X_{ij} < X_{пор}^H \\ \frac{(X_{ij} - X_{пор}^H) + X_{н}^*(X_{опт}^H - X_{ij})}{X_{опт}^H - X_{пор}^H}, & X_{пор}^H \leq X_{ij} < X_{опт}^H \\ 1, & X_{опт}^H \leq X_{ij} \leq X_{опт}^B \\ \frac{X_{н}^*(X_{ij} - X_{опт}^B) + (X_{пор}^B - X_{ij})}{X_{пор}^B - X_{опт}^B}, & X_{опт}^B < X_{ij} \leq X_{пор}^B \\ \frac{X_{гр}^B - X_{ij}}{X_{гр}^B - X_{пор}^B}, & X_{пор}^B < X_{ij} \leq X_{гр}^B \end{cases} \quad (2),$$

где z_{ij2} – нормированное значение индикатора x_{ij} согласно второму методу;

$X_{н}^* = 0,5$; $X_{б}^* = 0,5$.

$\chi_{гр}^H, \chi_{гр}^B$ – экономически достижимые минимальное и максимальное значение индикатора, или верхняя и нижняя граница;

$\chi_{пор}^H, \chi_{пор}^B$ - пороговые нижнее и верхнее значение индикатора, т.е. значение, которое нежелательно превышать;

$\chi_{опт}^H, \chi_{опт}^B$ - минимальное и максимальное оптимальные значения индикатора, т.е. интервал оптимальных значений.

По нашему мнению, метод экспертных оценок имеет свои недостатки, поскольку здесь присутствует высокая степень субъективности получаемых оценок, поэтому иногда может стоять вопрос о достоверности полученных результатов. При нахождении оценок экспертным путем возможна погрешность, иногда обусловленная заинтересованностью экспертов в данном вопросе, их недостаточной компетентностью или информированностью по данному вопросу.

Национальный институт проблем международной безопасности разработал систему показателей и определил их пороговые значения [1]. При оценке уровня экономической безопасности страны во внимание принимались критерии, которые выдвигаются в процессе интеграции в мировое экономическое пространство, опыт других стран, расчеты специалистов международных организаций. В основе расчетов лежат официальные статистические данные. В таблице 1 представлена методика оценки основных видов экономической безопасности страны.

Таблица 1

Методика расчета основных показателей экономической безопасности

Вид и показатели безопасности	Формула индикатора	Значение составляющих	Пороговое значение (мировая практика)
1	2	3	4
Инвестиционная L_{is}	$Lis = \frac{CI + FDI}{GDP} \times 100\%$	CI – капитальные вложения FDI - ПИИ GDP - ВВП	$\leq 19 - 25\%$
Инновационная I_{ins}	$I_{ins} = \frac{VF}{GDP} \times 100\%$	VF – объем финансирования НТР	$> 2\%$

Финансовая	Внутренний L_{dis} и внешний L_{dfs} долг	$L_{dis}(L_{dfs}) = \frac{D_i(D_f)}{GDP}$	D_i – размер внутреннего долга D_f – размер внешнего долга	$\leq 60\%$
	Дефицит госбюджета L_{bds}	$L_{bds} = \frac{BD}{GDP} \times 100\%$	BD – дефицит госбюджета	
	Уровень монетизации L_{ms}	$L_{ms} = \frac{MS\ M3}{GDP} \times 100\%$	$MS\ M3$ – объем денежной массы по агрегату М3	$\geq 50\%$
Внешнеэкономическая	Покрытие импорта экспортом K	$K = \frac{EX}{IM} \times 100\%$	EX – объем экспорта IM – объем импорта	≥ 1
	Экспортная L_{exs}	$L_{exs} = \frac{EX}{GDP} \times 100\%$	EX – объем экспорта	$\leq 50\%$
	Импортная L_{ims}	$L_{ims} = \frac{IM}{GDP} \times 100\%$	IM – объем импорта	$\leq 50\%$
Социальная	ИЧР	Индекс человеческого развития рассчитывается по методике ПРООН		$\leq 0,8$
	Уровень безработицы	Методология МОП – отношение количества безработных в возрасте 15-70 лет к экономически активному населению.		$\leq 7,6\%$
Демографическая	Коэффициент депопуляции K_{rrp}	$K_{rrp} = \frac{P_d}{P_b} \times 100\%$	P_d – количество умерших P_b – кол-во новорожденных	≤ 1
	Коэффициент смертности K_d	$K_d = \frac{P_d}{\bar{P}} \times 1000$	$\bar{P}$ – средняя численность населения	$\leq 11,6$ умерших на 1000 чел.

Составлено автором на основе [1,7].

Пороговый индикатор – это оптимальное, гранично допустимое значение показателя одного из видов экономической безопасности государства, превышение (несоблюдение) которого приводит к разрушительным процессам в экономике, становится невозможным обеспечение допустимого уровня жизни населения, развитие рыночной экономики происходит в экстремальных условиях.

В результате исследования, нами были отобраны основные показатели, которые характеризуют экономическую безопасность страны и были рассчитаны их значения для Украины, а также проведена сравнительная характеристика с аналогичными показателями Российской Федерации (табл.2). Пороговые значения индикаторов Российской Федерации по отобранным показателям совпадают со значениями для украинской экономики по первому методу оценки уровня экономической безопасности Украины, а по второму находятся в их граничных пределах.

Таблица 2

Сравнительная характеристика пороговых значений индикаторов экономической безопасности Украины и Российской Федерации

Индикаторы	Пороговые значения	Фактические показатели (2009 г.)	
		Российская Федерация	Украина
Номинальный ВВП от среднего уровня стран ЕС-15, %	>75	28,8	4
ВВП на душу населения от среднего уровня стран ЕС-15, %	> 50	50,8	21,5
Доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности, в %	>70	66,3	71,7
Доля машиностроения в промышленном производстве, %	> 20	-	11
Доля затрат из госбюджета на НИОКР, % к ВВП	> 2	0,39	0,37
Доля инвестиций, % к ВВП	>25	20	24,9
Внутренний долг, % к ВВП	<30	6,9	33
Внешний долг госсектора, % к ВВП	<25	3	15,2
Дефицит (+), профицит (-) сводного бюджета, % к ВВП	<3 (Украина) <5 (РФ)	6,2	2,3
Уровень долларизации, %	< 25	34	31,68
Денежная масса M2, % к ВВП	<50	40,2	-
Коэффициент покрытия импорта экспортом, раз	> 1	1,6	0,87
Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, раз	<8	16,7	9
Уровень безработицы по методологии МОТ, в % к ЭАН	<10	8,9	9,6
Средняя продолжительность жизни, лет	70	67,9	67,5

Рассчитано автором на основе [2], [3], [5].

Исходя из рассчитанных фактических показателей и сравнения их с пороговыми значениями, официально принятыми как Правительством Российской Федерации, так и Правительством Украины, можно сделать вывод,

что для обеих стран существуют определенные угрозы их экономической безопасности. Практически по всем показателям ни Российская Федерация, ни Украина не приближена к оптимальному значению индикаторов, в границах которых создаются наиболее благоприятные условия для воспроизводственных процессов в экономике. Что касается макроэкономической безопасности, то показатели России гораздо выше аналогичных показателей украинской экономики, так, ВВП на душу населения РФ от среднего уровня стран ЕС-15 равен оптимальному показателю и превышает аналогичный показатель Украины почти в 2,5 раза. Индикатор инвестиционной безопасности Украины больше, чем в России, однако существуют риски инвестирования: несовершенство законодательной базы, финансовый кризис, отсутствие политики эффективного привлечения инвесторов, высокий уровень тенизации экономики.

Законодательством определено, что для обеспечения эффективной инновационной деятельности, показатель инвестирования НИОКР должен быть больше 2% от ВВП. На сегодняшний день, не смотря на то, что научно-техническая деятельность определена как один из основных приоритетов государственной политики РФ, эта отрасль экономики финансируется недостаточно как в России (0,39% ВВП), так и в Украине (0,375 ВВП). Внешнеэкономическая безопасность представлена показателем покрытия экспорта импортом. В Украине этот показатель равен 0,87, что свидетельствует о высокой импортной зависимости страны от иностранных товаропроизводителей.

И в Российской Федерации, и в Украине разница в доходах бедных и наиболее обеспеченных слоев населения остается непозволительно большой, что приводит к дифференциации и расслоению населения. Также уровень безработицы стремится к критическому уровню. Именно поэтому необходимо создать модель управления системой занятости, которые будут принимать во внимание все факторы, влияющие пополнение рынка рабочей силы.

Вывод. Оценка экономической безопасности государства в условиях кризисной экономики, внутренних и внешних рисков играет чрезвычайно важную роль. Наиболее важными являются индикаторы, позволяющие определить показатели эффективности экономической политики, на основе которых должна строиться стратегия экономического роста любого государства. В Украине существует методика оценки экономической безопасности, однако она требует доработки, поскольку в основе методики определения граничных пределов лежит метод экспертных оценок. Перспективным направлением исследования должна стать разработка интегральных значений для национальной экономики с учетом ее индивидуальных особенностей, а также возможно определение стратегических приоритетов экономической политики государства.

Библиография

1. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С.І. Пирожкова – К., НППМБ, 2003. – 42с.
2. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980-&cat_id=38738
3. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Официальный сайт Европейской комиссии [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/index_en.htm
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>
6. Покотиленко Р.В. Механізм формування та забезпечення економічної безпеки: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Покотиленко Руслан Вікторович. – Донецьк, 2002. – 242с.
7. Чмир О.С. Методичні аспекти оцінки стану макроекономічної безпеки держави / О.С. Чмир, Т.К. Кваша // Вісник Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2009. - №1. – С. 40-49.

SOCIOLOGIE

INVESTIGAȚIA COMPLEXĂ A PROCESELOR SOCIO-DEMOGRAFICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Andrei TIMUȘ, membru corespondent al AȘM

Sectorul științei socio-demografice al Institutului Integrare Europeană și Științe Politice al Academiei de Științe a Moldovei a efectuat o cercetare complexă a situației socio-demografice în Moldova în condițiile transformărilor social-economice radicale care au loc în Moldova în ultimele două decenii (1991-2010). Rezultatele cercetării, concluziile și recomandările elaborate au fost generalizate în monografia autorilor: academicianul Gheorghe Paladi, doctor în sociologie, conferențiar Olga Gagauz, colaborator științific Olga Penina. Cartea este intitulată „Îmbătrânirea populației în Republica Moldova: consecințe economice și sociale”.

Cuvinte cheie: investigație, procese socio-demografice, transformare.

Monografia cuprinde 208 pagini și este alcătuită din 5 capitole, prefată, bibliografie, anexe și rezumate în limbile rusă și engleză. Prezintă această carte, prin cuvânt înainte, vestitul savant român, profesorul de Demografie, directorul Centrului de Cercetări Demografice „Vladimir Trebici” al Academiei Române Vasile Ghețău.

În monografie este științific adânc întemeiată afirmarea tranziției demografice de la tipul (extensiv) tradițional de reproducere a populației la cel contemporan, care prezintă o deteriorare profundă și, cu regret, cu o tendință constantă care s-a început cu prima jumătate a anilor 1990, adică în legătură cu trecerea la relațiile de piață.

Deteriorarea situației demografice în rezultatul schimbărilor social-economice și politice, a declinului dezvoltării nivelului industrial și al agriculturii, care au schimbat radical peisajul economic și social nu numai a Moldovei, dar și al țărilor din Centrul și Estul Europei, cunoscând, mai ales, schimbări demografice, predominant negative.

În monografie, detaliat, se analizează procesele ce au condus la îmbătrânirea relativ rapidă a populației țării, care sunt: scăderea natalității, creșterii prompte a emigrației oamenilor cu calificare înaltă profesională, apti de muncă, în vârstă de până la 40 de ani, dar și al treilea aspect—creșterea mortalității ca consecință socială a scăderii rapide a nivelului de trai a populației, creșterii îngrijorătoare a șomajului, lipsei locurilor de muncă și scăderii rapide a speranței de viață.

Abordarea detaliată a evoluției îmbătrânirii demografice în Moldova, la nivelul național, determină rolul hotărâtor al influenței scăderii natalității și mai ales a migrațiunii a peste 350 de mii a cadrelor calificate în țările străine în căutarea

mijloacelor pentru existență în urma privatizării și lichidării a multor întreprinderi industriale și agricole specializate din cadrul complexului agroindustrial al țării.

În cadrul investigației socio-demografice complexe au fost relevați mai mulți indicatori care au influențat la schimbarea structurii pe vârste a populației, mai ales indicatorii economia și social-psihologici.

În monografie se menționează, că prin îmbătrânirea demografică se înțelege creșterea relativă a numărului populației cu vârsta de 60 (65) de ani și peste în totalul populației date, ca un proces constant și de lungă durată în paralel cu micșorarea numărului populației cu vârste de 0-19 ani, pe când ponderea persoanelor cu vârsta de 15-64 ani înregistrează modificări nesemnificative, ceea ce contribuie la degradarea continuă a structurii pe vârste.

Actualmente, țările centrale și est europene se află nu departe de nivelul proceselor de îmbătrânire demografică fiind un fenomen global, în genere, care sunt atinse într-o oarecare măsură și țările occidentale dezvoltate, însă aceste țări, aceste procese de îmbătrânire se desfășoară lent (nu astfel de rapid ca la noi) concomitent la care se efectuează adaptarea vieții economice și sociale, se identifică resursele financiare, la necesitățile crescând impuse de procesele îmbătrânirii populației.

Bineînțeles, acest proces conduce la prosperitatea economică, la piața forței de muncă, la sistemele de sănătate, învățământ, asistență sociale etc. Acest proces de îmbătrânire influențează și asupra structurii morbidității a ratei mortalității populației, componenței familiilor, protecției sociale a persoanelor vârstnice ș.a.

Este clar, că dezechilibrul dintre numărul populației, apte de muncă, și cea inaptă, conduce la consecințe negative social-economice a țării și, de aceea, se cere elaborarea unei politici demografice adecvate situației în cauză la nivel statal, având în vedere că numai creșterea natalității și reducerea cardinală a emigrației poate, într-o anumită măsură, să minimizeze ritmurile de îmbătrânire ale populației.

Autorii monografiei în baza cercetării complexe socio-demografice analizează profund procesele de îmbătrânire demografică, vizând natalitatea, migrația, mortalitatea și consecințele lor asupra proceselor social-economice, având în vedere particularitățile naționale ale Moldovei în perspectivă de lungă durată.

În lucrare se analizează amănunțit rezultatele studierii fenomenului îmbătrânirii demografice în mai multe țări, cât și studiile importante, întreprinse de diferite organe internaționale, inclusiv de către ONU. Conform prognozelor, în anul 2047, numărul persoanelor vârstnice pe glob va depăși numărul copiilor.

Autorii argumentat menționează, că procesul de îmbătrânire a populației este un proces irezistibil. Însă, acest proces impune aplicarea politicilor social-politice înțelepte, care ar stimula creșterea însemnată a productivității muncii în toate ramurile economiei naționale, crearea locurilor de muncă și participarea societății la asigurarea remunerării echitabile a muncii.

În monografie se arată, că ponderea femeilor în ansamblu populației vârstnice, în plan mondial, este mai mare, adică 82 de bărbați la 100 de femei, iar pe segmentul

celor vârstnici de 80 de ani și peste – la 100 de femei se înregistrează 55 bărbați. Examinând dinamica fertilității pe grupe de vârstă din ultimii ani, autorii constată deplasarea nașterilor spre vârste mai mature, în special, în mediul urban. Se observă reducerea fertilității la vârstele de 15-19 ani și 20-24 ani și creșterea acesteia la vârstele de 25-29 de ani, 30-39 de ani. Aceași tendință are lor și în mediul rural, însă se derulează cu ritmuri mai lente.

În Moldova, valoarea ratei totale de fertilitate, în anii 2003-2005, a constituit 1,36 copii la o femeie, ceea ce se consideră, că natalitatea este extrem de redusă. Autorii monografiei menționează (pag.68), că dacă nivelul natalității se menține la un nivel mai jos decât nivelul de înlocuire a generațiilor, care constituie 2,1, aceasta provoacă inerția demografică negativă, ceea ce contribuie la urgentarea îmbătrânirii populației.

Analiza proceselor mortalității generale arată, că în anii tranziției la relațiile de piață, mortalitatea a crescut, îndeosebi la populația activă (15-29 de ani). Valorile speranței de viață la naștere au evoluat de la 65,5 ani la bărbați, din anii 1989, și respectiv la femei 72,3 ani la 64,6 ani la bărbați, în anul 2006, și 72,2 ani la femei. Totuși, comparând proiectările de prognozare demografică a populației, autorii monografiei constată, că Moldova spre deosebire de alte țări europene are din start o pondere mai ridicată a populației tinere, însă și procesele de îmbătrânire ale populației se vor desfășura cu ritmuri rapide. Modificările în structura de vârstă a populației, se menționează în monografie, că implică schimbarea structurii generale a necesităților sociale. Însă, marea parte a persoanelor vârstnice nu sunt protejate față de riscurile privind starea sănătății, asigurarea viabilității sistemelor de pensionare. În ultimele două decenii, în Republica Moldova, tot mai constantă devine creșterea familiilor monoparentale, de la 8%, în 1990, la peste 22%, în anul 2008, majoritatea acestor familii fiind prezentate de femei.

În **concluzie și recomandările**, elaborate de autori, se argumentează, că accentuarea procesului de îmbătrânire a populației pe parcursul următorilor 2-3 decenii nu poate fi evitată, de aceea obiectivul principal constă în elaborarea unei noi politici sociale și social-demografice adecvate și aplicarea unui ansamblu de măsuri, orientate spre evitarea proceselor depopulării țării. Mai întâi este important de a asigura creșterea natalității, redresarea fertilității feminine, ridicarea statutului social al familiei, mai ales, cu mai mulți copii, promovarea valorilor familiale, încurajarea și stimularea nașterii a 2-3 copii.

Direcțiile principale ale politicii social-demografice trebuie să asigure:

- crearea condițiilor favorabile pentru nașterea și educarea a câțiva copii în familiile, atât rurale cât și urbane;
- ajutorarea familiilor tinere în obținerea locuințelor proprii prin ipotecă cu credite preferențiale;
- ameliorarea deservirii medicale, fortificarea sănătății populației, în special în vârsta aptă de muncă, creșterea duratei medii de viață sănătoasă;

- asigurarea protecției sociale a persoanelor vârstnice, dezvoltarea infrastructurii de deservire a pensionarilor;
- elaborarea măsurilor ce ar favoriza prelungirea activității de muncă după pensionare ș.a.

Totuși, este necesar de menționat, că rezolvarea problemelor social-demografice, ca orice alte probleme, într-o măsură însemnată, depind de starea creșterii eficienței economice, asigurarea ocupării depline a oamenilor în muncă și creșterii calității vieții. De pildă, la întrebarea: „*Dacă aveți mai puțini copii, decât doriți, indicați, de ce?*” din eșantionul peste 700 de respondenți, peste 70% au răspuns, că condițiile dificile ale vieții social-economice nu permit creșterea și educarea normală a copiilor. Se cere, deci, de menționat, că, actualmente, în rațiunea alimentării majorității populației Moldovei pentru funcționarea organismului nu ajung, în mare măsură, legumele, fructele, carnea și laptele. Este importantă și remunerarea echitabilă a muncii, ținând cont, mai ales, de costul reproducerii potențialului muncii.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л. В. МИШКОВЕЦ, *ст. препод. Ренийский филиал,
Днепропетровского Университета Экономики и Права, Украина*

Рецензент: Валерий ДОГА, *др.хаб., проф. унив.*

Приводится содержание категории интеллектуального капитала и интеллектуального потенциала предприятия; раскрывается структура интеллектуального и человеческого капитала; предлагается методика оценки и типы интеллектуального потенциала предприятия.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал и интеллектуальный потенциал; человеческий, организационный и потребительский капитал предприятия; знания; профессиональные навыки; трудовой потенциал работника.*

Несмотря на наличие достаточно большого количества исследований интеллектуальный или человеческий капитал принадлежит к числу наиболее подвижных и неопределенных категорий, исследуемых в экономических и социологических исследованиях. Часто они применяются как тождественные понятия, иногда между ними наблюдаются определенные различия.

В условиях информационного общества интеллектуальный капитал признается ведущим ресурсом, наличие и использование которого является основой деятельности любого индивида, любого экономического субъекта и влияет на его эффективное функционирование. Значимость данного фактора производства возрастает с каждым днем, поскольку в современном мире

приоритет отдается интеллектуальной (творческой) деятельности индивидов. Основой общественного развития человечества признан «умственный запас», поэтому проблема воздействия интеллектуального капитала на результаты деятельности субъектов является весьма актуальной в настоящее время.

В связи с тем, что интеллектуальный капитал является качественно новой формой капитала, необходимой для создания конкретных полезностей (интеллектуального продукта, услуг) и требуемого дохода, ученые и практики уделяют большое внимание исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал».

Большинство определений опирается на главенствующую роль интеллекта и знаний в развитии экономики. Анализ существующих мнений о структуре интеллектуального капитала позволяет сделать вывод о том, что данный ресурс основывается, прежде всего на знаниях, умениях и навыках индивидов, а также других присущих им качествах (способностях, квалификации, опыте и др.), которые позволяют качественно изменять окружающую действительность и создавать избыточную особую ценность путем использования продуктов творческого труда. Созданные благодаря человеческому капиталу, другие компоненты интеллектуального капитала позволяют в результате использования продуктов интеллектуальной деятельности экономическим субъектам получить финансовые, конкурентные и другие преимущества, которые призваны упрочнить репутацию экономического субъекта на рынке. Существующие определения интеллектуального капитала подчеркивают такие его черты, как неотъемлемость в имуществе любой компании, возможность неоднократного применения, накапливаемость и др., которые позволяют генерировать финансовые, конкурентные и другие преимущества в результате использования продуктов интеллектуальной деятельности. Разработка существенных признаков понятия интеллектуального капитала в конце прошлого века привела к относительной стабилизации содержания. Интеллектуальный капитал признан категорией микроэкономики, отражающей определенные отношения между экономическими субъектами в рамках использования продуктов интеллектуальной деятельности в целях удовлетворения общественных потребностей. В большинстве определений, данных исследователями интеллектуального капитала делается акцент на структуру качественно нового экономического ресурса.

Таким образом, интеллектуальный капитал рассматривается как совокупность человеческих способностей, дающая возможность их носителю получать доход. Это качество, то есть способность приносить доход, роднит человеческий капитал с другими формами капитала, функционирующими в общественном производстве. Человеческий капитал формируется на основе врожденных качеств человека через целенаправленные инвестиции в его

развитие. Чем больше и последовательнее эти инвестиции, тем выше отдача от данного фактора производства, которая проявляется как на индивидуальном, так и на общественном уровнях. Для носителя рабочей силы высокое качество человеческого капитала находит выражение в более высоких показателях индивидуальных доходов, с теми поправками, которые вносит в процесс распределения доходов рынок труда. На уровне общественного воспроизводства качество человеческого капитала выражается в эффективности производства и в темпах экономического роста [3, с.15-16].

Интеллектуальный капитал – это часть интеллектуальных ресурсов общества, в которые наряду с ним входят и другие элементы, такие как накапливаемые объективированные знания, потенциал научно-технических достижений, готовый к использованию в производстве, и др. Человеческий капитал не существует вне его конкретных персонифицированных носителей, которые вправе рассматривать его в качестве своей собственности. Однако уже на уровне предприятия можно говорить не только о привлеченном им человеческом капитале, но и о других элементах интеллектуальных ресурсов (программные продукты, инновационные решения, изобретения и т.д.), которые используются в качестве факторов производства.

Следовательно, основными характеристиками человеческого капитала следует считать:

- человеческий капитал, подобно физическому капиталу, повышает возможности общества производить новые товары и услуги;
- человеческий капитал, как и физический капитал, является результатом производственного процесса;
- человеческий капитал, как и физический капитал, способен приносить доход на протяжении определенного периода времени [1].

Вместе с тем человеческий капитал является специфическим видом капитала? В отличие от физического капитала, имеющего материально-вещественное выражение, человеческий капитал в форме знаний, способностей, трудовых и жизненных навыков невозможно увидеть или ощутить. В связи с этим износ и амортизация человеческого капитала (накопленного научно-образовательного потенциала) имеют существенные отличия от того, как это происходит с материально-вещественными ресурсами. На начальном этапе функционирования человеческого капитала за счет постепенной физической зрелости и накопления производственного опыта экономическая ценность запаса знаний, способностей и трудовых навыков не уменьшается как это происходит с физическим капиталом, а наоборот, - возрастает.

Однако в процессе старения у работников наблюдается утеря знаний и производственного опыта, что позволяет уподобить это явления моральному износу технических средств.

Существуют различные определения структуры интеллектуального капитала предприятия. Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой в общем случае в структуре интеллектуального капитала выделяются три составляющие [2]:

- человеческий капитал (знания, навыки, опыт, ноу-хау, творческие способности, креативный способ мышления, нравственные ценности, культура труда и пр.);
- организационный капитал (патенты, лицензии, ноу-хау, программы, товарные знаки, промышленные образцы, техническое и программное обеспечение, организационная структура, корпоративная культура и пр.);
- потребительский капитал, включающий связи с экономическими контрагентами (поставщиками, потребителями, посредниками, кредитно-финансовыми учреждениями, органами власти и пр.), информацию об экономических контрагентах, историю отношений с ними, торговую марку (бренд).

Человеческий, организационный, потребительский капиталы следует рассматривать как подсистемы интеллектуального капитала, постоянно взаимодействующие друг с другом. При этом возможно проявление эффекта, как усиливающего, так и ослабляющего характера.

Элементы указанных видов капитала представлены в таблице.

Однако упомянутая структура рассматривает преимущественно лишь одну сторону интеллектуального капитала – ресурсную, то есть потенциал, и практически оставляет без внимания вторую – возможность и способность эффективно его реализовать. Причем эта сторона более важна и значима. Действительно, рассматривая формально интеллектуальный капитал отечественных предприятий и экономики в целом, легко заметить, что он все еще достаточно высок, но степень развития экономики намного ниже, чем в странах с аналогичным уровнем интеллектуального капитала.

Таблица 1

Структура интеллектуального капитала предприятия

Человеческий капитал	Организационный капитал	Потребительский капитал
Знания	Патенты	Связи с контрагентами
Навыки	Лицензии	
Опыт	Ноу-хау	
Природные и творческие способности	Программы	Информация об контрагентах
	Товарные знаки	
Креативный способ мышления	Промышленные образцы	История отношений с контрагентами
	Информационное обеспечение	
Моральные ценности	Техническое обеспечение	
Культура	Программное обеспечение	Торговая марка (бренд)
Здоровье	Организационная структура	

	Корпоративная культура	
Мотивация к работе и обучению	Система мотивации творческого труда	

Можно представить человеческий капитал как совокупность природных способностей, здоровья, приобретенных знаний, профессиональных навыков, мотиваций к труду и постоянному развитию, общей культуры, которая включает нравственные ценности, знание и соблюдение норм, правил, законен; человеческого общения [4].



Рисунок 1. Структура человеческого капитала

На каждую из составляющих человеческого капитала влияет множество факторов внешней и внутренней среды. На развитие природных способностей (стартовый человеческий капитал) значительное влияние оказывают семья, государственные и негосударственные образовательные учреждения, государственные и благотворительные программы.

Работоспособность человека в любой сфере экономики, на любой должности в значительной степени зависит от его здоровья.

Здоровье необходимо для развития физических и познавательных навыков человека.

На здоровье человека оказывают влияние как внутренние — наследственность, биологические особенности организма, так и внешние факторы. К внешним факторам относятся доходы, качество питания и питьевой воды, загрязненность воздуха, качество жилья, условия труда, сфера обслуживания, качество здравоохранения, организация досуга, потребление алкоголя и наркотиков, психоэмоциональные стрессы. На все указанные факторы внешней среды в значительной степени оказывает влияние государственная политика, а на то, как сам человек заботится о сохранении здоровья, влияет уровень его образования и культуры.

Многие исследователи считают, что знания — важнейшая составляющей человеческого капитала. Запас знаний, которыми обладает общество, характеризует способности этого общества к росту и развитию.

Качество и уровень полученных знаний определяются природными способностями и факторами внешней среды: уровнем учебного заведения, где эти знания были получены или получаются, трудолюбием и прилежанием, финансовыми возможностями семьи, оплачивающей образование обучающегося, государственной политикой в области образования, государственной и частной финансовой поддержкой системы образования.

Задача формирования мотивации человека к обучению в течение всей жизни становится особенно важной в настоящий период. От успешности ее решения зависят и темпы научно-технического прогресса, и развитие экономики нового типа (экономики знаний), и реализация концепции устойчивого развития общества.

Качество и уровень профессиональных навыков определяются развитыми природными способностями конкретного человека, уровнем полученного образования, опытом и уровнем сложности выполняемой работы, мотивацией к труду.

Возможность реализации человеческого капитала можно укрупненно оценить показателями индивидуальной результативности и качества труда представителей той или иной категории, степени соответствия их знаний и умений требованиям рынка и пр.

Человек – создатель и творец экономических благ; он в течение всей жизни трудится над созданием своего духовного или социального продукта, поэтому можно сказать, что человек и труд неразделимы; подразумевая человеческий потенциал, мы говорим о трудовом потенциале.

Характеризуя категорию "трудовой потенциал работника", следует отметить, что само понятие "потенциал" - это навыки персонала, средства производства и их комбинации, позволяющие превратить ресурсы, поступающие на вход производственных площадей, в готовые продукты и услуги на выход. Это, прежде всего, персонал и производственные мощности предприятия, целевая структура персонала, соответствующая организационной структуре.

Современные понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» имеют определенные сходства и различия.

Говоря о различиях, следует вспомнить, что:

- под человеческим капиталом мы понимаем находящийся в распоряжении у собственника экономический запас благ (квалификация, специальная подготовка), имеющий стоимостную оценку;
- человеческий потенциал – это всего лишь возможности, не реализованные (находящиеся в резерве, он их создает, накапливает, сохраняет) и, соответственно, не имеющие экономической оценки до определенного времени, но которые при желании и определенных способах мотивации можно реализовать в процессе труда.

Сходство заключается:

- во-первых, в том, что потенциал и капитал принадлежат человеку;
- во-вторых, если есть потенциал, то при наличии потребности он может стать капиталом (как при создании экономических благ, так и при получении прибыли или дохода).

Трудовой потенциал человека не является величиной постоянной – он непрерывно изменяется как под воздействием экономических отношений, в которых воспроизводится человеческий капитал, так и под воздействием приобретенного в процессе трудовой деятельности опыта. Трудоспособность человека и аккумулируемые (накапливаемые) в процессе трудовой деятельности созидательные способности работника повышаются по мере развития и совершенствования знаний и навыков, укрепления здоровья, улучшения условий труда и жизнедеятельности, т.е. могут капитализироваться. Таким образом, трудовой потенциал включает все новые и новые человеческие способности, то есть трудовой потенциал, изменяя структуру человеческих способностей, выстраивает себя в процессе труда таким образом, что преобразует его и вне его прекращает свое движение, приобретая качество рабочей силы.

В составе интеллектуального потенциала следует выделять:

- накопленные знания;
- люди (кадры) владеющие знаниями и пополняющие их запас;
- материально-техническая база;
- финансовые возможности для получения новой информации и знаний;
- организационные факторы как условие использования знаний (в том числе коммуникации и информационные сети).

Отсюда можно сделать заключение, что интеллектуальный потенциал (региона, страны или фирмы) представляет собой особую совокупность ресурсов общественного производства, которая включает в себя материальные, природные, трудовые, финансовые и информационные ресурсы.

Интеллектуальный потенциал характеризует исходное состояние объекта, на основании которого можно реально определить перспективные цели.

В этой связи встает вопрос о возможности измерения интеллектуального потенциала.

Ряд ученых предлагает ввести понятие так называемой «критической массы» интеллектуального потенциала (в том числе научно-исследовательского и инженерно-технического), то есть такой его предельно допустимой минимальной (критериальной) величины, опускаясь ниже которой фирма обречена на длительное творческое прозябание.

Исходя из этого, можно говорить о наличии трех типов интеллектуального потенциала.

Первый тип – слабый интеллектуальный потенциал, когда его величина в течение длительного периода времени остается ниже «критической массы». Постоянство такой ситуации в экономике может привести к деградации общества, предприятия и полной утрате интеллектуального потенциала (вырождению).

Второй тип – пороговый (средний уровень) интеллектуального потенциала характеризуется соответствием его величины показателю «критической массы», опускаться ниже которого губительно для экономической безопасности и устойчивости.

Третий тип – высокий интеллектуальный потенциал, превышающий показатель «критической массы», характерен для общества, фирмы стремящегося к постоянному обновлению и обладающего высокой инновационной активностью.

Помимо применения понятия «критической массы» многие исследователи интеллектуальный потенциал организации рассматривают как ее готовность к генерированию и освоению инноваций. Интеллектуальный потенциал организации складывается из накопленного объема знаний, интеллектуального уровня сотрудников, опыта инновационной деятельности. Состав показателей при оценке интеллектуального уровня организации должен учитывать новизну выпускаемой продукции, новизну используемых технологий производства, новизну технологий продажи, участие организации в профильных выставках, конференциях, образовательный уровень персонала.

Способности предприятия можно описать как минимум двумя категориями: потенциал и возможность. Наиболее интересным представляется рассмотрение расчетного показателя – разность между потенциалом предприятия и его возможностью. Определим его как инновационный резерв (ИР):

$$\text{ИР} = \text{ИП} - \text{ИВ},$$

где: ИП – инновационный потенциал;

ИВ – инновационная возможность.

Можно рассчитать коэффициент (К) использования инновационного потенциала. Он должен определяться как отношение реального уровня инновационного потенциала к максимально возможному и стремиться к 1.

$$K = \frac{\text{ИП}_{\text{реал}}}{\text{ИП}_{\text{max}}} \rightarrow 1$$

Включение интеллектуального капитала в состав факторов производства наряду с физическим капиталом, землей и трудом порождает проблему его оценки, учета и переноса стоимости на стоимость произведенной продукции (услуг) [3, с.77-78].

Стоимостная оценка капитала организации необходима для управления им как одним из ресурсов производства. Актуальность данной проблемы

просматривается в двух аспектах. Во-первых, с точки зрения определения эффективности интеллектуального капитала и факторов ее роста. Во-вторых, для принятия решений о целесообразности капиталовложений в данный ресурс.

Литература

1. Бородин Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста. В ж. «Экономика Украины» № 17 2003г.
2. Ильяшенко С. Сущность, структура и методические основы оценки интеллектуального капитала предприятия. В ж. «Экономика Украины» № 11 2008г.
3. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. Общество «Знание» Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Санкт-Петербург, 2002г.
4. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия. В ж. «Менеджмент в России и за рубежом», №3 2005г.

REGLEMENTAREA MUNCII MINORILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Anatolii ROJCO, dr., conf.cercior, IEFS
Zoia STREMENOVSCAIA, cerc.șt., IEFS
Valentina VINOGRADOVA, cerc.șt., IEFS

Recenzent: Vadim MACARI, dr., conf.cerc.

The international acts, which regulate minors' labour and level of their application in labour legislation of Moldova, have been analyzed in the article. The dynamic of the youths' participation in economic activity has been estimated, the level of employment and unemployment has been analyzed.

Cuvinte cheie: munca copiilor, activitatea economică a minorilor, exploatarea economică a tinerilor lucrători, statutul de ocupare, durata săptămânii de lucru

Problemele muncii copiilor ocupă un loc prioritar în programele și proiectele cu privire la lichidarea cauzelor, care lipsesc copiii de copilărie. La nivel internațional sunt elaborate, adoptate și funcționează documentele, care orientează comunitatea mondială spre protecția copilăriei, a drepturilor copilului de a fi copil: să crească sănătos, să se joace, să învețe, adică să se dezvolte, ca la atingerea maturității să înlocuiască generația mai în vârstă. Totodată se garantează dreptul copiilor de a fi protejați de la exploatarea economică și de la îndeplinirea oricărei munci, care împiedică instruirea, aduce prejudiciu sănătății sau dezvoltării stării fizice, mentale, spirituale, morale și sociale a copilului.

Cu toate acestea, în multe țări, în special în țările în curs de dezvoltare, aceste drepturi nu sunt pe deplin respectate. Situația mizeră a gospodăriilor casnice împinge copii pe piața muncii pentru a câștiga bani, completarea bugetului familiei și chiar pentru asigurarea supraviețuirii. Cercetările efectuate într-un șir de țări în curs de dezvoltare atestă, că datorită reducerii acumulării capitalului uman, munca copiilor

imortalizează sărăcia în gospodăriilor casnice în mai multe generații și astfel încetinește ritmul creșterii economiei naționale și dezvoltarea socială.

Acuitatea situației în sfera drepturilor minorilor în sfera muncii a determinat o atenție sporită asupra acestor probleme din partea multor instituții specializate ale ONU. Printre ele trebuie de menținut mai ales Organizația Internațională a Muncii (OIM), care a adoptat un șir de Convenții principale, în care se reglementează condițiile muncii copiilor și limitările aplicării ei. Mai întâi de toate, aceasta se referă la convențiile OIM, care stabilesc vârsta minimă pentru primirea la diferite munci a copiilor și adolescenților.

Conform Convenției OIM privind vârsta minimă de primire la lucru nr.138 (a.1973) [1], altor Convenții OIM, vârsta minimă de primire la lucru trebuie să fie fixat la 15 ani. Țările în curs de dezvoltare pot stabili un minim mai mic de vârstă – 14 ani în cazul, când nivelul de dezvoltare economică a acestor țări face aplicarea unui normativ mai superior imposibilă. Cu toate acestea, țările care stabilesc vârsta minimă la un nivel redus, trebuie să se stăruie să schimbe condițiile spre mai bine, astfel încât acestea să poată răspunde unui normativ mai înalt.

OIM a recunoscut că utilizarea muncii copiilor se datorează, în primul rând, de sărăcie și rezolvarea radicală a acestei probleme este legată de creșterea economică durabilă, care duce la progresul social, în special, la căpătarea unei instruiți generale și a depășirii sărăciei. Convenția OIM nr.182 (a.1999), cu privire la interzicerea și la acțiunile imediate pentru eliminarea formelor extreme ale muncii copiilor, în calitate de „extreme forme ale muncii copiilor” include: toate formele de sclavie sau activități, similare sclaviei, ca de exemplu, vânzarea și traficul de copii, vânzarea pentru datorii, șerbie precum și munca forțată sau obligatorie, inclusiv chemarea forțată sau obligatorie a copiilor în armată pentru participarea lor în conflictele armate; organizarea și oferirea unui copil pentru folosirea lui: în prostituție, în producerea producției pornografice sau a spectacolelor pornografice; activități ilegale, în special în producerea și comercializarea drogurilor, cum este definit în tratatele internaționale corespunzătoare.

Normele internaționale, care reglementează munca minorilor, au fost luate în considerare în elaborarea legislației Republicii Moldova. În ea au fost reflectate particularitățile reglementărilor juridice a muncii lucrătorilor sub vârsta de 18 ani, care se exprimă în stabilirea pentru ei a unor garanții și înlesniri de stat suplimentare în relațiile de muncă, în crearea condițiilor favorabile de muncă, în protecția drepturilor și intereselor lor.

Astfel, în conformitate cu Constituția Republicii Moldova, copii și tineretul beneficiază de o susținere specială în exercitarea drepturilor lor. Exploatarea minorilor, folosirea lor la munci dăunătoare sănătății ori moralității sau care pun în pericol viața ori dezvoltarea normală, sunt interzise.

Vârsta, de la care se permite încheierea contractului de muncă. Legislația muncii din Republica Moldova a constatat, că o persoană fizică dobândește capacitatea

de a lucra la împlinirea vârstei de 16 ani. Cu toate acestea, conform alineatului (3) art.46 al Codului Muncii, persoana fizică poate încheia un contract individual de muncă, și după atingerea vârstei de 15 ani, cu acordul înscris al părinților sau a reprezentanților lui juridici, și cu condiția că lucrul nu aduce daune sănătății, dezvoltării, procesului de instruire și pregătirii profesionale [2].

Contractul de muncă. Un moment important în asigurarea drepturilor persoanelor care nu au atins vârsta de 18 ani, este contractul de muncă, și conținutul său. În Codul Muncii din Moldova se prevede posibilitatea încheierii contractelor de muncă atât pe o perioadă nelimitată, cât și pentru o anumită perioadă de timp. Sunt introduse restricții, legate de încheierea contractelor de muncă pe o anumită durată de timp. În pofida restricțiilor stabilite de legislație încheierea contractelor de muncă pe anumită durată de timp, în ultimii ani o astfel de practică s-a extins simțitor, inclusiv și față de lucrătorii minori, care sunt obligați să accepte condiții mai proaste datorită fricii de a-și pierde locul de muncă.

Interzicerea utilizării perioadei de probă. Ținând cont de ne-adaptabilitatea vârstei tinerilor la relațiile din sfera ocupării forței de muncă și a reglementării muncii, în Republica Moldova activează dispoziția privitor la inadmisibilitatea stabilirii testării la încheierea contractului de muncă pentru persoanele, care nu au atins vârsta de 18 ani.

Muncile, la care se interzice aplicarea muncii persoanelor sub vârsta de 18 ani. În Codul Muncii din Moldova există norme, care interzic aplicarea muncii persoanelor în vârstă de până la 18 ani la munci grele, nocive și periculoase. În pofida normelor de interzicere, au fost depistate încălcări grave ale legislației muncii și a securității muncii adolescenților și tineretului. În multe contracte colective ale întreprinderilor de diferite forme de proprietate lipsesc capitolele, unde s-ar fi prevăzut măsurile de asigurare a drepturilor lor și de protecție a muncii.

Interzicerea trimerii în deplasări de serviciu, antrenarea în lucru suplimentar, în munca pe timp de noapte, în zilele de odihnă și zilele nelucrătoare de sărbătoare a lucrătorilor cu vârsta de până la 18 ani. În Moldova este interzis de a atrage lucrătorii, care nu au atins vârsta de 18 ani, la munci suplimentare, pe timp de noapte și în zilele de odihnă, în zilele de sărbătoare ne-lucrătoare, precum și de trimis în deplasări de serviciu. Se permite de a trimite în deplasare de serviciu lucrătorii sub vârsta de 18 ani numai din teleradiouri, teatre, circuri, cinematografe, organizațiile concertice, teatrale precum și din organizațiile sportului profesional (art. 256 al Codului Muncii).

Durata timpului de muncă pentru lucrătorii, care nu au atins vârsta de optsprezece ani. Legislația muncii din Republica Moldova a stabilit, că normele duratei timpului de muncă a lucrătorilor întreprinderilor nu poate depăși 40 de ore pe săptămână. Totuși, durata redusă a timpului de lucru săptămânal este de 24 de ore pentru lucrătorii cu vârsta între 15-16 ani și de 35 de ore pentru lucrătorii cu vârsta între 16-18 ani. În plus, persoanelor cu vârsta de până la 18 ani le este interzisă munca de noapte, în zilele de odihnă, și în zilele de sărbătoare ne-lucrătoare.

Concediile. Lucrătorii minori au dreptul la concediul anual plătit cu păstrarea locului de muncă (serviciului).

Activitatea economică a minorilor. Activitatea de muncă ale persoanelor sub 18 ani are particularitățile sale, care, din punct de vedere a evaluării resurselor forțelor de muncă, sunt atât virtuții (gândirea nestandardă, capacitatea de a se adapta rapid în condițiile economiei de piață), cât și neajunsuri (lipsa de calificare, deprinderi de muncă, necesitatea de a le oferi un șir de înlesniri suplimentare prevăzute de legislația muncii.

Conform rezultatelor sondajului gospodăriilor casnice cu privire la problemele ocupării și a șomajului (Ancheta forței de muncă) în Moldova în a. 2008 au existat 20,5 mii de persoane active din punct de vedere economic a populației cu vârsta de 15-18 ani, reprezentând 1,6% din populația activă din punct de vedere economic. Totodată are loc o tendință clară de reducere a numărului lor. Dacă în a.2002, în grupa de vârstă 15-18 ani, au fost 51,6 mii persoane active economic, în a. 2005 – 27,7 mii, în a. 2008 – 20,5 mii, sau de 2,5 ori mai puțin. Aceasta se datorează atât unei scăderi a numărului populației în această grupă de vârstă, cât și scăderii numărului de persoane, care își oferă forța lor de muncă pentru producerea bunurilor și serviciilor. În același timp, pentru aa.2002-2008 numărul populației ocupate cu vârsta de 15-18 a scăzut de 2,4 ori, iar numărul de șomeri – de 3,8 ori (figura 1).

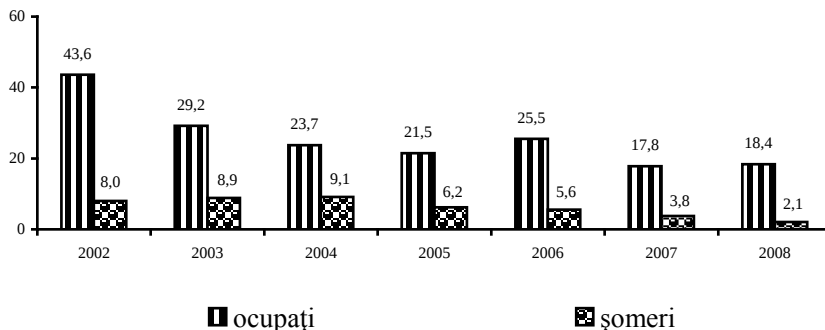


Figura 1. Participarea tineretului cu vârsta 15-18 ani în activitatea economică, mii pers.

Sursa: Construită conform datelor [3]

Cu toate acestea, șomajul în rândul tinerilor este o problemă gravă. Rândurile șomerilor permanent se îmborsăvesc cu absolvenții școlilor medii de învățământ, cu specialiștii instituțiilor de învățământ mediu special. Lipsa stagiului de muncă și a calificăției necesare reduce posibilitatea lor de angajare în condițiile surplusului forței de muncă. Angajatorii, conștienți de problemele instabilității muncii a acestei categorii de persoane, nu sunt interesați în astfel de forțe de muncă.

În a.2008, nivelul activității economice în grupa de vârstă 15-18 ani a atins 8,0% (tabelul 1). În același timp nivelul activității economice în rândul băieților a fost cu 3,8 puncte procentuale mai mare decât cel al fetelor, iar a sătenilor – cu 6,4 p. p. mai mult decât al orașeni. Nivelul de ocupare a populației a fost de 7,2 % și a fost mai mare în rândul tinerilor și a sătenilor. Rata șomajului a constituit 10,4 %. În aspect gender are lor o egalitate aproximativă a acestui indicator, iar în aspect teritorial – rata șomajului în rândul orașenilor a fost de 1,7 ori mai mare decât în rândul sătenilor.

Tabelul 1

Activitatea economică a populației în vârstă 15-18 ani, a.2008 (%)

	Total	Fete	Tineri	Oraș	Sat
Nivelul de activitate	8,0	6,1	9,9	4,1	10,5
Nivelul de ocupare	7,2	5,5	8,9	3,4	9,5
Nivelul șomajului	10,4	10,4	10,5	15,9	9,1

Sursa: [3]

Repartizarea tineretului angajat după tipurile de activitate economică atestă faptul, că aproape jumătate dintre acestea (47,9 %) era ocupată în agricultură. O parte însemnată a tineretului preferă activitatea în sfera învățământului și ocrotirii sănătății (15,1 %), comerțului și a businessului hotelier (14,4 %), industrie (13,9 %). O parte mult mai mică a băieților și fetelor este ocupată în construcții (5,4 %) și în sfera transportului și a comunicațiilor (1,4 %) – figura 2. Prevalarea ocupației agricole are un impact negativ asupra veniturilor din activitatea de muncă a tinerilor, de oarece anume în agricultură a fost fixat cel mai mic nivel de remunerare a muncii în țară.

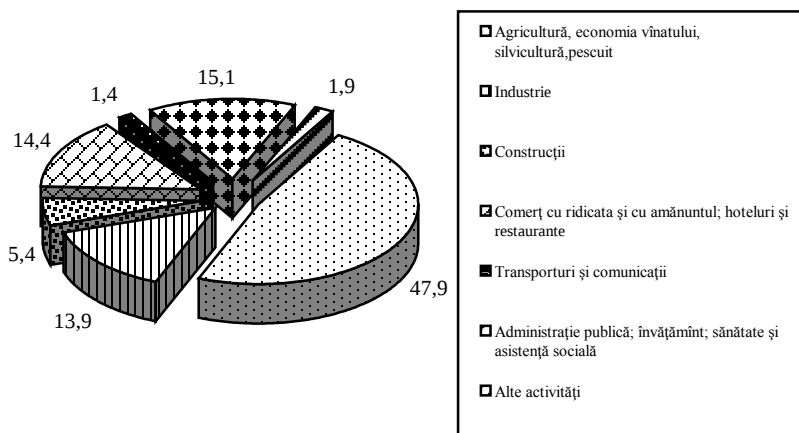


Figura 2. Repartizarea tineretului ocupat după tipurile activității economice (a. 2008), %

Nota: Construită conform datelor [3]

Repartizarea populației ocupate în vârstă de 15-18 conform statutului de muncă, la prima vedere, este destul de favorabilă. Mai mult de jumătate din tinerii ocupați (56,5 %) – sunt angajați (figura 3).

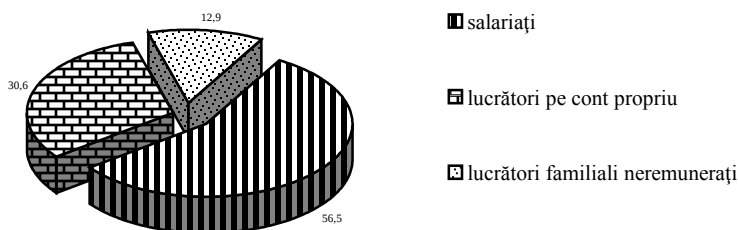


Figura 3. Repartizarea tineretului conform statutului de ocupare (a. 2008.), %

Nota: Construită conform datelor [3]

Aproape 1/3 din tinerii angajați sunt lucrători pe cont propriu, adică persoanele, care efectuează activitatea individuală sau lucrează în propriile întreprinderi fără angajarea lucrătorilor permanenți. Pentru tineri, cea mai răspândită activitate în acest statut este ocuparea forței de muncă în calitate de vânzători de toate tipurile, realizatori, vânzători ambulanți, zilieri și a.m.d. Fiecare al optulea tânăr este lucrător familiar neremunerat, deci, persoană care lucrează în întreprindere familială (în cele mai multe cazuri – acestea sunt gospodării țărănești și nu primesc remunerare în formă de salariu sau plată în natură).

Exploatarea economică a tinerilor lucrători. Conform rezultatelor cercetării gospodăriilor casnice cu privire la problemele ocupării și a șomajului (Ancheta forței de muncă), 38,2 % dintre tinerii muncitori aveau durata săptămânii de lucru de 40 de ore, 40,5 % – 40 de ore, iar 21,2 % – mai mult de 40 de ore (figura 4). Astfel, fiecare al cincile tânăr lucrător lucrează mai mult, decât este stabilit de legislație.

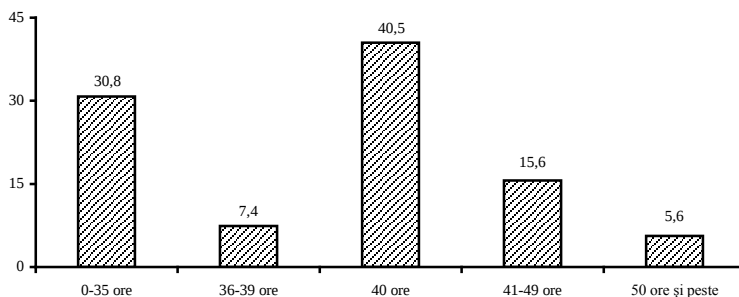


Figura 4. Repartizarea lucrătorilor cu vârsta de la 15 până la 18 ani după durata săptămânii de lucru (a.2008), %

Nota: Construită conform datelor [3]

Annual, Inspectoratul de Munca înregistrează numeroase cazuri de munci periculoase a copiilor. Cele mai mari încălcări, constau în faptul, că numărul de ore lucrătoare depășesc numărul maximal permis de lege, se folosesc instalații și instrumente periculoase, are loc lucrul în schimbul de noapte, etc. În acest context, grosolan se încălcă Convenția OIM cu privire la interzicerea celor mai grave forme ale muncii copiilor și la luarea măsurilor imediate în vederea lichidării lor [4]. Foarte îngrijorător este faptul că, din numărul total al tinerilor lucrători 7,4% au declarat, că la locul de muncă ei sunt acțiunii factorilor, care negativ acționează asupra sănătății lor.

Concluzii

1. Este necesar de a elabora în sfera muncii un mecanism legal pentru protecția socială a minorilor în câmpul muncii. Mai întâi de toate, ar trebui să fie vorba despre elaborarea și efectuarea garanțiilor pentru dreptul la muncă a tineretului; cu privire la luarea măsurilor în vederea protecției lor față de șomaj și pierderea veniturilor, precum și crearea unui sistem eficient de protecție a drepturilor și libertăților tinerilor în sfera muncii, inclusiv a minorilor cu capacități de muncă limitate, precum și, cu privire la asigurarea condițiilor de orientare profesională și de plasare în câmpul muncii, a adaptării sociale și de muncă a tinerilor din casele de copii, a adolescenților, întorși din școlile specializate și rolurile tehnico-profesionale.

2. La nivel legislativ este necesar de a crea un mecanism de stimulare a patronilor în cazul primirii la lucru de către a unui număr mare de minori, crearea tinerilor muncitori a condițiilor pentru o muncă și o viață decentă, ridicării calificăției și a măiestriei lor profesionale.

Bibliografie

1. Convențiile OIM privind vârsta minimă de primire la lucru nr.138 (1973). Accesibil pe Internet , URL: <http://infopravo.by.ru/fed1991/ch04/akt16103.shtm>
2. Codul muncii: Cod Republicii Moldova: nr.154-XV din 28.03.2003. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2003, nr.159-162, art.648.
3. Situația copiilor în Republica Moldova în anul 2008. Accesibil pe Internet: URL: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=2623>
4. Convenția OIM cu privire la interzicerea și o acțiune imediată pentru eliminarea celor mai grave forme ale muncii copiilor nr.182 (1999). Accesibil pe Internet: URL: http://ilo.ru/ecl/conv182_ru.htm

CAPITALUL SOCIAL – CONDIȚIE A DEZVOLTĂRII SECTORULUI NEGUVERNAMENTAL

Valeriu MÎNDRU, dr. , IIEȘP al AȘM

Recenzent: Andrei TIMUȘ,
membru corespondent al AȘM

In the article are elucidated some aspects of social capital of nongovernmental sector from Moldova. The analysis is effected on the base of scientific surveys regarding social capital, as well as on the base of sociological investigation outcomes of NGO development, problems which they confront. Capacity to build partnership relations with local government and private sector.

Cuvinte cheie: *capital social, organizație neguvernamentală, resurse umane, materiale, cooperare, dezvoltare comunitară, parteneriat.*

În știința sociologică noțiunea de „capital social” este relativ nouă. Ea a fost fundamentată teoretic de P. Bourdieu și sociologul american J. Coleman în anii 1980 [1]. Teoria capitalului social este legată, de asemenea, de lucrările lui J. Jacobs, G. Loury, R. Putnam, L. Hanifan și F. Fukuyama. Elaborat prin analogie cu noțiunile de capital fizic și capital uman, capitalul social se referă la o serie de caracteristici ale organizării sociale, cum ar fi rețelele, normele și încrederea socială, care facilitează coordonarea și cooperarea în beneficiul reciproc. Astfel, P. Bourdieu, care a pus fundamentul teoriei capitalului social, susține că acesta este unul din multiplele forme de capital ce reprezintă o totalitate de resurse reale și potențiale, acumulate de individ sau de grupe de persoane, datorită prezenței durabile a unor rețele mai mult sau mai puțin instituționalizate sau relații de recunoaștere reciprocă. Totodată, capitalul social, spre deosebire de capitalul uman și cel fizic, nu este o realizare a individului aparte. După J. Coleman, capitalul social există doar în relațiile reciproce dintre indivizi.

În concepțiile autorilor teoriei, dacă nu rolul cheie, atunci unul din cele mai importante roluri se atribuie încrederii. Referindu-se la sentimentul de încredere, Robert Bellah menționa „Înainte, oamenii nu și-au făcut publice și nu și-au împărtășit niciodată ideile și au simțit mereu că sunt neputincioși, că nu pot influența cu nimic viața lor. Apoi, pasul următor a fost acela de a le arăta că există o mulțime de lucruri pe care ei le pot face în societate, lucruri pe care le pot crea. Iar tot ce au de făcut în această direcție este să lucreze ca o echipă, să cadă de acord, să fie capabili să accepte ca alții să nu fie de acord și apoi să ajungă la un anumit consens” [2].

Una dintre teoriile care stau la baza elaborării noțiunii de capital social este și teoria pragmatismului social a lui John Dewey, valoarea principală a căreia constă în examinarea politicii sociale din punct de vedere a planificării, experimentării și aprecierii, precum și a colaborării la nivel local [3]. Teoria pragmatismului social al lui

John Dewey este un instrument de înțelegere a strategiei, orientate spre dezvoltarea capitalului social al comunității locale pe baza colaborării și parteneriatului membrilor ei. Conform noii viziuni, capitalul social este strategia orientată spre completarea sau chiar schimbarea bunăstării sociale. Din acest punct de vedere, fundamentul teoretic al capitalului social constă din teorii sociologice, politice și economice, una dintre care este teoria pragmatismului social, care examinează capitalul social în calitate de strategie de bază a politicii sociale.

O influență deosebită asupra calității vieții publice și a performanțelor sociale instituționale o au normele și rețelele angajamentului civic. În domeniul educației, de exemplu, arăta Robert Putnam, cercetările au pus în evidență, că succesul școlilor este dependent nu atât de conținutul programelor școlare sau calitatea profesorilor lor, ci de gradul integrării lor într-un cadru mai amplu sprijinit de familii și comunități [4].

Normele și rețelele angajamentului civic, constata Putnam într-un studiu asupra tradiției civice în nordul Italiei, afectează, în mod esențial, performanțele instituționale. Studiul experimental al comunităților regionale din diferite zone ale Italiei, desfășurat pe o perioadă de 20 de ani, evidențiază faptul, că deși pe hârtie guvernarea regională părea identică, în realitate eficacitatea ei varia, în mod esențial. „Cercetarea sistematică a arătat că eficiența și calitatea guvernării erau determinate de tradiții îndelungate ale angajării civice sau de absența lor [5]. Or, capitalul social servește drept resurse pentru sporirea eficienței participării grupelor sociale la funcționarea sistemului politic democratic, ceea ce i-a permis lui Robert Putnam să formuleze teza, conform căreia capitalul social poate fi agregat și folosit pentru sporirea eficienței activității guvernului [6].

Un rol important în teoria capitalului social, îi revine, de asemenea, colaborării și interacțiunii statului, antreprenoriatului și organizațiilor necomerciale, reieșind din faptul, că fiecare dintre ele dispun de anumite resurse, care unindu-se sunt capabile să fortifice dezvoltarea comunităților locale (socială, economică, politică).

Din acest punct de vedere, vom efectua în continuare o analiză a resurselor, de care dispune sectorul neguvernamental din Moldova și măsura în care acestea sunt utilizate la stabilirea unor relații de colaborare cu sectorul de stat și cel privat în vederea dezvoltării comunitare și asigurării bunăstării sociale. Pentru realizarea obiectivului în cauză considerăm oportun de a contura mai întâi profilul social al sectorului neguvernamental, care ne-ar permite să punem în evidență capacitățile instituționale ale ONG-urilor (organizaționale, financiare, manageriale), capacitățile de a stabili relații de parteneriat cu guvernele locale și sectorul privat pentru a activa în interesul public. Analiza este efectuată în baza rezultatelor investigației sociologice „Studiul privind dezvoltarea organizațiilor neguvernamentale din Republica Moldova”[7], la care a participat și autorul. Eșantionul cercetării l-au constituit 446 ONG-uri, de nivel național și local, cu diferite domenii de activitate și resurse diferite, care într-un mod sau altul reprezintă situația generală din sectorul neguvernamental. Astfel, potrivit datelor oficiale, actualmente numărul asociațiilor obștești din Moldova depășește cifra de șapte

mii. Conform estimărilor, la o mie de locuitori revin în medie câte două organizații neguvernamentale. Pentru comparație menționăm că acest indice este mai mic decât în Ungaria, unde la o mie de locuitori revin patru ONG-uri, dar mai mare decât în alte țări din Europa Centrală și de Est. În Ucraina, de exemplu, ponderea este de o organizație neguvernamentală la două mii de locuitori. Majoritatea absolută sau peste 90 la sută dintre ONG-uri sunt înregistrate ca asociații obștești, deși legislația în vigoare a Republicii Moldova permite înregistrarea organizațiilor neguvernamentale cu trei forme organizatorico-juridice: asociație obștească, instituție obștească și fundație. Marea majoritate a ONG-urilor au apărut la inițiativa unui grup local (78%), având ca motiv principal dorința de a soluționa anumite probleme din localitate sau din societate. În funcție de scopul propus, ONG-urile se divizează după nivelul de organizare sau aria de acoperire. Actualmente, ponderea ONG-urilor cu acoperire locală și a celor cu acoperire națională este aproximativ aceeași. De remarcat că, în anul 2001, când a fost efectuat un studiu amplu asupra dezvoltării sectorului neguvernamental din Moldova [8], ponderea ONG-urilor locale era de 35%, iar a celor naționale de 65%. Creșterea numărului ONG-urilor locale a fost determinată în mare parte de orientarea masivă a mai multor programe și proiecte de finanțare spre mediul rural, care pe de o parte, își propuneau să susțină inițiativele locale prin implementarea unor proiecte de dezvoltare comunitară, iar pe de altă parte, să contribuie la dezvoltarea capacităților și consolidarea parteneriatelor dintre sectorul de stat, sectorul neguvernamental și cel privat. Ca rezultat, în ultimii ani sau mai exact după anul 2000, au fost create circa 67% sau 2/3 din ONG-urile naționale și peste 80% din cele locale.

Analiza distribuției geografice a organizațiilor neguvernamentale denotă, că cea mai mare parte a ONG-urilor (75%) sunt concentrate în mediul urban și în regiunea Centru (66%). Doar fiecare a 4 organizație neguvernamentală provine din mediul rural. Caracteristic pentru ONG-urile cu acoperire națională continuă să rămână prezența lor masivă în mediul urban (98%) și în special în capitală (90%). ONG-urile locale sunt distribuite în măsură egală în mediul urban și în cel rural, deși și acestea sunt amplasate preponderent (48%) în regiunea Centru. Raportat la numărul populației, constatăm că cele mai puține ONG-uri se atestă în regiunea Sud, iar cele mai multe la Centru.

În ceea ce privește resursele umane ale sectorului neguvernamental, constatăm că majoritatea ONG-urilor activează pe bază de voluntariat. Mai mult de jumătate dintre ele (51%) nu au angajați, în deosebi organizațiile din mediul rural (65%). La fel este înaltă și ponderea ONG-urilor care au mai puțin de 5 angajați – 26%. Doar 8% din ONG-uri au între 5 și 10 angajați, 10% din ONG-uri - între 10 și 20 de angajați. Mai mult de 20 de angajați au numai 4% din ONG-urile naționale și locale. De regulă acestea sunt organizațiile neguvernamentale care au o durabilitate financiară, colaborează permanent cu donatorii, implementează proiecte în diverse domenii, dispun de strategii de dezvoltare.

Resursele materiale ale sectorului neguvernamental, deși nu pot fi considerate suficiente, oricum au o tendință vădită de îmbunătățire. Astfel, circa 60 la sută dintre

ONG-uri sunt dotate cu calculatoare, 56% au acces la internet și dispun de imprimantă, peste 40% din ONG-uri beneficiază de xerox și fax, 22% din ONG-uri au sediu în proprietate, iar circa 80% dintre organizații dispun de telefon. Pentru ONG-urile din mediul rural acești indicatori sunt mai reduși, dar în creștere față de anul 2001, când din numărul total de ONG-uri doar 23% dintre ele dispuneau de telefon, 12% – de calculatoare, iar sediu în proprietate aveau numai 9% din ONG-urile investigate.

Deși se atestă o anumită tendință de îmbunătățire a situației sectorului neguvernamental în ceea ce privește asigurarea cu resurse umane și materiale, o problemă destul de gravă continuă să rămână asigurarea ONG-urilor cu resurse financiare. Astfel, astăzi, fiecare a cincina organizație neguvernamentală nu are buget, iar aproximativ fiecare a treia organizație are un buget mai mic de o mie dolari SUA. Pentru unele ONG-uri și în deosebi cu acoperire locală și din mediul rural (23%), cotizațiile de membru sunt o sursă importantă sau chiar unica sursă de formare a bugetelor. Lipsa resurselor financiare o perioadă îndelungată, „obligă” organizațiile neguvernamentale să-și sisteze activitatea. Totodată, potrivit datelor studiului, 2/3 dintre ONG-uri au numite persoane responsabile de colectarea fondurilor și dispun de un plan strategic de dezvoltare. O altă parte dintre organizații supraviețuiesc numai datorită finanțatorilor externi.

Deși organizațiile neguvernamentale își desfășoară activitatea în mai multe domenii concomitent, unele totuși sunt prioritare. Astfel, circa o jumătate dintre ONG-uri activează în domeniul social (25%) sau cel al educației (22%), iar fiecare a șaptea organizație neguvernamentală își desfășoară activitatea în domeniul dezvoltării comunitare. În alte domenii, cum ar fi cel al ecologiei, tineretului, protecției drepturilor omului, activează de la 5 până la 10% din ONG-uri, iar în domeniile mass-media, cultură, artă, sănătate, integrare europeană, economie, religie – mai puțin de 5% din numărul total de ONG-uri.

Pentru desfășurarea eficientă a activității, 45 la sută dintre organizațiile neguvernamentale au elaborate strategii de comunicare, cooperare atât cu alte sectoare, cât și în cadrul sectorului. Analiza comparativă cu datele studiului din anul 2001 denotă o tendință de amplificare a relațiilor de colaborare, a interacțiunii organizațiilor neguvernamentale cu instituțiile de stat, dar și cu sectorul privat. Cu referire la cooperarea dintre sectorul neguvernamental și cel de stat, studiul relevă, că circa 80 la sută dintre ONG-uri întrețin diverse relații de colaborare cu APL, instituțiile de stat și în special în ceea ce privește inițierea unor proiecte în comun (60%), consultarea ONG-urilor în anumite probleme de interes local (44%), contractarea ONG pentru prestarea anumitor servicii, activități (26%) etc. Totodată, ONG sunt foarte puțin implicate la discutarea bugetelor locale (doar 16% din ONG locale și 8% din cele naționale), iar la elaborarea politicilor de stat ONG-urile sunt consultate doar de la caz la caz. Din aceste considerente, mai mult de jumătate dintre organizațiile neguvernamentale, în deosebi din mediul urban, nu sunt mulțumite de conlucrarea cu administrațiile publice, principalele cauze fiind menționate lipsa unei comunicări eficiente, cunoașterea

insuficientă de către instituțiile de stat a activității ONG-urilor, antrenarea slabă a acestora la discutarea și luarea deciziilor. Cele mai nemulțumite de conlucrarea cu instituțiile de stat sunt ONG-urile naționale – circa 65%.

Organizațiile neguvernamentale care nu au relații de colaborare cu administrația publică au specificat drept cauze principale: lipsa unei strategii de comunicare între sectorul de stat și cel neguvernamental (37%), lipsa transparenței în activitatea administrației publice (28%), neîncrederea instituțiilor de stat în ONG-uri (21%), precum și pasivitatea, lipsa unei inițiative din partea organizațiilor neguvernamentale de a conlucra cu statul (17%).

În ceea ce privește colaborarea organizațiilor neguvernamentale cu sectorul privat, studiul denotă că acest indiciu este cu mult mai redus decât în cazul cooperării cu administrația publică, instituțiile de stat. Doar ceva mai mult de o treime (36%) din numărul ONG investigate colaborează cu agenții economici, mediul de afaceri. Principalele domenii de colaborare sunt inițierea unor proiecte în comun (44%), sponsorizarea activității ONG-urilor (27%), consultarea ONG în anumite probleme (24%), contractarea ONG pentru anumite servicii, activități (21%). Ponderea ONG-urilor, mulțumite de colaborarea cu business-ul, constituie ceva mai mult de jumătate. Organizațiile neguvernamentale, care nu colaborează cu sectorul privat, au motivat absența unor astfel de relații prin nivelul redus de încredere al agenților economici în organizațiile neguvernamentale (29%), informarea insuficientă a antreprenorilor despre activitatea ONG (25%), posibilitățile financiare reduse ale businessului (22%). Și doar 15 la sută dintre ONG-uri motivează lipsa unei colaborări eficiente cu sectorul privat prin pasivitatea, lipsa inițiativei membrilor ONG de a conlucra cu mediul de afaceri.

Pentru a îmbunătăți relațiile de colaborare între sectorul neguvernamental și cel privat și a stabili un parteneriat eficient, 38 la sută dintre ONG-uri consideră, că, în primul rând, este necesar de a elabora strategii concrete de colaborare și de a organiza întruniri, activități comune, care ar spori gradul de credibilitate a oamenilor de afaceri în ONG-uri. De asemenea, reprezentanții organizațiilor neguvernamentale susțin, că nu mai puțin importantă este și familiarizarea atât a ONG-urilor, cât și a business-ului cu principiile și formele posibile de parteneriat între sectorul privat și cel neguvernamental, realizarea unor proiecte în comun, precum și asigurarea unui cadru legal favorabil pentru sponsorizarea asociațiilor obștești, acordarea unor facilități fiscale. În opinia a circa 25% dintre ONG-uri, aceste măsuri, în mod inevitabil, vor facilita și vor încuraja stabilirea și dezvoltarea relațiilor de colaborare între cele două sectoare.

Astfel, din analiza rezultatelor investigației sociologice rezultă, că este nevoie de mai multă inițiativă, în primul rând din partea ONG, în ceea ce privește cooperarea cu sectorul de stat și cel privat, care, la rândul lor, ar putea contribui la susținerea financiară, dar și materială a sectorului neguvernamental, la sporirea nivelului de credibilitate a societății în ONG-uri, care, potrivit sondajelor de opinie [9], constituie ceva mai mult de 30%. Or, încrederea, asocierea, cooperarea în beneficiul reciproc și al întregii comunități formează nucleul de valori al capitalului social, care contribuie la

producerea bunurilor materiale și nemateriale, la sporirea productivității activității umane. Iată de ce capitalul social trebuie să fie determinant la elaborarea programelor și politicilor guvernamentale de creștere a bunăstării sociale, îmbunătățirii calității vieții oamenilor. Crearea condițiilor necesare pentru dezvoltarea capitalului social înseamnă și crearea condițiilor pentru dezvoltarea umană durabilă.

Bibliografie

1. Bourdieu P. Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. N.Y. 1983. p.241-258; Coleman J.S Social Capital in the Creation of Human Capital// American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94, p. 95-120.
2. Bellah R. Habits of the Heart, New York, Harper and Row, 1985, p.19.
3. Boix C. Posner D.N. Social Capital. Explaining its origin and effects on government performanse // British Journal of Political Science. 1998. 28(4) p. 686.
4. Putnam Robert D , Bowling Alone Revisited în The responsive Community, Rights and Responsibilities, Vol.5 p. 18 -19.
5. Ibidem. p. 20.
6. Paxton P. Social Capital and Democracy // American sociological Review, 2002, nr.2 p.256.
7. Godea M., Ostaf S., Vacaru A. „Studiul privind dezvoltarea organizațiilor neguvernamentale din Republica Moldova”, Chișinău, 2008.
8. Niculiță A., Mîndru V., Godea M. „Studiu asupra dezvoltării organizațiilor neguvernamentale din Republica Moldova”. Chișinău, 2002.
9. Barometrul Opiniei Publice. Chișinău, 2009.

INFORMAL ECONOMY OF MOLDOVA IN GENDER ASPECT

Tatiana COLESNICOVA,
PhD, student, researcher IEFS

Recenzent: Anatolii ROJCO,
PhD, associate professor, researcher IEFS

The trends of informal employment in Moldova's labor market are analyzed in the given paper through the prism of gender. Special emphasis is put on the distribution of men and women in the informal occupational structure by different criteria, such as: type of job, professional status, level of education, age etc. Using statistical data, the author analyzed negative sides of informal economy for two employment groups: man, and woman.

Keywords: *informal employment, men, women, gender relationship, gender differences, official employment, verbal agreement, written contract, social benefits, vacation and sick leave payments.*

Informal employment takes a significant place in the structure of the employed population of the Republic of Moldova. Characteristic feature of the labor force market in Moldova is the essential scale of informal employment. According to the definition of the National Bureau of Statistics of the RM, which is based on the methodology of the International Labor Organization (ILO) [1, p.13] - **informal employment** comprises all employed persons who had one of the following statuses in employment, either in their main or secondary activity:

- 1) Own-account workers or employers working in informal sector;
- 2) Members of informal producers' cooperatives;
- 3) Contributing family workers, whether employed in formal sector or informal sector enterprises;
- 4) Employees working in formal or informal sector, or as paid domestic workers, who meet at least one of the following criteria:
 - their employer does not pay social contributions for them;
 - they do not benefit from paid annual vacation;
 - they do not benefit from paid sick leave in the case of illness;
- 5) Persons exclusively engaged in the production of agricultural goods for own consumption of households, with a working week of 20 hours or more.

It should be noted that the sphere of influence of informal relationship is not limited only to the sector of informal economy. Informal relationship can also arise in the formal economic environment. These relations are not obligatory negative as in the case of unaccounted employees. In a formal environment, informal relationship may be an additional instrument of regulating labor activity, together with formal rules and regulations. For example, a worker can get an informal opportunity to receive an additional informal income for additional job besides his basic employment.

As the primary source of information on informal employment in the Republic of Moldova for the period from 2004 to 2008 in this scientific work were used:

- Regularly published by the National Bureau of Statistics Collection "Piața forței de muncă în Republica Moldova" [2], which covers statistical information with regards to all aspects of the labor market in Moldova. For informal sector, contains only the most general information on the informal economy, such as: the total number of persons employed in the informal economy, their gender, etc.
- Labour Force Survey «Ancheta Forței de Muncă» - selective research survey of households conducted by the National Bureau of Statistics since 1998 (it should be noted, that the provision of informal employment in Moldova carried out since 2003) and published in «Forța de muncă în Republica Moldova: Ocupare și șomaj» [1]. This collection is a source of specific, for the informal sector, information: the number of persons (men and women) employed on a verbal agreement or persons

working on written contracts; the number of persons who got the paid vacation, and persons who got the paid sick leave - both for men and for women, etc.

The gender aspect is the least investigated in RM in the area of informal employment. Informal employment inherently assumes absence or the lowest degree of formalization of relations between the employer and the employee, the entrepreneur and the state, the entrepreneur and the entrepreneur. As a result, gender risks can be high for informal employment, and the gender problems being latent because of informal character can put the certain social pressure upon a society. Even in the case of absence of the gender problems, it is important to fix gender peculiarities in informal employment since the reasons of those can be essentially different for men and women. Besides, monitoring of gender aspects is necessary to reveal gender tendencies in informal employment.

During the studied period of 2004-2008 an overall decline in employment was observed from 1316.0 thousand persons to 1251.0 thousand persons, i.e., 4.9%. However, trends in different groups and categories of workers were extremely heterogeneous. Thus, the formal sector has shown relative stability and permanence: the number of employed in the formal sector remained almost unchanged (0.1%), while there has been some redistribution of employment in the formal sector, between men and women (men - an increase of 1.7%, women - a decrease of 1.5%). In contrast, the informal sector has shown a strong decrease in the number of employed during the same period: from 455.1 thousand persons to 389.7 thousand persons, i.e. at 14.4%, while number of the employed women in the informal sector showed a sharp decline comparing with the average for the informal employment: from 239.3 thousand persons to 183.5 thousand persons, i.e., by 23.3%. In contrast, the decrease for men is also present (opposite to formal employment), but it is only 4.4% (from 215.8 thousand persons to 206.2 thousand persons). These trends are presented in Figure 1.

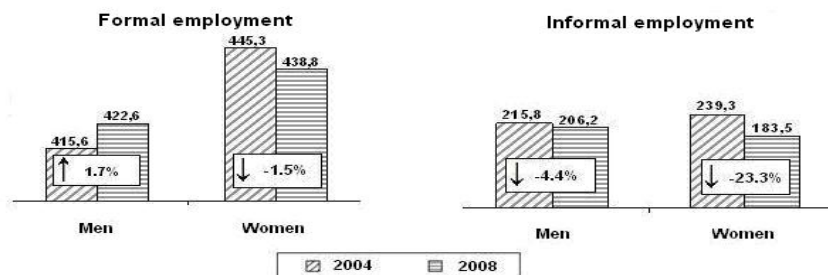


Figure 1. The gender dynamics of employment in the Republic of Moldova in 2004-2008, thousand persons

Created by the author according to the data of NBS of RM, [2, p. 43]

This example demonstrates importance and necessity of the gender analysis over the informal employment. The decrease rate of informal employment among men

and women differ seriously, therefore, in addition to common causes for men and women the reasons leading to the formation of this trend, there are some reasons that have clear gender connotation. Would all the causes for the decrease in informal employment be gender-neutral, the decrease rate should be equal for men and women.

The main gender-independent reason for the reduction of informal employment, at a constant level of formal employment, is the tendency to risk increase in informal employment. In the context of increased risk of the work without guarantees and the social package, and with substantial disparities in wages in the national economy of Moldova and in the European countries, people prefer to abandon the informal employment in national economy for the informal employment abroad (labor migration). The employment there is also risky but better paid. Another reason: with big flows of funds from abroad, such persons choose not to work, spending money from relatives working abroad (i.e., shifting from the category of economically active population to the category of economically inactive [3, p. 362]).

As for the observed differences between men and women in the rates of reduction of informal employment, we propose to explain it by the fact of recent formation of the category of men, for whom the informal employment with all its risks is preferable as extra work giving the opportunity to earn extra money quickly. Women carry the double burden, at work and in their families, therefore they are much less interested in extra informal employment due to increasing risks [4]. The trend to the informal employment reduction common for men and women is superimposed by its increase for the mentioned group of men thus creating the observed imbalance. We will validate this assumption further studying various aspects of informal employment.

There are some general patterns among the activity areas in informal employment, as well as the significant gender differences. For example, in 2008 and earlier the most important industry in informal employment for both men and women is agriculture: 116.8 thousand men (56,6%) and 129.6 thousand women (70,6%). But the whole range of activities for women is more discriminated. 90% of all women are occupied just in two industries: 70,6% in agriculture, 18,6% (34.1 thousand persons) in trade. It is significant here that these two industries are the least paid (Figure 2).

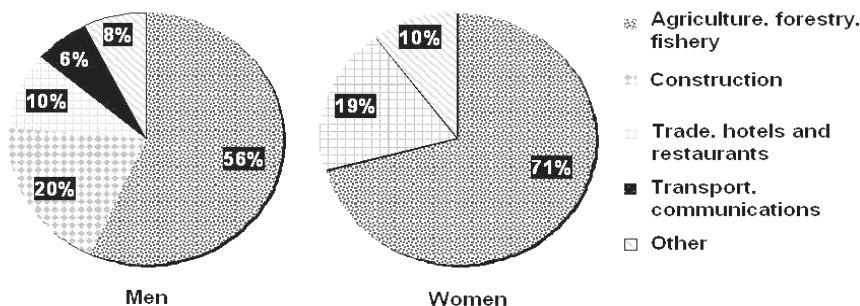


Figure 2. Gender distribution of employment

in the informal sector by activities in 2008

Created by the author according to the data of NBS of RM, [1, p.112-113]

As for the men, their range of activities in the informal employment is more diverse: the same 90% of employed men are distributed to four industries. At the first place, as was said, agriculture - (56,6%), then construction (19,5%, 40.2 thousand), then trade (9,9%, 20.5 thousand persons), and then transport (6,2%, 12.7 thousand persons). Apparently, men have fewer problems with penetration into various sectors of informal employment, in contrast to women, which suffers for the serious horizontal segregation.

If we consider the previously outlined general downward trend in informal employment among men and women from 2004 to 2008 (4.4% and 23,3% respectively) in the context of activities, we found differences between men and women also. The significant decrease in informal employment was recorded for women in two dominant industries: from 163.9 thousand persons to 129.6 thousand persons, i.e., by 20,9% in agriculture, from 52.6 thousand persons to 34.1 thousand persons, and by 35,2% in trade. The same situation for men in four major branches is as follows: agriculture, trade and transportation showed the decrease by 5% (31,4% and 12,4% respectively), but the increase in construction was very significant: from 27.9 thousand persons to 40.2 thousand persons, i.e. by 44,1%.

Consider now the type of workplace. The largest part of workers is self-employed varying by year and sex from 56% to 65%. The share of self-employed men in 2008 was greater than the share of women: men 64.1%, women 58.1%. Correspondingly, hired employees makes from 30% to 32%. Employment in the informal sector for other types of jobs was insufficient. The observed difference in the proportions of self-employed men and women characterizes the gender division of labor in the informal sector, which is based on the vertical principle, and just the most obvious example of vertical inequality associated with differences in social status is the difference between the employers (the self-employed) and employees.

Distribution of informally employed men and women in the period by age group is uneven also. Taking the year 2008 as the example we see that 48.7 thousand employed men (23,6% of the total number of employed men in the informal sector in 2008) were aged from 25 to 34 years, 46.9 thousand employed men (22,7%) were aged from 35 to 44 years and 46.2 thousand employed men (22,4%) were aged from 45 to 54 years. The age distribution of employed women is as follows: 47.6 thousand women (25,9% of the total number of employed women in the informal sector in 2008) were aged from 45 to 54 years, 43.8 thousand women (23,8%) from 35 to 44 years, and 34.2 thousand women (18,6%) were aged from 25 to 34 years. Thus, the data indicate that more men fall into the informal sector at a younger age of 25-34 years, in contrast with women. Most female workers in the informal sector were aged 45-54 years [1, p.105].

Two employment practices are the official employment and work on the verbal agreement. In the first case, the employee and the employer sign a written contract, in the second their agreement is purely informal. Statistics of these indicators in the aspect

of gender is rather ambiguous. Work on the verbal agreement is clearly a sign of more unfavorable situation than work under the contract. Considering the gap between men and women by the lack of employment contract we found out that in 2004 the number of women employed in the informal economy on the verbal agreement was by 8.7 percentage points more than the number of men, but by 2008 this difference gradually descended to zero. The number of men employed in the informal economy on a verbal agreement in 2008 was equal or even slightly exceeding (by 0,5 percentage points) the number of women (Figure 3).

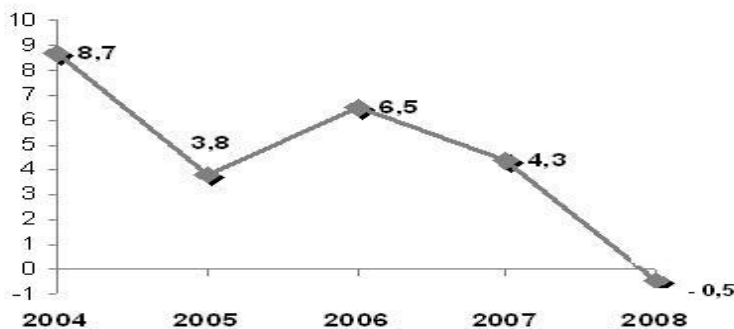


Figure 3. Reducing the gender gap in the number of employees on an oral agreement in the informal economy, %

Created by the author with the statistical data of NBS RM

It seems that this can be interpreted as a positive sign from the gender perspective. However, if we consider the dynamics of change in the number of women working on a verbal agreement in comparison with the number of women working on contracts, we see that if in 2004 38,8% of women in the informal sector were employed without contracts, in 2008 this figure had risen more than by a half: to 61,4% (Figure 4).

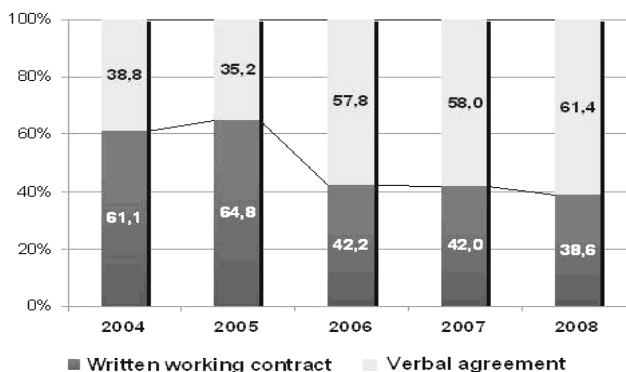


Figure 4. Work by contract/ on a verbal agreement in the informal economy for women, %

Created by the author with the statistical data of NBS RM

It is evident that in reality for the period the alignment of men and women working on a verbal agreement was achieved not due to real improvements in the status of women, but because of further deterioration of the status for men. The number of men employed on a verbal agreement in the informal economy grew more than twice, from 30,1% to 61,9% (Figure 5).

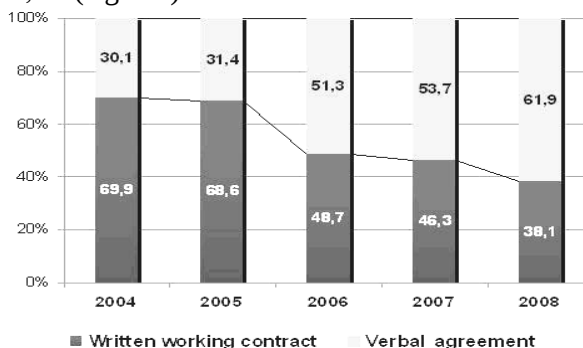


Figure 5. Work by contract/ on a verbal agreement in the informal economy for men, %

Created by the author with the statistical data of NBS RM

Written contracts and verbal agreements can cover an indefinite period or a predetermined limited period. We can see that the majority of workers were employed for an indefinite period regardless of contract or verbal agreement. For example, in 2008 the proportion of women who have employed for a limited period was 21,6%, while for men this indicator was 30,2%. However, if we consider the dynamics of its change from year to year we will see the difference between men and women.

In 2004, the number of women employed for a limited period was only 16,2%. By 2008, the number of such women was gradually increased to 21,6%, i.e., the growth is 5,4 percentage points (Figure 6).

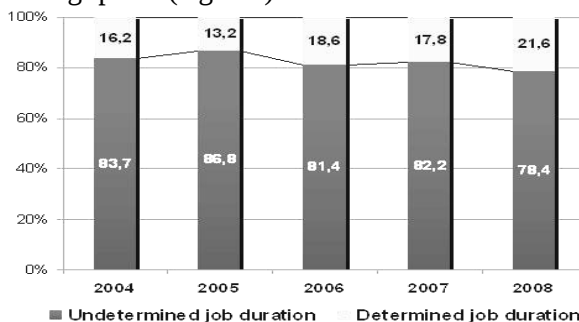


Figure 6. Employment on the limited / unlimited period in the informal economy for women, %

Created by the author with the statistical data of NBS RM

Changes are not so significant for women. Women who follow gender stereotypes in which they are often forced out of the scope of formal employment (at least of the areas with the best terms of payment), are trying to secure adequate working conditions in informal employment, i.e. more or less stable job, without fixed time of termination.

As for the men, this indicator is shows fast growth of the number of agreements on the work for a limited period. In 2004 the proportion of men employed for a limited period was 16,6%, and by 2008 it had increased to 30,2%, i.e., almost twice (Figure 7).

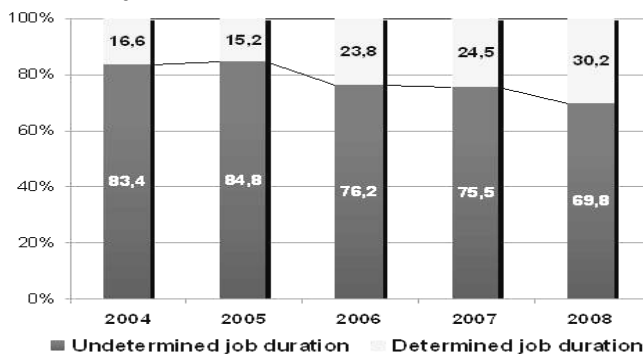


Figure 7. Employment on the limited / unlimited period in the informal economy for men, %

Created by the author with the statistical data of NBS RM

We can note from our survey that the assumption expressed at the beginning on the existence of gender-dependent causes of the observed disparities in the levels of reduction of informal employment among men and women seems to be confirmed. For a group of men, work in the informal sector became only a way to get extras but not the main occupation. These men have a stable job in the formal sector, and therefore they can not simultaneously work both in the formal and informal sector in the continuous mode. As a result, recently these men do not expect stability and long-term guarantees of work in the informal sector, but expect the possibility of earn money quickly in a short period (e.g., on vacation, in the evenings etc.). That is why the growth rate of informal employment without contracts was also higher for men than for women.

For women we can make the opposite conclusion. Their work in the informal sector is the unique for most women and the stability of this work (albeit informal) is interesting them much more than men.

In contrast to men, women working in formal employment do not have the opportunity for extra work in informal employment because of their double burden.

Another relevant indicator of the informal employment is a question of social benefits from employers. In 2004 social payments from the employer were carried out for 77,2% of men and 76,2% of women, i.e., approximately one quarter of workers remained without social benefits. Subsequently, these indicators were sharply reduced. Fewer and fewer employers in the informal sector make payments in the social funds. By 2008 more than half of all workers were left without social benefits from the employer in the informal sector. Namely, 56,3% men and 52,6% women in 2008 were left without social benefits. This significant reduction in social contributions illustrates the risks generated by the informal nature of the work. Employers are exploiting the lack of registration of enterprises, saving on social security payments. However, in our view, not only employers blame for the current trend. Such a sharp increase of "hiding" from the social payments shows the falling confidence of the workers themselves to the entire system of the state social protection. A worker prefers to build profitable relationship with the employer on a principle "pay on the nail" and not to think about some social purposes in the future.

Recent trends become even more evident if we consider the leave and sick payments for informal employees. The situation with them is even worse than with social funds. In 2008 less than 10% of men and women employed in the informal sector got such payments. Vacation was paid for 91,7% of women and 93% of men, and sick leave was not paid for 90,6% of women and 90% of men. Trends are also disappointing. Since 2004 we see a steady decrease in the informal economy both the number of persons who got the paid vacation, and persons who got the paid sick-leave, both for men and for women (Figure 8).

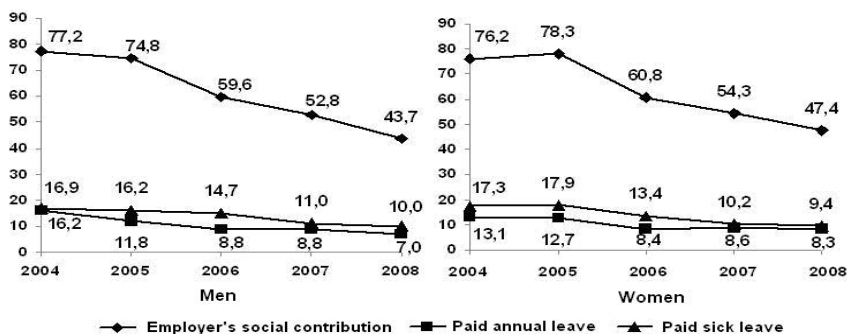


Figure 8. Decrease of social, vacation and sick leave payments in the informal economy, %

Created by the author with the statistical data of NBS RM

It is this reduction in social benefits, paid vacation and sick leave that presents the gender-independent reason for the average reduction of informal employment by 14,4% recorded at the beginning of work. Along with the drop in the number of workers in the informal sector, working conditions of those who are continuing to work there have been deteriorating.

However, the state, in our view, does not do all possible to remedy this situation. Through the optimization and development of social policies, and creating incentives for workers and employers, the state must build new relationships with employers and employees, so that to cooperate with the state become advantageous to the latter.

The Moldovan economy, as well as the economies of most developing countries has a dual nature. The formal economy is dominated by educated citizens, but the informal one is populated mostly by citizens with limited education. Thus, in recent years the formal sectors of the economy assimilated mostly men with professional education and women with higher and middle special education, while the informal sector most of men possess only professional and technical education (from 2003 to 2008 their share decreased by 0,8 percentage points), and women have graduated from lyceum (increase of 0,8 percentage points) and gymnasium (increase of 5,3 percentage points).

Conclusions and suggestions: In general, informal employment has its positive and negative sides. *The negative sides* are: the informal nature of the employer-employee relationship, lack of social guarantees and legal protection, over-exploitation of labor, lower wages, non-compliant and unsafe work conditions: high intensity and excessive hours of work, no days off, no paid vacations, etc. The lowered payment of informal employees, in its turn, reduces the intensives to the production improvement and the technical renewing. All these factors lead to the degradation of workers' health,

their disqualification, lowering of quality of labor quality and produced products, i.e., to the lowering of labor potential in Moldova. Finally, “black” and “gray” schemes of payment implies the income concealment and lowering of social and tax payments. The latter, in turn, restricts the possibilities for salary increase in the budgetary institutions. *The positive sides* are: reduction of the unemployment rate and tensions on the labor market, especially in the recent period of the economic crisis. It gives people the opportunity to earn additionally in the difficult financial conditions. For many people it is often the only way to survive in times of crisis. Informal employment permits to occupy non-prestige workplaces that are totally unattractive for workers at officially proposed conditions, especially those of payment. The earnings of non-formals, in turn, lead to increased demand for goods and services, thereby stimulating their production, etc.

With regard to the subject matter of this study, namely, gender aspects of informal employment in Moldova, we can draw the following conclusions:

- Over the past 5 years the downward trend is seen in the informal sector, the main cause of which is the active growth of the risks of informal employment, resulting in a lowering of social payments, reducing the level of paid sick and annual leave, increasing the number of hired without contracts, and reducing the number of hired for an indefinite period. It is significant also that in the sphere of formal employment such trends are absent: either reducing or increase of employment in the formal sector are not observed. This means that those who drop out of informal employment in national economy, prefer to be included within the scope of informal employment abroad (the risks are the same while the level of payment is significantly greater), or prefer not to work, moving into the category of economically inactive population.
- However, the part of men shows the opposite trend to the involvement in the sphere of informal employment. These are men who already have jobs in the formal sector and seek extra money in the informal sector. This is manifested in the desire of men to find work in the informal sector for a limited period of time. Incidentally, such a desire of men spoke explicitly about inadequate wages in the formal sector. In any case, this is impossible for women: because of their additional duties they have no opportunity to find extra work. Accordingly, women aspire to find a permanent work even in the informal sector. Similar gender differences lead to the fact that the rate of decline of informal employment among women is significantly higher than men.
- In informal employment, there is horizontal segregation by the type of activity, reflected in the fact that women are in fact restricted by only two industries, agriculture and trade, and it is these industries that are the least paid. The men range of activities is wider, and the number of employed in the relatively better-paid industry of building continues to increase also.
- With regard to social benefits by the employer and the employer-paid sick-leave and vacation, over the past years there has been a very sad reduction of such payments

(especially social) that confirms the risks of using informal relationships at work. However, a substantial part of the responsibility for this lies over the state. Indeed, judging by the trends, it appears that often workers themselves are also interested in the evasion of social benefits. Hence, the state social system does not provide for these individuals adequate level of protection making "fair play" bad for the employees themselves. The state should make efforts to develop social protection, and these measures should take into account the specifics of the activity itself (its informal nature, for example), and gender characteristics of employed persons.

- Observed trends show an active process of "informalization" of informal employment existing in Moldova in recent years. This demonstrates a real lack of government programs and policies on informal employment. No action was taken that would facilitate the formalization of certain aspects of informal employment and, in the end, contributed to a shift in the formal sector. State by its inactivity encourages further informalization of informal employment. This will cause increasing damage to the national labor market and generate additional social tension, because at the current moment informal employment involves about one third of all employees. The state should develop a system of measures and to take special programs for informal employment and informal sector.

- There here also is a clear relationship with one of the major problems of our country, labor migration. There is much talk on how to deal with this problem. However, as can be seen, it is the informal sector that supply our citizens abroad. Accordingly, implementing programs to promote the informal sector, contributing to its formalization and the transition of enterprises and individuals from the informal to the formal economy, the state would have an impact on labor migration, and the number of such migrants will decrease.

Bibliography

1. Forța de muncă în Republica Moldova 2009: Ocupare și șomaj / Biroul Național de Statistică al RM, Ch.: Statistica, 2009 – 368 p. ISBN 978-9975-4034-8-1
2. Piața forței de muncă în RM, 2009 / BNS al RM, Ch.: Statistica, 2009 – 144 p.
3. T. Colesnicova, Evolution of the economically active population of Moldova in the gender aspects. Work Papers of the Fourth Edition of International Scientific Conference „Economic growth in conditions of internationalization”, Chișinău, IEFS, 3-4 september 2009, p.360-365.
4. Colesnicova T. Approaches to estimation of the value for working women's labor at the household in Moldova. Revista "Revista economică", 2008, nr.5-6, vol. II, p. 136-145.

TIMPUL LIBER:

MĂRIMEA ȘI MODUL DE UTILIZARE ÎN MEDIUL RURAL

Gheorghe CĂLCÎL, dr.,
IIEȘP al AȘM

Recenzent: Andrei TIMUȘ,
membru corespondent al AȘM

The article focuses on the analyses of the results of the study of free time of the rural population. The concept and research methodology, quantity and use of free time are examined. The activities that have a more importance in the structure of the free time are also investigated. The satisfaction with the ways of spending free time is studied along with the motivation that lead to frustrations related to free time. Some recommendations whose implementations can contribute to the improvement of the quality of free time are suggested.

Cuvinte cheie: *timp liber, răgaz, personalitate, mărime, utilizare, satisfacție, rațional, chibzuit.*

Transformările social-economice, ce au avut loc în Republica Moldova după anii 1990, au influențat toate sferele vieții sociale. Țara a obținut independență, s-a schimbat orânduirea social-politică, dar creșterea economică s-a stopat. Nivelul de trai al populației a scăzut considerabil. Modificări serioase a cunoscut și activitatea zilnică a oamenilor. Totodată, durata zilei de muncă s-a redus, s-au mărit cheltuielile de timp pentru preocupările gospodărești. De asemenea, mărimea și modul de utilizare a timpului liber al populației a suferit schimbări.

Cercetări sociologice privind mărimea, structura și conținutul timpului liber au fost efectuate în Republica Moldova. În baza lor s-au pregătit și s-au editat un șir de monografii și articole științifice [1]. Însă, aceste investigații au fost efectuate până în a. 1990. Cu toate acestea, este necesar de a cerceta și aprecia influența reformelor de tranziție la relațiile de piață asupra modului de reconfortare al populației. O atenție deosebită merită estimarea utilizării timpului liber al locuitorilor din zonele rurale a celei mai numeroase categorii sociale din Republica Moldova.

Sarcinile prezentului articol constau în delimitarea timpului liber, elaborarea metodologiei cercetării, evaluarea mărimii timpului liber, a modului de utilizare și a gradului de satisfacție a populației de timp liber folosit.

Precizări conceptual-metodologice. Timpul liber al locuitorilor din spațiul rural ocupă acel segment de timp, care le rămâne oamenilor după realizarea obligațiilor vitale, absolut necesare. Acesta este lăsat la dispoziția individului, fiind folosit, în mod benevol, pentru activități menite să satisfacă nevoile sociale, culturale și fizice, pentru odihnă și distracții. Indicatorii acestuia constituie: mărimea, frecvența preocupărilor, orientările valorice etc., caracteristici importante ale modului de viață al oamenilor. Cu cât durata timpului este mai mare și este utilizat cu mai mult folos pentru individ, comunitate și societate, cu atât gradul social de dezvoltare este considerat mai înalt și mai perfect.

Un aspect deosebit de important al analizei timpului liber îl constituie funcțiile lui, deoarece fiind un fenomen complex, îndeplinește un șir de funcții. Aceste funcții pot fi împărțite în trei grupuri: odihna, dezvoltarea capacităților individuale și fizice și distracția. Realizarea fiecăreia din aceste funcții, de regulă, are loc nu doar în cadrul unei activități anumite. De exemplu, lectura literaturii artistice servește atât ca un mod de odihnă, cât și un mod de distracție, precum și un mijloc de îmbogățire a cunoștințelor într-un anumit domeniu. Fotbalul, ca probă sportivă, include anumite eforturi fizice pentru dezvoltarea organismului și menținerea lui într-o anumită formă. În același timp, el este și mod de odihnă.

Timpul liber constituie și o formă specifică de bogăție a societății și a fiecărui individ. El este acel spațiu temporal în cadrul căruia omul funcționează și își satisface nevoile sale principale. De aceea, ca și orice bogăție, necesită o anumită dirijare și evaluare din partea societății. Aceasta condiționează elaborarea unei politici sociale, științific argumentată față de el și monitorizarea modului de utilizare de către diferite grupuri sociale.

Cercetarea sociologică a mărimii și a modului de utilizare a timpului liber al populației din zonele rurale a fost efectuată cu ajutorul metodei de analiză a bugetului de timp "Înregistrarea retrospectivă a cheltuielilor de timp pe parcursul zilei precedente". Pentru cercetările masive ale bugetului de timp, această metodă poate fi apreciată ca fiind una mai reușită și mai sigură. Cu ajutorul ei s-a relevat opinia respondenților referitor la numărul și durata activităților zilnice și numărul zilelor muncite pe parcursul săptămânii. Investigației au fost supuse 341 de persoane, fiecare

din ele oferind dat informație despre modul de utilizare a bugetului de timp pe trei zile (o zi de muncă, o sâmbătă și o duminică). În total, au fost adunate 1023 de bugete zilnice de timp. Cercetarea a fost efectuată în anii 2002-2004, în primele zile ale lunii aprilie, fapt ce ne-a dat posibilitate să comparăm rezultatele actualei cercetări cu datele unei investigații asemănătoare realizată tot în această perioadă a anului 1990 de către Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova.

Vorbind despre aplicarea metodei “Ancheta bazată pe chestionar”, vom menționa, că în scopul adunării informației sociologice, tot în această perioadă, a fost lansat instrumentarul “Munca și odihna populației rurale”. În afară de studierea problemelor muncii chestionarul a avut ca obiectiv colectarea datelor din teren privind utilizarea timpului liber, apelarea la mijloacele de informare în masă, frecventarea măsurilor organizate de biserici, căminele de cultură, biblioteci, preocupările sportive, alte activități de odihnă și distracții. Pe lângă acestea, chestionarul a permis recoltarea materialelor referitor la suficiența timpului liber, potrivit aprecierii respondenților, satisfacția populației de modul de utilizare a timpului liber.

Chestionarea a fost efectuată pe un eșantion de populație rurală, selectat, în mod aliator, din 19 sate ale Moldovei. Au fost investigate 760 de persoane de 18 ani și mai mult din toate categoriile de populație: angajați în agricultură, fermieri, muncitori și intelectuali de la întreprinderi, instituții, organizații etc. Eroarea maximă de eșantionare nu depășește $\pm 5\%$. Unitatea de observație a fost cetățeanul.

În procesul cercetării au fost examinate de asemenea materialele statisticii oficiale au fost culese date prin observări de teren și efectuate interviuri aprofundate.

Mărimea timpului liber. La începutul anilor 2000, populația din zonele rurale ale Republicii Moldova, conform datelor cercetării efectuate, avea un volum însemnat de timp liber. În medie, fiecare persoană investigată (de 18 ani și mai mulți) dispunea de 26,56 ore de timp liber în săptămână, dintre care fiecare bărbat avea câte 26,41 ore, iar fiecare femeie – 26,71 ore. Cea mai mare parte a timpului liber este concentrată în zilele de odihnă. Duminica, bărbații au la dispoziție câte 9,78 ore fiecare, pe când femeile, ceva mai mult, câte 9,84 ore. Sâmbăta, timpul de răgaz al fiecărui bărbat investigat este egal cu 4,3 ore. Femeile, fiind ocupate cu munca de menaj, au în această zi mai puțin timp liber – câte 2,93 ore. În zilele de lucru, timpul liber al femeilor este puțin mai mare decât al bărbaților, formând câte 2,93 ore, pe când al fiecărui bărbat 2,48 ore. Mărimea timpului liber pentru odihnă, distracții și satisfacerea nevoilor spirituale și fizice al sătenilor variază în funcție de nivelul de studii, vârstă, calificare profesională și de alte caracteristici socio-demografice ale cetățenilor. De exemplu, fiecare persoană cu studii superioare sau medii de specialitate din eșantionul cercetării noastre în zilele de lucru, dispune de câte 3,08 ore de timp liber, pe când o persoană cu studii medii (medii incomplete) – de câte 2,42 ore sau cu 27% mai puțin. Aceeași situație se observă și în zilele de odihnă (duminica). Timpul liber al unui respondent cu

studii superioare (medii de specialitate) alcătuiește în aceste zile – 10,53 ore libere, pe când a celor cu studii medii (medii incomplete) – 8,98 ore (cu 11,7% mai puțin).

Tineretul, conform rezultatelor cercetării noastre, are mai mult timp liber decât persoanele cu vârsta de peste 30 de ani. Un cetățean cu vârsta tânără, în zilele de lucru, dispune de câte 3,22 ore, iar unul de peste 30 de ani – de 2,81 ore sau cu 11,5% mai puțin. În zilele de odihnă, tendința rămâne aceeași. Fiecare fată sau băiat are, conform datelor investigației – 9,7 ore de răgaz, iar respondenții de peste 30 ani – câte 7,37 ore (cu 13% mai puțin). Deci, reiese, că cu cât omul este mai tânăr, cu atât mai mult timp îi revine. Fenomenul dat poate fi explicat prin faptul, că tineretul este mai educat și mai calificat profesional, factori ce influențează pozitiv volumul timpului pentru odihnă. Vârstele de peste 30 ani au un nivel de studii mai redus. Ele acordă mai multă atenție gospodăriei, serviciului, îngrijirii copiilor și scapă cu vederea activitățile de divertisment.

Rezultatele cercetării întreprinse ne vorbesc de faptul că populația sătască posedă o cantitate importantă de timp liber, fiecărei persoane investigate îi revine pe an aproximativ câte 1400 ore. În continuare, vom supune examinării aprecierea mărimii timpului de reconfortare de către locuitorii satelor. Conform informațiilor investigației 49,5% dintre bărbați și 48,5% de femei consideră, că ei dispun de puțin timp liber, el nu le permite să-și satisfacă nevoile lor spirituale, să se odihnească și să se distreze după dorință. Numai fiecare al patrulea respondent (21,8% dintre bărbați și 21,6% femei) crede că el are destul timp liber, reușește să realizeze tot ce își programează. Fiecare al zecelea (10,1% – bărbați și 10,0% - femei) a menționat, că n-are nevoie de așa mult timp, uneori ne-știind cu ce să se ocupe în orele de răgaz. Celelalte persoane chestionate nu și-au estimat suficiența timpului pentru odihnă.

Utilizarea timpului liber. Informația analizată ne vorbește de faptul, că la etapa transformărilor sociale, inițiate de tranziția societății la relațiile de piață, volumul timpului liber continuă să crească. Însă, durata timpului de recreație ilustrează numai latura lui cantitativă. Analiza orelor de reconfortare prevede și aspectul calitativ, caracteristica consumului timpului liber, modul lui de utilizare (tabelul 1). De altfel, conținutul acestuia (latura calitativă) este reflectată într-un anumit sens în structura acestuia.

Un loc aparte în structura timpului liber al populației rurale îi revine familiarizării locuitorilor cu informația mass-media. Vizionarea emisiunilor televizate, audierea radioului, lectura cărților, ziarelor și revistelor etc. joacă un rol considerabil în informarea populației, le ajută oamenilor rațional și cu mult folos să-și utilizeze orele de răgaz. Preocupările nominalizate ocupă 49-53% din totalul odihnei sătenilor.

Deși, este un mijloc care mai târziu ca altele și-a ocupat locul său în sistemul mas-media, televiziunea, în mod hotărât, a pătruns în viața oamenilor datorită a două împrejurări: pe de o parte, ea îmbină în sine posibilitățile de a înrăuri aproape asupra tuturor organelor de percepție a omului, pe de altă parte, ea asigură “expedierea la domiciliu” a valorilor informaționale. Nu este de mirare, că populația din zonele rurale

petrece în fața ecranului azuriu ce-a mai mare parte a timpului liber (30-35%) (tabelul 1).

Tabelul 1

Durata și structura timpului liber al populației din zonele rurale

Activități	Bărbați		Femei	
	Ore	%	Ore	%
Vizionarea emisiunilor televizate	9,41	34,85	8,03	30,41
Audierea radioului	2,04	7,5	2,05	7,76
Lectura cărților	0,87	3,2	1,57	5,94
Lectura ziarelor, revistelor	1,93	7,15	1,33	5,04
Frecventarea activităților căminelor, Caselor de cultură (spectacolelor, discotecilor, seratelor etc.)	0,59	2,18	0,31	1,18
Educarea copiilor (pregătirea lecțiilor, jocuri, plimbări etc.)	1,41	5,22	1,77	6,7
Frecventarea lăcașelor sfinte, a altor manifestări religioase	1,03	3,82	1,58	5,98
Jocuri în cărți, dame etc.	1,53	5,7	0,14	0,53
Comunicări: am stat la vorbă cu prietenii, vecinii	3,08	11,41	2,67	10,11
Am fost în ospetie, am avut oaspeți	2,43	9,0	3,35	12,68
Pur și simplu ne-am odihnit, n-am făcut nimic	2,42	8,96	3,45	13,06
Diverse cheltuieli de timp liber	0,26	0,96	0,16	0,61
Total	27,0	100,0	26,41	100,0

Potrivit rezultatelor cercetării noastre, mai mult de 85% din numărul celor chestionați privesc emisiuni televizate, din care 37,5% fac lucrul acesta zilnic. Totodată, datele cercetării indică, că 6,3% dintre săteni vizionează televizorul de câteva ori în an, iar 4,6% sunt lipsiți de posibilitatea de a se familiariza cu informația televiziunii. Cauza cea mai frecventă este lipsa aparatului TV. Vom indica, că în sate, astăzi, au televizoare circa 78% din locuitori².

Radioul ca mijloc de difuzare a diverselor informații, practic, este ascultat de toată lumea. Ca formă de activitate de sine stătătoare, el este ascultat de 82% de respondenți și ocupă în structura timpului liber 7,5-7,7%. Posesori ai aparatelor radio sunt puțini: 27,9% dintre săteni³. El este audiat atât în orele de lucru, în timpul muncii casnice, cât și în orele de răgaz, fiind, de regulă o ocupație paralelă.

Structura timpului liber a populației din zonele rurale se completează și cu așa ocupații ca lectura literaturii, revistelor, ziarelor, a altor produse editoriale. Având o importanță deosebită pentru odihnă și re confortare, aceste preocupări au o inestimabilă valoare și pentru auto instruire și educația estetică a oamenilor. Conform materialelor cercetării, 19,3% dintre sătenii chestionați citesc cărți de câteva ori în săptămână, 15,4% – de câteva ori în lună, iar 21,7% de câteva ori în an. Din ansamblul populației cercetate ,36,1% nu citește literatură. Pentru citirea literaturii artistice femeile consumă aproape de două ori mai mult timp decât bărbații (respectiv, 1,57 și 0,87 ore în săptămână). În zilele de odihnă, sătenii citesc mai mult: 0,46 ore – femeile și 0,4 – bărbații, pe când în zilele de lucru cheltuielile de timp pentru aceste activități sunt mai mici: respectiv, 0,2 și 0,05 ore. Lectura ziarelor și a revistelor ca ocupații de odihnă este mai frecventă decât citirea

cărților: 31,7% consumă informația surselor nominalizate de câteva ori în săptămână, $\frac{1}{4}$ – de câteva în lună, iar 15,4% – de câteva ori în an.

Cheltuielile de timp pentru folosirea informației presei scrise constituie: la bărbați – 1,93 ore în săptămână, iar la femei – 1,33 ore. În zilele de lucru aceste preocupări răpesc fiecărui bărbat câte 0,25 ore, iar fiecărei femei numai câte 0,14 ore. Duminică durata acestui timp se mărește aproximativ de două ori și formează câte 0,47 ore pentru ambele sexe. Totodată, vom menționa, că fiecare a cincia persoană chestionată nu ia cunoștință de informația din ziare și reviste.

Arta cinematografică poate ocupa un loc important în structura timpului liber al locuitorilor satelor. Aceasta are obiectivul de a satisface necesitățile spirituale ale populației, să contribuie la formarea calităților morale și a gusturilor estetice. Însă, cinematografia rurală a cunoscut, în anii tranziției, o ruinare completă. Până în anul 1990 aproape fiecare sat avea instalație cinematografică. Astăzi, la sate, au mai rămas doar 15 din 1573 de instalații, înregistrate în anul 1990 [4]. Numai 3% din numărul respondenților chestionați au subliniat, că ei în timpul liber merg la cinema, iar 7,6% fac lucrul acesta foarte rar, doar, atunci când se află în localitățile urbane.

Rezultatele observărilor duse pe teren demonstrează, că țăranii doresc să vizioneze producția artei cinematografice, să-și varieze formele de comunicare și modul de petrecere a timpului liber. Deci, se cer măsuri concrete pentru reanimarea acestui gen de cultură. Filmul trebuie să ocupe locul său bine meritat în organizarea timpului liber al populației.

Frecventarea bisericii și a serviciilor divine este o formă răspândită de petrecere a timpului liber a locuitorilor din sate. Dar, până la mijlocul anilor '80 ai secolului trecut, religia în Moldova s-a aflat într-o stare critică, la limită de supraviețuire. Confesiile religioase s-au pomenit în această grea situație din cauza politicii pe care activ au promovat-o, timp de 70 de ani, organele de stat și ale partidului comunist, îndreptată spre distrugerea religiei ca fenomen străin modului de viață socialist și obstacol în realizarea sarcinilor construcției comunismului.

Însă, viața a respins absurditățile regimului răsturnat. Evenimentele, care au avut loc în ultimii 15 ani ai sec. al XX-lea au schimbat, în mod radical, situația religioasă în Republica Moldova. S-au normalizat relațiile Stat - Biserică. Biserica s-a bucurat de o libertate largă privind răspândirea concepțiilor religioase. Statul a retrocedat instituțiilor religioase, bisericile, mănăstirile, inventarul lăcașelor sfinte. A crescut prestigiul social al religiei. Opinia publică s-a schimbat în favoarea bisericii. În mare măsură, a crescut numărul persoanelor care frecventează serviciile divine, marchează sărbătorile și participă la ceremoniile religioase. S-a schimbat atitudinea oamenilor față de religie. Susținători ai bisericii au devenit și persoane care anterior se declarau necredincioase sau ateiste.

Dar cum frecventează locuitorii satelor lăcașele sfinte, cât timp liber consumă ei pentru aceste activități? Rezultatele cercetării demonstrează, că 4/5 din numărul absolut al persoanelor chestionate (81%) frecventează biserica; 15% merg de câteva ori în

săptămână, 23% de câteva ori în lună, iar 43% de câteva ori în an. Femeile mai activ vizitează bisericile. Ele cheltui în acest scop într-o săptămână 1,58 ore, pe când bărbații – 1,03 ore. În zilele de lucru, consumul de timp pentru participarea la serviciile divine este mic, la o persoană investigată revine 0,01 ore, sâmbăta el constituie 0,31 ore, iar duminica – 0,91 ore.

Pe măsura stabilizării relațiilor de piață și ridicării nivelului de trai al oamenilor, relațiile dintre biserică și populație se vor dezvolta mai departe, cetățenii vor avea posibilități de participare la serviciile religioase mai mari, iar cheltuielile de timp ale sătenilor la aceste activități vor crește.

O importantă și actuală problemă a ridicării ponderii activității culturale în structura timpului liber al populației sâsești o constituie perfecționarea modului de funcționare a instituțiilor de cultură, situate în zonele rurale. Căminele și Casele de cultură concentrează în sfera lor de activitate aproape toată viața culturală a satului, fiind, în același timp, teatru, sală de concerte, cinematografe, local pentru discoteci etc. În perioada de tranziție la relațiile de piață aceste edificii s-au pomenit, de asemenea, într-un declin profund. Numărul lor s-a redus de la 1490, în anul 1990, până la 1151, în prezent⁵. În acest interval de timp, aproape fiecare al patrulea cămin cultural a dispărut, iar circa 450 de localități nu mai au astfel de așezăminte culturale. Aceste instituții nu-și pot realiza funcția lor principală – organizarea măsurilor culturale, care ar permite locuitorilor din sate să-și petreacă timpul lor liber interesant și cu mult folos. Datele cercetării efectuate arată, că căminele, Casele de cultură sunt vizitate de 36,5% respondenți, dintre care circa 2/3 merg acolo de câteva ori în an. Frecventarea măsurilor, petrecute de instituțiile sâsești de cultură, le răpește sătenilor puțin timp – bărbaților câte 0,59 ore în săptămână, iar femeilor și mai puțin – câte 0,31 ore.

Transformările social-economice curente impun cerințe sporite nu numai față de nivelul instructiv și profesional al populației, dar și față de cultura ei fizică, care necesită a fi supusă atenției îndeosebi în zonele rurale. Lipsa condițiilor pentru organizarea unei odihne sănatoase, reducerea duratei timpului destinat preocupărilor sportive, înrăutățirea sănătății populației influențează negativ dezvoltarea forțelor și aptitudinilor umane. Surplusul de greutate, alimentația ne-corespunzătoare, îmbinate cu unele deprinderi dăunătoare (fumatul, consumul de alcool și substanțe narcotice) zdruncină și mai mult sănătatea, reduce capacitatea de muncă și activitatea socială a omului. Iată de ce este necesar să se cultive ideea sporirii interesului față de cultura fizică și sport, care includ în sine, pe lângă exercițiile și ocupațiile sportive, igiena muncii, dezvoltarea modului sănătos de viață, alimentație rațională, iscusința de a-și reface puterile, de a dirija dispoziția.

Analiza rezultatelor cercetărilor timpului liber dovedesc, că vara consumul de timp liber pentru cultura fizică și sport se mărește în comparație cu perioada de iarnă aproape de 10 ori. Locuitorii satelor au mai multe posibilități de a se ocupa cu educația fizică, folosind în acest scop sursele naturale: iazuri, păduri, lunci etc. De obicei, mai activ sunt încadrați în măsurile sportive bărbații, persoanele cu studii superioare și cele

necăsătorite, tineretul de până la 24 ani. De o evidentă pasivitate dau dovadă femeile, persoanele cu studii de până la 9 clase, familiștii și cei trecuți de 40 ani. Conform rezultatelor cercetării, fiecare a cincea persoană investigată (21%) practică activitățile sportive (jocuri, exerciții, probe sportive etc.) de câteva ori lunar, 12,9% de câteva ori anual, iar 2/3 (sau 66,1%) din numărul persoanelor interogate nu sunt încadrate în sistemul ocupațiilor sportive.

Deci, se observă, că organizarea culturii fizice și a sportului în mediul rural lasă mult de dorit. Înviorarea acestui segment al sferei sociale trebuie începută cu asigurarea bazei tehnico-materiale adecvate (stadioane, terenuri și săli sportive etc.), atragerea activă a specialiștilor și a entuziaștilor în domeniu la organizarea vieții sportive.

Nevoile de comunicare cu prietenii, tovarășii, vecinii, rudele, sătenii le satisfac în cadrul întâlnirilor și discuțiilor din locurile publice (instituții, piețe, străzi), precum și în familie, primind oaspeți sau mergând în ospeție. Aceste forme tradiționale de odihnă ale satului formează a doua după mărime componentă în structura timpului liber, după cheltuielile de timp pentru folosirea informației mass-media. Consumul de timp pentru aceste activități constituie în medie al unui bărbat investigat 7,04 ore săptămânal, iar al unei femei – 6,16 ore. În zilele de odihnă, un bărbat din mediul rural cheltuie cu acest scop 3,33 ore, iar o femeie – 3,04 ore. În zilele de lucru, aceste preocupări consumă mai puțin timp sătenilor – 0,5 ore bărbaților și 0,45 ore femeilor. Către aceste cheltuieli de timp se cere de a mai adăuga și timpul consacrat odihnei fără nici un scop, “Pur și simplu m-am odihnit, n-am făcut nimic”, care răpește fiecărui bărbat câte 2,42 ore săptămânal, iar fiecărei femei - câte 3,45 ore. În a. 2004 în comparație cu a. 1990, formele de petrecere a timpului liber, indicate mai sus, s-au diversificat considerabil. Astfel, în zilele de lucru la bărbați, timpul liber a evaluat de la 0,08 ore pentru o persoană până la 0,76 ore sau de 9,5 ori, iar la femei – de la 0,07 ore până la 0,82 ore sau de 11,7 ori. În zilele de odihnă, aceste preocupări răpeau unui bărbat 1,85 ore, iar în prezent – 4,32 ore (2,3 ori). Femeile consumă mult timp la acest capitol și în zilele de odihnă – 3,97 ore, pe când în a. 1990 – numai 0,83 ore sau de 5 ori mai puțin. Potrivit acestor date, observăm, că, sporul de timp liber, obținut în rezultatul reducerii timpului de muncă, nu îndeplinește funcția de dezvoltare a capacităților intelectuale ale omului, ci pur și simplu funcția de odihnă.

Materialele investigației efectuate indică, că locuitorii satului folosesc timpul lor și pentru alte forme de activități de reconfortare. Astfel, 19,6% din respondenți au indicat, că ei vizitează spectacole de teatru, 33,8% – merg la concerte de muzică populară și estradă, 17,3% – pleacă în excursii la muzee, expoziții, 23,0% – frecventează discotecile, seratele de odihnă. Cercetarea efectuată constată, că astăzi foarte puțini săteni se interesează de instruire și auto-instruire, creație tehnică și artistică de amatori, de lucrul manual și artizanat. Deși aceste îndeletniciri sunt practicate rar, ele vorbesc de faptul, că o parte mică de locuitori ai satelor caută prin diferite metode să practice arta, să consume și să promoveze valorile spirituale, să utilizeze timpul lor liber pentru a-și ridica nivelul cultural și intelectual.

Satisfacția de modul de utilizare a timpului liber. Eficiența și cultura odihnei poate fi apreciată nu numai de indicatorii structurii timpului liber, ci și de opiniile populației privitor la utilitatea timpului lor liber. Lipsa posibilităților de satisfacție a nevoilor spirituale determină necesitatea reorganizării acestei sfere de activitate umană. Procentul sporit al celor mulțumiți de felul lor de a se odihni ne vorbește despre nivelul înalt al organizării timpului liber. Pentru a stabili gradul de satisfacere a sătenilor de modul de petrecere a timpului liber, în chestionar a fost inclusă întrebarea: “Sunteți mulțumiți de felul cum Vă odihniți?” (tabelul 2).

Tabelul 2

**Nivelul de satisfacție a sătenilor de modul de petrecere a timpului liber
(în procente față de numărul celor chestionați)**

Caracterul răspunsurilor	Din numărul absolut al respondenților	Bărbați	Femei
Satisfăcuți	24,9	27,2	22,8
Relativ satisfăcuți	51,2	52,9	49,7
Ne-satisfăcuți	19,0	16,2	21,8
Nu au dat vreun răspuns	4,9	3,7	5,7

Reieșind din informația prezentată în tabelul 2, aflăm, că fiecare a 4-a persoană chestionată este mulțumită de felul cum se odihnește. Numărul celor relativ satisfăcuți constituie mai mult de jumătate. Au declarat că nu sunt mulțumiți de modul de petrecere a timpului liber – 19% sau fiecare al 5-lea respondent.

Din analiza motivelor ne-satisfacerii locuitorilor satelor de modul de utilizare a timpului liber reiese, că cel mai răspândit motiv rămâne insuficiența mijloacelor financiare. 55,4% dintre indivizii chestionați au declarat că banii, pe care ei îi câștigă, nu le ajung pentru a petrece timpul liber după bunul plac. Al doilea grup de motive face referință la munca de menaj și cea din gospodăria proprie. 44,6% dintre persoanele investigate au menționat, că aceste tipuri de muncă le limitează posibilitățile de a se odihni cu folos, iar fiecare al zecelea sătean (11%) a indicat, că el nu poate utiliza orele libere după propriul plac din cauza supraîncărcării cu îndatoririle de serviciu. Totodată, 11% din respondenți au notat ca motiv, care conduce la insatisfacția de timpul liber utilizat, activitatea ne satisfăcătoare a instituțiilor de cultură și sport, iar tot atâția au dat la întrebare un răspuns direct – lipsa de timp liber⁶. Insuficiența timpului liber vorbește despre aceea, că necesitățile sunt mai mari decât resursele temporale existente pentru satisfacerea lor.

În același timp, fiecare a zecea persoană investigată a indicat că, în timpul său liber, deseori nu știe cu ce să se ocupe. Depășirea duratei de timp liber față de necesitățile reale vorbește elocvent despre incapacitatea oamenilor de a-l folosi rațional. Admițând un anumit grad de convenționalitate, observăm, că durata timpului liber a unei părți din populație depășește necesitățile reale. Fapt ce trădează necesitățile spirituale slab dezvoltate ale acestor cetățeni . De aceea este necesar de a acorda acestor oameni ajutor

cuvénit pentru folosirea rațională a timpului liber prin încadrarea lor în diferite forme social-organizate de reconfortare.

În concluzie, menționăm, că, în condițiile schimbării orânduirii sociale și reducerii duratei timpului remunerat de muncă, mărimea timpului liber al populației din mediul rural a crescut atât la bărbați, cât și la femei.

În aceste împrejurări, s-au modificat și condițiile de petrecere a timpului liber: s-a agravat starea materială a populației, a scăzut numărul instituțiilor de cultură și sport, s-a înrăutățit asigurarea acestora cu cadre calificate și inventarul necesar. Ideologia relațiilor de piață, dominantă în societate, a favorizat modificarea valorilor umane. În situația creată, în mod pregnant se conturează orientarea cetățenilor spre acumularea veniturilor. În consecință, a scăzut valoarea timpului liber, a studiilor, a pregătirii profesionale. Schimbările intervenite au înrăutățit atitudinea omului față de odihnă: s-au micșorat cheltuielile de timp pentru instruire și auto-instruire, frecventarea instituțiilor de cultură, preocupările de creație, cultură fizică și sport. De asemenea, s-a micșorat consumul de timp destinat lecturii, pe când valorile temporale ale audierii radioului și vizionării televizorului pot fi considerate aceleași. De menționat, că s-a mărit volumul timpului destinat diferitor întâlniri cu prietenii, rudele, cunoștințele, distracții, jocurilor de masă, odihnei pasive. Cu alte cuvinte, caracterul pasiv și risipitor al timpului liber al populației din mediul rural devine tot mai accentuat. Însă, acest fenomen reduce posibilitățile dezvoltării fizice și intelectuale ale populației.

Problema creșterii volumului și utilizării raționale a timpului liber a populației cere o atenție deosebită. Timpul pentru odihnă, distracție și dezvoltarea personalității a fost și rămâne un indicator important al dezvoltării sociale, criteriu al bogăției societății și ca oricare bogăție, el cere o atitudine grijulie din partea societății și un consum rațional din partea fiecărui om.

Bibliografie

1. Победа Н. А. Свободное время. Как мы его используем? Кишинев: Штиинца, 1978;
2. Буга П. И. Журавлева Е. В. Скальная Л. Е. Свободное время и воспитание нового человека. – Кишинев - Картя Молдовеняскэ, 1979;
3. Călcîi Gh. A., Timpul liber al oamenilor muncii din satul contemporan. Chișinău, Știința, 1987, ș. a.
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2009, Chișinău, Statistica 2009. p. 117.
5. Recensământul populației 2004. vol. 4. Chișinău. 2007. p. 147.
6. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2009. Chișinău, Statistica, 2009. p. 218.
7. Idem, p. 219.
8. Suma răspunsurilor este mai mare de 100%, deoarece respondenții au dat la întrebare mai multe răspunsuri.

CERINȚE

de prezentare a articolelor științifice spre publicare în revista „Economie și Sociologie”

În scopul asigurării calității și evaluării echitabile a publicațiilor științifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugați să țină cont de următoarele criterii:

Conținutul articolului trebuie să corespundă unui nivel științific înalt al revistei științifice a Academiei de Științe a Moldovei. Articolul trebuie să dețină caracter original și să conțină o noutate determinată. Formulele teoretice trebuie confirmate prin calculări practice. Lucrarea trebuie să prezinte interes pentru un mediu vast de cititori ai revistei. Obligatoriu, în articol, trebuie indicată prin ce diferă viziunea autorului sau rezultatele obținute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacție pe suport electronic (format Word) și tipărite. Textul va fi tipărit pe o singură parte.

Structura articolului:

1. Titlul articolului (TIMES NEW ROMAN, Bold, Font -14, centrat) tradus în 3 limbi (română, engleză și rusă).
2. Autorul articolului (**Prenumele Numele**, gradul științific, titlul științific, instituția).
3. Recenzat (**Prenumele Numele**, gradul științific, titlul științific).
4. Rezumat (Times New Roman, 10pt, cursiv, aproximativ 300 de semne. *în limba engleză, franceză sau română, a căror text este scris în limba engleză sau franceză*).
5. Cuvinte cheie.
6. Textul articolului.
7. Concluzii.
8. Bibliografia.

Textul va fi scris:

- cu caractere - Times New Roman; *Font* – 14; interval - 1,5; Paper size: A4 210 x 297 mm, *Margins: top* – 15 mm, *bottom* – 20 mm, *left* – 20 mm, *right* – 20 mm.

- pe o pagină nu vor fi scrise mai mult de 30 de rânduri, iar lucrarea va conține **maximul 8 pagini A4**.

Figurile, fotografiile și tabelele se vor plasa, nemijlocit, după referința respectivă în text. Sub figură sau fotografie se indică numărul de ordine, denumirea și legenda. Se admit fotografiile scanate, doar cele calitative. Tabelele se numerotează și trebuie să fie însoțite de titlu și, neapărat, să fie indicată sursa.

Bibliografia se plasează la sfârșitul articolului în ordine alfabetică (Nume, inițiala prenumelui, titlul, editura, anul - Times New Roman, Font -12, Alignment left). Bibliografia va conține până la 5 surse bibliografice.

Exemplarele tipărite (se prezintă 2 exemplare) se semnează de către autor și se fixează data. La exemplarul de control se anexează **recenzia**. Autorul la prima prezentare a articolului, de asemenea, semnează că a făcut cunoștință cu **cerințele de prezentare** a articolului spre publicare.

Recenzia se scrie în limba în care este articolul, semnată de recenzent (cu gradul științific de doctor habilitat, doctor conferențiar) și ștampilată. De la doctoranzi se cere recenzia conducătorului științific. **Obligatoriu**, în recenzie trebuie să fie evaluate, în afară de momentele pozitive, neajunsurile, care până la a doua prezentare, trebuie să fie cercetate și modificate de către autorul articolului.

Colegiul redacțional își asumă responsabilitatea și dreptul de a apela la alt recenzent pentru lucrare. Hotărârea despre publicarea sau excluderea articolului se decide la ședința colegiului redacțional. Colegiul redacțional nu duce discuții cu autorul articolului exclus și are dreptul să nu cerceteze articolele care nu sunt prezentate conform cerințelor de prezentare.

Manuscrisul articolului nu se restituie. Într-un număr al revistei, de regulă, se publică doar **un articol** al unui autor. Doctorii habilitați au dreptul să publice în revistă **anual** 2 articole, iar doctoranzii – 1 articol.

Notă: Articolele în limba engleză beneficiază de privilegii.

***Colegiul redacțional
al revistei „Economie și Sociologie”***