



Ministerul Economiei
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. 4/2010

ISSN 1857-4130

Chișinău

Кишинэу

Colegiul de redacție:

Redactor-șef:

Gheorghe ILIADI, doctor habilitat (IEFS)

Membrii:

Dumitru MOLDOVAN, membru corespondent (ASEM)

Andrei TIMUȘ, membru corespondent (AȘM)

Gheorghe MIȘCOI, membru corespondent (AȘM)

Alexandru STRATAN, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

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

Michael GRINGS, doctor, profesor (Germania)

Alexandr NECHIPELOV, academician, vicepreședinte AȘ (Rusia)

Felix ZINOVIEV, academician, profesor (Ucraina)

Jamila BOPIEVA, doctor (Kazahstan)

Vilayat VALIYEV, doctor (Azerbaijan)

Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor universitar (USM)

Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor universitar (ULIM)

Tudor BAJURA, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)

Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor (IEFS)

Victoria TROFIMOV, doctor (AȘM)

Victor MOCANU, doctor, conferențiar universitar (AȘM)

Anatol ROJCO, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

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 ME

© 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: Tatiana PARVAN

Coperta: Alexandru COVAȘ

Bun de tipar: 02.12.2010. Tirajul 100 ex.

Coli de tipar conv. 23, 59 Com. 26.

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:** bircaulita@mail.ru

CUPRINS

ECONOMIE

D. M. Parmaci, N. M. Mișcoveț <i>Eficiența inovațiilor (aspect metodologic).....</i>	11
Alexandru Stratan, Dumitru Stratan <i>Impactul politicii de subvenționare asupra indicatorilor cheie de performanță a agriculturii moldovenești.....</i>	18
Valeriu Doga, Oleg Ioncu, Svetlana Muștuc <i>Estimarea dimensiunilor pieței agroalimentare cu aplicarea metodelor economico-matematice.....</i>	23
Ludmila Starițina, Gheorghe Costandachi <i>Abordări metodologice privind regulile econometrice ale politicii monetare: principii de elaborare și clasificări.....</i>	32
Natalia Mocanu <i>Rolul statului și organizațiilor internaționale privind restructurarea economiilor rurale în curs de tranziție.....</i>	40
Angela Deliu, Iulita Bîrcă <i>Analiza statistică a evoluției și tendinței de dezvoltare a producției fabricate din industria tuturului.....</i>	47
Valentina Posoșina <i>Unele aspecte ale politicii de dezvoltare regională a Moldovei în condițiile integrării.....</i>	59
Alexandru Stratan, Elena Aculai <i>Sprijinul științific pentru politica de dezvoltare a clusterelelor în Republica Moldova.....</i>	66
Ion Certan <i>Investițiile și adaptarea economiei naționale la cerințele Uniunii Europene.....</i>	71
Marcel Chistruga, Zaharia Olărescu, Zinovia Toacă <i>Estimări cu ajutorul macromodelului a economiei naționale a Republicii Moldova pentru perioada 2011-2013.....</i>	78
Vitalii Onica <i>Căile de creare și dezvoltare a sistemului național modern de asigurare în Republica Moldova.....</i>	83
Aurelia Litvin <i>Analiza cadrului regulatoriu al reglementării exportului de produse agroalimentare.....</i>	87
Natalia Ciobanu <i>Evaluarea fluxurilor financiare ale Bugetului Asigurărilor Sociale de Stat.....</i>	92
Gheorghe Preda <i>Managementul asigurării calității educației.....</i>	98

Ileana Anastase	
<i>Potențialul economic al firmei: un algoritm de repartitie a investițiilor între întreprinderile sale.....</i>	105
Gheorghe Sima	
<i>Finanțarea sistemului de învățământ și probleme asociate procesului de tranziție la economia de piață.....</i>	115
Silvia Buciușcan	
<i>Tendințe majore în dezvoltarea rapoartelor sociale ale întreprinderilor din Republica Moldova.....</i>	124
Tatiana Petrova	
<i>Mecanismele de asigurare a creșterii economice în Republica Moldova.....</i>	130
Aliona Duhlicher	
<i>Rentabilitatea – indicator cheie de măsurare a performanței întreprinderii.....</i>	138
Dorin Lăși	
<i>Selectarea proiectelor inovatoare în vederea realizării lor în parcurile industriale.....</i>	146
Petru Pașali	
<i>Procesele de economisire și de investiții în economia moldovenească.....</i>	154
Gheorghe Sima	
<i>Managementul învățământului secundar profesional și mediu de specialitate.....</i>	159
Elvira Poștaru, Petru Roșca	
<i>Rolul clusterilor în facilitarea inovării.....</i>	169
Diana Bordeianu	
<i>Analiza posibilităților de dezvoltare ale industriei prelucrătoare în condițiile crizei recente în Republica Moldova.....</i>	175
Veronica Vragaleva	
<i>Oportunitatea introducerii cotei unice la impozitul pe venit din salariu.....</i>	183
Tatiana Parvan	
<i>Impactul fenomenelor sociale asupra formării și protecției investitorului individual pe piața de capital a Republicii Moldova.....</i>	188
Gabriela Mazilu	
<i>Fondurile structurale de preaderare la UE - precursori ai fondurilor structurale ale UE.....</i>	196
Serghei Calughin	
<i>Abordarea practică a marketingul relațional în organizațiile hoteliere ale orașului Chișinău.....</i>	203
Silvestru Maximilian, Natalia Melniciuc, Iurie Filip	
<i>Computerizarea creșterii economice: aspecte metodologice.....</i>	209
Iurie Filip, Silvestru Maximilian	
<i>Comportamentul economic al fermierilor.....</i>	213
Oxana Soimu	
<i>Greșeli și perspective în timpul tranziției (Cazul Republicii Moldova).....</i>	218

Vadim Mațui	
<i>Capitalul social ca un factor nou al dezvoltării pieței hârțurilor de valori.....</i>	224
Angela Timuș, Ivan Luchian	
<i>Atractivitatea investițională ca condiție de dezvoltare - o abordare tridimensională.....</i>	229
Victoria Ganea	
<i>Finanțarea businessului inovational: experiență internațională și perspectivele dezvoltării în Republica Moldova.....</i>	236
Aurelia Șușu-Țurcan	
<i>Evaluarea potențialului uman al științei moldovenești.....</i>	243
Gheorghe Iliadi, Victoria Ganea, Anatol Bucafînschi	
<i>Metodele financiare de reglementare a businessului inovational.....</i>	251

SOCIOLOGIE

Anatolii Rojco	
<i>Evaluarea sărăciei gospodăriilor casnice cu copii.....</i>	256
Victor Mocanu, Ion Mocanu	
<i>Motivele neparticipării populației din Republica Moldova în cadrul referendumului constituțional din 5 septembrie 2010.....</i>	263
Valentina Vinogradova	
<i>Rolul pregătirii profesionale în creșterea competitivității pe piața muncii a Moldovei.....</i>	269
Eleonora Ciobanu	
<i>Particularitățile ocupării forței de muncă în Moldova.....</i>	275
Cristina Crudu	
<i>Factori declanșatori ai violenței familiale în mediul urban.....</i>	281
Vasile Cheșcă	
<i>Politicile reglementării normative de libertăți ale mării libere.....</i>	286

CONTENTS

ECONOMY

D. M. Parmaci, N. M. Miscovet	
<i>Efficiency of innovations (methodological aspects).....</i>	11
Alexandru Stratan, Dumitru Stratan	
<i>Subsidizing policy impact on key performance indicators of moldovan agriculture.....</i>	18
Oleg Ioncu, Valeriu Doga, Svetlana Mustuc	
<i>The agribusiness market size estimation by application of economic and mathematical methods.....</i>	23
Ludmila Staritina, Gheorghe Costandachi	
<i>Methodological approaches of econometric monetary policy rules: elaboration and classification principles.....</i>	32

Natalia Mocanu	
<i>State and international organizations role on restructuring rural economies in transition.....</i>	40
Angela Deliu, Iulita Birca	
<i>Statistical analysis of progress and development trends production tobacco industry.....</i>	47
Valentina Pososhina	
<i>Some aspects of regional development policy of Republic of Moldova in conditions of integration.....</i>	59
Alexandru Stratan, Elena Aculai	
<i>The scientific support of cluster development policy in the Republic of Moldova.....</i>	66
Ion Certan	
<i>Investments and adjustment of national economy towards the EU requirements.....</i>	71
Marcel Chistruga, Zaharia Olarescu, Zinovia Toaca	
<i>A macroeconometric model estimation of the economy of Republic of Moldova 2011-2013.....</i>	78
Vitalii Onica	
<i>On ways of creating and developing the modern national insurance system in the Republic of Moldova.....</i>	83
Aurelia Litvin	
<i>Regulatory framework analysis of food products export regulation.....</i>	87
Natalia Ciobanu	
<i>Assessment of the financial flows from the State Social Insurance Budget.....</i>	92
Gheorghe Preda	
<i>Education quality assurance management.....</i>	98
Ileana Anastase	
<i>The economic potential of the firm: an algorithm of investments allocation between its enterprises.....</i>	105
Gheorghe Sima	
<i>Financing of educational system and its difficulties with transition to free market economy.....</i>	115
Silvia Buciuscan	
<i>Major trends in the development of social reports in enterprises of the Republic of Moldova.....</i>	124
Tatiana Petrova	
<i>Mechanisms of economic growth assurance in the Republic of Moldova.....</i>	130
Aliona Duhlicher	
<i>Profitability – the key indicator to measurement of performance enterprise.....</i>	138
Dorin Lisi	
<i>Selection of innovative projects to achieve their in industrial parks.....</i>	146
Petru Pasali	
<i>Savings and investments in moldavian economy.....</i>	154

Gheorghe Sima	
<i>Management of secondary professional and special medium education.....</i>	159
Elvira Poștaru, Petru Roșca	
<i>Clusters role in fostering user-driven innovation.</i>	169
Diana Bordeianu	
<i>Analysis of the manufacturing development opportunities in terms of the recently crisis in Republic of Moldova.....</i>	175
Veronica Vragaleva	
<i>The opportunity of implementation of tax on income from wage.....</i>	183
Tatiana Parvan	
<i>The impact of social phenomenons on the formation and protection of individual capital market investor of Republic of Moldova.....</i>	188
Gabriela Mazilu	
<i>The funds structural for pre-accession to EU - precursors of structural funds of EU.....</i>	196
Serghei Calughin	
<i>Practical approach to relationship marketing at organizations of hotel business of Chisinau city.....</i>	203
Silvestru Maximilian, Natalia Melniciuc, Iurie Filip	
<i>Computerization of economic growth: methodological aspects.....</i>	209
Iurie Filip, Silvestru Maximilian	
<i>Economic behavior of farmers.....</i>	213
Oxana Soimu	
<i>Mistakes and perspectives during the transition (Republic of Moldova case).....</i>	218
Vadim Mațui	
<i>Social capital as a new factor for securities market development.....</i>	224
Angela Timuș, Ivan Luchian	
<i>Investment activity as condition for development - a three-dimensional approach.....</i>	229
Victoria Ganea	
<i>Financing business innovation: international experience and development prospects in the Republic of Moldova.....</i>	236
Aurelia Susu-Turcan	
<i>Evaluation of the human potential of the moldovian science.....</i>	243
Gheorghe Iliadi, Victoria Ganea, Anatol Bucafînschi	
<i>Financial control techniques innovative business.....</i>	251
SOCIOLOGY	
Anatolii Rozshko	
<i>Evaluation of poverty of households with children.....</i>	256
Victor Mocanu, Ion Mocanu	
<i>The reasons of non-participation of population of the Republic of Moldova at the constitutional referendum on September 5, 2010.....</i>	263

Valentina Vinogradova	
<i>The role of personnel's training in competitiveness' increase of the workforce in Moldova</i>	269
Eleonora Tchiobanu	
<i>The features employment labour force in Moldova.....</i>	275
Cristina Crudu	
<i>Triggers of family violence in urban medium.....</i>	281
Vasile Chesca	
<i>Legal settlement's policies of freedom of the high seas.....</i>	286

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Д. М. Пармакли, Н. М. Мишковец	
<i>Эффективность инноваций (методический аспект).....</i>	11
Александр Стратан, Дмитрий Стратан	
<i>Влияние политики субсидирования на ключевые показатели эффективности молдавского сельского хозяйства</i>	18
Олег Ионку, Валерий Дога, Светлана Муштук	
<i>Оценка размеров агропромышленного рынка с помощью применения экономико-математических методов.....</i>	23
Людмила Старицина, Георге Костандаки	
<i>Методологические подходы к эконометрическим правилам монетарной политики: принципы разработки и их классификация.....</i>	32
Наталья Мокану	
<i>Роль государства и международных организаций по изменению структуры сельской переходной экономики.....</i>	40
Анжела Делпу, Иулига Бырюэ	
<i>Статистический анализ динамики и тенденции развития производства табачной промышленности.....</i>	47
Валентина Посошина	
<i>Некоторые аспекты политики регионального развития Молдовы в условиях интеграции.....</i>	59
Александру Стратан, Елена Акулай	
<i>Научное обеспечение политики развития кластеров в Республике Молдова.....</i>	66
Ион Чертан	
<i>Инвестиции и адаптация национальной экономики к требованиям Европейского Союза.....</i>	71
Марчел Киструга, Захария Олэреску, Зиновия Тоакэ	
<i>Прогнозные оценки развития экономики Республики Молдова на 2011-2013гг. с помощью макроэкономической модели.....</i>	78

Виталий Оника <i>На пути создания и развития современной национальной системы страхования в Республике Молдова.....</i>	83
Аурелия Литвин <i>Анализ нормативно-правовой базы регулирования экспорта продуктов питания</i>	87
Наталья Чобану <i>Оценка финансовых потоков Государственного Бюджета Социального Страхования.....</i>	92
Георгий Преда <i>Управление по обеспечению качества образования.....</i>	98
Ильяна Анастасе <i>Экономический потенциал фирмы: алгоритм распределения инвестиций между предприятиями.....</i>	105
Георге Сима <i>Финансирования системы образования и проблемы свойственные этапу перехода на рыночную экономику.....</i>	115
Силвия Бучушкан <i>Основные тенденции в развитии социальных отчетов в предприятиях Молдовы.....</i>	124
Татьяна Петрова <i>Механизмы обеспечения экономического роста в Молдове.....</i>	130
Алёна Духликер <i>Рентабельность – ключевой показатель оценки совершенства предприятия.....</i>	138
Дорин Лысьий <i>Выбор инновационных проектов для осуществления их в промышленных парках.....</i>	146
Петр Пашалы <i>Сбережения и инвестиции в молдавской экономике.....</i>	154
Георге Сима <i>Совершенствование менеджмента професионально-технического и среднеспециального образования – объективное требование времени.....</i>	159
Елвира Попгару, Петру Рошка <i>Роль кластера в укреплении пользователем инновации.....</i>	169
Диана Бордеану <i>Анализ возможностей для развития обрабатывающей промышленности в условиях нынешнего кризиса в Республике Молдова.....</i>	175
Вероника Врагалева <i>Целесообразность введения единого налога с дохода от заработной платы.....</i>	183
Татьяна Парван <i>Влияние социальных явлений на формирование и защиту частных инвесторов на рынке капитала Республики Молдова.....</i>	188

Габриела Мазилу	
<i>Структурные фонды по подготовке к вступлению в ЕС – предшественники структурных фондов ЕС.....</i>	196
Сергей Калугин	
<i>Практическое применение маркетинга отношений организаций гостинично-туристского бизнеса г. Кишинева.....</i>	203
Silvestru Maximilian, Natalia Melniciuc, Iurie Filip	
<i>Компьютеризация экономического роста: методологические аспекты.....</i>	209
Iurie Filip, Silvestru Maximilian	
<i>Экономическое поведение фермеров.....</i>	213
Oxana Soimu	
<i>Ошибки и перспективы в переходный период (случай Республики Молдова).....</i>	218
Вадим Мацуй	
<i>Социальный капитал как новый фактор развития рынка ценных бумаг.....</i>	224
Angela Timuş, Ivan Luchian	
<i>Инвестиционная привлекательность как условие для развития - трехмерный подход.....</i>	229
Victoria Ganea	
<i>Финансирование инновационного бизнеса: международный опыт и перспективы развития в Республике Молдова.....</i>	236
Аурелия Шушу-Цуркан	
<i>Оценка человеческого потенциала молдавской науки.....</i>	243
Gheorghe Iiadi, Victoria Ganea, Anatol Bucafînschi	
<i>Финансовые методы регулирования инновационного бизнеса.....</i>	251

СОЦИОЛОГИЯ

Анатолий Рожко	
<i>Оценка бедности домашних хозяйств с детьми.....</i>	256
Виктор Мокану, Ион Мокану	
<i>Причины неучастия населения Республики Молдова на конституциональном референдуме 5-го сентября 2010 года.....</i>	263
Валентина Виноградова	
<i>Роль подготовки кадров в повышении конкурентоспособности рабочей силы Молдовы.....</i>	269
Элеонора Чобану	
<i>Особенности занятости рабочей силы в Молдове.....</i>	275
Кристина Круду	
<i>Факторы вызывающие насилие в семье в городской среде.....</i>	281
Василе Кешкэ	
<i>Политики нормативного регламентирования свободы открытого моря.....</i>	286

ECONOMIE

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ (МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Д. М. ПАРМАКЛИ,

*д. э. н., проф. Кахульского государственного
университета им. „Б.-П. Хаждеу”*

Н. М. МИШКОВЕЦ,

*канд. э. н., доцент Днепропетровского
университета экономики и права*

The article describes a way to compute the economic effect from implementing innovations at business enterprises by reducing costs, increasing sales, conserving resources, utilizing/recycling wastes, and lowering the rate of defected production.

В статье приводится методика расчета экономического эффекта от использования инноваций на предприятиях за счет снижения себестоимости продукции, прироста объемов продаж, экономии ресурсов, утилизации отходов производства, снижения брака выпускаемой продукции.

Key words: *novelty, innovation, economic effect, comparative and absolute efficiency method, cost of production, resource conservation.*

Ключевые слова: *нововведение, инновация, экономический эффект, метод сравнительной и абсолютной эффективности, себестоимость продукции, экономия ресурсов.*

Вступая в XXI в., человечество наметило к реализации стратегическую долгосрочную программу своего развития: постоянная активизация инновационных процессов во всех сферах жизнедеятельности, повышение конкурентоспособности на всех этапах воспроизводства за счет снижения энергоемкости выпускаемой продукции. Эти шаги наглядно проявляются в реальных действиях цивилизованных стран.

Одним из ключевых приоритетов стратегии развития Украины и Республики Молдова является экономический рост на основе сбалансированного развития экономики, поэтапного замещения сырьевой составляющей в ВВП высокотехнологичной экспортной продукцией на основе эффективного использования научно-технического и человеческого потенциала страны. Экономический рост вполне реален, но он возможен только на путях интенсивного технического и технологического обновления производства, перевода экономики на инновационную модель развития.

Актуальность исследования проблем инновационной экономики в стране не вызывает сомнений, хотя формирование информационной системы нового типа у нас лишь начинается. Постепенно складываются новые инновационные структуры, способные создавать коммерчески привлекательные проекты, к финансированию которых подключаются экономически успешные компании, приступающие к реализации

оригинальных инновационных программ.

Понятие «инновация» или нововведение означает выпуск новых более качественных товаров, рост эффективности производства, улучшение условий труда, снижение материальных и энергетических ресурсов в расчете на единицу продукции, уменьшение экологических последствий хозяйственной деятельности и т.п. Процесс создания и освоения новых товаров и услуг, внедрение современных технологий, прогрессивных методов организации труда и производства на предприятии требуют разработки научно-обоснованной и общедоступной методики оценки нововведений на производстве. Восполнить в определенной мере данный пробел является целью данной статьи.

Введение в хозяйственный оборот включает два этапа жизненного цикла новой разработки.

Первый этап – этап создания инноваций, охватывает период от начала разработки до даты начала его фактического использования;

Второй этап – этап внедрения, расчетный год, в течение которого в результате применения инноваций получен положительный результат и определяется экономический или иной эффект.

Для расчета социально-экономического эффекта может быть использован метод абсолютной или сравнительной эффективности.

Метод абсолютной эффективности требует расчета фактических результатов: полной себестоимости, объемов продаж, размер потерь в связи с переходом на новую продукцию, экономии совокупных затрат живого и овеществленного труда на предприятии, как в сфере производства, так и в сфере эксплуатации.

По инновациям, имеющим альтернативные решения (базы для сравнения), рассчитывается сравнительная экономическая эффективность. Для этого проводится сравнительный анализ по сопоставимым технико-экономическим параметрам, и выявляются экономические преимущества нововведений. В случае отсутствия базы для сравнения она может быть выбрана на другом предприятии.

Годовой экономический эффект, который получают хозяйствующие субъекты в результате использования нововведений или продукта с его применением, складывается за счет:

- прироста валовой, учетной или чистой прибыли;
- снижения себестоимости продукции как за счет экономии и (или) более эффективного использования имеющихся ресурсов, так и за счет повышения производительности труда;
- роста чистых продаж (*выручки от реализации продукции*), обусловленных повышением цены реализации единицы продукции или увеличением объема реализованной продукции;
- суммарной экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- других показателей.

Таким образом, полезность определяется путем выявления доли прибыли, затрат и расходов, объемов продаж, экономии ресурсов, приходящихся на данное изобретение, рационализаторское предложение или новый вид продукции, или путем сопоставления объемов эффекта (*размера годовых продаж, себестоимости, прибыли, экономии ресурсов*) достигнутого на предприятии, в котором использовано нововведение, со значениями тех же показателей, полученных в результате использования аналога.

Разница в значениях объемов полезных результатов, рассчитанных на основе метода сравнительной эффективности, составляет годовой экономический эффект от внедрения инноваций.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ГОДОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА, ДОСТИГНУТОГО ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Новые разработки, направленные на повышение производительности труда, экономно или эффективно использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, связанных с производством и реализацией продукции, в конечном счете приводят к снижению себестоимости продукции.

Расчет годового экономического эффекта от использования нововведений сводится к определению произведения объема выпуска новых видов продукции в течении расчетного года на размер снижения себестоимости единицы продукции:

$$E = \sum_{i=1}^k \Delta C_i \cdot S_i^n = \sum_{i=1}^k (C_i^b - C_i^n) \cdot S_i^n \quad (1)$$

где: E – годовой экономический эффект от использования нововведений в течение расчетного года за счет снижения себестоимости всех видов новой продукции (грн);

ΔC_i – объем снижения себестоимости единицы i-го вида новой продукции (грн/шт; грн/кг; грн/м³);

S_i^n – объем выпуска i-го вида новой продукции в расчетном году (шт);

C_i^b и C_i^n – себестоимость единицы i-го вида соответственно базовой и новой продукции (грн/шт; грн/кг; грн/м³);

k – количество новых видов продукции.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ГОДОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА, ВЫРАЖЕННОГО В ВИДЕ ПРИРОСТА ОБЪЕМА ЧИСТЫХ ПРОДАЖ

Увеличение объема чистых продаж (*выручки от реализации продукции*) может быть достигнуто на основе внедрения предложений связанных:

- с увеличением цены реализации единицы продукции как за счет улучшения качественных параметров новой продукции, так и за счет совершенствования маркетинговой и иной деятельности;

- с увеличением объема реализации продукции за счет совершенствования маркетинговой и иной деятельности.

Годовой экономический эффект, выраженный в виде прироста объема чистых продаж за счет использования новых разработок, обеспечивающего рост цены единицы реализуемой продукции, определяется по формуле:

$$\Delta P = \sum_{i=1}^k (P_i^n - P_i^b) \cdot S_i^n \quad (2)$$

где: ΔP – прирост объема чистых продаж в течение расчетного года за счет реализации новых более качественных видов продукции и совершенствования маркетинговой и иной деятельности (грн);

P_i^n и P_i^b – реализационная цена единицы i -го вида соответственно новой и базовой продукции (грн/шт; грн/кг; грн/м³);

S_i^n – объем реализации i -го вида новой продукции в расчетном году (грн, кг, м³).

Прирост объема чистых продаж за счет использования нововведения, обеспечивающего дополнительное количество реализуемой продукции, рассчитывается по формуле:

$$P = \sum_{i=1}^k (P_i^b - C_i^b) \cdot S_i \quad (3)$$

где: ΔP – прирост объема чистых продаж в течение расчетного года за счет реализации дополнительного количества продукции (грн);

P_i – реализационная цена единицы i -го вида базовой продукции (грн/шт; грн/кг; грн/м³);

C_i^b – себестоимость единицы i -го вида базовой продукции (грн/шт; грн/кг; грн/м³);

S_i – дополнительное количество реализуемой i -го вида продукции в расчетном году (шт, кг, м³).

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ГОДОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА, ВЫРАЖЕННОГО В ВИДЕ ЭКОНОМИИ РЕСУРСОВ

Создание и внедрение инноваций может быть связано с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов как в производственной, так и непроизводственной сферах.

При использовании инноваций в производственной сфере возможны два варианта.

Первый. Экономия непосредственно связана с производством и реализацией продукции, но она затрачивает лишь отдельные виды ресурсов, например, сырьё, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов, тары и т.п.

Второй. Экономия ресурсов непосредственно не связана с производством и реализацией продукции, но косвенно влияет на объем их затрат и расходов. Например, экономия затрат на отопление и освещение бытовых комнат, контор и т.п.

В таких случаях нет необходимости производить расчет годового экономического эффекта путем сопоставления себестоимости производства и реализации продукции на основе формулы 1. Достаточно рассчитывать стоимость сэкономленных ресурсов.

При использовании инноваций в непроизводственной сфере экономия ресурсов не влияет на себестоимость продукции. Например, сокращение численности обслуживающего персонала, снижение расхода электрической энергии в заводской базе отдыха или другом объекте социально-культурного назначения.

В связи с этим, расчет годового экономического эффекта также сводится к определению стоимости сэкономленных ресурсов.

Экономия материальных ресурсов может быть определена по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^k (P_i + t_i) \cdot (m_i^b - m_i^n) \cdot S_i \quad (4)$$

где: E – объем экономии материальных ресурсов в течение расчетного года, связанной с использованием нововведения (грн);

P_i – цена приобретения или себестоимости производства (*изготовления, выработки*) единицы i -го вида ресурса (грн/кг; грн/м³; грн/квт.-час; грн/шт);

t_i – транспортные и иные расходы, связанные с приобретением i -го вида ресурсов (грн/кг; грн/м³; грн/кв);

m_i^b и m_i^n – расходы i -го вида материальных ресурсов соответственно на единицу базовой и новой продукции (кг/шт; м³/шт; грн/шт);

S_i – объем производства и реализации i -го вида новой продукции (шт);

k – количество видов сэкономленных материальных ресурсов за счет использования нововведения.

Если новое техническое решение направлено на экономию ресурсов, не связанных с производимой продукцией, то расчет годового экономического эффекта можно осуществлять также по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^k (P_i + t_i) \cdot R_i \quad (5)$$

где: R_i – объем i -го вида сэкономленных ресурсов (кг, м³, л),

Годовая экономия, связанная с сокращением численности работников, выражается формулой:

$$E = \sum_{i=1}^k (A_i \cdot f + m + k_i) \cdot N_i \quad (6)$$

где: E – годовая экономия, связанная с сокращением численности работников, полученная в расчетном году (грн);

A_i – годовой фонд заработной платы i -ой категории сокращаемого работника, включая премии, отпускные, персональные надбавки и другие выплаты (грн/раб);

f – коэффициент, учитывающий начисления на заработную плату в социальный фонд и фонд медицинского страхования;

m – годовые выплаты в местный бюджет на благоустройство территории населенного пункта и другие налоги, выплачиваемые предприятием за одного работника

(грн/раб);

k_i – затраты, связанные с обустройством и содержанием сокращенного рабочего места, охраной труда и техники безопасности и другие затраты i -ой категории работника (грн/раб);

N_i – численность сокращаемых работников i -ой категории.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ГОДОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА, ПОЛУЧЕННОГО ЗА СЧЕТ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА

Отходы производственной деятельности могут быть утилизированы путем их доработки, переработки или использования в качестве компонента при изготовлении новой продукции. Во всех этих случаях годовой экономический эффект определяется по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^k (P_i - P_i^r - C_i^r) \cdot S_i \quad (7)$$

где: E – годовой экономический эффект от утилизации отходов производства (лей);

P_i – цена реализации единицы i -го вида новой продукции, изготовленной из отходов производства (грн/шт);

P_i^r – стоимость (*цена реализации*) отходов производства, используемых для изготовления единицы i -го вида новой продукции (грн/шт);

C_i^r – дополнительные затраты, связанные с изготовлением единицы i -го вида новой продукции (грн/шт);

S_i – количество i -го вида изготовленной и реализованной новой продукции (шт);

k – количество видов новой продукции, изготовленной из отходов производства.

Возможны также случаи, когда отходы производства реализуются в соответствии с новым предложением, без доработки или переработки.

$$\text{Тогда: } E = \sum_{i=1}^k (P_i - P_i^r) \cdot R_i \quad (8)$$

где: R_i – объем реализованных i -го вида отходов производства (кг, м³, л).

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ГОДОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА, ПОЛУЧЕННОГО ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ БРАКА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Повышение выхода годной продукции может быть достигнуто за счет совершенствования технологического процесса ее изготовления, повышения квалификации работников, внедрения оригинальных приемов и методов труда и других факторов, а также за счет доработки брака.

Расчет годового экономического эффекта, полученного за счет снижения брака выпускаемой продукции, проводится по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^k (P_i - C_i) \cdot S_i \quad (9)$$

где: E – годово́й эконо́мический эффе́кт, полу́ченный за́ счет сни́жения бра́ка выпу́скаемой проду́кции (грн);

P_i – це́на ре́ализации i -го ви́да е́диницы проду́кции, полу́ченный за́ счет до́работки бра́ка или и́ных ме́р, спо́собных по́высить вы́ход го́дной проду́кции (грн/шт);

C_i – до́полните́льные за́траты на до́работку i -го ви́да е́диницы бра́кованной проду́кции или пре́дупре́ждения бра́ка (грн/шт);

S_i – ко́личество i -го ви́да но́вой проду́кции, полу́ченной за́ счет сни́жения бра́ка выпу́скаемой проду́кции (шт).

* * *

Рынок инноваций представляет собой систему экономических отношений и информационных связей между производителями и потребителями новых технических решений, основанную на прямых связях и коммерческой инициативе. Создание и внедрение новой техники, изобретений и рационализаторских предложений определяются стратегией данного предприятия, его финансово-экономическими возможностями и коммерческими расчетами.

Ценность товаров и услуг, созданных на основе изобретений, рационализаторских предложений и реализуемых на рынке инноваций, определяются их новизной, оригинальностью и способностью приносить эффект. Поскольку данный эффект может быть весьма многообразным, для его определения или измерения используются не только стоимостные, но и экспертные оценки.

Чтобы повысить эффективность использования новых технических решений, необходимо научиться считать правильно и точно. Своевременное, объективное и достаточно точное определение положительного эффекта играет большую роль в деле стимулирования творческой деятельности, так как создает благоприятные условия для заинтересованности новаторов в решении нужных производству проблем.

Библиография:

1. Мишковец Н. М. Инновационная деятельность предприятий. Учебное пособие. Ренин: 2008.
2. Мишковец Н. М., Пармакли Д.М. Экономика и бизнес. Учебное пособие. Ренин: 2007.
3. Пармакли Д. М. Методика определения экономического или иного положительного эффекта от использования рационализаторских предложений. Комрат: 2003.

IMPACTUL POLITICII DE SUBVENȚIONARE ASUPRA INDICATORILOR CHEIE DE PERFORMANȚĂ A AGRICULTURII MOLDOVENEȘTI

Alexandru STRATAN, *dr. hab., IEFS*
Dumitru STRATAN, *magistru, Pro-Consulting*

Recenzent: Petru ȚURCANU, *dr. hab., UASM*

The subsidy is distorting the regularities and the principles of the market in companies fight for competitive advantage. Since the farmers are used so that a part of their expenses are covered by funds from the state budget, they are not motivated, as long as taxpayers must cover their inefficiency. Thus, the farmer becomes the owner or client of government favors using scarce resources which are granted by the state.

Cuvinte cheie: *agricultură, politică de subvenționare, securitate alimentară, subvenții.*

Precaritatea situației din agricultura moldovenească este cauzată, întâi de toate, de politica statului în acest sector, iar pe de altă parte depinde de situațiile incerte ale mediului natural, care sunt direct proporționale cu performanțele obținute în agricultură. Nimeni altcineva nu este vinovat de asemenea rezultate decât sistemele birocratizate și ineficiente, care au fost utilizate până în prezent. Este un lucru obișnuit ca cei, care planifică și monitorizează situația din agricultură, să discute problemele iscate doar atunci, când fermierii își cer „drepturile”. Compașiunea și sinceritatea celor, care dezvoltă sistemele și conceptele din agricultură, duc la una și aceeași concluzie: că nu s-au făcut destule pentru ai ajuta pe agricultori. Aceștia se referă invariabil și fără precedent la acordarea de subvenții, inițierea unor măsuri active de sprijin a agricultorilor, atragerea de fonduri străine pentru a transforma agricultura moldovenească într-o sursă nemijlocită a performanțelor. Aceste practici ineficiente continuă ani de-a rândul, iar fondurile, acordate din bugetul de stat pentru sprijinirea agriculturilor, nu fac altceva decât să le permită fermierilor să supraviețuiască. Nu există o gândire strategică de perspectivă, care să creeze, întâi de toate, condiții pentru a face din agricultură business, să pregătească managerial și antreprenorial agricultorii și, nu în cele din urmă, să îi asiste la implementarea strategiilor adecvate sau utilizarea eficientă a fondurilor de subvenționare, precum și monitorizarea activității acestora.

Întrebarea, la care trebuie să dea răspuns actuala guvernare, este cum s-ar putea crea un mediu antreprenorial în sectorul, în care nu există antreprenori. Cea de a doua întrebare este oare agricultura nu reprezintă mai mult pentru Moldova un business axat pe costuri? Regretabil este că terapiile și acțiunile guvernanților sunt cele, care au distrus stimulentele necesare apariției antreprenoriatului autentic în agricultură.

Până în prezent, politica de subvenționare din Republica Moldova încuraja risipa pe

fundalul birocratizării. Prin subvenționare, se distorsionează legitatea și principiile pieței în lupta companiilor pentru obținerea avantajului competitiv. Din momentul, în care fermierii sunt obișnuiți ca o parte din cheltuielile acestora să fie acoperite din fondurile provenite de la bugetul de stat, aceștia nu sunt motivați atâta timp, cât contribuabilii trebuie să le acopere ineficiența lor. Astfel, fermierul devine proprietarul sau clientul favorurilor guvernamentale prin utilizarea resursele deficitare, acordate de către stat.

Mediul legal, care favorizează și stimulează subvenționarea producătorilor agricoli din Republica Moldova, este prevăzut în Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015). Obiectivul general al strategiei constă în asigurarea creșterii durabile a sectorului agroindustrial, precum și ameliorarea consecvență a calității vieții în mediul rural, prin sporirea competitivității și productivității sectorului [2]. Una dintre politicile, elaborate cu scopul implementării strategiei, este *politica de subvenționare a producătorilor agricoli*. Totuși, nu acesta ar trebui să fie obiectivul pe termen lung din sectorul agroindustrial. O politică fără subvenționare... ar fi la fel eronată. Politica de subvenționare trebuie dezvoltată în așa mod, încât efectele acesteia să nu afecteze negativ consumatorul final, minimizând puterea lui de cumpărare. Oare subvențiile nu constituie aportul cetățenilor de rând prin impozite și taxe? Astfel, se creează un barter mai puțin favorabil pentru fermierii care dețin întreprinderi mici. Aceștia subvenționează deținătorii întreprinderilor mari, care solicită sume colosale, de milioane, iar cei mici beneficiază de ceea ce mai rămâne. În opinia noastră, subvenționarea trebuie acordată celor, care posedă aptitudini manageriale și organizaționale, dar nu celor, care nu au resurse financiare. Fondurile pentru subvenționare trebuie acordate în cea mai mare parte pentru susținerea noilor afaceri, iar asistența celor existente trebuie regândită.

În prezent, politica de subvenționare, implementată de actuala guvernare preia practica țărilor europene, unde sumele diferă și se acordă tuturor solicitanților, pe când, în Moldova, acestea abia ating pragul de 300 mln. lei pentru anul 2010. Pentru anul 2008, fondul de subvenționare a producătorilor agricoli a fost stabilit în sumă de 270 mln. lei, fiind ulterior modificat până la 658 mln. lei. În anul 2009, fondul de subvenționare a producătorilor agricoli a fost stabilit inițial de 313,5 mln. lei, fiind ulterior modificat până la 560 mln. lei.

Inițiativele actualei guvernări de a schimba situația precară din domeniul agriculturii și de a contribui la securitatea alimentară a țării au pus bazele unei politici de benchmarking (copiere) a practicilor țărilor Uniunii Europene, mai ales a celor recent aderate (Polonia și România). Astfel, administrarea și gestionarea mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli îi revine Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare (MAIA) prin intermediul Agenției de Intervenție și Plăți pentru Agricultură, creată prin Hotărârea Guvernului nr. 60 din 4 februarie 2010 [4]. Alocarea subvențiilor, conform Regulamentului privind modul de utilizare a mijloacelor fondului pentru subvenționarea producătorilor agricoli, este determinată de:

- necesitatea sporirii competitivității produselor agroalimentare moldovenești pe piețele interne și externe;
- necesitatea asigurării securității alimentare a populației Republicii Moldova;
- necesitatea soluționării problemelor economice, sociale și ecologice din mediul rural;

- exigențele privind aspirațiile și obligațiile de integrare europeană.

În conformitate cu Regulamentul sus-menționat, alocarea mijloacelor fondului își propune atingerea următoarelor obiective [3]:

- creșterea productivității și competitivității agriculturii;
- stimularea transferului tehnologic și a serviciilor de extensivitate;
- sporirea veniturilor producătorilor agricoli și diminuarea sărăciei în mediul rural;
- utilizarea eficientă a resurselor naturale și conservarea mediului ambiant.

Evaluarea rezultatelor, obținute drept consecință a atingerii obiectivelor, va trebui efectuată prin intermediul indicatorilor de performanță pentru agricultură moldovenească. Selecția acestora va ține direct de domeniile, în care fondurile de subvenționare sunt direcționate. Conform Regulamentului sus-menționat, alocațiile sunt stabilite pentru 10 măsuri de sprijin (cele mai strategice pentru securitatea alimentară). Cu toate acestea, până în prezent, cele mai multe fonduri au fost acordate pentru subvenționarea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale și pentru stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol, precum și a echipamentului de irigare.

Rezultatele scontate, ca urmare a implementării politicii de subvenționare, trebuie evaluate prin indicatorii contribuției agriculturii în PIB-ul țării. Utilizarea diverselor metode econometrice nu au decât să stimuleze MAIA să aplice un sistem de evaluare a efectelor produse de politica de subvenționare, expusă în măsurile de sprijin, indicate în Regulamentul privind modul de utilizare a mijloacelor fondului de subvenționare. Indicatorii de impact reprezintă consecințele aplicării programului de subvenționare, iar actualul sistem de monitorizare a politicii de subvenționare este foarte subiectiv, având la bază informații nu întotdeauna veridice, prezentate de fermieri.

Indicatorii de impact sau de evaluare/control a implementării eficiente a politicii de subvenționare sunt cei, care determină atingerea obiectivelor, stabilite de guvernul (obiective specifice, indicate în Regulament). Astfel, dintre indicatorii de impact, cei mai apreciativi sunt:

- creșterea economică;
- rata șomajului/creării locurilor de muncă;
- productivitatea resurselor umane și a tehnologiilor;
- calitatea produselor agricole (producția vegetală și animală);
- veniturile populației în sectorul agricol;
- modernizarea infrastructurii în agricultură.

Efectele indicatorilor sus-menționați apreciază în mare măsură competitivitatea produselor autohtone pe plan local și au efect direct asupra sponii PIB-ului național. Totodată, subvenționarea trebuie apreciată ca un proces, în care există intrări: indicatori de input pentru măsuri de sprijin (nivelul sumelor alocate), indicatori de realizare (gradul de absorbție a acestor fonduri de către fermieri), indicatori de rezultate (numărul de beneficiari de subvenții, total subvenții pe hectar, total subvenții pe fond animalier, plăți pe grupe de culturi). Etapa cea mai importantă a procesului este valorificarea acestor indicatori și existența unui instrument de monitorizare a acestei acțiuni. Într-un final, există și indicatori de rezultate/output (creșterea economică, rata șomajului etc.).

Următoarea etapă de analiză a impactului subvenționării asupra principalilor indicatori de

impact, menționați mai sus, este determinarea eficienței celor 10 măsuri de sprijin a agriculturii moldovenești, precum și a numărului solicitanților acestor măsuri. La întocmirea Regulamentului, mod birocratizat de determinare a anumitor măsuri, spre exemplu, la întocmirea măsurii număr 10, „Subvenționarea producătorilor agricoli pentru compensarea cheltuielilor energetice la irigare”, nu s-a ținut cont de principiul egalității în drepturi din același Regulament. În condițiile impuse de măsura 10, doar câteva întreprinderi pot fi eligibile pentru a solicita bani. Statistica oficială, oferită de site-ul Agenției de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (www.aipa.md), indică, că cei mai mulți solicitanți pentru subvenții au aplicat pentru subvenționarea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale (măsura de sprijin nr. 3) și pentru stimularea investiției pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol, precum și a echipamentului de irigare (măsura de sprijin nr. 5). Astfel, indicatorii de influență vor fi cei ai producției vegetale și celei animaliere.

Totodată, este necesar de analizat impactul fondului de subvenționare asupra fondului de produse vegetale și de produse animale. Pentru aceasta, se va aplica metoda scenariilor, luând în calcul riscurile, ce ar putea surveni, și marja de eroare, identificând ce volum al indicatorilor respectivi trebuie obținut.

Ca ultimă etapă, se va estima ponderea acestor indicatori în principalii indicatori macroeconomici, și anume a PIB-ului țării, precum și a comerțului cu produse de origine agricolă. Nu este suficient să fie obținut un volum mare de produse fără valoare adăugată pentru consumatori. Orientarea spre calitatea produselor este necesară atât agenților economici, cât și imaginii țării. Produsele devin competitive pe piețele străine doar prin calitate. W. Deming explica, că datorită calității sporește productivitatea, aceasta, la rândul său, influențând costurile și prețul produselor, care generează profituri și o cotă de piață mai mare [1].

Finalmente, scenariul optim al utilizării fondurilor de subvenționare ar contribui nemijlocit la realizarea obiectivelor, specificate de Regulament. Cu toate acestea, la moment, instrumentele, utilizate în acest sens, sunt atât neeficiente, cât și costisitoare.

Concluzii. Imperfecțiunea politicii de subvenționare a producătorilor agricoli reiese din birocratizarea procesului de obținere a subvențiilor. Condițiile obligatorii, impuse de Regulamentul privind subvenționarea producătorilor agricoli, nu au menirea de „a finanța și dezvolta afaceri”, așa cum afirmă reprezentanții MAIA direct responsabili de gestionarea fondului de subvenționare. În această ordine de idei, fondul de subvenționare nu este orientat spre a dezvolta noi afaceri; în prezentul Regulament, nu este specificat nici un punct referitor la această problemă. Documentele specifice și cele obligatorii justifică mai puțin esența procesului de subvenționare. Se creează impresia, că această abordare este preluată pentru a diversifica structura instituțională a MAIA, dar nu se pune ca problemă în Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură, care, de fapt, este un instrument, preluat din practica țărilor europene. Sorgintele problemei constă în eficacitatea Regulamentului de subvenționare, aprobat abia la 9 martie curent, direcțiile de subvenționare nefiind modificate esențial, cu excepția eliminării restituirii TVA la procurarea de produse fitosanitare și la realizarea producției pe teritoriul țării. Astfel, rolul Agenției în această afacere nu este altul decât intermedierea în vederea acordării fondurilor de subvenționare. Într-adevăr, ca concept, Agenția urma să funcționeze bine, aplicând instrumente clare de selecție a beneficiarilor de subvenții, ceea ce și s-a manifestat pe parcursul a două luni. Acest fapt se explică printr-un număr mai redus de fonduri

acordate producătorilor agricoli. La moment, unele dintre cele mai importante criterii pentru selectarea beneficiarilor, pur și simplu, sunt trecute cu vederea... Fondurile de subvenționare trebuie neapărat distribuite. Spre regret, funcționarea instituțională a Agenției nu se face în corespundere cu conceptul de funcționare a acesteia. Rezultatele nu sunt cele așteptate. Să fi fost agenția independentă de MAIA, precum și să fi avut spațiu de manevră, rolul AIPA ar fi fost unul primordial în stabilirea politicilor de subvenționare, la moment, neargumentate justificativ. Cine creează această politică și există oare un proces clar de elaborare a politicii în domeniul subvenționării?

Pentru a atinge obiectivele, generate în Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial, trebuie prevăzută autonomia Agenției de Intervenție și Plăți pentru Agricultură. La fel, aceasta trebuie să fie responsabilă de analiza factorilor de risc din sectorul agricol în procesul de subvenționare, identificarea domeniilor, în care aceștia pot apărea, precum și determinarea acțiunilor corective pentru a elimina riscurile respective.

Regulamentele pentru anii viitori privind subvenționarea producătorilor agricoli urmează a fi întocmite în baza experienței anului curent, dar nu elaborate în pripă și cu o sumedenie de imperfecțiuni. Modificările aduse regulamentului țin, în cea mai mare parte, de limitele resurselor financiare, care pot fi solicitate de fermieri, precum și de măsurile de sprijin. Problema actuală constă în faptul că unul și același fermier poate beneficia de sume colosale (în jur de 4 milioane lei) [5], pe când alții solicită sume modeste. Echitatea, în acest sens, trebuie să se pronunțe în viitoarele regulamente ale fondului de subvenționare. Riscul apare atunci, când dintre 10 solicitanți de subvenții, care corespund criteriilor stabilite, doi sau trei pot obține sume imense, iar ceilalți rămân reștanți pentru lunile viitoare sau chiar pentru anul viitor.

Finanțarea noilor afaceri, neprevăzute de prezentul regulament, trebuie revăzute pentru anii viitori. Așa cum s-a menționat anterior, subvențiile actuale au drept consecință ineficiența afacerilor existente.

Într-un final, concursul de selectare a beneficiarilor de subvenții, în cea mai mare parte, se face în baza indicatorilor planului de afaceri, iar criteriile de evaluare a acestora sunt stabilite în Regulamentul privind criteriile de evaluare a dosarelor producătorilor agricoli pentru alocarea subvențiilor. Imperfecțiunea acestei proceduri reiese din birocratizarea și neveridicitatea datelor prezentate de către solicitanți. Un simplu exemplu: selectarea dosarelor efectuează, conform Regulamentului privind criteriile de evaluare a dosarelor producătorilor agricoli pentru alocarea subvențiilor [5], în baza ponderii unui K final (coeficientul final al dosarului producătorului agricol), care indică viabilitatea afacerii fermierilor. Același K este direct proporțional cu indicatorii stabiliți în planul de afaceri. Unul dintre aceștia prezintă locurile de muncă, create ca rezultat al obținerii subvenției. Astfel, pentru până la 5 locuri de muncă create se acordă 0,2 puncte, pentru 6-10 locuri de muncă – 0,3 puncte, iar peste 10 locuri de muncă – 0,5 puncte. Evident, cei, care se informează din actele normative și hotărârile MAIA, își dau bine seama, ce informații să prezinte Agenției pentru a deveni eligibili.

Atâta timp, cât nu este monitorizată eficiența utilizării fondurilor de subvenționare, agricultura moldovenească va continua să rămână cel mai vulnerabil sector „strategic” al țării. Totodată, mediul de afaceri din acest sector va depinde, în mare măsură, de fondurile de subvenționare. Scopul unei agriculturi eficiente, însă, este productivitatea și competitivitatea fără de subvenții.

Bibliografie:

1. W. Edwards Deming. Out of the Crisis. MIT Press, 1986, p. 3.
2. Hotărârea Guvernului nr. 282 din 11.03.2008 cu privire la aprobarea strategiei naționale de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015), în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 57-60 din 21.03.2008, art. 362.
3. Hotărârea Guvernului nr. 167 din 09 martie 2010 cu privire la aprobarea modului de utilizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli, în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 35 din 12.03.2010, art. 221.
4. Hotărârea Guvernului nr. 60 din 04.02.2010 cu privire la crearea Agenției de Intervenție și Plăți pentru Agricultură, în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2010, nr. 20-22, art. 98.
5. www.aipa.md

ESTIMAREA DIMENSIUNILOR PIEȚEI AGROALIMENTARE CU APLICAREA METODELOR ECONOMICO-MATEMATICE (în baza materialelor întreprinderilor „Moldcoop” din localitățile rurale)

Valeriu DOGA, *dr. hab., prof. univ., IEFS*

Oleg IONCU, *dr., UCCM*

Svetlana MUȘTUC, *dr., conf. univ., UCCM*

Recenzent: Gheorge ILIADI, *dr. hab., prof. univ., IEFS*

Estimate of some indicators characterizing the level of consumer cooperation enterprises involvement in satisfying the rural demand, need the investigation of some aspects and sides of rural market, such as location: placement, the study of competitive environment. In the study is calculated the attraction power of demand and commercial gravity; is analyzed the volume of sales within cooperative “Coopconsum” Glodeni, including differentiation by categories of foodstuffs sales on the basis of using A, B and C method.

Cuvinte cheie: *piața rurală, dimensiunile pieței, volumul vânzărilor, cota de piață, atracția cererii, categorii de mărfuri, analiză, metodă.*

Estimarea dimensiunilor pieței rurale constituie premisa orientării eficiente a activității de comerț a întreprinderii. În acest context, întreprinderile comerciale, în mare măsură, contribuie la asigurarea alimentară, care are mai multe aspecte – asigurarea alimentară a populației, asigurarea ecologică, asigurarea cu hrană a sectorului zootehnic etc.

Evaluarea unor indicatori, ce caracterizează gradul implicării întreprinderilor cooperăției de consum în satisfacerea cererii populației rurale, necesită studierea unor aspecte și laturi ale pieței rurale, cum ar fi: localizarea, studiul activităților comerciale, dimensiunile cantitative ale pieței, studiul mediului concurențial etc.

Un element component al cadrului de definire a conținutului pieței rurale autohtone îl constituie *zona geografică* (plasamentul), deoarece orice piață rurală poate fi evaluată doar în raport cu o anumită zonă geografică. În prezenta lucrare, vom reflecta investigația pieței rurale a raionului, amplasat în partea de nord-vest a Republicii Moldova.

Tabelul 1

Analiza volumului vânzărilor în cadrul cooperativei “Coopconsum”, Glodeni, mii lei

Nr.mag./ specializarea	Localitatea	Volumul vânzărilor			2009	Prognoza 2010
		2006	2007	2008		
Mag. Nr.1 mixt	Glodeni	423.2	576.4	450.0	420.6	696.8
Mag. Nr.2 mixt	Glodeni	328.1	292.6	180.0	160.1	331.9
Mag. mixt	Stârcea		152.8	90.0	109.8	
Total Glodeni		751.3	1021.8	1021.8	690.5	1223.6
Mag.nr.1, mixt	Danu	395.7	236.6	135.0	45.6	202.8
Mag.nr.2 mixt	Danu	234.0	239.7	189.0	212.2	266.0
Mag. mixt nr.3	Danu	203.9	183.1	126.0	168.2	216.1
Total Danu		833.6	659.4	659.4	426.0	686.9
Mag.uz.cas.	Ciuciulea	442.4	576.2	485.0	451.2	681.3
Mag.nr.1 mixt	Ciuciulea	399.9	252.4	144.0	125.9	243.6
Mag.nr.2 mixt	Ciuciulea	359.3	330.5	270.0	89.1	340.7
Mag.nr.3 mixt	Ciuciulea	36.3	23.9	36.0	67.3	43.7
Total Ciuciulea		1237.9	1183	1183	733.5	1322.1
Mag.uz.casn	Limbenii Vechi	546.8	624.4	450.0	470.4	708.7
Mag.alim.	Limbenii Noi	198.1	215.3	135.0	167.3	231.8
Total Limbenii		744.9	839.7	839.7	637.7	940.2
Mag. mixt	Nicolaevca	292.3	387.2	344.0	385.1	485.6
Mag. mixt	Petrunea	128.0	126.7	72.0	-	172.0
Mag. mixt	Ustia	603.8	647.4	360.0	422.5	690.0
Mag. mixt	Sturzovca	144.4	175.9	108.0	113.2	217.9
Mag.alim.	Dușmani	241.5	368.9	250.0	217.2	495.6
Mag.alim.	Viișoara	340.0	431.3	360.0	328.6	517.7
Mag. mixt	Bisericani	216.8	235.5	126.0	161.4	268.5
Mag. mixt	Clococeni			din 10.08		
		5534.5	6076.8	4310.0	1628.0	6866.1

Sursa: Elaborat de autor în bază materialelor întreprinderii „Coopconsum”, Raportul anual, 2008, 2009.

Centrul raional, or. Glodeni, este amplasat la distanța de 160 km. față de capitală, or. Chișinău, și 38 km. față de or. Bălți, cel mai mare oraș din nordul țării. Numărul total al populației din raion constituie 64 697 de locuitori, dintre care 13 035 locuitori locuiesc în centrul raional.

Suprafața totală a raionului Glodeni este de 796 km². În componența raionului Glodeni intră

în total de 35 localități, dintre care cooperativa are unități comerciale în 15 localități din 12 primării, cu o populație de 39 012 locuitori.

Cooperativa „Coopeconsum” din or. Glodeni a fost fondată prin reorganizarea fostelor cooperative din raion în anul 2007 și are statut juridic de întreprindere proprie a Uniunii Centrale a Cooperativelor de Consum din țară – „Moldcoop”.

Conform datelor statistice (tabelul 1), în ansamblu pe cooperativă, volumul circulației mărfurilor, în perioada cercetată (în anii 2006-2008), este în creștere. Volumul vânzărilor a sporit în anul 2007, comparativ cu 2006, cu 542,3 mii lei sau cu 109,8 %, iar în 2008, conform prognozelor, se aștepta o creștere față de anul trecut cu 313,2 mii lei (105,15%) și față de anul 2006 – cu 855,5 mii lei (115,46%). Pentru anul 2010, se prognozează o creștere a volumului vânzărilor până la 6866,1 mii lei sau cu 107,45%.

Conform datelor statistice oficiale, valoarea vânzărilor de mărfuri cu amănuntul, în raionul Glodeni, a constituit în a.2006 119303,1 mii lei, în a.2007 – 142151,2 mii lei, iar în a.2008 – 175187,5 mii lei. Pomind de la aceste date, vom calcula cota de piață, ocupată de întreprinderile cooperative de consum în raionul Glodeni.

Cota de piață (C_p), deținută de întreprinderile cooperative de consum, exprimă ponderea ce le revine acestora pe piața raionului Glodeni, din care fac parte, și se calculează prin formula:

$$C_p = \frac{VV_{IC}}{VV_T}, (\%) \quad (1)$$

unde: VV_{IC} – volumul vânzărilor întreprinderilor cooperatiste din r-nul Glodeni;
 VV_T – volumul vânzărilor totale pe piața considerată.

$$C_{p2006} = \frac{5534,5}{119303,1} * 100\% = 4,64 \%$$

$$C_{p2007} = \frac{6076,8}{142151,2} * 100\% = 4,27\%$$

$$C_{p2008pr} = \frac{6390,0}{175187,5} * 100\% = 3,65\%$$

Din rezultatele obținute, concluzionăm, că întreprinderile cooperative de consum ocupă o cotă de piață relativ mică în raionul Glodeni, care se micșorează în dinamică. Astfel, în anul 2008, cota de piață a întreprinderilor cooperatiste, în raionul Glodeni, a constituit cca. 3,65% și s-a micșorat cu 0,99 unități procentuale, în comparație cu anul 2006, și, respectiv, cu 0,62 unități procentuale, în comparație cu anul 2007.

Un aspect cu deosebite implicații asupra organizării și desfășurării activității comerciale îl constituie localizarea cererii de mărfuri a consumatorului rural.

Populația din mediul sătesc își asigură o parte din consumul său și prin cumpărări de mărfuri din rețeaua comercială de la orașe. Aceste cumpărături se referă la produsele din grupa mărfurilor alimentare cu un grad mai ridicat de prelucrare și, îndeosebi, la mărfurile nealimentare de sortiment complex, de calitate superioară sau cu un grad de tehnicitate sporit.

Practica comercială demonstrează, că localitățile mari exercită o puternică atracție față de puterea de cumpărare a populației din localitățile mici. W. J. Reilly, profesor american, a cercetat acest fenomen în perioada interbelică, formulând așa numita „Lege a gravitației comerciale”.

În aspect aplicativ și științific, vom încerca să analizăm gravitația comercială a cererii, adică de atragere a cererii de consum a populației dintr-o localitate în alta (pentru a efectua cumpărături) în baza datelor despre localitățile, în care activează magazinele „Coopconsum” Glodeni.

Ca exemplu, pentru a demonstra **puterea de atracție a cererii** și a gravitației comerciale, am luat satul Sturzovca, care este amplasat la o distanță de 25 km față de or. Glodeni și de 15 km față de or. Bălți, numărul populației ale cărora este de 13,3 mii locuitori în or. Glodeni și de 150,0 mii locuitori în or. Bălți.

Înlocuind aceste date în formula de calcul, obținem:

$$\frac{C_a}{C_b} = \frac{150.0}{13.3} \times \left(\frac{15}{25}\right)^2 = 11.28 \times 0.36 = 4.06 \quad (2)$$

Acest rezultat ne demonstrează, că **gravitația comercială** a cererii din satul Sturzovca este de peste 4 ori mai mare spre or. Bălți decât spre or. Glodeni.

Dacă analizăm aria de atracție a or. Glodeni, în baza formulei lui Reilly, obținem:

$$D_b = \frac{(15 + 25)}{\left[1 + \sqrt{\left(\frac{150.0}{13.3}\right)}\right]} = \frac{40}{(1 + 0.3)} = 9.2 \quad \text{km} \quad (3)$$

$$D_a = L - D_b \text{ sau } D_a = 40.0 - 9.2 = 30.8$$

Deci, aria de atracție a or. Glodeni este de 9,2 km, iar a or. Bălți de 30,8 km. Din acestea, reiese că satul Sturzovca, fiind amplasat la distanța de 15 km față de or. Bălți, intră în zona ariei de atracție a acestuia. Totodată, nu trebuie să negăm și faptul, că or. Glodeni este un centru administrativ raional, unde sunt amplasate toate organele administrației publice locale și toți locuitorii din localitățile subordonate raionului sunt obligați să se deplaseze aici pentru a soluționa diverse probleme cotidiene.

Un alt indicator, ce caracterizează cererea, este migrarea cererii, care o vom determina folosind formula elaborată de savantul Converse. Utilizând această relație în exemplul de mai sus, obținem, că cererea de consum a locuitorilor din satul Sturzovca migrează spre or. Glodeni.

$$\frac{C_a}{C_b} = \left(\frac{13335}{5120}\right) \times \left(\frac{4}{25}\right)^2 = 2.60 \times (0.16)^2 = 0.066 \quad (4)$$

$$\frac{C_a}{C_b} = \frac{0.066}{1.0}$$

Deci, $C_a = 0,066$, iar $C_b = 1$.

În acest caz, cererea totală va fi $C_a + C_b = 0,066 + 1,0 = 1,066$.

Atunci: $1,066 = 100\%$, iar $0,066 = x\%$

$$\text{sau} \quad C_m = \frac{0.066 \times 100}{1.066} = 6.2\% \quad (5)$$

Pentru or. Bălți:

$$\frac{C_a}{C_b} = \left(\frac{150000}{5120} \right) \times \left(\frac{4}{15} \right)^2 = 29.3 \times (0.27)^2 = 29.3 \times 0.07 = 2.05 \quad (6)$$
$$\frac{C_a}{C_b} = \frac{2.05}{1.0}$$

Deci, $C_a = 2,05$; iar $C_b = 1$.

În acest caz cererea totală $C_a + C_b = 2,05 + 1,0 = 3,05$

Atunci: $3,05 = 100\%$, iar $2,05 = x\%$; sau

$$C_m = \frac{2.05 \times 100}{3.05} = 81.9\%$$

Așadar, cererea, care migrează spre or. Glodeni, este de doar 6,2%, pe când cererea care migrează spre orașul Bălți din s. Sturzovca este de 81,2%.

Analizele, efectuate în diferite unități comerciale ale cooperativei „Cooconsum” Glodeni, denotă, că ponderea cea mai mare din valoarea totală a stocurilor este deținută de un număr relativ mic de produse, care influențează direct atât realizarea producției, cât și volumul capitalului circulant. Aceste produse sunt cele, care trebuie cuprinse în prima grupă de importanță – A. Urmează a doua grupă de importanță, B, care cuprinde un număr ceva mai mare de produse, dar cu o valoare totală sensibil mai redusă, care participă în mai mică măsură la dimensionarea volumului total de capital circulant. În sfârșit, din nomenclatorul de produse al întreprinderii, se detașează a treia grupă valorică, C, cu un număr foarte mare de mărfuri, care influențează foarte puțin volumul total al capitalului circulant.

Cu toate că puterea de cumpărare a populației este scăzută, magazinele alimentare, mixte și de uz casnic din cadrul cooperativei au exclus din categoria bunurilor de larg consum un șir variat de mărfuri viabile, astfel, comerțul rural fiind compus dintr-un grup restrâns de mărfuri: băuturi alcoolice tari, produse zaharoase și patiserie ieftine (bomboane, biscuiți și covrigi). Magazinele cu sortiment mixt de mărfuri ale cooperativei „Cooconsum” Glodeni oferă o gamă limitată de mărfuri nealimentare. Aici sunt realizate doar mărfuri din sortimentul detergenților, veselei, unor mărfuri de uz casnic, un sortiment îngust de mărfuri de galanterie, parfumerie și cancelarie.

În continuare, vom diferenția grupele de produse alimentare ale cooperativei „Cooconsum” Glodeni prin **metoda ABC**, pomind de la rezultatele activității întreprinderii în anul 2008. Un element important în efectuarea acestei analize îl constituie structura vânzării de produse, care este prezentată în tabelul 2.

Diferențierea vânzărilor pe categorii presupune parcurgerea următoarelor etape de lucru:

a) Elaborarea nomenclatorului pe grupe de produse. În acest sens, vom întocmi o listă centralizatoare, în care se vor cuprinde toate produsele, începând cu cele, care au adus cele mai mari venituri, și terminând cu cele, care nu au influențat considerabil asupra cifrei de afaceri a cooperativei „Cooconsum” Glodeni; totodată, vom calcula și valoarea cumulată pentru a determina mai ușor, pe grupe de produse, ponderea lor în valoarea totală.

b) Gruparea categoriilor de produse din nomenclator pe cele trei zone de importanță – A, B și C.

Tabelul 2

Analiza și structura vânzării produselor alimentare „Coopconsum” Glodeni, mii lei

Nr. d/o	Produse	2007	2008	Dinamica, %
1.	Cartofi, legume	118,6	240,2	202,5
2.	Carne și produse din carne	451,6	486,3	107,6
3.	Pește	248,6	260,4	104,7
4.	Pâine și produse de patiserie	787,5	810,2	102,8
5.	Produse de cofetărie	762,6	899,8	118,0
6.	Coniac și băuturi din coniac	59,2	62,2	105
7.	Rachiu	1259,7	1330,1	105,5
8.	Vinuri	32,8	42,4	129,2
9.	Vinuri spumoase	43,6	48,4	111,0
10.	Bere	202,6	212,5	104,8
11.	Băuturi fără alcool	178,6	180,3	100,9
12.	Apa minerală	128,7	142,1	110,4
13.	Sucuri de legume și fructe	43,9	41,2	93,8
14.	Lapte și frișcă	23,8	24,3	102,1
15.	Brânză și produse din brânză	26,9	-	-
16.	Cașcaval	18,6	15,4	82,7
17.	Unt	50,9	40,8	80,1
18.	Înghețată	151,7	165,2	108,8
19.	Ouă	14,5	15,2	104,8
20.	Uleiuri vegetale	12,9	8,2	63,5
21.	Margarină	60	62,6	106,5
22.	Maioneză	51,7	55,2	106,7
23.	Iaurt	14,5	15,8	108,9
24.	Alte produse alimentare	31,9	-	-
	TOTAL	4775,3	5158,8	108,0

Sursa: Elaborată de autori în baza Raportului anual 2007-2008 al „Coopconsum” Glodeni.

Rezultatele diferențierii vânzărilor produselor alimentare pe categorii sunt prezentate în tab. 3.

Tabelul 3

Diferențierea vânzărilor pe categorii de produse alimentare în baza utilizării metodei A, B și C

Nr. d/o	Produse	Vânzări, mii lei	Ponderea produsului în volumul de vânzări, %	Lista ordonată a mărfurilor		Ponderea cumulată, %	Pondere, %	
				ponderea produsului	numărul poziției produsului		în nr. produs.	în volumul vânzărilor
1.	Cartofi, legume	240,2	4,66	25,78	7	25,78	A	73,40
2.	Carne și produse din carne	486,3	9,43	17,44	5	43,22		
3.	Pește	260,4	5,05	15,71	4	58,93		
4.	Pâine și produse de patiserie	810,2	15,71	9,43	2	68,35	B	20,65
5.	Produse de cofetărie	899,8	17,44	5,05	3	73,40		
6.	Coniac și băuturi tari	62,2	1,21	4,66	1	78,06		
7.	Rachiu	1330,1	25,78	4,12	10	82,18		
8.	Vinuri	42,4	0,82	3,49	11	85,67		
9.	Vinuri spumoase	48,4	0,94	3,20	17	88,87	C	5,95
10.	Bere	212,5	4,12	2,75	12	91,63		
11.	Băuturi fără alcool	180,3	3,49	1,21	20	92,84		
12.	Apa minerală	142,1	2,75	1,21	6	94,05		
13.	Sucuri de legume și fructe	41,2	0,80	1,07	21	95,12	C	5,95
14.	Lapte și frișcă	24,3	0,47	0,94	9	96,06		
15.	Cașcaval	15,4	0,30	0,82	8	96,88		
16.	Unt	40,8	0,79	0,80	13	97,68		
17.	Înghețată	165,2	3,20	0,79	16	98,47		
18.	Ouă	15,2	0,29	0,47	14	98,94		
19.	Uleiuri vegetale	8,2	0,16	0,31	22	99,24		
20.	Margarină	62,6	1,21	0,30	15	99,54		

21.	Maioneză	55,2	1,07	0,29	18	99,84		
22.	Iaurt	15,8	0,31	0,16	19	100,00		
	TOTAL	5158,8	100,00	100,00			100,00	100,00

Sursa: Elaborat de către autori în baza materialelor convenționale.

Gruparea produselor alimentare, comercializate în anul 2008, în funcție de criteriile prezentate, se poate prezenta și sub forma graficului de evoluție a curbei valorilor cumulate (figura 1).

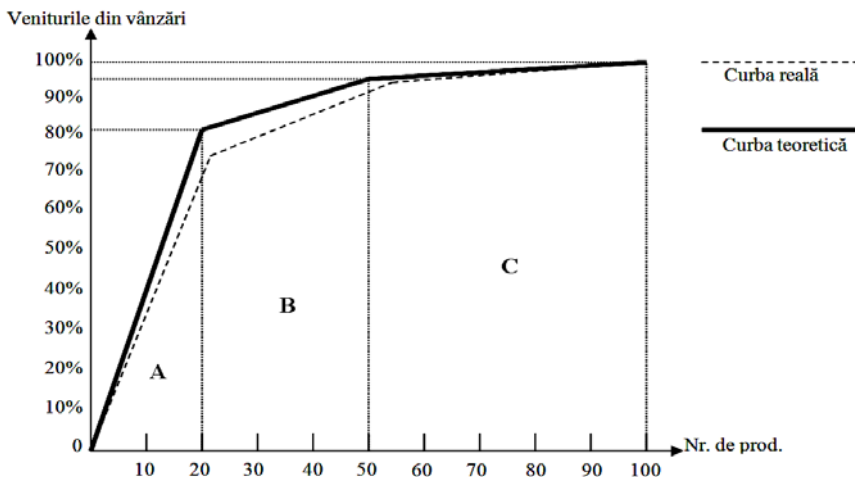


Fig. 1. Curba teoretică și reală privind gruparea și structura produselor alimentare comercializate

Sursa: Elaborat de către autori în baza materialelor convenționale.

Curba A, B și C are atât o valoare statistică, cât și una indicativă. Astfel, în cazul dat, curba reală se află sub cea teoretică, ceea ce înseamnă că cooperativa „Coopconsum” Glodeni are un sortiment foarte larg de produse alimentare în zonele B și C, care poate complica gestiunea întreprinderii, în special gestiunea stocurilor.

Din grupa mărfurilor nealimentare, ponderea cea mai mare o dețin articolele din tutun, de fierărie, produse cosmetice, tapete și mobilă. Principalele categorii de mărfuri nealimentare sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4

Analiza și structura vânzării mărfurilor nealimentare „Coopconsum” Glodeni, mii lei

Nr. d/o	Indicatorii	2007	2008	Dinamica, %
1.	Articole din tutun	315,4	435,2	137,9
2.	Produse cosmetice	52,4	82,6	156,7
3.	Articole textile, mercerie	10,5	15,4	146,6
4.	Îmbrăcăminte bărbați, femei	3,4	3,4	-
5.	Articole de ciorăpărie	10,5	10,9	103,8
6.	Încălțăminte	17,3	28,6	165,3
7.	Mobilă	30,2	38,6	127,8
8.	Veselă metalică	6,4	-	-
9.	Aparate electrice de uz casnic	21,7	32,8	151,1
10.	Articole de fierărie	70,6	90,8	128,6
11.	Vânzări ale cărților, ziarelor	8,1	15,6	192,5
12.	Ceasuri	1,3	2,8	215,3
13.	Jocuri și jucării	7,9	15,5	196,2

14.	Tapete	102,9	75,2	73,0
15.	Combustibil petrolier, gaz	106,9	-	-
16.	Alte mărfuri nealimentare	-	70,6	-
TOTAL		759,2	918,0	120,9

Sursa: Elaborat de către autori în baza datelor evidenței primare „Coopconsum” Glodeni. Raportul anual, 2007, 2008.

În opinia noastră, pentru formularea concluziilor și recomandărilor este necesar de aplicat metoda A, B și C și pentru analiza categoriilor de mărfuri nealimentare. Rezultatele diferențierii vânzărilor produselor alimentare pe categorii sunt prezentate în tabelul 5.

Tabelul 5

Diferențierea vânzărilor și ponderea pe categorii de mărfuri nealimentare

Nr. d/o	Produce	Vânzări, mii lei	Ponderea produsului în volumul de vânzări, %	Lista ordonată a mărfurilor		Ponderea cumulată, %	Pondere, %	
				ponderea produsului	numărul poziției produsului		în nr. produs.	în volumul vânzărilor
1.	Articole din tutun	435,2	51,36	51,36	1	51,36	A 23,08	71,82
2.	Produce cosmetice	82,6	9,75	10,72	9	62,08		
3.	Articole textile, mercurie	15,4	1,82	9,75	2	71,82		
4.	Îmbrăcăminte bărbați, femei	3,4	0,40	8,87	13	80,70	B 30,77	20,68
5.	Articole de ciorăpărie	10,9	1,29	4,56	7	85,25		
6.	Încălțăminte	28,6	3,38	3,87	8	89,12		
7.	Mobilă	38,6	4,56	3,38	6	92,50		
8.	Aparate electrice de uz casnic	32,8	3,87	1,84	10	94,34	C 46,15	7,50
9.	Articole de fierărie	90,8	10,72	1,83	12	96,17		
10.	Vânzări ale cărților, ziarelor	15,6	1,84	1,82	3	97,98		
11.	Ceasuri	2,8	0,33	1,29	5	99,27		
12.	Jocuri și jucării	15,5	1,83	0,40	4	99,67		
13.	Tapete	75,2	8,87	0,33	11	100,00		
TOTAL		847,4	100,00	100,00			100,00	100,00

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor evidenței primare „Coopconsum” Glodeni. Raportul anual, 2008.

Gruparea mărfurilor nealimentare, comercializate în anul 2008, în funcție de criteriile arătate, poate fi prezentată sub forma graficului de evoluție a curbei valorilor cumulate (figura 2).

Veniturile din vânzări

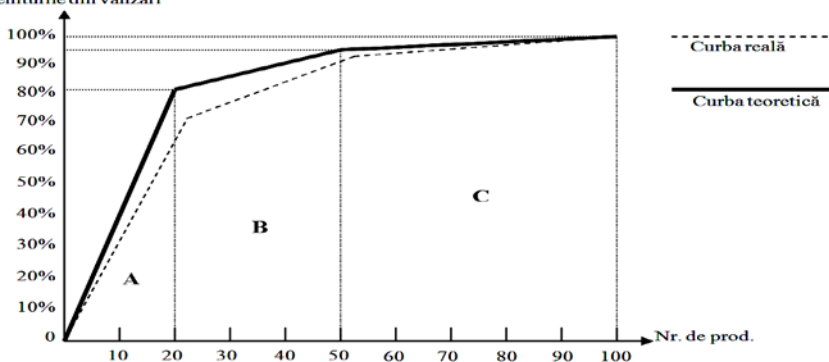


Fig. 2. Curba teoretică și reală (structura mărfurilor nealimentare)

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor evidenței primare „Coopconsum” Glodeni. Raportul anual, 2008.

În baza analizei zonelor A, B și C, s-au conturat următoarele viziuni:

1. În cazul zonei A de importanță (în care intră rachiu, produse de cofetărie, pâine și

produse de patiserie, carne și produse din carne, pește, articole din tutun, produse cosmetice, articole textile), atenția va fi orientată către modele economico-matematice exigente, care vor avea în vedere factori concreți, ce condiționează nivelul stocurilor și care asigură constituirea lor la dimensiuni cât mai mici, determinând accelerarea la maximum a vitezei de rotație a capitalului circulant;

2. Pentru zona B (care cuprinde: cartofi, legume, bere, băuturi fără alcool, înghețată, apă minerală, margarină, coniac, îmbrăcăminte, articole de ciorăpărie, încălțăminte, mobilă), se pot aplica două strategii:

- stabilirea de modele distincte cu grad de exigență mediu pentru dimensionarea stocurilor de produse din această zonă;
- folosirea metodelor alese pentru zona A la produsele, care, ca pondere valorică, tind către aceasta (de ex., legume, îmbrăcăminte) și a metodelor precizate pentru grupa C la mărfurile, ce tind, ca valoare către zona respectivă (de ex., coniac, mobilă);

3. Pentru mărfurile grupei C, se pot folosi metode mai puțin exigente, chiar cu caracter statistic pronunțat, care vor ține cont de factori cu acțiune decisivă în dimensionarea stocurilor (cheltuielile de transport, sursa de proveniență etc.).

Viabilitatea sistemului de gestiune a stocurilor la cooperativa „Coopconsum” Glodeni și, respectiv, reacția oportună la cererea potențială, va fi determinată, în general, de felul, în care acesta răspunde unor cerințe de bază, cum ar fi:

- gradul ridicat de utilitate practică;
- adaptabilitatea la utilizarea mijloacelor electronice de calcul;
- operativitate în derularea și adaptarea proceselor de stocare;
- aria mare de cuprindere;
- concordanță deplină cu fenomenele reale ale procesului de formare a stocurilor;
- reducerea la minimum a imobilizărilor de resurse materiale în stocuri și, astfel, accelerarea vitezei de rotație a capitalului circulant al unităților economice;
- cheltuielile cât mai mici de conducere, organizare și desfășurare a proceselor de stocare.

Sistemul A, B și C, analizat din acest punct de vedere, răspunde în mare măsură acestor cerințe. Efectele economice, generate de aplicarea sistemului de gestiune A, B și C în concepția prezentată, sunt multiple; ele se transmit asupra principalilor indicatori, folosiți în aprecierea calității economice și financiare a întreprinderilor. De regulă, „obiectivul principal” al conducerii proceselor de stocare constă în formarea unor stocuri cât mai mici, dar să asigure alimentarea ritmică a vânzărilor și să antreneze un cost minim cu achiziționarea, aducerea și stocarea acestora. Îndeplinirea unui asemenea obiectiv este condiționată de mai mulți factori, printre care o importanță deosebită prezintă politica frecvențională adoptată. Pe această linie, sistemul A, B și C prevede ca, la mărfurile din zona A, care prin valoarea mare în consum influențează decisiv volumul capitalului circulant și, deci, viteza de rotație a acestuia, să se accelereze frecvența livrărilor în raport cu celelalte zone și, în special, cu zona C.

Bibliografie:

1. Anghel L., Florescu C., Zaharia R. Marketing. Probleme, cazuri, teste. București: Expert, 1994, p. 113-115.

2. Raport anual Coopconsum Glodeni, 2006, 2007, 2007, 2008.
3. Ioncu O., Doga V. Utilizarea modelelor informatice în fundamentarea deciziilor manageriale. Materialele Conferinței IV-a științifico-internațională „Creșterea economică în condițiile internaționalizării”, IEFS, Chișinău, 2009, p. 55-63.

ABORDĂRI METODOLOGICE PRIVIND REGULILE ECONOMETRICE ALE POLITICII MONETARE: PRINCIPII DE ELABORARE ȘI CLASIFICĂRI

Ludmila STARIȚINA, dr., conf. cercet., IEFS
Gheorghe COSTANDACHI, dr., conf. univ., IEFS

Recenzent: Tatiana TOFAN, dr. IEFS

The article is based on methodological approaches concerning econometric rules of monetary policy. The basic principles of their development are determined in order to identify macroeconomic and financial results. Also, in the article, is investigated their differentiation and classification.

Cuvinte cheie: *indicele conjuncturii monetare, lagul observațional, model de simulare, regula prognozei inflației, reguli ale politicii monetar-creditară.*

Există un șir de definiții ale regulilor pentru politica monetar-creditară. Definirile se diversifică de la cele mai generale, de exemplu: „proces sistematic de decizie, care utilizează informațiile în mod consecutiv și previzibil”, până la cele pur tehnice, de exemplu: „formulă specifică, care determină procedura implementării instrumentului de politică monetar-creditară”. În viziunea noastră, o definiție mai cuprinzătoare este cea formulată și propusă de economiștii-cercetători ai Băncii de Rezerve din Noua Zeelandă J. Brower și J. O'Rigan [2, p. 183-238]. În conformitate cu aceasta, **regulile pentru politica monetar-creditară presupun existența unor reacții din partea băncii centrale în condițiile, în care instrumentul politicii monetar-creditare se modifică în dependență de modificările unor indicatori economici cheie. Toți cercetătorii, fără excepții, susțin ideea, precum că utilizarea mecanică a formulei matematice simple în economia politică este urmată de riscul luării unei decizii neadecvate.** Din această cauză chiar și adepții definiții tehnice ale regulilor marchează, că acestea constau în ceva mai mult decât o formulă matematică și reprezintă un sistem de decizii, o abordare metodologică a elaborării și realizării politicii monetar-creditare.

Actualmente, este formulat un număr mare de reguli pentru politica monetar-creditară. Unele din ele sunt indicate în tabelul 1.

Tabelul 1

Cele mai cunoscute reguli pentru politica monetar-creditară

Anul	Denumirea regulii	Formula	Autorul	Specificarea autorului
Sec. XVII	Regula cursului valutar fixat.	$\Delta e_t = 0$	-	-
1898	Regula ratei dobânzii în vederea gestiunii „Sistemului monetar rațional”	$i_t = bp_t$	K. Wicksell	-
1953	Regula creșterii permanente a masei monetare	$\Delta m_t = const$	M. Friedman	-

Anul	Denumirea regulii	Formula	Autorul	Specificarea autorului
1988	Regula lui McCullum	$\Delta m_t = y^* - v_t + p^*$	B. McCullum	-
1992	Regula lui Goodhart	$i_t = a + bp_t$	Ch. Goodhart	$a = 0,03; b = 1,5$
1993	Regula lui Taylor	$i_t = bp_t + cy_t$	John B. Taylor	$b = 1,5; c = 0,125$
1993	Regula Henderson - McKibbin	$i_t = bp_t + cy_t$	D. Henderson U. McKibbin	$b = 2; c = 0,5$
Începutul anilor '90	Indicele Condițiilor Monetare	$i_t = p_t - dq_t$	-	$d = 1/3$
1999	Regula prognozei inflației	$i_t = ai_{t-1} + bE_t p_{t+j}$	R. Rudebush și L. Svensson	$j = 5; a = 0,5; b = 5$
1999	Regula lui Ball	$i_t = bp_t + cy_t + d_1q_t + d_2q_{t-1}$	L. Ball	$b = 2,51; c = 1,93;$ $d_1 = -0,43; d_2 = 0,3$
2001	Regula Băncii Angliei (evaluarea pentru economie deschisă)	$i_t = ai_{t-1} + bp_t + cy_t + d\Delta e_t$	N. Batini, R. Harrison și S. Milard	$a = 0,68; b = 0,322;$ $c = 0,075$ $d = -0,014$

Sursa: elaborat de autori.

Notă: - modificarea condițiilor de rată a masei monetare sau de rată a cursului în perioade de timp

p - dezechilibrul în bilanțul de plăți în perioada de timp t

y - dezechilibrul în bilanțul de servicii în perioada de timp t

$E_t p_{t+j}$ - inflația anticipată pentru perioada de timp $t+j$

q - cursul valutar în perioada de timp t

Δe_t - modificarea cursului de schimb în perioada de timp t

Δm_t - în creșterea nominală a masei monetare în perioada de timp t

y^* - nivelul mediu de creștere al PIB-ului pe termen lung

v_t - în creșterea reală a veniturilor în perioada de timp t

p^* - nivelul real al inflației

În vederea sistematizării regulilor existente pentru politica monetar-creditară, putem propune clasificarea acestora în două grupe, în funcție de caracteristicile variabilelor, respectiv: endogene și exogene. În tabelul 2 poate fi vizualizată clasificarea detaliată a regulilor.

Tabelul 2

Clasificarea regulilor pentru politica monetar-creditară

Tipul regulii	Reguli condiționate	Reguli necondiționate
Variabilă condiționată necontrolabilă	Indicele condițiilor monetare	Regula țintirii venitului nominal în funcție de prognoză
Variabilă condiționată controlabilă	Regula lui Taylor	Regula lui Friedman

Sursa: elaborat de autori.

În funcție de mecanismul de producere a variabilelor, regulile se dispersează în **condiționate** și **necondiționate**. Regulile condiționate se caracterizează prin faptul, că indicatorii economici existenți determină implementarea instrumentului de politică monetar-creditară. Deciziile cu privire la folosirea instrumentului de politică monetară depind de evoluția indicatorilor economici într-o perioadă de timp, se adoptă odată cu formularea regulilor și nu sunt supuse unor modificări ulterioare. În această grupă de reguli se încadrează Regula lui McCullum și Regula Henderson – McKibbin. Drept exemple de reguli necondiționate, pot fi menționate regula creșterii permanente a masei monetare și regula cursului valutar fixat [5, p. 25-29].

Regulile pot fi delimitate și în funcție de nivelul de controlabilitate a variabilelor condiționate. Unele reguli au drept variabilă condiționată instrumentul politicii monetar-creditare, care se găsește totalmente sub controlul autorităților monetare. În alte cazuri, variabila nu intră în sfera de decizie a băncii centrale. De exemplu, regula cu **variabilă condiționată controlabilă** este Regula lui Ball, iar cu **variabilă condiționată necontrolabilă** – Indicele Condițiilor Monetare.

O altă clasificare a regulilor a fost propusă de profesorul Universității din Stockholm Lars Svensson. Profesorul face distincția între două tipuri fundamentale de reguli: reguli pentru instrumente (“instrument rules”) și reguli țintă sau de țintire (“target rules” sau “targeting rules”). În primul caz, instrumentul politicii monetar-creditare se alege în funcție de indicatorii macroeconomici.

Exemple clasice pentru instrumente se consideră regulile lui **Goodhart și a lui Taylor**. Prin “targeting rule”, se înțelege, de obicei, atribuirea unei funcții de pierdere către banca centrală, funcție care urmează să fie minimizată. Regulile de tip țintă presupun existența unui vector al variabilelor țintă, unui vector al nivelurilor țintă și a unei funcții de pierdere (Svensson). Avantajele regulilor de tip țintă constau în posibilitățile pe care le oferă. De exemplu, modificările structurale ale mecanismului de transmisie a politicii monetar-creditare necesită stabilirea regulilor pentru instrumentul utilizat, iar regula țintirii – nu, deoarece în ultimul caz banca centrală singură decide instrumentul care va fi utilizat.

Orice regulă condiționată a politicii monetar-creditare reprezintă în sine o relație cauză-efect, ceea ce face politica băncii centrale asemănătoare cu o funcție mecanică, care include un număr limitat de variabile. Modelele analitice, caracteristice regulilor condiționate, variază, majoritatea fiind orientate spre atingerea stabilității prețurilor și minimizarea inflației. Unele reguli tind să minimizeze oscilațiile PIB față de valoarea potențială a acestuia în viitorul îndepărtat. **În calitate de instrument a politicii monetar creditare, regulile condiționate apelează, în special, la rata dobânzii și agregatele monetare.** De exemplu, Regula lui Goodhart are la bază rata de referință a băncii centrale, iar Regula lui McCullum – agregatul monetar M2. Indicatorii utilizați tot variază de la caz la caz. Pot fi utilizați indicatori care reflectă scopul final al politicii monetar-creditare promovate, de exemplu, creșterea economică și inflația. Însă, printre aceștia, este obligatoriu de a se include și indicatori macroeconomici, care reacționează la riscul devierii indicatorilor economici de la valorile țintă.

În continuare, vom analiza unele tipuri de reguli pentru politica monetar-creditară și, în special, o regulă necondiționată – Regula lui Friedman și două reguli condiționate - Regula lui Taylor și Indicele Conjuncturii Monetare.

Regula lui Friedman. Laureatul premiului Nobel în economie, M. Friedman, în anul 1953, a adus argumente clasice în favoarea regulilor în economia politică. Acestea pot fi clasificate în **empirice și teoretice**. Argumentele empirice țin de dificultățile implementării politicii economice de către stat, iar cele teoretice reies din teoria cantitativă, propusă de Friedman. Argumentele empirice, în esență, susțin, că o politică flexibilă nu se caracterizează prin capacitatea de stabilizare economică, atribuită ei. La promovarea oricărei politici macroeconomice, autoritățile se ciocnesc de laguri sau întâzieri temporale (policy time lags), care reprezintă perioade de timp între apariția necesității reformei și acțiunii acesteia asupra activității economice. Friedman este cunoscut drept

autorul unor așa termeni, ca lagul observației (observation-lag), lagul deciziei (decision-lag) și lagul efectului (effect-lag)¹. Acestea reflectă problema fundamentală a politicii de stabilizare, care constă în evaluarea măsurilor de stabilizare pe parcursul întregului ciclu de afaceri. Din cauza lagurilor temporale, măsurile întreprinse de banca centrală pot avea efecte nedorite. Respectiv, după cum menționează Friedman, autoritățile monetare trebuie să renunțe la politica discreționară în favoarea regulilor [4, p. 34-40].

Argumentele teoretice în favoarea regulilor pentru politica monetar-creditară se bazează pe teoria cantitativă a lui Friedman, ideea cheie a căreia este că oferta de bani, deși nu este permanentă în valoare nominală, este o funcție stabilă. Analiza istoriei dezvoltării sistemului monetar al SUA, prin prisma corelației dintre modificarea ofertei de bani și prețurilor, precum și modificările în veniturile nominale, i-a permis lui Friedman să formuleze **cinci postulate teoretice**:

- în vederea stabilizării prețurilor, importanță majoră are creșterea neinflaționistă a ofertei de bani;
- atingerea creșterii economice este posibilă atât în condițiile majorării prețurilor, precum și ale scăderii acestora, cu condiția ca aceste evoluții să fie ușoare și previzibile;
- relația dintre oferta de bani și determinantele acesteia rămâne neschimbată, indiferent dacă există diferențe în efectele majorării ofertei de bani;
- principalul canal de influență asupra avântului economic este oferta de bani.

Aceste teze iau permis autorului să formuleze regula majorării permanente a masei monetare (Friedman rule). „Regula finală a obținerii unei cantități optime de monedă constă în atingerea unui așa nivel de deflație, care ar egala rata dobânzii nominale cu zero” [4, p.34-40]. Respectiv, Friedman considera, că masa monetară nu este influențată de rata dobânzii și, respectiv, este o variabilă exogenă care poate fi folosită în politicile de relansare economică. În economie, rata dobânzii nulă poate fi obținută prin micșorarea ofertei de monedă cu o viteză egală cu norma preferinței temporale. Gospodăriile cu norme pozitive a preferințelor temporale (household's rate of time preference) își supraapreciază consumurile și veniturile curente comparativ cu cele viitoare. Reieșind din minimizarea utilității marginale, generațiile viitoare ar trebui să fie tot mai bogate, iar, pentru evaluarea curentă a veniturilor și cheltuielilor viitoare, este necesară reducerea lor în dependență de norma preferințelor temporale. Care trebuie să fie ritmul modificării ofertei de monedă pentru ca norma preferințelor temporale să fie egală cu zero? Reieșind din analiza anilor 1950-1960, Friedman a presupus, că ritmul nominal de creștere a masei monetare în SUA trebuie să fie egal cu 2% anual.

Regula lui Taylor. Actualmente, **Regula lui Taylor** (Taylor rule) constituie componenta fundamentală a regulilor de politică monetar-creditară. Formula inițială, propusă în 1993 de Taylor, includea variabilele gap PIB și inflația. Regula lui Taylor a suferit multiple modificări, însă fiecare din aceste modificări poartă denumirea autorului inițial. Vom încerca să elucidăm unele **avantaje**

¹ Lagul observațional este intervalul de timp dintre între momentul apariției necesității modificării economiei politice și momentul evidențierii necesităților. Lagul de decizie – intervalul de timp între momentul apariției necesității modificărilor în economia politică și începutul realizării reale a acestora. Lagul de influență – intervalul de timp între începutul efectuării modificărilor în economia politică și reacția reală a economiei la acestea.

ale Regulii lui Taylor:

În primul rând, dispune de caracteristici stabilizatoare, adică micșorarea dezechilibrelor ciclice din economie. În al doilea rând, este destul de simplă și banca centrală nu întâmpină deficiențe în implementarea acesteia. În al treilea rând, ex post este ușor de a fi verificată eficiența în practică. În al patrulea rând, regula lui Taylor, datorită simplității sale, servește drept o modalitate comodă de comunicare între autoritățile monetare și mediul de afaceri, informând opinia publică despre metodele realizării politicii monetar-creditară. În al cincilea rând, în formulările din perspectivă a Regulii lui Taylor se utilizează inflația în calitate de indicator de ramificare a reacției de răspuns a băncii centrale și, în corespundere cu concepția pieței eficiente (efficient market concept), regula reflectă toată informația accesibilă.

Egalitatea desfășurată a Regulii lui Taylor este următoarea:

$$\dot{i}_t = r^* + p^* + a(p_t - p^*) + b(y_t - y^*) \quad (1)$$

unde: i_t – rata dobânzii nominală pe termen scurt stabilită de banca centrală în perioada de timp t ;

r^* – rata dobânzii de echilibru pe termen lung;

p^* – valoarea inflației orientativă pe termen lung;

p_t – valoarea inflației în perioada de timp t ;

y_t – ritmul de creștere a PIB nominal;

y^* – valoarea PIB potențial pe termen lung;

a, b – coeficientul reacției de răspuns, care reflectă gradul de agresivitate a reacției băncii centrale la șocuri economice.

Coeficienții egalității se selectează în conformitate cu următoarele condiții:

- amplitudine acceptată a variației PIB-ului, inflației și ratei dobânzii în dinamica utilizării regulii;
- eliminarea ciclului repetat a variațiilor indicatorilor urmăriți atunci, când, după șocul inițial și implementarea instrumentului de politică monetar-creditară **PIB, inflația și rata dobânzii** se modifică substanțial;
- lipsa reacției exagerate a politicii monetar-creditară la șocuri, în rezultatul căreia șocul prețurilor derulează în șocul ofertei și invers;
- concordanța cu preferințele autorităților monetare în domeniul reglării inflației: orizontul de timp, în care inflația, după șoc, își revine la ținta orientativă, viteza de trecere la noul nivel a țintei orientative etc.

În cazul inflației variabile, valoarea ponderii trebuie să fie mai mare decât o unitate. Această **metodă** este recunoscută drept „Principiul lui Taylor” (Taylor principle). Conform acestui principiu, reiese, că banca centrală reacționează mai agresiv la modificarea prețurilor decât la modificarea PIB [3, p. 15-32].

Gapul PIB se regăsește în Regula lui Taylor din două motive: **în primul rând**, acesta reprezintă indicatorul inflației viitoare, iar **în al doilea rând**, gapul permite evidențierea diferențelor dintre șocurile prețurilor și ofertei de monedă. În cazul șocului de ofertă, gapul PIB și inflația se modifică în aceeași direcție. De exemplu: în cazul unui șoc negativ a ofertei de monedă (gap negativ a PIB poate fi urmărit în cazul excedentului cererii agregate în raport cu PIB potențial), inflația scade. În cazul unui șoc al prețurilor, gapul PIB și inflația se modifică în direcții opuse. Pe parcursul unui

așa tip de șoc, autoritățile se ciocnesc de problema necesității alegerii dintre creștere economică și inflație.

Odată cu majorarea ponderii gap PIB, amplitudinea ciclului repetat de fluctuații a indicatorilor vizați (**inflația și rata dobânzii**) se va majora continuu. Regula va deveni sensibilă la șocurile cererii de monedă. În cazul, când gap PIB are o pondere mare, rata dobânzii devine sensibilă într-o proporție mai mare nu la modificările inflației, ci la cele ale PIB, respectiv, ținta inflația se va ignora. Unii cercetători, la determinarea ponderii gap PIB, iau în considerare nivelul incertitudinii economice. În măsura, în care incertitudinea crește, în rezultatul evaluării greșite a gap PIB, de exemplu, ponderea acestuia în egalitate se micșorează.

Regula lui Taylor poate fi prezentată prin prisma următoarelor modificări. În egalitate se include deseori rata dobânzii cu lag temporar (i_{t+k}), ceea ce face regula mai inertă și mai adaptivă. Regula poate fi modificată în una de perspectivă prin modificarea variabilei inflației (p_t) cu inflația anticipată ($E_t p_{t+k}$). În așa mod, prognoza inflației va fi examinată ca o țintă intermediară a politicii monetar-creditară. În final, regula poate include indicatorul cursului valutar, ceea ce o va transforma în Regula lui Ball.

Totodată, Regula lui Taylor are și **dezavantaje**. În primul rând, gradul înalt al eficienței informaționale este suspectă. Adepții Regulii lui Taylor, pe urmele analiștilor tehnici, presupun, că prețurile (inflația) reflectă toată informația economică accesibilă. Deși este puțin probabil că inflația și gap PIB cuprind toate variabilele informaționale posibile. **Pentru o analiză profundă a situației macroeconomice, este necesară analiza agregatelor monetar-creditară, cursului valutar, parametrilor bugetari, prețurilor internaționale la produsele-cheie etc.** Studiul dinamicii acestor indicatori și multor altor reprezintă o componentă esențială a activității zilnice a economiștilor băncii centrale. Prelucrarea varietății de indicatori economici permite previziunea șocurilor, care pot apărea în derularea ciclului de afaceri, analiza naturii și durabilității acestora. Regula inițială simplistă a lui Taylor ignora această analiză, ceea ce este în defavoarea evaluării corecte a politicii monetar-creditară.

Reieșind din dezavantajele menționate, nici o bancă centrală nu se bazează întru totul pe această regulă la promovarea politicii monetar creditare, deși ea oricum se bucură de o popularitate înaltă printre economiști. Regula este implementată, de obicei, în complex cu alte modele econometrice complicate sau ca completare a acestora. După cum a menționat însuși autorul regulii, avantajele estimative ale implementării acesteia depind de specificul modelelor econometrice.

Indicele Condițiilor Monetare.

Regula lui Taylor reprezintă o variantă a regulilor valabile într-o economie de tip închis, deoarece ea nu prevede interacțiunea cu factorii economici externi ai economiei naționale. Regulile caracteristice economiilor de tip deschis se utilizează de băncile centrale ale țărilor cu o economie orientată spre export, așa ca Australia sau Canada. Un exemplu tipic ai utilizării regulii în cadrul economiilor deschise este indicele presiunii monetare (indices of monetary pressure), care constă dintr-o combinație de variabile ale ratei dobânzii și ratei de schimb valutar. Indicele Condițiilor Monetare (Monetary Conditions Index, MCI) este unul dintre cei mai des utilizați pentru economiile de tip deschis. Acesta este calculat ca media dintre modificările ratei dobânzii și ratei de schimb și poate avea valoare nominală sau reală. Valoarea reală a MCI în momentul de timp t poate

fi calculat după formula:

$$MCI_t = A_R (r_t - r_b) + A_S (q_t - q_b) \quad (2)$$

unde: r_t – rata reală a dobânzii pe termen scurt în perioada de timp t ;

q_t – logaritmul ratei reale de schimb valutar în perioada de timp t ;

r_b și q_b – valoarea variabilelor ratei dobânzii și ratei de schimb valutar în perioada de bază; A_R și A_S – ponderea Indicelui.

Coefficientul A_R/A_S reflectă influența relativă a ratei dobânzii și ratei de schimb valutar asupra sarcinilor pe termen mediu a politicii monetar-creditare. De exemplu, relația 3:1 ($A_R=3$; $A_S=1$) arată, că modificarea reală a ratei dobânzii cu 15% se soldează cu același efect, pe care l-ar avea modificarea ratei de schimb valutar cu 3%.

În tabelul 3 sunt reprezentate modificările diversilor **Indici ai Condițiilor Monetare**. În calitate de variabilă a ratei dobânzii se utilizează deseori rata dobânzii la cambiile trezoreriale cu termen de scadență – 3 luni, iar în calitate de variabilă a ratei de schimb valutar se utilizează cursul valutar efectiv.

Modificările MCI se deosebesc, în special, prin metoda de calcul a ponderii variabilelor. Este necesar de a evidenția **trei tipuri de metode**. În primul caz, ponderea reprezintă influența relativă a ratei dobânzii și ratei de schimb asupra cererii agregate, și poate fi estimată reieșind și din evaluarea regresivă a egalității cererii agregate. De exemplu: autorii Indicelui Kennedy și Van Riet au apelat la calculul ponderii conform NIGEM – modelul Institutului Național de Economie și Cercetări Sociale (Marea Britanie). Într-al doilea caz, ponderea variabilei ratei de schimb valutar se calculează reieșind din evaluarea regresivă a egalității dependenței PIB de export, iar ponderea variabilei ratei dobânzii se determină reieșind ipoteza, că suma mărimilor ponderate va fi egală cu o unitate. În ultimul caz, ponderea se calculează în funcție de rezultatele VAR – modelarea influenței câtorva variabile: PIB, rata dobânzii pe termen lung și prețul la petrol.

Tabelul 3

Modificările Indicelui Condițiilor Monetare

Modelul	Mayes D, Viren M. ¹	FMI	OCDE	Deutsche Bank	Kennedy N, Van Riet ²	Goldman Sachs	J.P. Morgan Chase
Tipul indicelui	nominal	nominal	real	real	nominal	real	real
Rata dobânzii pe termen scurt	Cambii trezoreriale, 3 luni	LIBOR	Cambii trezoreriale, 3 luni	Cambii trezoreriale, 3 luni	Cambii trezoreriale, 3 luni	Cambii trezoreriale, 3 luni	LIBOR-LIBID
Rata dobânzii pe termen lung	-	-	-	-	10 ani obligațiuni	10 ani obligațiuni	-
Forma modelului	Formula prezentată	-	-	Formula prezentată	Formula prezentată	Formula prezentată	-
Coefficientul în pentru variabila ratei dobânzii	1,1	3	4	14,4	6,2	5	2,9
Ponderea variabilei ratei dobânzii pe termen scurt*	0,52	0,75	0,80	0,93	0,43	0,47	0,74
Ponderea variabilei ratei dobânzii pe termen lung*	-	-	-	-	0,43	0,35	-
Ponderea variabilei ratei de schimb*	0,47	0,25	0,20	0,06	0,13	0,18	0,25

Sursa: Batini N. and Tumbull K. Monetary Conditions Indices for the UK: A Survey External MPC Unit Discussion Paper No1,

¹ Mayes D. and Viren M. Exchange Rate Consideration in a Small Open Economy: a Critical Look at the MCI as a Possible Solution. Paper presented at the CCBS workshop "The choice of Intermediate Monetary Policy Targets in Industrial, Transitional and Developing Economies", November 18, 1998.

² Kennedy N. And Van Riet A. A Monetary Conditions Index for the Major EU Countries: a Preliminary Investigation. European Monetary Institute, November 1995.

September 2000. *Notă:* *Ponderea se calculează reieșind din condiția: suma mărimilor ponderate va fi egală cu o unitate.

MCI poate fi utilizat și în calitate de țintă operațională a politicii monetar-creditare, indicator informativ al stării economiei și regulă a politicii monetar-creditare. Dacă MCI se utilizează ca țintă operativă, banca centrală va trebui să stabilească o valoare optimă pentru Indice, care ar reflecta o combinație **dintre rata dobânzii de echilibru și rata de schimb valutar de echilibru**. În procesul realizării politicii monetar-creditare, banca centrală tinde să micșoreze diferența dintre valoarea etalon și cea reală a Indicelui. Banca Canadei și Banca de Rezervă a Noii Zeelande utilizează indicele în calitate de țintă operațională în politica promovată.

Dacă MCI servește drept **un indicator informațional**, valoarea curentă a acestuia se va compara cu cea precedentă sau cu o valoare etalon. Diferența va ajuta banca centrală să ia o decizie corectă în vederea înăsprii sau relaxării politicii promovate. MCI reprezintă un indicator anticipativ (leading indicator), deoarece modificările cursului valutar și ratei dobânzii vor influența economia cu o anumită întârziere. În final, MCI poate fi utilizat în calitate de regulă a politicii monetar-creditare. Rata dobânzii reacționează la modificările cursului valutar în cazul, în care banca centrală promovează o anumită formă de țintire a cursului valutar.

În 1999, **L. Ball**, profesorul Universității John Hopkins (SUA), a propus o alternativă pentru MCI. În egalitatea Indicelui a fost inclus gapul PIB și inflației, această formulă este cunoscută ca Regula lui Ball. Însă, actualmente, nicio bancă centrală nu a implementat ca regulă niciun tip de indice a influenței politicii monetar-creditare.

La fel ca și Regula lui Taylor, MCI se caracterizează printr-un șir de dezavantaje tipice. În primul rând, ponderea Indicelui se determină prin modalități diferite, ceea ce-l face sensibil la specificul modelului macroeconomic. **Într-al doilea rând**, MCI reprezintă o valoare medie a prețurilor la activele financiare și ratele dobânzii, care influențează inflația cu o viteză diferită. Chiar dacă eliminăm MCI lagurile temporale, acesta va emite pe perioadă scurtă de timp semnale dispersate. Finalmente, ca și Regula lui Taylor, Indicele nu oferă o diferențiere a șocurilor economice și sumează manifestările acestora. Indiferent de dezavantaje, MCI se utilizează activ de analiticii financiari. De exemplu, Indicele este inclus în **instrumentarul de cercetare a FMI, OCDE**, precum și în cadrul unui șir de instituții financiare: **Deutsche Bank, Merrill Lynch, Goldman Sachs, J.P. Morgan Chase și Greenwich Natwest**.

Bibliografie:

1. Legea pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011 nr.295-XVI din 21.12.2007. Monitorul Oficial nr. 18-20/57 din 29.09.2008.
2. Bernanke B., Mishkin F. Central bank behavior and the strategy of monetary policy: Observations from six industrialized countries. NBER, Macroeconomics Annual, ed. by Blanchard O., Fisher S. Cambridge, MIT Press, 1992, p. 183-238.
3. Dobrescu E. Introduction into Macroeconomic Modelling Foundations. În Romanian Journal of Economic, Forecast, 2002, p. 15-32.
4. Friedman M. The Optimum Quantity of Money. The Optimum Quantity of Money and Other Essays. Chicago: Aldine Publishing Company, 1969, p. 34.
5. Pecican E. Ș. Piața valutară, bănci și econometrie. București: Ed. Economică, 2000,

p.25-29.

ROLUL STATULUI ȘI ORGANIZAȚIILOR INTERNAȚIONALE PRIVIND RESTRUCTURAREA ECONOMIILOR RURALE ÎN CURS DE TRANZIȚIE

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

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

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. Property reform means the tonality of economic, politic, social and other kinds of measures meant, on the one hand, to ensure the diversity of property forms and to improve their structure, and on the other hand, to from premises of the efficient exercise of property rights on the economic potential elements, the corporate governmental mechanisms being included.

Key words: *Reform, Investments, Agriculture, Integration, Restructuration.*

Odată cu trecerea de la sistemul economic administrativ de comandă spre cel bazat pe principiile și legile mecanismului de gospodărire de piață, rolul statului și al structurilor internaționale în dezvoltarea vieții economico-sociale, fie în spațiul urban, fie în cel rural, se schimbă imediat și în mod radical. Drept consecință a acestor schimbări, are loc accelerarea ritmurilor de dezvoltare în ambele din fragmentele teritoriale sus-menționate, stipulată, în primul rând, de descătușarea inițiativei de antreprenoriat și de antrepriză, conservate, ba chiar și pedepsite, timp de ani și decenii la rând înaintea de reformare.

Efectul descătușării, reflectat prin implicarea multîmii de indicatori naturali și valorici, a devenit totalmente de neașteptat. Spațiul urban, fiind favorizat din toate punctele de vedere, a reușit de a se adapta condițiilor noi de gospodărire mult mai repede și practic fără pierderi esențiale, atât în ceea ce privește potențialul de producție, cât și rezultatele finale ale activității economice. Spațiul rural, însă, după toți acești indici (descifrați mai detaliat mai jos), a rămas mult înapoiat, fapt reflectat și de comparația situației demografice în aceste două fragmente teritoriale ale țării. Și mai trist este tabloul migrației forței de muncă din spațiul rural, provocat de factorul simplificării (în loc de cel al diversificării) activității atât în domeniul agroalimentar, cât și în alte domenii existente.

Aflându-se la etapa de tranziție spre economia de piață, fiind în apropiere nemijlocită (vecinătatea) cu Uniunea Europeană și demonstrând prin toate acțiunile dorința de integrare cu aceasta, Republica Moldova, cu părere de rău, nu-și poate permite, în mod automat, preluarea tuturor mecanismelor și instrumentelor de dezvoltare a spațiului rural, practicate în Uniunea Europeană. Și mai polarizați sunt indicatorii cantitativi ai veniturilor și consumurilor, ai structurii acestora în spațiul rural al Uniunii Europene, în comparație cu cei ai Republicii Moldova. Din cauza polarizării excesive a nivelului și standardelor de viață, chiar dacă se va produce integrarea Republicii Moldova în Uniunea Europeană, ea nu va fi decât una formală, una inegală, bazată pe argumente mai mult voluntariste decât reciproc avantajoase economic și social echitabile etc. Fiind

la nivel înalt de dezvoltare socio-economică, caracterizat, inclusiv de permanentă supraproducție a produselor agroalimentare, Uniunea Europeană, în prezent, își poate permite o politică mai loială față de mediul ambiant, față de comerțul internațional al produselor agroalimentare și alte componente a mult diversificatului proces de dezvoltare rurală în întregime. Evident, că extinderea acestei loialități nu poate fi nemărginită. Cu toate că documentele de bază ale Uniunii Europene declară intenții vădite de a micșora volumul subsidiilor agricole, în mod special, diminuarea până la nivel de zero a subsidiilor la export, până în prezent, aceste subsidii constituie miliarde de Euro anual. Conform indicatorului PSE (Produce Suport Estimate), ponderea medie anuală a susținerii financiare din partea statului (Uniunii), acordate producătorilor agricoli în perioada anilor 2000-2003, a constituit 46,8% din valoarea totală a producției agricole, estimate la prețurile producătorului. Chiar dacă sectorul agrar are o structură internă destul de ramificată, în subvenționarea acestuia, Uniunea Europeană, deocamdată, pune accentul major pe instrumentele de susținere nemijlocită a agriculturii. O mare parte din aceste subsidii, în trecut nu prea îndepărtat, dar și în prezent, sunt destinate susținerii prețurilor de piață (Market price support). Potrivit surselor sus-menționate, anume această direcție de susținere financiară a producătorilor agricoli constituie mai mult de 50 la sută din totalul suportului financiar al producătorilor agricoli. În literatura de specialitate, sunt evidențiate detaliat atât laturile pozitive, cât și cele negative ale mecanismului de subvenționare, în general, și, în mod particular, ale instrumentelor de subvenționare a prețurilor. Cât de controversate nu ar fi, însă, încercările statelor lumii de a asigura dezvoltarea dinamică a economiilor rurale prin aplicarea mecanismelor de subvenționare, este evident, că aceste subvenții nu sunt în exclusivitate „de dragul” sectorului agrar. Este bine cunoscut faptul, că orice partid politic, aflat la guvernare într-o țară democrată, prin aplicarea subvențiilor agrare, facilitează accesul tuturor cetățenilor țării la produse alimentare relativ mai ieftine, scopul final fiind obținerea voturilor suplimentare la alegeri viitoare.

Dacă sistemul de subvenționare a sectorului agroalimentar poate fi clasificat ca un mecanism economic de dezvoltare a sectorului dat, atunci facilitarea accesului (mai ales, al păturilor social vulnerabile) la produse alimentare, indiscutabil, reprezintă o latură de aplicare politică a acestui sistem. De aici, și viabilitatea asigurată a scenariului de subvenționare a sectorului agroalimentar în toată lumea și, mai ales, în țările înalt dezvoltate. Experții în domeniu confirmă apariția fenomenului de subvenționare încă în anii '20 ai secolului trecut, subliniind, totodată, creșterea deschisă sau camuflată a sumelor de subvenționare, atât în mod absolut, cât și în calcul relativ (ponderat).

Cea mai elocventă dovadă a „puterii” și durabilității mecanismului de subvenționare a sectorului agrar, aplicat la maximum de către instituțiile de stat și cele regionale (comunitare) de diferit nivel, poate servi criza actuală financiară, care a cuprins practic tot globul pământesc. Cu toate că peste tot sunt pe larg vehiculate sentințele de gelul, că agricultura funcționează sub cerul deschis, că este ramura cea mai supusă riscurilor naturale și/sau economice etc., la etapa actuală de desfășurare a crizei nominalizate, nici o asociație de agricultori, deocamdată, nu a anunțat stare de faliment și nu a cerut ajutor financiar din partea statului. Suferă de lichiditate redusă structurile bancare, asociațiile de creditare ipotecară, industria auto, domeniile de construcții capitale etc., numai nu sectorul agroalimentar. Evident, că agricultura țărilor industrial dezvoltate a devenit un sector puternic protejat prin pârghiile și mecanismele anterior menționate. Ca urmare, mecanismele de

subvenționare a sectorului agrar l-au transformat într-un domeniu de activitate, molipsirea căruia chiar și de către „virusii” unei crize financiare puternice este „interzisă”. Pe plan internațional, dezacordul tot mai pronunțat privind aplicarea mecanismului atât de costisitor și enorm de extins, precum este subvenționarea sectorului agroalimentar, îl exprimă doar Organizația Mondială a Comerțului (OMC). De menționat, că, la ziua de astăzi, practic, numai această structură internațională susține cu fermitate principiile și mecanismele de gospodărire de piață. Lozincă de bază a OMC-ului constituie „comerțul fără frontiere”. Drept consecință a materializării practice a acestei lozinci, precum consideră adepții Organizației Mondiale a Comerțului, toate mărfurile și/sau serviciile de pe globul pământesc ar trebui să fie produse (prestate) în condițiile celor mai bune corelații dintre venituri și cheltuieli, toată omenirea fiind beneficiarul celei mai înalte eficiențe a activității economice în domeniile respective.

În contextul acestei opțiuni, orice formă de subvenționare, dar mai ales, de subvenționare a prețurilor, schimonosește grosolan semnalele pieței, exprimate prin corelația liberă dintre cerere și ofertă. Ca rezultat, este grav încălcată atât lozincă principală a comerțului liber (fără frontieră), cât și ideea plasării celei mai favorabile, din punct de vedere economic, a capacităților de producție (prestare a serviciilor). Pentru combaterea reușită a încercărilor fără de sfârșit a guvernanților, în primul rând, din țările înalt dezvoltate de a continua „dereglarea” pieței prin mecanismele de subvenționare, OMC a clasificat toate măsurile de susținere financiară a agriculturii în patru categorii, numindu-le: coșul albastru, coșul verde, măsurile speciale și regimuri diferențiate, și coșul galben sau măsuri integrate de susținere financiară a sectorului agrar. De menționat, că intențiile OMC-ului privind limitarea implicării tuturor organelor de stat, în primul rând, a guvernelor statelor-membre ale Organizației Mondiale a Comerțului, în mecanismele de gospodărire de piață prin alocarea sumelor enorme de subsidii agrare nu s-au soldat cu succes. Cu toate că aceste intenții (i) cuprind măsuri calitative și cantitative de diminuare a subsidiilor, ce contravin principiilor pieței libere și (ii) sunt introduse într-o mulțime de contracte bi- sau multilaterale, în instrucțiuni, regulamente, directive etc. ale Organizației Mondiale a Comerțului, ele, practic, nu sunt lucrative.

Argumentele oponenților dominării excesive a pieței libere sau așa-numitului „liberalism de piață” sunt bine cunoscute. Esența acestor argumente constituie faptul, că mecanismul de piață nu soluționează toate problemele sectorului agrar. Este vorba despre problemele: (i) securității alimentare în perspectivele apropiate și de lungă durată; (ii) protejarea mediului ambiant, florii și faunei; (iii) formarea landsaftului rural, crearea peisajului atractiv al localităților și spațiului rural în întregime; (iv) combaterea sărăciei (facilitarea accesului păturilor social vulnerabile la produsele alimentare, subvenționate de către stat) etc.

Evaluate în mod obiectiv ca un integru, toate aceste laturi (funcții) ale unei agriculturi moderne transformă sectorul agrar într-un domeniu multifuncțional de activitate economică. În opinia adepților multifuncționalismului agrar, piața liberă nu ia în considerație multitudinea funcțiilor agrare. Prin mecanismul de formare a prețurilor de piață (în baza corelației libere dintre cerere și ofertă), agricultorii sunt asigurați numai cu o parte din încasăările bine meritate, adică numai partea, care acoperă valoarea nutritivă a produselor agroalimentare. Concluzia este evidentă: restul funcțiilor trebuie să fie asigurate de către subsidiile acordate de stat.

La nivel național, aspectul multifuncțional al sectorului agrar este susținut practic de toate

țările Uniunii Europene, Japonia, Coreia de Sud, Norvegia, Elveția și alte state.

În calitate de adepți adevărați ai pieței libere și, corespunzător, contra subvențiilor agricole, sunt evidențiate Argentina, Brazilia, Canada, Noua Zelandă ș.a.

Cu toate că majoritatea țărilor, aflate la etapa de tranziție, recunosc importanța aspectului multifuncțional al agriculturii și necesitatea subvenționării, în primul rând, a subvenționării investițiilor în dezvoltarea sectorului agrar, o parte din uniunile regionale (de exemplu Comunitatea Statelor Independente, CSI) își dau bine seama, că posibilitățile economico-financiare proprii sunt insuficiente pentru ca aceste subsidii să devină forță motrică adevărată de dezvoltare a sectorului agrar și de finalizare cu succes a reformelor. În acest context, savanții ruși, de exemplu, în calitate de prioritate indiscutabilă de finalizare a reformelor agrare, numesc mecanismul organizațional de funcționare a complexului agroalimentar și de dezvoltare a spațiului rural. În baza mecanismului economico-organizatoric perfect, conform afirmațiilor acestora, va fi asigurată funcționarea eficientă și durabilă a complexului agroalimentar și securitatea alimentară a țării. În calitate de promotor adevărat al măsurilor (mecanismelor) organizatorice, savanții ruși iau statul în persoana: savanților; specialiștilor din structurile (guvernamentale și neguvernamentale) de consultanță; organelor de administrare publică locală, regională și centrală (la nivel național) etc. Ca latură specifică a mecanismului organizațional de restructurare a agriculturii, la etapa de postprivatizare, poate fi considerat procesul de autoorganizare a agricultorilor prin crearea diferitor structuri asociative, integraționiste etc. Alături de regruparea forțelor și capacităților de producție, savanții români atenționează, că prin diferite proceduri organizatorice vor fi create și capacitățile reprezentative ale producătorilor agricoli. În cazul dat, fie vorba chiar și de exploatarea agricolă privată de dimensiuni, relativ, mici, fermierii obțin un status major la convorbiri și negocieri cu contragenții lor de pe piețele furnizorilor de mărfuri industriale (combustibil, îngrășăminte minerale, chimicate etc) și de desfășurare a producției agricole.

După cum se știe, în prezent, în Uniunea Europeană funcționează zeci de mii de structuri asociative agricole (preponderent – cooperativele agricole), care cuprind milioane de agricultori, iar cifra de afaceri anuală a acestor structuri constituie sute de mld. de euro. Evident, că statul nu face parte din aceste structuri. Totodată, neîndoielnic rămâne faptul, că mecanismul organizațional constituie o modalitate eficientă de soluționare a problemelor, existente în domeniul managementului agrar. Statul, prin organele sale locale, regionale și naționale consultative, științifice, juridice etc., aplică acest mecanism cu scopul obținerii design-ului organizatoric modern al sectorului agrar. Reprezentanții statului participă activ la crearea structurilor organizatorice moderne și pot chiar intra în componența acestor structuri, având ca scop lansarea activităților eficiente. Dacă, în țările occidentale, măsurile (mecanismele) organizatorice sunt aplicate aproape în exclusivitate la nivelul ierarhic superior (locale, regionale, naționale, internaționale), atunci, în majoritatea fostelor țări socialiste, inclusiv și în Republica Moldova, aceste mecanisme trebuie să fie utilizate și la crearea verigilor de bază a lanțurilor valorice respective, adică, la crearea (facilitarea creării) gospodăriilor țărănești (de fermier). Anume la acest nivel de activitate organizatorică a statului, sunt necesare alocații financiare considerabile. Doar este bine cunoscut faptul, că o mare parte din exploatarea agricolă privată, producătoare de producție-marfă, ci nu de producție pentru autoconsum și supraviețuire, în mai multe domenii, dar, mai ales, în sectorul zootehnic, trebuie să fie

ponite practic de la nivelul zero.

În calitate cea mai potrivită de formă de implicare a statului în procesul de restructurare a economiei rurale, peste tot în lume, este selectată elaborarea și realizarea practică a diferitor genuri de Programe de Stat. Anume în cadrul acestui document de planificare strategică și de implementare în natură a anumitor scenarii ale dezvoltării dinamice a ramurilor (subramurilor) economiei rurale, pot fi unite eforturile tuturor părților componente, care, fiind integrate, sunt capabile de a asigura obținerea unui efect sinergic. Spre deosebire de alte forme și modalități organizatorice, programul de stat este elaborat și funcționează ca un mecanism vertebral, adică penetrează toate treptele ierarhice de administrare publică, având ca scop atât cooperarea pe orizontală, cât și integrarea pe verticală sub formă de creare a structurilor clasteriale. Pe lângă subvențiile și activitățile organizatorice, un rol deosebit de important în restructurarea sectorului agrar de către stat îl joacă mecanismele de impozitare, de creditare, de asigurare, precum și cele de consultanță, de pregătire și perfecționare a cadrelor, de asigurare științifică a procesului de producție etc. O mare parte din mecanismele privind implicarea managerială a statului (structurilor internaționale) în procesul de restructurare a sectorului agrar presupune mecanismele integrate de reglementare a unor fragmente specifice ale pieței. Se are în vedere, în primul rând, piața forței de muncă și piața funciară, care ar trebui să rămână permanent în centrul atenției atât a organelor de administrare publică locală, cât și a celor de nivel național și a statului în întregime.

Importanța deosebită a fragmentelor sus-menționate ale mecanismului general de gospodărire de piață constituie însuși faptul, că atât piața forței de muncă, cât și piața fac parte din componența pieței factorilor de producție. De facto, aceste fragmente de piață sunt unice, și pot fi și sunt recunoscute ca elemente, ce asigură realizarea comerțului și a factorilor de producție. De aici, și importanța deosebită a ambelor piețe nominalizate. În literatura economică sunt pe larg discutate laturile pozitive și cele slabe ale pieței forței de muncă. Însă, practic, sunt unanime opiniile savanților, în ceea ce privește poziționarea activă a statului referitor la funcționarea și, mai ales, la dimensiunile absolute și relative ale pieței muncii. Cu toate aspectele sale negative, totuși, anume fragmentul rural al pieței forței de muncă constituie pilonul de bază al restructurării sectorului agroalimentar. În esență, fiind privită ca un izvor permanent existent al forței de muncă relativ libere, această piață alimentează toate domeniile (întreprinderile), nou create, de activitate economică cu factorul cel mai important al oricărui proces de producție – forța calificată și flexibilă de muncă. De aceea, o piață a forței de muncă, în aprecierea specialiștilor, nu are nimic comun cu o aglomerație a șomerilor inactivi, lipsiți de intenții de a se aranja în câmpul muncii (nemotivați) și doar înregistrați la oficiile teritoriale ale Agenției de ocupare a forței de muncă cu un singur scop – de a primi indemnizații de șomaj.

În aprecierea teoriei clasice a economiei de piață, piața forței de muncă, la nivelul optim de 3-4% din toată forța aptă de muncă, nu constituie decât o componență flexibilă, formată din oameni temporar neangajați în câmpul muncii, fiecare dintre care: (i) își caută un loc de muncă potrivit (după calificare, după nivelul așteptat de salarizare, după distanța de la locul de trai la cel de muncă etc.); (ii) frecventează cursuri de perfecționare profesională sau de recalificare pentru a se acomoda cerințelor schimbătoare pe piața respectivă; (iii) se pregătește către schimbarea locului de trai cu scopul de a se aranja în câmpul muncii; (iv) depune efort pentru a iniția propria afacere etc. În principiu,

mecanismul integrat de organizare și de funcționare reușită ale pieței forței de muncă este format, practic, din toate componentele clasice. Rolul prioritar, pe care îl joacă statul în elaborarea și implementarea acestui mecanism, este relevat atât de importanța economică, cât și cea socială, ba chiar și politică a fragmentului dat al mecanismului general de gospodărire de piață.

Totodată, dacă controlul statului asupra dimensiunilor optime ale pieței respective va fi pierdut, consecințele grave atât economico-financiare, cât și cele socio-politice devin inevitabile. Reieșind din aceste considerente, statul nu numai este prezent pe acest fragment de piață în calitate de un operator major, dar este și un organizator, precum și un controlor principal pe această piață. Evident, că, activând în condițiile economiei de piață, statul este practic lipsit de orice posibilitate de a utiliza în mod abuziv pârgurile administrative, accentul fiind pus pe mecanismele și instrumentele economice de reglementare a pieței forței de muncă.

Spre deosebire de etapele precedente de dezvoltare a economiilor naționale, etapa actuală, numită „etapa globalizării activității economice”, oferă mai multe posibilități noi de menținere a stabilității echilibrului pe piața forței de muncă. Dacă, înainte de epoca globalizării, aplanarea excesului de ofertă a brațelor de muncă pe această piață a cerut negreșit majorarea cheltuielilor (propriei sau străine) pe teritoriul țării respective, atunci, prin însăși esența categoriei „globalizării”, s-a format cea de-a doua direcție de sustragere a excesului brațelor de muncă – exportul forței de muncă. În unele țări, printre care se numără și Republica Moldova, ponderea transferurilor de bani ai așa-numiților „gastarbaiteri” în favoarea țărilor de proveniență a atins în ultimii ani proporții de până la 40% din PIB-ul anual al țărilor respective.

Sunt necesare argumentări și calculele suplimentare privind efectul economic național al exporturilor masive ale forței de muncă, precum și consecințele economico-sociale de lungă durată ale acestora, apreciate, exclusiv, ca un produs (fie și neașteptat) al procesului de globalizare. În cadrul relațiilor de piață, de importanță majoră poate fi considerat un alt fragment al pieței factorilor de producție și anume – piața funciară. Specificul acestui fragment este determinat de aspectul unic al mărfii, circulate pe piața funciară. Spre deosebire de celelalte genuri de mărfuri, pământul agricol nu poate fi transportat, corespunzător, piața funciară nu poate și nici nu este globalizată. Ea constituie un element pur național de funcționare a mecanismului general de piață. Mai mult ca atât, conform Codului funciar al Republicii Moldova, vânzarea pământurilor agricole nerezidenților țării nu se admite. Cu toate că au fost întreprinse mai multe încercări de a elimina această normă juridică din cadrul legislației autohtone în vigoare, credem, că ar fi prea devreme de a face acest lucru. Argumentele sunt mai multe la număr, însă principalul constituie faptul, că prețul de piață al pământului agricol în RM este extrem de scăzut. La rândul său, prețul de piață reflectă, în mod direct, nivelul eficienței activității agricole, inclusiv rodnicia câmpurilor, randamentul animalelor, productivitatea muncii etc. Evident, că în condițiile atât de dezavantajoase din punct de vedere al stării actuale și al nivelului de dezvoltare a sectorului agrar, ar fi fost cu totul iresponsabil de a invita investitorii străini pe piața funciară a Republicii Moldova. Pentru ca această piață să devină una cu adevărat deschisă, este necesar de a efectua investiții interne, cu ajutorul cărora este posibilă realizarea, cel puțin comparabilă cu țările industrial dezvoltate, a efectelor și eficienței economice, obținute în acest sector.

Anume din aceste considerente, se necesită o restructurare multilaterală a agriculturii

autohtone. Faptul, precum că sectorul agrar, începând cu anul 2000, este privatizat, nu înseamnă că, în cadrul acestui sector, s-au produs și schimbări structurale. Mai mult ca atât, chiar dacă și unele modificări structurale au avut loc, atunci ele au fost mai mult dezavantajoase decât benefice agriculturii autohtone. Drept exemplu poate servi corelația dintre produsele fito- și zootehnice la etapa postprivatizațională de dezvoltare a sectorului agrar.

Dacă în a. 2000 (anul finalizării procesului de privatizare în masă a pământului și patrimoniului agricol) ponderea sectorului zootehnic în tot produsul agricol brut a constituit 32%, atunci în a. 2008 – numai 25,6% sau cu 6,4 puncte procentuale mai puțin. Din analizele efectuate, putem concluziona, că anume produsele zootehnice sunt cele mai solicitate pe piețele moderne ale lumii, inclusiv și în Republica Moldova. În comparație cu produsele fitotehnice, valoarea produselor zootehnice la o unitate de greutate este mult mai înaltă, atât din punct nutritiv de vedere (Kcal), cât și din punct de vedere al estimărilor bănești.

Alături de carența sus-menționată a structurii de producție, poate fi numit încă un șir întreg de alte neajunsuri și lacune, care provoacă diminuări considerabile ale rezultatelor finale din activitatea agricolă și care, la rândul său, stipulează menținerea nivelului scăzut de încasări generale în calcul la o unitate de suprafață, iar acestea din urmă – nivelul scăzut al prețului de piață al pământului agricol.

Nici o economie disproporțională nu poate fi durabilă. Și invers, oricare disproporție mai de vreme sau mai târziu se va răsfrânge asupra ritmurilor de dezvoltare a economiei naționale. De aceea, este necesar să fie create la nivel de stat condiții de restructurare permanentă a ramurilor (subramurilor), de conformare a tuturor aspectelor structurale cu etapele respective de dezvoltare a societății fie la nivel național, fie la cel mondial.

Concluzia este evidentă: rolul statului, la nivelul tuturor treptelor ierarhice de administrare publică, este unul de bază atât în formarea acestor condiții, cât și în realizarea unui spectru larg de acțiuni privind materializarea practică a acestora în favoarea întregii societăți.

Nu mai puțin importante, însă, sunt mecanismele și instrumentariul adecvat de acțiuni în ceea ce a privește stabilirea și efectuarea măsurilor eficiente de restructurare a economiilor rurale.

Bibliografie:

1. The global Partnership for Environment and Development: A Guide to Agenda 21. New York: UN Publications, 1992.
2. Hotărârea Parlamentului RM „Cu privire la concepția trecerii la economia de piață în Republica Moldova”. Acte, normative cu privire la problemele economice și bugetare (1990-1992), Chișinău, Universitas. 1992, p. 20-22.
3. Aurel A. Organizarea și reprezentarea producătorilor agricoli din România. Timișoara: Artpress, 2005. 446 p.
4. Механизм функционирования рынка. În: Политэкономия, под ред. Д. В. Валового. Москва: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 405 с.

ANALIZA STATISTICĂ A EVOLUȚIEI ȘI TENDINȚEI DE DEZVOLTARE A PRODUCȚIEI FABRICATE DIN INDUSTRIA TUTUNULUI

Angela DELIU, *dr., conf. univ., USEM*
Iulita BÎRCĂ, *cercet. șt. stagiar, IEFS*

Recenzent: Valeriu DOGA, *dr. hab., prof. univ., IEFS*

In this work is on display the essence of statistical analysis of the dynamics of field manufactured tobacco production and the need for this analysis.

Key words: *statistical analysis, product, development trend, Tobacco Industry, economic activity, economic efficiency, competitiveness.*

Analiza evoluției fenomenelor și proceselor economice are drept scop cunoașterea tendinței de dezvoltare și a repetabilităților, pe care acestea le manifestă în diferite momente și, în special, de-a lungul unei perioade. Respectiv, aceasta poate fi utilizată și la fundamentarea prognozelor privind modificările, pe care fenomenele le vor înregistra în viitor sau în perspectivă în condiții normale de desfășurare.

Pentru a putea urmări și analiza evoluția și tendința de dezvoltare ale fenomenelor și proceselor economice manifestate în societate, este necesar de creat anumite serii cronologice în funcție de fenomenul sau procesul economic studiat și durata de timp stabilită.

Necesitatea în crearea seriilor cronologice sau dinamice este redată de rolul lor în practica economică, deoarece, cu ajutorul lor, se efectuează prelucrarea și analiza datelor statistice, acumulate în urma observării statistice, privind modificarea în timp a fenomenelor și proceselor economice. Cu ajutorul seriei de dinamici, se analizează tendința de dezvoltare a anumitei caracteristici „y” pentru o anumită perioadă de timp $T_1 - T_n$.

Trebuie de menționat, că crearea seriei de timp deține reguli, elemente și respectiv, cadru proprii, care, luate în ansamblu, vor permite analiza evoluției și a tendinței de dezvoltare a diferitor variabile statistice, vor permite caracterizarea schimbării fenomenelor social-economice în timp, identificarea dependențelor de dezvoltare a acestor fenomene și ale tendinței principale de dezvoltare.

Pentru elaborarea seriei dinamice este nevoie de format un șir de valori, ce țin de o anumită variabilă statistică, în care fiecare valoare a acestui șir caracterizează statica acestei variabile la un moment dat, iar valorile variabilei din șirul dat sunt ordonate în creșterea consecutivă a perioadei de timp pusă în calcul. Respectiv, totalitatea perioadelor de timp, ce caracterizează evoluția sau modificarea în timp a variabilei, va caracteriza dinamica variabilei statistice analizate. Deci, crearea acestui șir de valori este necesară, deoarece, din cele expuse, reiese, că componența lui este baza unei serii cronologice sau dinamice.

Astfel, putem constata, că o serie dinamică (*serie de timp*) este constituită dintr-un șir de valori, ce exprimă evoluția unei variabile statistice în anumite momente sau perioade succesive de timp și elaborarea ei este impusă de necesitatea obținerii posibilității analizei tendinței de dezvoltare în

scopul evidențierii factorilor de influență. Deci, o seria dinamică (cronologică) reprezintă un șir de valori numerice ale unui indicator statistic în dinamică.

Având în vedere, că obiectul de cercetare al lucrării date este *industria tutunului*, iar subiectul este *evoluția producției industriale de tutun*, caracteristica „y” va fi „*volumul de producție în expresie valorică în prețuri curente*”.

Pentru a putea efectua analiza evoluției volumul de producție industriale de tutun în prețuri curente, este necesar de stabilit numărul perioadelor, ce vor forma cadrul de timp al viitoarei serii dinamice (cronologice).

Este de admis, că stabilirea numărului perioadelor de timp ($T = n \rightarrow T = 1, n \rightarrow T_1, T_2, T_3, \dots, T_{n-1}, T_n$) în serie este prioritară stabilirii șirului de valori în seria dinamică. Respectiv, numărul perioadelor este egal cu numărul valorilor din șir. Și în funcție de aceasta, trebuie luat în calcul, că, la formarea seriei dinamice, valoarea seriei, la fiecare moment de timp „ y_T ”, trebuie să corespundă perioadei date „ T ”.

În lucrarea respectivă, seria cronologică va fi expusă pentru perioada 1995-2009, ceea ce desemnează, că seria de 15 ani va fi formată din 15 perioade cu intervale de timp egale cu unitatea ($T = 1, 2, 3, \dots, 14, 15$) și, respectiv, putem admite, că șirul va fi format din 15 valori.

În funcție de aceasta, dacă perioadele de timp vor fi notate cu $T_1, T_2, T_3, \dots, T_{15}$, iar valorile seriei – cu $y_1, y_2, y_3, \dots, y_{15}$, atunci seria cronologică, care va reda evoluția caracteristicii „y” pe perioada $T_1 - T_{15}$, se va prezenta astfel:

T	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄	T ₅	T ₆	T ₇	T ₈	T ₉	T ₁₀	T ₁₁	T ₁₂	T ₁₃	T ₁₄	T ₁₅
Perioada/ Anul	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
v															
Valoarea	y ₁	y ₂	y ₃	y ₄	y ₅	y ₆	y ₇	y ₈	y ₉	y ₁₀	y ₁₁	y ₁₂	y ₁₃	y ₁₄	y ₁₅

Respectiv, *seria cronologică* pentru redarea *evoluției producției industriale de tutun pe perioada 1995-2009* primește următoarea formă și, în continuare, propunem seria dinamică în prezentare tabelară, expunerea căreia este reflectată în tabelul 1.

Tabelul 1

Volumul producției industriale de tutun a RM pe perioada 1995-2009

Indicatorii	Volumul indicatorilor														
	Ani														
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Volumul producției industriale de tutun în prețuri curente, mil. lei	1630	2466	2371	2356	4236	4842	5230	3836	4249	4244	4299	3475	3680	3298	4129

Sursă: Biroul Național de Statistică al RM.

În cele expuse și prezentate anterior, am urmărit esența, elementele și măsura formării unei serii cronologice.

Însă, după cum am admis anterior, scopul elaborării oricărei serii cronologice constă în primirea posibilității de analiză a modificării în timp a diversilor indicatori, ce caracterizează desfășura-

rea anumitor genuri de activității din cadrul societății în aspect social-economic. Respectiv, în lucrarea dată, vom analiza indicatorul, ce caracterizează expresia cantitativă a rezultatului muncii în domeniul industriei tutunului și anume *volumul producției fabricate*, ce revine ca totalul producției, obținute de ansamblul agenților economici, antrenați în acest gen de activitate din cadrul economiei RM.

Scopul exercitării analizei constă în determinarea abaterilor, care se identifică în procesul lucrării și analizei indicatorului în funcție de perioada de analiză stabilită și care caracterizează modificarea variabilei statistice pe parcursul evoluției de la o perioadă la alta sau de la un moment la altul, sau realitatea dezvoltării indicatorului în perioada curentă față de perioada precedentă sau de bază.

În funcție de aceasta, trebuie de menționat, că, pentru a putea identifica abaterile este necesar de folosit indicatorii de bază ai seriilor dinamice sau sistemul de indicatori, în baza căruia se efectuează analiza seriilor cronologice.

După cum cunoaștem, în știința economică se operează cu *valori absolute, relative și medii*, care caracterizează forma de exprimare a nivelului diverșilor indicatori statistici și, în dependență de acest fapt, acesta, seriile dinamice pot fi primite ca serii de valori absolute, medii, relative, iar *indicatorii seriilor dinamice* pot fi clasificați în:

- indicatori absoluți;
- indicatori relativi;
- indicatori medii.

Am vrea să reamintim, că seriile de valori absolute, în practica economică, sunt seriile de valori inițiale, iar celelalte sunt serii de valori derivate.

La fel, este de menționat, că, la formarea seriilor cronologice, un rol important îl are timpul sau perioada de timp luată în calcul, de aceea un loc de seamă, în analiza seriilor, îl are cunoașterea, dacă seria cronologică este de momente – serie, ale cărei valori caracterizează fenomenul la anumite momente de timp – sau este o serie cronologică de intervale – serie, ale cărei valori caracterizează mărirea indicatorului pentru anumite intervale de timp. Cunoașterea tipurilor de serii în funcție de acest criteriu de clasificare este importantă, deoarece analiza dinamicii se efectuează diferit, iar rezultatul analizei este dependent de această înțelegere, adică, că valorile seriei caracterizează starea fenomenelor, fie pentru anumite momente (de exemplu, la începutul anului; la sfârșitul lunii; la începutul trimestrului. . .), fie pentru anumite intervale de timp (de exemplu, zi; semestru; an. . .).

În practica economică, acești indicatori poartă denumirea de *indicatori ai dinamicii – indicatori*, ce permit determinarea măsurii de modificare a indicatorilor analizați în timp.

Cu ajutorul acestor indicatori, se efectuează compararea datelor curente ale variabilei statistice „y” fie cu datele unei perioade din trecut, fie cu cele ale perioadei precedente „t₁” sau cu perioada de bază „t₀”.

Orice analiză a gradului sau măsurii de schimbare în timp a indicatorului studiat trebuie să înceapă cu determinarea indicatorilor absoluți ai seriei dinamice.

În baza *indicatorilor absoluți*, se urmărește măsura absolută de modificare a indicatorilor analizați pentru o anumită perioadă de timp, care poate fi redată prin compararea pe bază de diferență a perioadelor de timp, fie în lanț, fie de bază. Pentru a analiza dinamica absolută a seriei cronologice, se utilizează și, respectiv, se deosebesc doi indicatori absoluți:

- *sporul absolut*;
- *valoarea absolută a unui procent de modificare*.

⇒ **Sporul absolut / Modificarea absolută** se determină ca diferența dintre nivelul curent cu cel precedent sau de bază și ne arată, cu cât, în exprimare absolută, sau cu câte unități concrete de măsură s-a modificat nivelul indicatorului, studiat în perioada curentă, față de perioada precedentă (de bază) sau de la o perioadă la alta, sau de la un moment la altul. Sporul absolut poate fi, în determinare, de două feluri, în funcție de perioada, luată ca bază de comparare, și anume:

➤ **sporul absolut cu bază fixă** – indicator absolut, obținut prin compararea fiecărui nivel „ y_t ” al seriei cu unul și același nivel „ y_0 ”, numit bază, și, deoarece ea este permanentă pentru toată seria, ea duce denumirea bază fixă, iar acești indicatori poartă denumirea de indicatori de bază:

$$\Delta y_{t0} = y_t - y_0 \quad (1)$$

unde: y_t indică nivelul indicatorului „ y ” în perioada curentă „ t ”, unde $t = 1, n$;

y_0 – nivelul indicatorului „ y ” în perioada de bază „ t_0 ”;

t_0 – perioada de bază, ce corespunde primului an sau primei perioade, care stă la baza seriei dinamice sau dinamicii economice analizate și corespunde perioadei inițiale a seriei – „ t_1 ” cu respectiva valoare „ y_1 ”;

Δy_{t0} – sporul absolut sau modificarea absolută de bază a indicatorului „ y ” în perioada curentă „ t ”, față de perioada de bază „ t_0 ”, \pm .

➤ **sporul absolut cu bază în lanț** – indicator absolut, obținut prin compararea fiecărui nivel „ y_t ” al seriei cu nivel precedent „ y_{t-1} ”, numit bază, și, deoarece ea nu este permanentă, aceasta duce denumirea de bază în lanț, iar acești indicatori poartă denumirea de indicatori în lanț:

$$\Delta y_{t-1} = y_t - y_{t-1} \quad (2)$$

unde: y_{t-1} indică nivelul indicatorului „ y ” în perioada precedentă „ t_1 ”, anterioară fiecărei perioade curente „ t ”;

Δy_{t-1} – sporul absolut sau modificarea absolută în lanț a indicatorului „ y ” în perioada curentă „ t ”, față de perioada precedentă „ t_1 ”, \pm .

⇒ **Valoarea absolută a unui procent de modificare** ne arată, cu cât, în exprimare absolută, s-a modificat nivelul indicatorului, studiat în perioada curentă, de la fiecare procent de modificare a indicatorului „ y ”, analizat în perioada dată, sau ne arată câte unități concrete de măsură revin unui procent de modificare a indicatorului analizat. Valoarea absolută a unui procent de modificare poate fi, în determinare, de două feluri, în funcție de perioada, luată ca bază de comparare, și anume:

➤ **cu bază fixă** – indicator absolut, obținut prin compararea relativă a nivelului sporului absolut de bază a indicatorului „ y ” cu nivelul sporului relativ al acestui indicator pentru fiecare perioadă „ t ”, iar acești indicatori poartă denumirea de indicatori de bază:

$$\Delta y_{t0}/\% = 1\% * y_0 \Rightarrow 1\%/100\% * y_0 \Rightarrow 0,01 * y_0 \quad (3)$$

sau
$$\Delta y_{t0}/\% = \Delta y_{t0}/R_{s00} \quad (4)$$

unde: Δy_{t0} – sporul absolut de bază al indicatorului „ y ”, \pm ;

R_{s00} – ritmul de sporire a indicatorului „ y ” sau sporul relativ de bază, $\%$, \pm ;

y_0 – nivelul indicatorului „ y ” în perioada de bază „ t_0 ”;

$\Delta y_{t0}/\%$ – valoarea absolută a unui procent de modificare cu bază fixă.

➤ *cu bază în lanț* – indicator absolut, obținut prin compararea relativă a nivelului sporului absolut în lanț a indicatorului „y” cu nivelul sporului relativ al acestui indicator pentru fiecare perioadă „t”, iar acești indicatori poartă denumirea de indicatori în lanț:

$$\Delta y_{t/t-1}/\% = 1\% * y_{t-1} \Rightarrow 1\%/100\% * y_{t-1} \Rightarrow 0,01 * y_{t-1} \quad (5)$$

$$\text{sau} \quad \Delta y_{t/t-1}/\% = \Delta y_{t/t-1} / R_{S\&L,t} \quad (6)$$

unde: $\Delta y_{t/t-1}$ – sporul absolut în lanț a indicatorului „y”;

$R_{S\&L,t}$ – ritmul de sporire a indicatorului „y” sau sporul relativ în lanț, %, ±;

y_{t-1} – nivelul indicatorului „y” în perioada precedentă „t-1”;

$\Delta y_{t/t-1}/\%$ – valoarea absolută a unui procent de modificare în lanț.

În continuare, în tabelul 2, propunem analiza dinamicii producției fabricate a industriei de tutun pe perioada 1995-2009, în baza indicatorilor absoluți ai seriilor cronologice.

Tabelul 2

Dinamica absolută a volumului producției industriale de tutun pe perioada 1995-2009

Anii	Volumul producției în prețuri curente, mln. lei	Indicatorii absoluți			
		Sporul absolut, mln. lei		Valoarea absolută a unui procent de modificare, mln. lei/%	
		cu bază fixă	cu bază în lanț	cu bază fixă	cu bază în lanț
1995	163,0	-	-	-	-
1996	246,6	+83,6	+83,6	1,63	1,63
1997	237,1	+74,1	-9,5	1,63	2,466
1998	235,6	+72,6	-1,5	1,63	2,371
1999	423,6	+260,6	+188,0	1,63	2,356
2000	484,2	+321,2	+60,6	1,63	4,236
2001	523,0	+360,0	+38,8	1,63	4,842
2002	383,6	+220,6	-139,4	1,63	5,23
2003	424,9	+261,9	+41,3	1,63	3,836
2004	424,4	+261,4	-0,5	1,63	4,249
2005	429,9	+266,9	+5,5	1,63	4,244
2006	347,5	+184,5	-82,4	1,63	4,299
2007	368,0	+205,0	+20,5	1,63	3,475
2008	329,8	+166,8	-38,2	1,63	3,68
2009	412,9	+249,9	+83,1	1,63	3,298

Sursă: Elaborat de autor în baza calculului datelor de la Biroul Național de Statistică al RM.

După cum observăm din tabelul 2, volumul producției, fabricate în cadrul industriei de tutun, a crescut cu 249,9 mln. lei față de perioada de bază (anul 1995). Concluzia este formulată în baza abaterilor, obținute în rezultatul analizei seriei valorilor absolute cu intervale egale de timp.

Rezultatul de bază, privind modificarea absolută în timp a volumului de producție în prețuri curente, este mărimea abaterii, înregistrate la ultima perioadă de timp – anul 2009, la determinările efectuate cu bază fixă.

După cum observăm, nivelul producției, pentru perioadele analizate, este mai mare față de anul de bază, însă, pe parcursul desfășurării acestui gen de activitate, nu s-a înregistrat o tendință continuă și lineară de dezvoltare, deoarece valorile sporului absolut în lanț înregistrează și nivele pozitive, și negative de dezvoltare, adică se urmăresc creșteri și diminuări ale volumului de producție în comparație cu fiecare an precedent. Însă, în linii generale, la momentul anul 2009, producția este în creștere.

Referitor la al doilea indicator valoric al dinamicii, valoarea absolută a unui procent de modi-

ficare, putem admite, că valorile calculate ne permit să concluzionăm, că determinarea lui față de perioada de bază nu are mare importanță economică, concluziile respective față de acest indicator trebuie efectuate la valorile primite în lanț. Dacă analizăm acest indicator pentru anul 2009, atunci explicația va fi următoarea: în lanț – cu fiecare procent de creștere a producției, se obține un surplus de producție în valoare de 3,298 mln. lei, iar de bază – în perioada ulterioară celei de bază, la fiecare procent de modificare pozitivă în timp, s-a generat doar 1,63 mln. lei. Acest lucru ne permite să constatăm, că, la actualmente, fiecare procent de creștere a producției este caracterizat de un surplus de 1,668 mln. lei de producție, ceea ce se apreciază pozitiv privind desfășurarea activității date.

Următoarea etapă în analiza gradului de schimbare în timp a indicatorului studiat constă în determinarea indicatorilor relativi ai seriei dinamice.

Cu ajutorul *indicatorilor relativi*, se determină gradul de schimbare relativă a indicatorilor, analizați pentru o anumită perioadă de timp, care poate fi redată prin compararea pe bază de raport a perioadelor de timp, fie în lanț, fie de bază.

Pentru a analiza dinamica relativă a seriei cronologice, se utilizează și, respectiv, se deosebesc doi indicatori relativi:

- *ritmul de creștere;*
- *ritmul de sporire.*

⇒ **Ritmul de creștere** – se determină ca raportul dintre nivelul curent și cel din perioada precedentă sau de bază și ne arată, cât, în exprimare relativă, reprezintă nivelul indicatorului, studiat în perioada curentă, față de cel din perioada precedentă (de bază), ce constituie 100%, ne arată, de câte ori nivelul perioadei curente este mai mare ca nivelul perioadei de bază (precedente), sau ne arată, ce parte din valoarea indicatorului de bază constituie indicatorul din perioada curentă. Ritmul de creștere poate fi exprimat în coeficienți sau în procente. Ritmul de creștere poate fi de două feluri, în funcție de perioada, luată ca bază de comparare, și anume:

➤ *ritmul de creștere cu bază fixă* – indicator relativ, obținut prin compararea pe bază de raport a fiecărui nivel „ y_t ” al seriei cu unul și același nivel „ y_0 ”, primit perioadă de bază:

$$R_{Ct0}(\%y_{t0}) = y_t / y_0 * 100, \quad (7)$$

unde: $R_{Ct0}(\% y_{t0})$ indică ritmul de creștere cu bază fixă.

➤ *ritmul de creștere cu bază în lanț* – indicator relativ, obținut prin compararea pe bază de raport a fiecărui nivel curent „ y_t ” al seriei cu nivelul precedent „ y_{t-1} ”, numit bază:

$$R_{Ct-1}(\%y_{t-1}) = y_t / y_{t-1} * 100, \quad (8)$$

unde: $R_{Ct-1}(\% y_{t-1})$ indică ritmul de creștere cu bază în lanț.

⇒ **Ritmul de sporire / Modificare relativă** ne arată, cu cât, în exprimare relativă (cu câte procente), s-a modificat nivelul indicatorului studiat în perioada curentă, față de perioada precedentă (de bază) sau de la o perioadă la alta. Ritmul de sporire poate fi de două feluri:

➤ *cu bază fixă* – indicator relativ, obținut prin compararea relativă a nivelului sporului absolut de bază a indicatorului „ y ” cu nivelul acestui indicator pentru perioadă „ t_0 ”:

$$R_{S0}(\Delta \%y_{t0}) = \Delta y_0 / y_0 * 100\% \Rightarrow ((y_t - y_0) / y_0) * 100\% \quad (9)$$

sau

$$R_{S0}(\Delta \%y_{t0}) = R_{C00} - 100\% \Rightarrow ((y_t / y_0) * 100\%) - 100\%, \quad (10)$$

unde: $R_{S(t)}(\Delta \% y_{t_0})$ – ritmul de sporire a indicatorului „y” sau sporul relativ de bază, %, ±.

➤ *cu bază în lanț* – indicator relativ, obținut prin compararea relativă a nivelului sporului absolut în lanț a indicatorului „y” cu nivelul acestui indicator pentru perioadă „t₁”:

$$R_{S(t)}(\Delta \% y_{t_1}) = \Delta y_{t_1} / y_{t_1} * 100\% \Rightarrow ((y_t - y_{t_1}) / y_{t_1}) * 100\% \quad (11)$$

sau

$$R_{S(t)}(\Delta \% y_{t_1}) = R_{C(t)} - 100\% \Rightarrow ((y_t / y_{t_1}) * 100\%) - 100\%, \quad (12)$$

unde: $R_{S(t)}(\Delta \% y_{t_1})$ – ritmul de sporire a indicatorului „y” sau sporul relativ în lanț, %, ±.

În continuare, în tabelul 3, propunem analiza dinamicii producției fabricate a industriei de tutun pe perioada 1995-2009, pe baza indicatorilor relativi ai seriilor cronologice.

După cum observăm din tabelul 3, volumul producției fabricate, în cadrul industriei de tutun, înregistrează o creștere de 253,3% față de perioada de bază sau este 2,53 ori mai mare (253,3%/100%) ca nivelul anului de bază, sau din valoarea anului 1995 caracterizează o parte de 253,3%.

Tabelul 3

Dinamica relativă a volumului producției de tutun a industriei tutunului pe perioada 1995-2009

Anii	Volumul producției în prețuri curente, mln. lei	Indicatorii relativi			
		ritmul de creștere, %		ritmul de sporire, %, ±	
		de bază	în lanț	de bază	în lanț
1995	163,0	100	100	-	-
1996	246,6	151,3	151,3	+51,3	+51,3
1997	237,1	145,5	96,1	+45,5	-3,9
1998	235,6	144,5	99,4	+44,5	-0,6
1999	423,6	259,9	179,8	+159,9	+79,8
2000	484,2	297,1	114,3	+197,1	+14,3
2001	523,0	320,9	108,0	+220,9	+8,0
2002	383,6	235,3	73,3	+135,3	-26,7
2003	424,9	260,7	110,8	+160,7	+10,8
2004	424,4	260,4	99,9	+160,4	-0,1
2005	429,9	263,7	101,3	+163,7	+1,3
2006	347,5	213,2	80,8	+113,2	-19,2
2007	368,0	225,8	105,9	+125,8	+5,9
2008	329,8	202,3	89,6	+102,3	-10,4
2009	412,9	253,3	125,2	+153,3	+25,2

Sursă: Elaborat de autor în baza calculelor datelor de la Biroul Național de Statistică al RM.

Trebuie de menționat, că nivelul 253,3% al ritmului de creștere caracterizează intensitatea schimbării nivelurilor seriei dinamice 1995-2009. Deci, volumul producției de tutun fabricate, în prețuri curente, a crescut cu 153,3% față de perioada de bază (anul 1995) sau este cu 1,53 ori mai mare (153,3%/100%) ca nivelul anului de bază, sau față de valoarea anului 1995 este cu 153,3% mai mare.

Rezultatul de bază, privind modificarea relativă în timp a volumului de producție în prețuri curente, este mărirea abaterii, înregistrate la ultima perioadă de timp anul 2009, la determinările efectuate cu bază fixă a ritmului de sporire.

După cum observăm, o creștere esențială față de perioada de bază este urmărită în anul de activitate 2001 din evoluția industriei tutunului, și anume de 3,2 ori (320%/100%). Dacă urmărim datele tabelului, este evident momentul, că, după acest nivel înalt, realizat în domeniul tutunului, industria nu a mai cunoscut așa realizări.

Dacă urmărim nivelul producției a anului 2002, atunci deducem, că el înregistrează o reducere esențială a producției, față de nivelul remarcat atins de industrie, cu 26,7%. Referitor la anul 2009, observăm, că nivelul său a crescut cu 25,2% față de anul precedent, 2008, și anume această creștere în lanț a contribuit la creșterea intensității schimbării nivelurilor de producție de bază de la 202,3% ori din anul 2008 la 253,3% în anul 2009.

Nivelul de producție, atins în anul 2009, este îmbucurător, deoarece, după trei ani de declin, urmărim o îmbunătățire a tendinței de dezvoltare a industriei tutunului. De menționat, că rezultatul înalt al anului 2009 constituie consecința aplicării diverselor măsuri la nivel macroeconomic, urmărite în analiza efectuată asupra domeniului și ramurii date (de tutun), dar și, respectiv, a acțiunii economice adecvate din partea producătorilor acestui gen de activitate. Respectiv, în prezent, industria înregistrează o tendință pozitivă de dezvoltare, cu o creștere în lanț de 25,2% și cu o creștere de bază de 153,3%.

După cum am menționat anterior, analiza unei serii dinamice se efectuează cu ajutorul indicatorilor absoluți, relativi și medii. Din cele expuse și urmărite anterior, a fost efectuată analiza seriei cronologice privind evoluția producției, fabricate de industria de tutun, în expresie valorică la prețuri curente pentru anii 1995-2009, pe baza indicatorilor absoluți și relativi de bază și în lanț.

Respectiv, următorul pas este analiza dinamicii volumului producției de tutun în prețuri curente cu ajutorul indicatorilor medii.

Aplicarea în analiză a indicatorilor medii este importantă, deoarece, cu ajutorul lor, se exercită generalizarea caracteristicii colectivității sau seriei cronologice. Astfel, nivelul obținut ne permite efectuarea comparației între fenomenele și procesele economice omogene (între întreprinderile aceluiași domeniu de activitate; între aceleași domenii ale mai multor state etc.).

În efectuarea analizei dinamicii prin intermediul indicatorilor medii, este importantă divizarea seriilor în cele de momente și de intervale. Se utilizează patru indicatori medii de analiză a seriilor de timp: *nivelul mediu al indicatorului statistic*; *sporul mediu absolut*; *ritmul mediu de creștere*; *ritmul mediu de sporire*.

⇒ *Nivelul mediu al indicatorului statistic* exprimă nivelul caracteristicii generalizate a seriei dinamice și se determină cu ajutorul diferitor forme de medii, în funcție de tipul de serie:

➤ *media aritmetică:*

- *simple* – pentru seria cronologică cu intervale egale între perioade;
- *ponderate* – dacă seria de intervale este cu intervale neegale între perioade.

➤ *cronologică:*

- *simple* – dacă seria este de momente cu intervale egale între momente;
- *ponderate* – dacă seria este de momente de timp cu intervale neegale între momente.

⇒ *Sporul mediu absolut / Modificarea medie absolută* ne arată, abaterea medie absolută, urmărită la seria cronologică analizată, privind evoluția caracteristicii „y” de-a lungul perioadei T₁-T_n, formată din „n” perioade sau momente de timp:

$$\Delta y_m = (y_n - y_0) / (n - 1) \quad (13)$$

$$\text{sau} \quad \Delta y_m = \sum \Delta y_{t_{i1}} / (n - 1), \quad (14)$$

unde: Δy_m – sporul mediu absolut a indicatorului „y”, ±;

y_n – nivelul caracteristici „y” la ultima perioadă „ t_n ” a seriei de timp;

n – numărul perioadelor de timp;

y_0 – nivelul perioadei de bază sau a primei perioade de timp a seriei analizate: $y_0 \Leftrightarrow y_1$.

⇒ **Ritmul mediu de creștere** ne arată, intensitatea medie a schimbării în timp a caracteristicii „y” de-a lungul perioadei T_1 - T_n , umărită la seria cronologică analizată:

$$R_{cm} = \sqrt[n]{y_n / y_0}, \quad (15)$$

$$\text{sau} \quad R_{cm} = \sqrt[m]{\prod (R_{ct-t} / 100\%)} \quad (16)$$

unde: m – numărul ritmurilor de creștere din serie, el trebuie să fie cu o unitate mai mic decât numărul perioadelor de timp în serie;

\prod – simbolul produsului dintre toate nivele ritmului de creștere a seriei în lanț;

$R_{ct-t(m-1)}$ – nivelul ritmului de creștere a indicatorului „y”, exprimat sub formă de coeficient, pentru fiecare de perioadă „t”, în raport cu perioada „ t_1 ”, unde $\rightarrow t = 1, n$;

$(R_{ct-t} / 100\%)$ – coeficientul ritmului de creștere;

R_{cm} – ritmul mediu de creștere a indicatorului „y”, %;

$\sum \prod (R_{ct-t} / 100\%)$ – suma produsului indicelui de creștere (I_C) a indicatorului „y”; I_C – indicele de creștere:

$$I_C = R_{ct-t(0)} / 100\% \quad (17)$$

$$\text{sau} \quad I_C = y_t / y_{0(t-1)} \quad (18)$$

⇒ **Ritmul mediu de sporire / Procentul mediu de modificare / Modificarea medie relativă** este abaterea medie relativă a seriei analizate T_1 - T_n pentru caracteristica „y”:

$$R_{sm} = R_{cm} - 100\% \quad (19)$$

$$\text{sau} \quad R_{sm} = (I_C - 1) * 100\%, \quad (20)$$

unde: R_{sm} – ritmul mediu de sporire a indicatorului „y” pentru dinamica analizată T_1 - T_n , %.

În continuare, în tabelul 4, propunem analiza dinamicii producției fabricate, în prețuri curen-te, a industriei de tutun pe perioada 1995-2009, în baza indicatorilor medii ai seriilor cronologice.

Trebuie de menționat, că nivelul mediu al volumului de producție a fost determinat cu ajuto-rul mediei aritmetice simple, deoarece seria analizată este o serie de intervale, și cu intervale de timp egale între perioade, ce caracterizează un an de activitate.

Analizând datele tabelului 4, putem constata următoarele:

- *producția medie anuală* a domeniului industrial analizat, a industriei de tutun, este de 362,3 mln. lei;

- *sporul mediu anual absolut* sau modificarea absolută medie anuală constituie 17,85 mln. lei, ceea ce desemnează, că, în perioada 1995-2009, producția industriei analizate a crescut, în medie, cu 17,85 mln. lei pe an;

- *ritmul mediu anual de creștere* a producției de tutun înregistrează un nivel de 104,59%, adică, în perioada 1995-2009, producția industriei creștea, în medie, de 1,0459 ori de la un an la altul.

- *ritmul mediu anul de sporire* sau modificarea medie anual relativă caracterizează un nivel pozitiv, mărirea căruia este de 6,9%, ceea ce arată, că, pe parcursul perioadei 1995-2009, volumul producției de tutun creștea, în medie pe an, cu 6,9%. Deci, putem menționa, că tendința de dezvoltare a producției de tutun este pozitivă, deoarece se urmărește o creștere medie a volumului de producție cu 6,9%.

Însă, am vrea să constatăm următorul moment, că, având în vedere de durata de timp îndelungată de funcționare a diverselor activități, este bine venită utilizarea seriilor cronologice cu intervale neegale de timp. Considerăm, că, pentru o așa perioadă lungă de timp, valorile perioadei de bază devin necomparabile în funcție de valoarea și utilitățile puse la calcul la acea perioadă inițială de activitate.

Am vrea, încă odată, să reamintim, că perioada de bază, în practica economică, poate fi primul an de activitate sau un an din trecutul desfășurării activității, ce va putea fi pus la baza șirului pentru analiză, în funcție de comparabilitatea datelor. În lucrarea respectivă, drept perioadă de bază este luat anul 1995, în funcție de anul din trecutul desfășurării activității. După cum am urmărit, seria cronologică cuprindea valorile producției fabricate pe o perioadă de 15 ani.

Tabela 4

Volumul și dinamica producției de tutun a industriei tutunului pe perioada 1995-2009

Anii	Volumul anual de producție în prețuri curente, mln. lei	Indicatorii dinamicii					
		absoluți		relativi			
		Sporul absolut, mln. lei, ±		Ritmul de creștere, %		Ritmul de sporire, %, ±	
		de bază	în lanț	de bază	în lanț	de bază	în lanț
1995	163,0	-	-	100	100	-	-
1996	246,6	+83,6	+83,6	151,3	151,3	+51,3	+51,3
1997	237,1	+74,1	-9,5	145,5	96,1	+45,5	-3,9
1998	235,6	+72,6	-1,5	144,5	99,4	+44,5	-0,6
1999	423,6	+260,6	+188,0	259,9	179,8	+159,9	+79,8
2000	484,2	+321,2	+60,6	297,1	114,3	+197,1	+14,3
2001	523,0	+360,0	+38,8	320,9	108,0	+220,9	+8,0
2002	383,6	+220,6	-139,4	235,3	73,3	+135,3	-26,7
2003	424,9	+261,9	+41,3	260,7	110,8	+160,7	+10,8
2004	424,4	+261,4	-0,5	260,4	99,9	+160,4	-0,1
2005	429,9	+266,9	+5,5	263,7	101,3	+163,7	+1,3
2006	347,5	+184,5	-82,4	213,2	80,8	+113,2	-19,2
2007	368,0	+205,0	+20,5	225,8	105,9	+125,8	+5,9
2008	329,8	+166,8	-38,2	202,3	89,6	+102,3	-10,4
2009	412,9	+249,9	+83,1	253,3	125,2	+153,3	+25,2
TOTAL	5434,1	+249,9		253,3		+153,3	
	Volumul de producție, fabricat pe parcursul a 15 ani	Sporul absolut, obținut pe parcursul activității totale, față de perioada de bază		Ritmul de creștere, obținut pe parcursul evoluției totale		Ritmul de sporire, obținut pe parcursul evoluției totale	
Indicatorii medii	362,3 mil. lei/an = 5434,1 / 14 → producția, fabricată în medie pe an	17,85 = 249,9 / 14 → sporul mediu anual absolut		106,9 = ¹⁴ √(253,3/100%) → ritmul de creștere mediu anual		+6,9 = 104,59 - 100% → ritmul de sporire mediu anual	

Sursă: Elaborat de autor în baza calculelor datelor de la Biroul Național de Statistică al RM.

De menționat, că, pentru diverse activități, în funcție de durata de termen lung, capacitățile de producție au fost și sunt modificate, cerințele consumatorilor s-au perfecționat, fapt, ce, respectiv, a dus la schimbarea și diversificarea producției. De aceea, propunem ca perioada de bază inițială a activităților dezvoltate să fie revăzută. Și propunem, ca acea perioadă de bază, revăzută sau cărei îi putem oferi denumirea de perioadă de bază reală, să fie primită drept anul sau perioada cu cel mai înalt nivel de dezvoltare pe parcursul anilor până la începutul unei dinamici noi economice consecu-

tive, ceea ce ar fi bine să cuprindă nu mai mult de 5 ani până la momentul de analiză. Este bine de stabilit esența dinamicii economice noi și, în funcție de aceasta, am vrea să menționăm, că analiza dinamicii sau seriei cronologice prevede, în esență, o comparare a perioadei curente de timp „t” cu perioada trecută / perioada de bază – „t₀”. Astfel, considerăm, că dinamica economică sunt toți cei „n” ani, care trebuie să fie analizați în funcție de perioada de bază. În așa mod, seria dinamică se va deosebi de dinamica analizată prin faptul, că seria cuprinde și anul de bază, și anii curenți ai dinamicii analizate, iar dinamica analizată cuprinde doar anii curenți din ultimii cinci ani de activitate percepută.

În continuare, vom reflecta aplicarea modificărilor propuse, în funcție de caracteristica „y”, analizată în lucrare, și propunem seria dinamică a valorilor absolute și dinamică economică privind evoluția producției de tutun din industria tutunului (tabelul 5 și 6). La fel, în tabelul 6, propunem spre urmărirea diferența dintre totalurilor seriilor și rezultatelor, obținute în urma analizei acestor serii.

Tabelul 5

Dinamica volumului producției fabricate a industriei de tutun pe perioada 1995-2009

Indicatorii	Volumul indicatorilor							Total
	Perioada de bază		Dinamica economică					
	inițială	reală	2005	2006	2007	2008	2009	
	1995	2001	2005	2006	2007	2008	2009	
Volumul producției, mln. lei	163	523	429,9	347,5	368	329,8	412,9	
1. Sporul absolut, mln. lei								
➤ în lanț	-	-	+5,5	-82,4	+20,5	-38,2	+83,1	
➤ de bază: <i>Anul 1995</i>	100	-	+266,9	+184,5	+205,0	+166,8	+249,9	249,9
<i>Anul 2001</i>	-	100	-93,1	-175,5	-155,0	-193,2	-110,1	-110,1
2. Ritmul de creștere, %								
➤ în lanț	100	100	101,3	80,8	105,9	89,6	125,2	
➤ de bază: <i>Anul 1995</i>	100	-	263,7	213,2	225,8	202,3	253,3	253,3
<i>Anul 2001</i>	-	100,0	82,2	66,4	70,4	63,1	78,9	78,9
3. Ritmul de sporire, %								
➤ în lanț	-	-	1,3	-19,2	5,9	-10,4	25,2	
➤ de bază: <i>Anul 1995</i>	-		163,7	113,2	125,8	102,3	153,3	153,3
<i>Anul 2001</i>		-	-17,8	-33,6	-29,6	-36,9	-21,1	-21,1

Sursă: Elaborat de autor în baza calculelor datelor de la Biroul Național de Statistică al RM.

Analizând tabelul 5 și tabelul 6, putem observa, că este redus numărul valorilor în șir, este formată o dinamică economică nouă, pentru care se evidențiază două perioade de bază: una este cea din seria precedentă de intervale, și anume anul 1995 (vezi tabelele 2, 3, 4), cea de-a doua – anul 2001. Evidențierea acestei perioade de timp, ca perioadă de bază nouă sau reală, este argumentată de nivelul de producție înalt, înregistrat până la începerea noii dinamici, ce cuprinde anii 2005-2009, și de aceea considerăm, că șirul nou de valori trebuie să fie inițiat de nivelul remarcat de la începutul activității până la începerea noii dinamici. Este de menționat, că, la seriile cu intervale neegale, verificarea indicatorilor medii în baza valorilor în lanț nu este posibilă. Din analiza efectuată, putem admi-

te, că rezultate totale ale evoluției oricărui indicator „y” trebuie formulate numai în baza indicatorilor dinamicii de bază, iar indicatorii în lanț trebuie utilizați numai în scopuri de analiză a tendinței de dezvoltare de bază, pentru a argumenta modificarea negativă în evoluția activității, fie că nivelurile indicatorilor studiați sunt mai mici ca cele din perioada precedentă, dar mai mari ca în perioada de bază, fie că nivelele lor sunt mai mici și ca cele din perioada precedentă, și ca cele din perioada de bază.

Tabela 6

Dinamica volumului producției fabricate a industriei de tutun pe perioada 2001-2009

Anii		Volumul indicatorilor	Indicatorii dinamicii			
			sporul absolut, mln. lei, ±		ritmul de sporire, %, ±	
			cu bază fixă	în lanț	de bază	în lanț
Perioada de bază reală	2001	523,0	-	-	-	-
Dinamica economică analizată	2005	429,9	-93,1	+5,0	-17,8	+1,3
	2006	347,5	-175,5	-82,4	-33,6	-19,2
	2007	368,0	-155,0	,20,5	-29,6	+5,9
	2008	329,8	-193,2	-38,2	-36,9	-10,4
	2009	412,9	-110,1	+83,1	-21,1	25,2
TOTAL		2411,1	-110,1		-21,1	
Indicatori medii – seria 2001...2009		401,9	-22,02		-27,8	
pentru comparare						
seria 1995-2009		362,3	17,85		+6,9	
seria 1995...2009		341,9	49,98		+6,9	

Sursă: Elaborat de autor în baza calculului datelor de la Biroul Național de Statistică al RM.

După cum vedem, rezultatele analizei acestor serii sunt diferite și, dacă, la seria pe perioada 1995-2009, se urmărește o tendință pozitivă de creștere a producției, atunci seria nouă a arătat inversul, și reducerea este esențială.

În final, am vrea să admitem, că, numai cunoscând scopul analizei, se va putea contribui la o analiză corectă și efectivă a seriei cronologice, ce va permite urmărirea și studierea particularităților de dezvoltare a fenomenelor pentru anumite perioade de timp, precum și cunoașterea abaterilor în tendința de dezvoltare a fenomenelor și proceselor economice. De constatat, că alegerea metodelor de analiză a seriilor de timp depinde de caracterul datelor inițiale și sarcinile cercetării.

Respectiv, considerăm, că, având în vedere modificările propuse privind analiza seriilor dinamice, se va contribui la o analiză mai efectivă a lor și, prin depistarea abaterilor reale și corectarea lor, prin luarea deciziilor manageriale eficiente, în funcție de caracterul abaterilor, privind corectarea situațiilor concrete, în care se desfășoară activitatea, se vor obține rezultate cantitative înalte și eficiente, de performanță și competitive.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2002-2009.
2. Şuşu-Ţurcan A. Общая теория статистики. Chişinău: Evrica, 2003.
3. Deliu A., Dodon A., Duhlicher A. Aspecte și proceduri contemporane de analiză a economiei – direcție de sponire a competitivității și creșterii economice. În: Meridian Ingineresc, 2009, nr. 4. Chişinău: 2009, p. 74.
4. www.statistica.md.
5. www.ase.ro.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МОЛДОВЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Валентина ПОСОШИНА, ст. н. с., др., ИЭФС

Рецензент: Тудор БАЖУРА, др. хаб., ИЭФС

This article describes the causes of regional disparities in Moldova, shows the institutional framework for regional development, its planning. Analyzed the similarities and differences of regional policies in Moldova and the EU, identified the main direction of their convergence.

Показаны причины региональных диспропорций в Молдове, приведена институциональная основа регионального развития, его планирование. Проанализированы сходство и различия региональных политик Молдовы и Евросоюза; выведены основные направления их сближения.

Ключевые слова: Молдова, региональная политика, региональное развитие, планирование, финансирование, интеграционные процессы.

Республика Молдова вступила в процесс перехода к рыночной экономике со значительными региональными различиями, обусловленными существующей структурой производства, характеризующейся преобладанием аграрного и агропромышленного секторов и зависимостью социально-экономического развития малых городов от ограниченного числа крупных промышленных предприятий. Кроме того, до настоящего времени планирование развития регионов в стране осуществлялось наверху и спускалось к административно-территориальным единицам. Но районы развивались с разной скоростью, образовалась демографическая диспропорция, по-разному от района к району, проявлялась предпринимательская инициатива. Эти причины, а также неравномерное распределение внутри страны и слабое развитие технической и социальной инфраструктуры, разнородность природных и экономических ресурсов привели к тому, что между столицей и остальными территориями Молдовы образовался значительный социально-экономический разрыв¹. Например, в 2008г. на долю Кишинева, в котором сосредоточено 22% населения страны, приходилось 69%

¹ Более подробно об этом см. в ст.: Государственная политика регионального развития Молдовы. Материалы международной конференции “Creșterea economică în condițiile inetrenaționalizării”, октябрь 2010, ИЭФС.

промышленного производства, 56% розничных продаж, 56% инвестиций в основной капитал [1]. Таким образом, стимулирование экономического роста вне пределов столицы, особенно в сельских зонах, пострадавших от потери традиционных рынков поставки агропродовольственной продукции, стало одним из главных вызовов для властей Молдовы со времени обретения независимости.

Правительство сегодня рассматривает проблему снижения уровня социально-экономического разрыва между муниципием Кишинев и остальными территориями, а также между малыми городами и селами как стратегическую задачу. Региональное развитие входит в число приоритетов Национальной стратегии развития и программы деятельности правительства. В конце 2006г. (при технической помощи программы ТАСИС «Поддержка публичных органов по внедрению регионального развития») был принят Закон о региональном развитии. Затем была разработана и в марте 2010г. утверждена Национальная стратегия регионального развития (SNGDR). Основные цели Стратегии таковы: сбалансировать социально-экономическое развитие регионов, сократить дисбаланс между регионами и территориями внутри них; ускорить развитие малых городов в качестве «полюсов роста»; развивать сельскую экономику; модернизировать региональную инфраструктуру. Однако, за три года при ограниченных бюджетных средствах это будет сделать весьма проблематично. Правда, на первом этапе, который завершится в 2012г. (первоначально планировалось в 2010г.) предполагается сконцентрировать усилия на развитие Севера, Центра и Юга. А уже после 2012г. к ним присоединятся Гагаузия, Приднестровье и Кишинев.

В соответствии с Законом о региональном развитии, созданы шесть регионов развития (Север, Центр, Юг, АТО Гагаузия, Приднестровье и муниципий Кишинев), которые вписываются в классификацию территориальной статистики Евросоюза. Эти районы не являются административно-территориальными единицами или юридическими лицами. Они представляют собой территориальные единицы достаточно большие чтобы, по мнению некоторых экспертов, мобилизовать усилия и создать критическую массу, необходимую для эффективной разработки и реализации проектов регионального развития. Такой подход соответствует устремлениям Молдовы к европейской интеграции.

Институциональная основа регионального развития.

Закон о региональном развитии предусматривает два уровня организации институциональной основы регионального развития – национальный и региональный [2].

1. Национальный уровень

Национальный координационный совет по региональному развитию (НКСРР) создан для утверждения, реализации и координации на уровне всей страны задач политики регионального развития. Национальному совету предстоит дать заключение по Национальной стратегии регионального развития с целью согласования национальных секторальных и региональных политик. Также он утверждает финансирование из Национального фонда регионального развития.

Национальный фонд регионального развития является главным

инструментом финансирования проектов и программ регионального развития, направленного в приоритетном порядке на неблагополучные зоны регионов развития. Средства фонда должны составлять не менее 1% доходов госбюджета и формироваться из ежегодных бюджетных ассигнований, других источников – из публичного и частного секторов на местном, региональном, национальном и международном уровне, в том числе полученные по линии программ помощи Евросоюза.

2. Региональный уровень

Региональные советы по развитию – это представительные органы, функционирующие на уровне каждого региона развития для координирования и продвижения целей регионального развития на местном уровне. Именно региональным советам предстоит определить в соответствии с критериями, установленными на национальном уровне, неблагоприятные зоны в своих регионах, а затем утвердить и продвигать проекты содействия региональному развитию.

Агентство регионального развития создается в каждом регионе развития для исполнения решений регионального совета. Агентство осуществляет анализ социально-экономического развития в регионе, а также разработку, координацию, мониторинг и оценку выполнения стратегий, планов, программ и проектов регионального развития.

Агентство финансируется из ассигнований из бюджетов административно-территориальных единиц второго уровня в размере 0,15% дохода бюджета на год, пожертвований и грантов; оплаты за внедрение программ и проектов регионального развития; других источников [3].

Институциональные основы регионального развития призваны поощрять инициативы и предпринимательский дух на местном уровне, стимулировать села, районы и деловые круги к поиску новых путей развития местной экономики. В этом смысле политика регионального развития будет направлена на улучшение межрегионального и внутрирегионального сотрудничества для создания институтов, способных определять приоритеты и осуществлять совместные меры.

Планирование регионального развития

В Законе о региональном развитии в Республике Молдова предусматривается, что Национальная стратегия будет реализовываться посредством годовых планов мероприятий, а Единый программный документ (это синтез региональных операционных планов) – посредством программ, проектов и приоритетных мероприятий, включенных в трехлетние операционные планы развития регионов. При этом Стратегии регионального развития, разрабатываемые на семь лет, будут реализовываться через программы и проекты оперативных планов, рассчитанные на три года. Таким образом, изложенная в Законе система инструментов регионального развития для республики очень сложна. Целесообразно было бы установление более простой и понятной системы, включающей стратегии развития регионов и операционных планы их внедрения (региональный уровень) и Национальную стратегию регионального развития и соответствующий план мер (национальный уровень).

Более 130 проектов регионального развития были представлены местными

органами на конкурс, объявленный в мае 2010г. Министерством строительства и регионального развития Молдовы. Участникам было предложено разработать проекты по трем приоритетным направлениям [4]:

- реконструкция объектов инфраструктуры (восстановление и строительство дорог, водопроводов, канализационных и очистных систем);
- диверсификация экономики и поддержка частного сектора (проекты, направленные на улучшение предпринимательской среды);
- улучшение окружающей среды и развитие туризма.

Из 135 проектов 67 поступило из Центрального региона, 39 – от Северного и 29 от Южного. Общая сумма, которая потребовалась бы на их реализацию, составила 1,8 млрд. леев. Большую долю от этой суммы (63%) занимают проекты по первому приоритетному направлению. По второму приоритету, то есть развитию частного бизнеса в регионах – только 3%. Столь маленькая доля таких проектов позволяет сделать вывод, что местные администрации на уровне сел и районов не очень активны в поддержке малого и среднего бизнеса. Не обладают знаниями и опытом сотрудничества с неправительственными организациями.

С 18 по 21 июня 2010г. проекты обсуждались региональными советами по развитию, из 135 было отобрано 89. Они должны пройти экспертизу на национальном уровне, и только после этого станет известно, какие проекты будут включены в трехгодичный план финансирования из Национального фонда регионального развития. Проекты, которые не войдут в это число, будут включены в резервный список и через Агентства регионального развития смогут получить финансирование из других источников.

На 2010г. планировалось направить из госбюджета в фонд регионального развития 135 млн. леев, надеемся, что к ним присоединятся средства доноров (грант в размере 30 млн. леев обещает дать Великобритания) и что все они будут освоены. На 2011г. запланировано 152 млн. леев, на 2012г. – 160-170 млн. леев [5]. И проекты регионального развития будут выбираться исходя из указанного финансирования, кроме того, германское общество по техническому сотрудничеству (GTZ) на 2010г. выделит грант на внедрение проектов в сумме 500 тыс. евро, и столько же – на 2011г. В основном, эти проекты касаются водоснабжения, канализации и утилизации мусора.

Механизм финансирования и отчетность по проектам регионального развития довольно претенциозны. Но после того, как субъекты регионального развития научатся пользоваться ими и станут набирать обороты, предполагается, что этот механизм будет эффективно способствовать активизации и диверсификации экономической деятельности, стимулировать инвестиции в частный сектор и повысит уровень жизни в районах.

Сходство и различие региональной политики Молдовы и ЕС

Сравнительный анализ региональной политики Евросоюза и Молдовы позволит сделать вывод о том, что между ними имеются как некоторое сходство, так и различия.

Сходство. В настоящее время главными объединяющими параметрами региональных политик стран Европейского Союза и Республики Молдова можно назвать:

- Приведение законодательства РМ по региональной политике в соответствии с законодательством Европейского Сообщества;
- Внедрение новых норм и стандартов ЕС;
- Наличие Закона о региональном развитии и среднесрочной стратегии регионального развития. В Молдове Закон о региональном развитии впервые был принят в 2006г. А Национальная стратегия регионального развития в 2010г.
- Создание регионов развития, которые вписываются в классификацию территориальной статистики Евросоюза. Два из них – регионы европейского уровня: NUTS II (Север, Центр), остальные поменьше – NUTS III (Юг, АТО Гагаузии, Приднестровье, мун. Кишинев).
- Создание основных инструментов финансовой поддержки регионального развития. В Евросоюзе – структурных фондов: Европейский фонд регионального развития; Европейский социальный фонд; Европейский фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства; Финансовый инструмент ориентации рыболовства. В Молдове был создан Национальный фонд регионального развития. Все они отвечают за финансовое обеспечение проектов и программ регионального развития Евросоюза и Молдовы.

Основные различия Молдовы с Евросоюзом в области региональной политики заключаются в следующем:

- Региональная политика объединенной Европы имеет полувековую историю. Так, необходимость проведения сбалансированного развития путем уменьшения разрыва между разными регионами и помощи наиболее отстающим была признана еще в преамбуле Римского договора в 1957г. Договор предусматривал создание Европейского социального фонда, а также Европейского инвестиционного банка. С тех пор политика регионального развития неоднократно изменялась и совершенствовалась.

Несмотря на то, что региональное развитие не является совершенно новой концепцией для нашей страны – дискуссии о необходимости разработки в этой области начались еще в прошлом веке, осуществлялись и проекты в этом направлении при поддержке Евросоюза. Так, в 2001г. был запущен проект поддержки регионального развития в Молдове со стороны ЕС в рамках программы TACIS. Он внедрялся консорциумом из трех компаний – Helm (Ирландия), GFA и GEFAK (Германия). Консультанты компаний совместно с Министерством экономики и торговли должны были предоставить рекомендации и техническую помощь по совершенствованию инструментов региональной политики. Однако Закон о региональном развитии был принят в Молдове недавно в 2006г. Как отмечают некоторые эксперты, с разработкой государственной региональной политики Молдова опоздала, как минимум, лет на десять – начинать надо было со дня обретения независимости.

– В настоящее время в Евросоюзе действуют развитые комплексные системы поддержки проблемных территорий. Это достигается путем предметной, территориальной и финансовой концентрации усилий (она осуществляется посредством выбора ограниченного количества направлений деятельности, отбора нуждающихся районов согласно специально устанавливаемым критериям, вложения средств в наиболее нуждающиеся районы и приоритетные направления). В Молдове до сих пор не было комплексной системы поддержки проблемных районов. Применялись лишь отдельные ее элементы.

– Различны объемы поддержки регионального развития в Евросоюзе и Молдове. В настоящее время более трети общего бюджета Евросоюза расходуется на проведение региональной политики, причем все страны-члены в большей или меньшей мере пользуются финансовой поддержкой структурных фондов этой политики. В Молдове в Национальный фонд регионального развития предполагается отчислять не менее 1% доходов государственного бюджета. Правда есть еще надежда на донорскую помощь.

– Различен механизм осуществления планирования. До настоящего времени планирование развития регионов в Молдове осуществлялось сверху и спускалось к административно-территориальным единицам. То есть бюджетное планирование строилось по принципу «налоговой отдачи и аврального перераспределения». Из-за чего проблемные регионы лишались последней возможности удержать производительные силы.

Теперь, по европейскому опыту, программы финансирования регионов должны быть привязаны к наличию конкретных проектов, которые должны идти снизу, а не централизованно спускаться органами публичного управления. Механизм этого «лифта» – и с точки зрения человеческих ресурсов, и инструментов принятия решений – для нас прецедент, который надо создать.

– Молдова и Евросоюз отличаются по размерам диспропорций между регионами. Так, ощутимые (хотя, конечно, далекие от асимметрии внутри молдавской пространственной эволюции) неравенства в уровнях социально-экономического развития регионов ЕС сохраняются. Например, самый развитый регион Евросоюза обгоняет наиболее отсталый в четыре раза. А в Молдове наиболее развитый регион (мун. Кишинев) обгоняет по объему промышленного производства на 1 жителя наиболее отсталый регион (Юг) почти в 10 раз (по другим показателям разница еще больше).

Проблемы формирования и проведения региональной политики далеко не исчерпываются рамками данной работы. Тем не менее, на основании вышеизложенного можно сделать **некоторые выводы и предложения**:

Региональная экономическая политика является самостоятельным и чрезвычайно важным направлением хозяйственной деятельности в рамках неоднородных территориальных образований, каковыми являются и Европейский Союз и Молдова.

Большинство подходов, выработанных в региональной политике Евросоюза, уже сейчас применимо к молдавской действительности. Среди них такие, как принцип

соподчиненности, эффект мультипликатора, или возможный отход от рыночных принципов при «подтягивании» слаборазвитых районов.

Растущая самостоятельность регионов – объективный процесс, происходящий в настоящее время, как в Западной, так и в Восточной Европе. Чтобы максимально использовать его положительные стороны и не допустить при этом чрезмерного усиления тенденций к автаркии, надо с самого начала ввести этот процесс в четкие правовые рамки.

Региональное развитие – долгосрочный процесс. Он требует постоянного, широкого и полновесного участия всех факторов в принятии решений. Проекты региональных стратегий развития, которые будут разрабатываться для каждого региона Молдовы в отдельности, также должны базироваться на равном участии и консультациях в рамках широкого партнерства. Европейский опыт регионального развития показывает, что успех регионального развития напрямую зависит от качества планирования и проработки программ.

С учетом зарубежного опыта, основными **направлениями реформирования региональной политики Молдовы для сближения с политикой Евросоюза, по нашему мнению, должны стать:**

- Внедрение Национальной стратегии регионального развития, учитывающей задачи евроинтеграции;
- Приведение законодательных и нормативных актов в соответствие с требованиями ЕС;
- Увеличение объемов бюджетного финансирования региональной политики;
- Создание согласованного механизма финансирования для направления средств из государственного бюджета и международных доноров на инвестиционные проекты, установленные стратегиями регионального развития;
- Установление четких принципов деятельности Национального фонда регионального развития:
 - всемерная концентрация средств в наиболее нуждающихся регионах;
 - партнерство на всех уровнях: от национального до местного;
 - дополнительность, то есть совместное выделение средств из национального и местных бюджетов.
- Разработка прозрачного и эффективного механизма мониторинга и оценки в области регионального развития.

Библиография:

1. Национальная стратегия развития на 2008-2011 гг. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr. 19-20, p. 49-55.
2. Закон о региональном развитии в Республике Молдова. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, Nr. 21-24, p. 9-11.
3. Типовое положение об Агентстве регионального развития. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, Nr. 34-36, p. 50-52.
4. Коваленко И. Финансирование регионов. În: Логос Пресс, 2010, Nr.18, p.3.

5. Глазова Т. Конкурс проектов регионального развития. In: Логос-Пресс, 2010, № 24, p. 12.

НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Александр СТРАТАН, *др. хаб., ИЭФС*
Елена АКУЛАЙ, *др., ИЭФС*

Рецензент: Тудор БАЖУРА, *др. хаб., ИЭФС*

The role of scientific organizations in cluster support policy's elaboration and realization in the Republic of Moldova, have been examined in the article. General stages of the creation and development of clusters, which need academic institutions' scientific support, have been expounded in detail: popularization of cluster related opportunities in the society; carrying out of investigations to choose sectors and regions for cluster creation; instructors' and cluster managers' training.

Ключевые слова: кластер, малые и средние предприятия, научное обеспечение государственной политики.

На современном этапе перед органами публичного управления Молдовы стоят сложные социально-экономические задачи, решение которых требует активного сотрудничества с научными организациями. На ученых возлагается обязанность глубокой и всесторонней аргументации разрабатываемых целей, приоритетов и методов реализации государственной политики.

Одним из современных перспективных направлений экономической политики, ориентированных на поддержку предпринимательства, является развитие в Молдове кластеров. Учитывая современные европейские тенденции, кластерная политика позитивно влияет, прежде всего, на конкурентоспособность сектора малых и средних предприятий (МСП). В то же время развитие кластеров стимулирует процессы разработки и внедрения инноваций, способствует развитию регионов.

Кластеры, в соответствии с определением основоположника теории кластеров М.Портера, представляют собой группу географически соседствующих взаимодействующих компаний и связанных с ними организаций, работающих в определённой сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [2].

К числу основных участников кластеров относятся наряду с предприятиями также научно-исследовательские организации и образовательные учреждения. То есть, научные институты являются необходимым структурным элементом кластера. Это предопределяет специфическую роль науки в развитии кластеров. С одной стороны, разработка и реализация кластерной политики остро нуждаются в солидном научном обеспечении. С другой стороны - развитие кластеров позитивно влияет на развитие сферы исследований.

В настоящей статье рассмотрены основные этапы процесса создания и развития

кластеров, нуждающиеся в научной поддержке со стороны академических институтов Молдовы.

Одним из первых шагов, необходимых для внедрения кластерной политики, является пропаганда в обществе, прежде всего, бизнес-сообществе, новых возможностей и перспектив, связанных с развитием кластеров. Пропаганда кластерных идей должна основываться на конкретной ситуации, характерной для развития бизнеса Молдовы в текущем периоде. Важно учитывать, что в переходных и развивающихся экономиках, включая Молдову, существует ряд препятствий для создания и развития кластеров МСП, в частности:

- Отсутствие культуры кооперации среди МСП;
- Среда, не способствующая открытому обмену бизнес-информацией;
- Значительный период времени от создания кластера до получения серьезного эффекта.

Остановимся более подробно на указанных барьерах и возможностях их преодоления.

Существенной проблемой является нежелание предпринимателей кооперироваться, непонимание того, что многие задачи своего бизнеса они не в состоянии решить в одиночку. Одна из причин нежелания кооперироваться - воспоминания предпринимателей о том, что ранее кооперация осуществлялась преимущественно «сверху» и во многом являлась искусственной, поэтому она не способна принести позитивный эффект их бизнесу. Сегодня исследователи, консультанты на основе анализа конкретной ситуации могли бы выявлять и предлагать предпринимателям общие цели, которые соответствуют интересам и целям каждого из предприятий и способны объединить их в кластер. Цели могут быть не только экономические, но и относиться к другим сферам, например, желание ассоциироваться с людьми своего пола, возраста, этнической принадлежности.

Другой причиной нежелания предпринимателей кооперироваться является отсутствие у них доверия к своим коллегам – конкурентам. В Молдове проблеме доверия не уделяется должного внимания, хотя за рубежом этот фактор рассматривается в качестве существенного для развития бизнеса, он является самостоятельным предметом исследования.

Следует обратить внимание еще на одно обстоятельство, препятствующее становлению кластеров. Опыт показывает, что кластеры будут эффективными в том случае, когда бизнес-среда благоприятствует обмену информации. Имеется ввиду, что менеджеры предприятий могут свободно общаться, обмениваться бизнес-информацией в любой аудитории и с любыми оппонентами без риска негативных последствий со стороны органов управления и контроля. В данном случае опять возникает вопрос о доверии, но в большей степени уже о доверии к власти. Государство должно всеми способами демонстрировать свою открытость и искренние намерения поддерживать предпринимательство. На исследователей возлагается задача анализировать степень

доверия предпринимателей - как в отношении своих коллег, так и государства, выявлять причины сложившейся ситуации и предлагать действия, которые должны быть предприняты бизнесом и государством для повышения степени доверия в обществе. В стране должна быть создана такая бизнес-среда, в которой доверие является необходимым культурным элементом.

Еще одним барьером, препятствующим развитию кластеров, является значительный временной лаг: серьезный эффект от создания кластеров наступает через 3-6 лет. Поэтому сложно убедить менеджеров малых предприятий включиться в процесс создания кластера, не получая быстрого результата. Имеет смысл на начальном этапе становления кластера, на основе исследований конкретных случаев, предлагать предпринимателям действия, которые могут дать относительно быстрый эффект - создание сайта кластера, разработка логотипа, продвижение имиджа, либо проведение совместного исследования рынка - не требующие слишком значительных затрат.

Следующим этапом развития кластеров, нуждающимся в академической поддержке, является проведение исследования. Его главная цель - выявление областей и регионов, в которых создание кластеров является экономически наиболее целесообразным. Процесс исследования включает следующие основные действия:

- Прежде всего, проводится глубокий анализ регионального развития экономики страны. Основной акцент в процессе анализа должен уделяться развитию предпринимательства. В результате исследования выявляются сектора, имеющие значительный потенциал роста на территории обследуемых регионов. Более глубоко анализируются традиционные для данной территории сектора, но предметом исследования могут быть и относительно новые для региона виды деятельности, обладающие потенциалом роста. Исходной информацией для анализа является национальная и региональная статистика.

- Во-вторых, анализируется, существуют ли сегодня кооперация между предпринимателями региона в любых формах – бизнес-ассоциации, альянсы, консорциумы и др.; оценивается глубина этого сотрудничества. Выявляется присутствие в регионах предприятий, заинтересованных в создании кластеров, а также наличие активных менеджеров, обладающих желанием кооперироваться со своими коллегами – конкурентами из региона.

- В-третьих, оценивается работа региональных органов управления с точки зрения реализации ими политики поддержки бизнеса в регионе, их взаимоотношений с предпринимателями.

Исследования кооперации предприятий в регионах и оценка активности органов управления основаны на результатах опросов и интервью, а также встреч с предпринимателями, представителями бизнес-ассоциаций и органов управления в регионах.

Организация работ и подготовка подобного аналитического материала, как правило, возлагается на исследовательские организации, имеющие опыт проведения

таких работ. В этот процесс активно вовлекаются и представители регионов – районных, местных органов управления, Агентства регионального развития.

Завершающим и обобщенным результатом исследования является разработка карты, в которой отражено создание возможных кластеров на территории страны или в рамках более ограниченного региона. Проведенный многоаспектный анализ позволяет выбрать те регионы, в которых существуют наилучшие предпосылки для создания кластеров, и где их государственная поддержка может привести к более высоким результатам.

В Молдове с учетом ограниченности ресурсов первоначально может быть проведено пилотное исследование, охватывающее несколько районов или один экономический регион. Выбор региона для пилотного обследования первоначально осуществляется экспертами, после чего начинается работа над составлением карты в границах выбранного региона.

Проведение исследования не ограничивается этапом, предшествующим становлению кластеров. По истечении определенного периода необходимо проводить актуализацию карты – в целом по стране или по отдельным регионам. Спустя несколько лет проводится ретроспективный анализ, позволяющий ответить на вопрос: способствовали ли кластеры повышению конкурентоспособности предприятий и территорий.

Выбор регионов и секторов, в которых целесообразно создавать кластеры в Молдове, может быть проведен только на основе результатов исследования. Мы предполагаем, что в промышленности такими секторами могли бы быть: агропромышленный комплекс, включая производство вина, а также швейная промышленность и информационные технологии. Для поддержки индустриальных предприятий правительство Молдовы может пробовать привлекать европейские фонды. ЕС реализует операционные программы, в рамках которых поддерживаются кластеры, созданные в промышленности в границах ЕС. Учитывая позитивно развивающиеся отношения Молдовы и Евросоюза, Правительство нашей страны могло бы обсудить с представителями ЕС возможность включения в эти программы и кластеров из Молдовы или молдо-румынских кластеров.

Одновременно мы считаем, что для Молдовы очень важным является развитие кластеров, созданных с участием сельскохозяйственных предприятий. Такие кластеры могут создаваться исключительно на базе сельскохозяйственных предприятий, либо объединять «цепочку» предприятий, занимающихся выращиванием сельскохозяйственного сырья и его переработкой, а также институты инфраструктуры. Подобные кластеры можно поддерживать как в рамках политик, ориентированных на развитие сельскохозяйственного сектора или сельской местности, так и в рамках промышленной политики (если агропромышленный сектор признается в качестве приоритетного).

Перспективным направлением для Молдовы может служить развитие сферы туризма. Однако, Молдова – небольшая страна, не слишком известная за рубежом, с

некачественными автотрассами, поэтому привлечь сюда туристов довольно сложно. Тем не менее, при создании туристического кластера можно разрабатывать маршруты, охватывающие 2-3 соседние страны. В случае Молдовы имеет смысл говорить о развитии трансграничного кластера, совместно с Румынией и Украиной. Несколько лет назад в Институте экономики, финансов и статистики было проведено исследование трансграничного сотрудничества между МСП Молдовы и Румынии. На основе интервью были выявлены достаточно тесные трансграничные связи между МСП в трех секторах: туризм, пищевая промышленность и сельское хозяйство. Причем, исследование проводилось в период 2005-2008гг, когда связи с Румынией были ограничены, сегодня появилось больше возможностей для совместного ведения бизнеса.

Еще один этап, требующий поддержки со стороны науки - это подготовка инструкторов (посредников), призванных распространять идеи кластеров, и менеджеров будущих кластеров. Программы обучения инструкторов и менеджеров должны включать широкий спектр вопросов, охватывающий все этапы деятельности кластеров:

- Что такое кластер, каковы цели его создания, какие новые возможности он открывает для предприятий;
- Как на начальном этапе осуществить поиск предприятий, которые были бы заинтересованы создать кластер; какие интересы могли бы объединить предприятия, намеренные создать кластер; на какие компромиссы они готовы пойти;
- В какой правовой форме целесообразно создать кластер, где будет его офис и как часто менеджерам предприятий следует встречаться для обсуждения текущих вопросов;
- Какие факторы способствуют, а какие ограничивают развитие кластеров; какие препятствия и угрозы могут встретиться членам кластера и какими стратегиями воспользоваться для их преодоления;
- Какие стратегические задачи может реализовывать кластер; где искать источники финансирования для проектов?

До сих пор акцент в статье был сделан на влиянии, которое оказывает наука на развитие кластеров. Однако существует и обратная связь: развитие кластеров в стране является стимулом для развития науки и образования. Можно акцентировать внимание на следующих позитивных эффектах, получаемых исследовательскими организациями в результате создания кластеров. Прежде всего, в процессе совместной деятельности исследователи выявляют и конкретизируют потребности предприятий, более того, у экономических агентов по мере их развития появляются новые потребности. Соответственно, расширяется спрос на исследовательскую деятельность; возникают новые стимулы для проведения прикладных исследований; увеличиваются возможности роста прибыли от исследований; появляется доступ к новым источникам финансирования.

В результате развития кластеров могут появиться стимулы для восстановления отраслевой науки, предлагающей МСП Молдовы новые технологии и оборудование, современные методы управления и организации производства. Становление кластеров

способно существенно повлиять на сферу образования, поскольку повышение научно-технического уровня предприятий требует более высокого уровня профессиональной подготовки кадров, стимулирует проведение исследований при университетах.

Институт экономики, финансов и статистики АНМ (ИЭФС) рассматривает научную поддержку кластеров, как перспективное направление своей деятельности. В текущем году ИЭФС совместно Министерством экономики разрабатывают материалы, которые будут использованы для обоснования политики поддержки кластеров с участием МСП [1]. В институте работают квалифицированные кадры – исследователи и преподаватели, которые могут заниматься составлением карты кластеров, а также обучением инструкторов и менеджеров будущих кластеров. ИЭФС может взять на себя роль головной исследовательской организации, которая будет нести ответственность за научное обеспечение политики развития кластеров.

Анализ возможных источников финансирования позволяет надеяться, что есть определенный шанс для привлечения средств 7-й рамочной программы, финансируемой из европейских фондов. На территории Молдовы работает Программа трансграничного сотрудничества ЕС. Возможно, начало работы может быть профинансировано в рамках двусторонних межгосударственных проектов. Если Правительство Молдовы сможет привлечь ресурсы для реализации хотя бы пилотного проекта с целью создания 1-2 кластеров, они могли бы послужить примером для других предприятий Молдовы.

В любом случае, только объединение усилий органов публичного управления и исследовательских организаций совместно с бизнес-сообществом позволит в приемлемые сроки разработать и начать реализацию в Молдове политики создания и развития кластеров МСП.

Библиография

1. Identificarea problemelor principale ale IMM din Moldova și elaborarea materialelor metodice pentru crearea și dezvoltarea clusterelor. Raport prealabil la proiectul de cercetare științifică nr. 10.817.08.04A. Chișinău, IEFS al AȘM și ME, 2010.
2. Портер, М. Конкуренция.: Пер. с англ. - Москва: Издательский дом "Вильямс", 2005.

INVESTIȚIILE ȘI ADAPTAREA ECONOMIEI NAȚIONALE LA CERINȚELE UNIUNII EUROPENE

Ion CERTAN, *lector-magistru, USM*

Recenzent: Ion BÎZGU, *dr. hab., prof.univ., UASM*

The reform of national economy through „creative destruction” and its adjustment towards the European Union requirements needs investments that usually are channelized to regeneration or increase of assets,

procurement or renewal of equipment, machinery. In this article is considered formation and usage of investment resources as well as the increase of foreign investments in national economy that denote the high grade of dependence on financial sources from abroad as a result of weak local economic potential.

Keywords. *Investment, European Union, Moldova, Finance, Capital, Economy, Bank*

Țara noastră traversează o perioadă dificilă de reformare a economiei prin instituirea sistemului economic bazat pe mecanismele relațiilor de piață și adaptat la cerințele Uniunii Europene. În aceste condiții de restructurare activitatea structurilor economice și/sau afacerile parcurg 4 faze: *de inițiere, de dezvoltare, de stabilitate și faza declinului economic*. Trecerea de la o fază la alta a ciclului economic, ca modalitate practică de „distrugere creatoare”, necesită implicații investiționale prin care se asigură înlocuirea echipamentelor uzate fizic și moral, îmbunătățirea și creșterea patrimoniului oricărui sistem.

Atât la nivelul sistemelor mari, în special al economiilor naționale, cât și la nivelul sistemelor mici cum sunt firmele și/sau afacerile, investițiilor le revine rolul primordial în reconstrucția economică, socială și profesională prin transformarea diferitelor categorii de resurse în mijloace fixe noi (indiferent dacă este vorba de înlocuiri, de extinderi, dezvoltări, modernizări, realizare de obiective noi etc.) al căror corispondent valoric îl reprezintă fondurile fixe. Astfel, fiind factorul hotărâtor în perfecționarea bazei tehnico-materiale, promovarea tehnologiilor eficiente, protecția mediului, formarea profesională în vederea obținerii rezultatului scontat investițiile, de regulă, sunt orientate mai întâi spre regenerarea sau creșterea activilor, achiziționarea de utilaje, instalații, echipamente. Investițiile în capitalul fix total din țara noastră (tabelul 1) au sporit de la 2.3 miliarde lei în anul 2001 până la 18.1 miliarde lei în anul 2008 sau de 7.9 ori.

Tabelul 1

Investiții în capital fix, pe forme de proprietate, milioane lei

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investiții în capital fix	2315.1	2804.2	3621.7	5140.0	7796.5	11012.3	15335.8	18123.1
Din care: - publică	715.2	1090.2	1254.4	1676.1	2552.2	3702.8	3845.9	4306.1
- privată	667.9	936.8	1319.1	1655.0	2741.1	4026.2	6346.1	7818.5
-mixtă (publică și privată)	148.1	76.0	118.1	187.1	262.0	316.7	289.4	273.7
- străină	219.8	145.6	179.2	497.2	686.4	1399.8	1957.3	2399.8
- întreprinderile cu capital Mixt (național și străin)	564.1	555.6	750.9	1124.6	1555.0	1566.8	2897.1	3325.0

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2009, p. 363

Investițiile sunt dependente direct de interesul public și privat care dăinuie în societate și economie. În anii 2001 și 2002 dominau investițiile în sectorul public, iar din anul 2003 până în prezent investițiile în segmentul privat al economiei naționale au devenit cele mai consistente. În anii 2001-2008 au sporit investițiile pe toate formele de proprietate, însă cu tempouri ce diferă considerabil. Așa, în perioada de referință cele mai joase tempouri de creștere a investițiilor s-au înregistrat în segmentul economic cu proprietate mixtă publică și privată fără participare străină.

Cel mai accelerat, de 11.7 ori, au sporit investițiile în segmentul privat al economiei naționale sau cu tempouri de aproape de două ori mai înalte decât în sectorul public. Creștere considerabilă, de 10.92 ori, a înregistrat segmentul investițiilor străine. În consecință, în anul 2008, investițiilor în secto-

rul privat le revine 43.2%, celor din sectorul public-23.8%, investițiilor în segmentul cu capital străin – 13.2 % din total.

Sub aspect material alocarea de fonduri în mijloace fixe s-a realizat prin diferite categorii de lucrări executate. Dacă în anul 2001, conform materialelor prezentate în tabelul 2, investițiile în utilaj, unelte, inventar și mijloace de transport forma 51 %, iar apoi în anul 2008 acestor investiții le-a revenit doar 38.1 la sută, ceea ce a cauzat dominația în aceste categorii de active ale celor învechite fizic și moral. Actualmente structural domină lucrările de construcții-montaj, ponderea cărora a sporit de la 45.7% în 2001 la 56.3% în anul 2008. Investițiile în lucrările de construcții-montaj în segmentul privat al economiei naționale în anii de referință au sporit de 13.6 ori. Menționăm că în ultimii cinci ani circa 60 la sută din lucrările de construcții-montaj se efectuează în municipiul Chișinău.

Tabelul 2

Modul tehnologic al investițiilor în capital fix, milioane lei

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investiții în capital fix	2315.1	2804.2	3621.7	5140.0	7796.5	11012.3	15335.8	18123.1
Din care: - lucrări de construcții-montaj	1056.8	1102.3	1526.8	2548.1	3913.4	5908.3	8630.0	10212.6
- utilaj, unelte, inventar, mijloace de transport	1181.3	1626.4	1975.9	2394.5	3503.4	4525.8	5752.0	6898.3
- alte lucrări și cheltuieli capitale	77.0	75.5	119.0	197.4	379.7	578.1	953.8	1012.2

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2009, p. 365

Investițiile contribuie direct la menținerea și/sau dezvoltarea ramurilor economiei naționale în ansamblu și la formarea unei astfel de structuri a ramurilor, în vederea obținerii unei cantități sporite de valori de întrebuințare și, implicit, creșterii beneficiilor, veniturii naționale și altor efecte economice și sociale. Cel mai lent (2.9 ori), după cum urmează din tabelul 3, în anii 2001- 2008 s-au majorat investițiile în capitalul fix din energie electrică și termică, gaze și apă, ponderea cărora a diminuat de la 17.6% în 2001 la 6.5 la sută în anul 2008.

Tabelul 3

Investiții în capital fix, pe tipuri de activități economice, milioane lei

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investiții în capital fix	2315.1	2804.2	3621.7	5140.0	7796.5	11012.3	15335.8	18123.1
din care: - agricultură, economia vânatului și silvicultura	113.7	159.9	186.7	308.2	460.0	498.6	743.3	1025.5
- industria extractivă	7.9	6.5	6.1	18.0	32.3	54.1	51.7	33.0
- industria prelucrătoare	617.4	728.3	1150.4	1144.5	1637.2	1679.6	2387.3	2631.0
- energie electrică și termică, gaze și apă	407.2	287.3	318.6	542.9	616.4	929.5	1163.4	1171.1
- construcții	32.8	34.7	47.9	88.2	202.6	274.7	529.4	728.2
- comerț cu ridicata și amănuntul	182.9	181.8	250.0	792.3	904.3	1231.6	2150.3	2702.7
- transporturi și comunicații	562.4	871.0	903.2	1161.2	1660.6	2893.6	3152.0	3385.2
- tranzacții imobiliare, închirieri și servicii prestate întreprinderilor	175.3	229.6	383.5	654.2	1317.4	2301.6	3446.5	3926.5
- învățământ	45.9	51.7	59.7	54.3	109.2	241.5	281.0	436.8
- sănătate și asistență socială	1.8	8.9	14.8	75.3	77.9	167.8	330.7	517.1
- alte activități de servicii	167.8	244.6	300.8	300.9	778.6	740.7	1100.2	1566.0

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2009, p. 369,370

Vertiginos, de 287.3.ori, în perioada de referință, au sporit investițiile în sănătate și asistență socială, ponderea cărora s-a majorat de la 0.1% în 2001 la 2.8 la sută în anul 2008. Chiar și cu astfel

de creștere investițiile în acest segment rămân mult prea insuficiente. Considerabil, de 22.4 ori, s-au majorat investițiile în tranzacții imobiliare, închirieri și servicii prestate întreprinderilor ceea ce-i fiirec pentru perioada de formare a sistemului economic bazat pe relațiile de piață.

Aproape cu aceleași tempouri, de 22.2 ori, au crescut investițiile în construcții, deși ponderea acestora s-a ridicat de la 1.4% în 2001 la 4 la sută în 2008. Investițiile în capital fix ce țin de agricultura în anul 2008 au sporit de 9 ori în raport cu anul 2001. Însă pentru această ramură, foarte importantă pentru economia națională, ele au o pondere extrem de joasă, cifrată la 4.9 % în 2001 și 5.6 la sută în anul 2008. Semnificativ este că investițiile în capitalul fix pentru dezvoltarea agriculturii sunt orientate prioritar spre sectorul privat. Dacă în sectorul public investițiile au sporit de la 20.4 în 2001 la 52 milioane lei în 2008 sau de 2.5 ori, apoi în sectorul privat respectiv de la 82.5 la 857.1 milioane lei sau de 10.4 ori, formând în anul 2008 circa 84 la sută. Investitorilor străini le revin doar 4 milioane de lei, ce formează doar 0.39 % din totalul investițiilor în capitalul fix pentru dezvoltarea agriculturii ceea ce-i mult prea insuficient.

Cu tempouri similare agriculturii, de circa 9.5 ori, au sporit în perioada de referință și investițiile în capitalul fix pentru dezvoltarea învățământului. Ponderea acestora se menține practic la același nivel de 2% în 2001 și 2.4% în anul 2008 cu micșorarea până la 1.1% în anul 2004. Evident acest nivel de investiții nici pe departe nu satisface cerințele învățământului, acestui domeniu decisiv pentru formarea performanțelor personalului din orice domeniu de activitate a comunității noastre, inclusiv din orice ramură a economiei naționale. În condițiile economiei concurențiale, în condițiile când relațiile economice sunt orientate de la consumător la producător, când schimbările din economie se produc accelerat se cere schimbarea mentalității tuturor persoanelor prin educație, prin instruire, prin altoirea cunoștințelor și deprinderilor adecvate schimbărilor.

Investițiile presupun o imobilizare însemnată de capital și, evident, pot genera dezechilibre și tensiuni financiare considerabile. Pentru a evita situațiile de acest gen se impune necesitatea alegerii corecte a modalităților de finanțare a investițiilor. Activele reale, fiind utilizate de capitalul uman, produc bunuri și servicii din vânzarea cărora se procură activele financiare ceea ce cauzează două tipuri de fluxuri: un flux real de produse și servicii spre consumător și un flux financiar spre producător. Astfel, punctul de plecare pentru reclădirea economiei naționale, marcată de dinamism, deseori de incertitudine și risc iar uneori chiar de ostilitate este consolidarea resurselor financiare și optimizarea circuitului financiar prin constituirea fluxului de resurse bănești adecvat nevoilor pentru procurarea activilor reale și a capitalului uman. În funcție de proveniență se conturează următoarele surse de finanțare a investițiilor:

a. finanțări interne; b. finanțări externe.

Finanțarea internă a investițiilor se realizează din mijloacele proprii care la nivelul economiei naționale pot fi: bugetul de stat, bugetul unităților administrativ - teritoriale, diverse fonduri. După cum urmează din tabelul 4, finanțarea investițiilor din bugetul de stat s-a majorat de la 94.5 în 2001 la 1768.5 milioane lei în anul 2008, sau de 18.7 ori majorându-și ponderea de la 4.08 % în anul 2001 la 9.76 la sută în 2008. Mult mai modest, de 5.14 ori, au sporit investițiile din bugetul unităților administrativ-teritoriale, cărora în 2001 le revenea 4.47 % micșorându-se până la 2.93% în anul 2008.

Pentru dezvoltarea *afacerilor și/sau întreprinderilor micro și mici*, investițiile inițiale, de re-

gulă, se realizează din mijloacele bănești ale întreprinzătorului, urmând ca, pe parcursul funcționării lor, modernizările să se efectueze pe seama fondului de amortizare și a profitului realizat. Dacă investițiile în capitalul fix din mijloacele populației (tabelul 4) în 2001 erau aproape egale cu cele finanțate din bugetul de stat, apoi în anul 2008 formau doar 1.5% din total.

Tabelul 4

Investiții în capital fix, pe surse de finanțare, milioane lei

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investiții în capital fix, total	2315.1	2804.2	3621.7	5140.0	7796.5	11012.3	15335.8	18123.1
Inclusiv finanțate din: Bugetul de stat	94.5	56.9	75.9	153.7	413.4	853.5	1610.3	1768.5
Bugetul unităților administrative-teritoriale	103.4	118.7	125.2	288.3	353.9	589.1	414.1	531.3
Mijloacele proprii ale întreprinderilor	1320.5	2000.0	2541.8	3151.9	4501.6	5820.7	7499.2	9049.8
Mijloacele populației	91.7	105.3	131.4	125.4	168.4	196.3	212.8	274.0
Mijloacele investitorilor străini	450.2	332.7	535.2	1056.9	1440.0	2088.3	3097.8	3706.2
alte surse	254.8	190.6	212.2	363.8	919.4	1464.4	2501.6	2793.3

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2009, p. 364

Posibilitățile investiționale ale populației din Republica Moldova sunt mult prea reduse. Produsul Intern Brut, raportat la un locuitor din țara noastră, în pofida faptului că a sporit de la 7646 lei în anul 2003 la 12292 lei actualmente sau de 1.6 ori, rămâne insuficient pentru a fi utilizat ca resursă investițională. Posibilitățile investiționale ale populației din țara noastră sunt foarte limitate și din motivul că venitul mediu lunar, disponibil pe o persoană, care din 2001 până în 2008, după cum urmează din tabelul 5, a sporit de 4.9 ori chiar și în anul 2008 acoperă doar 86.9 la sută din valoarea medie lunară a minimumului de existență. În R. Moldova, una dintre cele mai sărace țări din Europa, mărirea veniturilor populației urbane și rurale diferă considerabil. În anul 2008 ponderea populației cu veniturile disponibile până la 200 lei pe lună în mediul urban a format 0.6%, iar în spațiul rural – 3.5%. Dacă în spațiul urban populația cu veniturile disponibile până la 1000 lei pe o persoană pe lună constituia 39.7%, apoi în mediul rural – 65.3 la sută, cei cu veniturile disponibile peste 1600 lei pe lună – respectiv 30.6 și 13.2 la sută. Astfel, nivelul sărăciei populației din mediul rural este categoric mai înalt în raport cu cei ce locuiesc în urban și, evident, în mediul rural posibilitățile investiționale sunt mult mai reduse.

Tabelul 5

Venitul disponibil și minimumul de existență

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Venitul mediu lunar disponibil pe o persoană, lei	241.0	321.6	422.4	491.4	568.6	839.6	1018.7	1188.6
Valoarea medie lunară a minimumului de existență pe o persoană, lei	468.7	538.4	628.1	679.9	766.1	935.1	1099.4	1368.1
Venitul raportat la minimumul de existență, %	51.4	59.7	67.2	72.3	74.2	89.8	93.0	86.9

Sursa: Alcănuț de autor în baza anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

În structura surselor de finanțare a investițiilor pe prim plan a fost și rămâne autofinanțarea sau finanțarea din capitalul propriu care din 2001 până în 2008 a sporit de 6.9 ori (tabelul 4), însă ponderea lor se reduce de la 57% în 2001 la 47.3 la sută în anul 2008. Mijloacele proprii ale între-

prinderilor pentru finanțarea investițiilor se formează din capitalul inițial, fonduri de amortizare, redistribuirea beneficiului, completarea continua a capitalului și alte surse. Capitalul inițial are dimensiuni mici și, evident, are contribuție neînsemnată în finanțarea investițiilor. Fondul de amortizare, prin destinația sa fiind destinat înlocuirii activelor imobilizate, formează principala resursă proprie de finanțare a investițiilor, dar este foarte modest.

Una din cele mai importante resurse de finanțare a investițiilor, atât în cazul înlocuirii, dar mai ales pentru dezvoltarea și lărgirea activelor imobilizate existente este beneficiul. Profitul obținut de agenții economici din țara noastră până la impozitare (tabelul 5) în anii 2003-2008 a sporit de 8 ori. Însă în anul 2008 aproape două treimi din profit se formează în comerțul cu ridicata și amănuntul și în cel specificat ca „alte activități”. Doar 0.7 din totalul profitului se formează în construcții și circa 5 la sută în agricultură, economia vânatului și silvicultura. Prin urmare posibilitățile investiționale din contul beneficiului în mediul rural sunt extrem de limitate. Conform indicatorilor din tabelul 6, aproape jumătate din gospodăriile agricole sunt nerentabile.

Tabelul 6

**Profit (+), pierderi (-) până la impozitare ale agenților economici
pe principalele tipuri de activități, milioane lei**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	1943.5	2373.5	3799.5	4965.6	10836.3	15549.4
din care: - agricultură, economia - vânatului și silvicultura	- 14.5	89.5	28.9	132.0	497.2	802.0
- industria prelucrătoare	746.8	487.6	939.3	785.1	1819.7	2134.6
- energie electrică și - Termică, gaze și apă	- 293.8	- 156.3	21.6	- 390.1	1108.7	2820.2
- construcții	95.4	207.6	247.3	449.6	753.7	113.6
- comerț cu ridicata și amănuntul	619.8	746.2	802.2	1221.5	2531.0	4609.3
- alte activități	789.8	998.9	1760.2	2767.5	4126.0	5069.7

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2009, p. 496

Tabelul 7

Indicatori ai activității întreprinderilor agricole

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Numărul de gospodării	1034	1239	1348	1459	1524	1522	1528	1573
Inclusiv nerentabile	593	649	772	658	739	759	634	552
Venitul global, mil. lei	426.7	455.2	613.1	856.8	779.4	781.6	1100.9	1563.5
Profit net, mil. lei	-72.0	-130.5	-43.0	87.5	24.2	99.8	425.2	704.1

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2009, p. 321

Ponderea gospodăriilor agricole nerentabile s-a micșorat până la 41.5% în anul 2007 și 35.1% în anul 2008 când venitul global raportat la o gospodărie agricolă se cifra la aproape un milion de lei. Doar în ultimii cinci ani întreprinderile agricole înregistrează profit net, care în anul 2005 formează 158 mii lei iar în anul 2008 – 447 mii lei în mediu pe o gospodărie. Chiar și partea nedistribuită a beneficiului, denumită și economie forțată, care poate servi drept sursă de autofinanțare a investițiilor, este foarte limitată. De menționat că mobilizarea resurselor interne nu este sinonimă cu economii de resurse, după cum imobilizarea nu înseamnă risipă. Mobilizarea și imobilizarea apar numai cu caracter temporar, pe parcursul executării investiției, pe trimestre sau pe ani, urmând ca până la încheierea lucrărilor, ele să se compenseze.

Constituirea și sporirea capitalului investițional se poate realiza și prin finanțare internă pentru nivelul național și externă pentru afaceri (firme), care implică emisiunea și vânzarea de noi acțiuni și obligațiuni, contractarea de împrumuturi bancare, credite comerciale sau credite leasing și alte modalități de finanțare internă.

Finanțările externe a investițiilor se realizează cu participarea *capitalului străin*, care, de regulă, provine din țări dezvoltate sau de la firme, bănci și alte organisme specializate. Investițiile străine sunt importante prin *efectele politice și sociale* pe care le antrenează în construcția intereselor comune ale țărilor implicate. Însă ele pot afecta organizarea, obiceiurile și tradițiile prin introducerea de persoane și metode de lucru din străinătate în țara unde se investesc resurse cu scopuri investiționale ce poate genera o anumită ostilitate deschisă ale acestor țări față de investițiile străine.

Din punct de vedere strict economic, acceptarea investițiilor străine este condiționată de posibilitatea obținerii unui venit net, ca diferență între încasările realizate din investiție și cheltuielile (interne și externe) pe care aceasta le determină. Specific pentru investitorul străin este că el urmărește să-și maximizeze câștigul pe ansamblul activităților sale. Investițiile străine adesea nu aduc câștig imediat pentru investitori și nici pentru țara gazdă. Menționăm că câștigul investitorului nu reprezintă o pierdere pentru țara gazdă. Totuși investitorul va alege combinații care, chiar dacă nu sunt favorabile țării gazdă, sunt orientate întotdeauna spre mărirea profitului propriu pe care-l poate obține și nu spre avantajele sociale/politice ale țării gazdă.

Mijloacele investitorilor străini în capitalul fix al țării noastre (tabelul 4) au sporit de la 450.2 milioane lei în 2001 la 3706.2 în anul 2008, sau de 8.2 ori menținându-și ponderea în totalul surselor de finanțare, practic, la același nivel de 19.4 % în 2001 și 20.4 % în 2008. Investițiile în capitalul fix al întreprinderilor străine din țara noastră (tabelul 1) s-au majorat de la 219.8 mil. lei în 2001 la 2399.8 milioane lei în anul 2008 sau de 10.9 ori, iar în întreprinderile cu capital mixt (național și străin) – de la 564.1 milioane lei în 2001 la 3325.0 milioane lei în 2008 sau de 5.9 ori.

Investițiile străine alocate în întreprinderile din Republica Moldova la sfârșitul anului 2008 au format 237.7 milioane dolari SUA, inclusiv în activități financiare – 86.7 mil.\$ (36.5 %), comerț cu ridicata și cu amănuntul – 66.1 mil.\$ (27.8 %), tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor – 32.0 mil.\$ (13.5 %), transporturi și comunicații – 13.9 mil.\$ (5.8 %) și doar 6.1 mil.\$ (2.6 %) în agricultură, 0.07 mil.\$ (0.3 %) în sănătate și asistență socială, 0.001 mil.\$ în învățământ.

Pentru investitorii străini s-a menținut atractivitatea sectorului bancar, fapt confirmat prin cota semnificativă a investițiilor străine în capitalul băncilor, care la situația din 31 decembrie 2009 a constituit 77.6 la sută, fiind cu 3.5 puncte procentuale mai mare față de sfârșitul anului 2008. Din numărul total al băncilor 4 bănci dispun de capital format complet din investiții străine (dintre care 3 sucursale ale băncilor străine), o bancă dispune de capital format complet din investiții autohtone și 11 bănci - de capital format din investiții străine și autohtone. În consecință investițiile băncilor în activele materiale pe termen lung la finele anului 2009 raportate la capitalul normativ total au alcătuit 23.7 la sută (limita maximă - 50.0 la sută). Investițiile în activele materiale pe termen lung și cotele de participare în capitalul unităților economice raportate la capitalul normativ total au reprezentat 25.7 la sută (limita maximă - 100.0 la sută).

Printre investitorii străini care participă la formarea capitalului băncilor Republicii Moldova

sunt: Banca Europeană de Reconstrucții și Dezvoltare, bănci din Italia, Franța, România și Slovenia, precum și investitori corporativi din Austria, Germania, SUA, Rusia, Grecia, Olanda, Marea Britanie, Cehia, Cipru și alte țări.

Teritorial, două treimi din investițiile străine directe sunt orientate spre capitala țării, municipiul Chișinău. Din punct de vedere al originii investițiilor străine alocate în anul 2008 în întreprinderile din țara noastră poziția de lider îi revine Ciprului – 27.5 %, fiind urmată de Italia -15.3 %, Germania –9.0 %, România – 8.2 %, Ucraina – 4.4 %, Franța – 4.2 %.

Procesul de globalizare în economie impune un raport echivalent între investiții străine în economia națională și cele plasate de țara respectivă în străinătate. Predominarea accentuată doar a intrărilor de investiții în economia națională, ceea ce-i caracteristic pentru țara noastră atestă un grad înalt de dependență al economiei naționale față de investitorii străini, implicit reflectând o situație a existenței unui potențial economic slab. Evident pentru a asigura resursele investiționale este necesară impulsivitatea și echilibrarea economiei naționale.

Bibliografie

1. Certan Ion, Considerații cu privire la decizia investițională în faza de criză economico-financiară, în „Cercetări în domeniul sistemelor FUZZY și aplicații în științele fundamentale și de graniță, Iași, 20-22 februarie 2009.
2. Gangan A. *Politici de investiții*. Chișinău: Ed. UTM, 2002.
3. Gorobievski, Svetlana. *Climatul investițional în R. Moldova*. - *Economica*, Nr:4/2005
4. Promoting Linkages / World Investment Report // 2001. p.356, <http://www.unstad.org/wir>.

ESTIMĂRI CU AJUTORUL MACROMODELULUI A ECONOMIEI NAȚIONALE A REPUBLICII MOLDOVA PENTRU PERIOADA 2011-2013

Marcel CHISTRUGA, dr., cercet. șt., IEFS

Zaharia OLĂRESCU, cercet. șt., IEFS

Zinovia TOACĂ, lector univ. sup., ASEM

Recenzent: Vadim MACARI, dr., conf. cercet., IEFS

Estimate of the macroeconomic indicators are carried out under an econometric model, which has the exogenous variables internal and external indicators. This allow to develop a forecast, which takes into account the economic influence of the main partners of the Republic of Moldova and decisions leading to the evolution of such internal indicators as a monetary aggregate M2, exchange rate, interest rate credit.

Estimările indicatorilor macroeconomici sunt efectuate în baza unui model econometric, care are ca variabile exogene atât indicatori interni, cât și externi. Aceasta permite de a elabora o prognoză, care ia în considerație influența economică a principalilor parteneri a RM și deciziile, care determină evoluția a astfel de indicatori interni ca agregatul monetar M2, cursul de schimb al monetei naționalei, rata dobânzii la creditele

acordate.

Cuvinte cheie: macromodel, estimări econometrice, prognoză, indicatori macroeconomici.

Calculule de prognoză au fost efectuate cu ajutorul modelului macroeconometric, care reprezintă un sistem de ecuații simultane în formă recursivă. Modelul conține 69 de ecuații: 44 de regresii și 25 de identități. Numărul total de variabile este de 93, dintre care 44 sunt definite conform ecuațiilor de regresie, 25 – în baza identităților, 12 – exogene și 12 – binare (Dummy).

Variabilele utilizate pot fi divizate în cinci blocuri principale:

1. blocul variabilelor exogene;
2. blocul sectorului real;
3. blocul sectorului extern;
4. blocul salariu-ocupare;
5. blocul prețurilor.

Metodele utilizate de validare a regresiilor:

• estimarea prin Metoda Celor Mai Mici Pătrate (*OLS*): testul Student; R^2 , R^2 -ajustat; testul Fisher;

- detectarea autocorelației: testul Durbin-Watson, testul Breusch-Godfrey;
- detectarea heterodasticității: testul Breusch-Pagan-Godfrey, testul Harvey, testul Glejser;
- testul de cauzalitate Granjer;
- prioritate regresiilor s-a dat conform criteriilor Akaike și Schwarz.

Macromodelul operează cu indicatori anuali. Relațiile econometrice au fost actualizate odată cu apariția informației statistice din anul 2009, dar, în multe cazuri, declinul economic din acest an a impus utilizarea variabilei Dummy $D09$ în procesul de estimare a regresiilor:

$$D09 = \begin{cases} 1, & \text{pentru anul 2009} \\ 0, & \text{pentru ceilalti ani} \end{cases}$$

Îndeosebi, aceasta se referă la deflatorii utilizați în model, cum sunt: deflatorul producției agricole; formării brute de capital; exportului. Variabila $D09$ a fost inclusă și în regresie ce se referă la variabilele: variația stocurilor; investiții în capital fix; importul de minerale; salariu.

Dacă cercetăm ecuația importului de resurse minerale ($IMP_MIN\$R$ – importul de minerale în prețuri comparabile a anului 2000, mlrd. USD), observăm o influență pozitivă determinată, de factorul exogen $GDPREAL_VA$, care este PIB real la prețul factorilor de producție (mlrd. lei) și influența negativă a deprecierei monedei naționale: cursul de schimb a dolarului US în lei, notată în regresie prin $X\$A$:

$$\begin{aligned} LOG(IMP_MIN\$R) = & -1,83 + 1,22 LOG(GDPREAL_VA/12,43) - \\ & (-1,39) \quad (6,36) \\ & -0,45 LOG(X\$A) - 0,33 D08 - 0,49 D09 \\ & (-8,8) \quad (-3,6) \quad (-5,87) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0,91, \quad F = 24,63, \quad DW = 2,55 \quad (1)$$

Astfel, creșterea valorii adăugate reale în economia națională cu un procent va duce la majorarea importului de resurse minerale cu 1,22% atunci când ceilalți factori rămân nemodificați. Creșterea ratei de schimb a dolarului cu un procent va duce la micșorarea volumului importului de

minerale cu 0,45%. Variabilele fictive ($D08$, $D09$), incluse în model, denotă un volum mai mic al importului de produse minerale în ultimii doi ani, în comparație cu tendința generală, observată pe întregul eșantion. Această tendință poate fi explicată și prin creșterea prețurilor la aceste produse.

Salariul nominal mediu lunar este estimat conform curbei Philips:

$$\begin{aligned} (WAGE - WAGE(-1)) / WAGE(-1) = & \underset{(-2,36)}{-105,16} + \underset{(4,58)}{1452,54} \frac{1}{UNR} - \underset{(-5,21)}{3,85} CPI + \\ & + \underset{(19,68)}{78,37} ((GDPREAL_VA * DEF_GDP) / 100) / EMP + \underset{(8,99)}{308,81} D09 \\ R^2 = & 0,99 \quad DW = 1,98 \quad F = 4525,05 \end{aligned} \quad (2)$$

unde: $WAGE$ – salariul nominal mediu lunar (lei);

UNR – rata șomajului; CPI – indicele prețului de consum;

$((GDPREAL_VA * DEF_GDP) / 100) / EMP$ – productivitatea muncii.

Coefficienții din regresia obținută corespund teoriei economice, cu excepția coeficientului lui CPI . Semnul pozitiv al variabilei fictive $D09$ denotă un ritm mai înalt al creșterii salariului în anul 2009, fapt, care nu este determinat de criza economică.

Tabelul 1

Valorile factorilor exogeni, utilizați în macromodel

Factori exogeni		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cursul de schimb al monedei naționale	Lei/USD	13,01	12,01	10,04	11,01	12,02	11,06	11,03	11,02
Indicele ratei dobânzii la creditele acordate	2000=100	54,6	56,6	63	61	57,1	54,1	51,1	48,1
Agregatul monetar M2, la sfârșit de an	mil. lei	12485	18397	21774	20942	22505	24148	25874	27672
Numărul populației RM	mii	3589,9	3581,1	3572,7	3567,5	3567,5	3567,5	3567,5	3567,5
Remitențe de peste hotare	mil.US\$	854,6	1218,2	1660,1	1182	1200	1340	1455	1660
Indicele prețului de consum mondial	2000=100	181,9	204,1	236,4	194,7	206,5	217,2	227,9	238,9
PIB mondial	bil.US\$	2374,4	3078,3	2673,5	2783,7	2798,9	2851,3	2918,3	2992,4
Indicele prețului mondial la produsele alimentare	2000=100	122,7	135,7	192,1	165,5	166,3	176,3	187,7	200,9
Indicele prețului mondial la gaz	2000=100	237,8	235,7	380,4	257,4	261,4	284,9	319,1	367
Indicele prețului mondial la produsele minerale	2000=100	227,6	251,9	343,7	217,9	270,9	280,4	290,2	300,4
PIB Rusia	bil.US\$	373,21	403,44	426,03	393,89	399,93	411,93	427,17	445,115
Indicele prețului de consum în Rusia	2000=100	226,6	263,5	312,2	284,6	312,8	339,2	365,4	391,8

Sursa: Elaborat în baza calculelor autorilor.

Pentru elaborarea pronosticului, au fost considerate variabilele exogene (tabelul 1), care, într-o anumită măsură, determină evoluția economică a RM. O parte din ele sunt estimate de experții locali, care, de fapt, pot fi considerate și ca variabile politice: cursul de schimb al monedei naționale, rata dobânzii la creditele acordate, agregatul monetar M2. Fiind o economie deschisă, o influență semnificativă asupra economiei naționale exercită variabilele mondiale, care sunt recalculat

conform informației prezentate pe site-ul FMI. La calcularea PIB mondial și CPI mondial, s-au luat în considerație principalii parteneri economici ai RM. Remitențele sunt prognozate în afara modelului în funcție de PIB-ul mondial, IPC (indicele prețului de consum) mondial și opinia experților.

Premisa fundamentală a scenariului prezentat este restabilirea volumului de producție în principalele tipuri de activități economice, restabilirea mediului de afaceri, ieșirea din criză a principalelor parteneri economici ai RM, ceea ce va învia comerțul exterior și va majora volumul remitențelor.

Tabela 2

Evoluția în dinamică a indicatorilor macroeconomici principali în anii 2006-2013

Indicatori	Unit. de măsură	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
		efectiv				estimări	prognoză		
PIB nominal	mlrd. lei	44,8	53,4	62,9	60,0	67,9	76,3	86,4	97,9
<i>Față de anul precedent, în prețuri comparabile</i>	%	104,8	103	107,8	93,5	103,6	105,0	106,7	107,0
Indicele prețului de consum mediu anual	%	112,7	112,3	112,7	100	109,3	106,5	105,7	105,3
Cursul mediu de schimb al leului	lei/USD	13,13	12,14	10,4	11,11	12,2	11,6	11,3	11,2
Export de bunuri	mln. USD	1051,6	1341,7	1591,2	1297,7	1501,8	1636,4	1841,4	2111,5
<i>Față de anul precedent</i>	%	110,8	96,4	118,6	81,6	115,7	109,0	112,5	114,7
Import de bunuri	mln. USD	2693,2	3689,5	4898,8	3278,3	3606,9	4050,0	4548,7	5081,0
<i>Față de anul precedent</i>	%	129,6	117,5	137	66,9	110,0	112,3	112,3	111,7
Soldul balanței comerciale	mln. USD	-1642	-2348	-3307,6	-1980,6	-2105,1	-2413,6	-2707	-2969,5
Producția industrială, în prețuri curente	mlrd. lei	22,3	26,2	30,0	23,3	26,1	29,3	33,3	38,5
<i>Față de anul precedent, în prețuri comparabile</i>	%	95,2	98,7	101,5	77,8	109,5	109,7	110,4	110,7
Producția agricolă, în prețuri curente	mlrd. lei	13,7	12,8	16,5	13,2	14,4	15,2	16,1	17,0
<i>Față de anul precedent în prețuri comparabile</i>	%	98,9	76,9	132,1	90,1	108,3	103,9	104	104,1
Investiții în capital fix	mlrd. lei	11,0	15,3	18,1	10,8	17,2	24,6	33,2	43,0
<i>Față de anul precedent, în prețuri comparabile</i>	%	125,5	122,3	104,1	64,9	137,8	128,1	122,4	119,1
Salariul nominal mediu lunar	lei	1697,1	2065	2529,7	2747,6	2878,8	3246,7	3837,5	4523,0
<i>Față de anul precedent:</i>	%	128,7	121,7	122,5	108,6	104,8	112,8	118,2	117,9
- nominal		114,2	108,4	108,7	108,6	95,9	105,9	111,8	111,9
- real									
Fondul de remunerare a muncii	mlrd. lei	19,00	22,20	27,80	31077,09	32827,5	35518,6	41854	49277,9
Forța de muncă	mii pers.	1357,2	1313,9	1302,8	1265,5	1243	1223	1205,5	1190,0
Numărul angajaților în economia națională	mii pers.	1257	1247	1251	1184,4	1169,4	1159,8	1153,1	1148,5
Rata șomajului		7,4	5,1	4	6,4	6,3	5,5	4,5	3,6

Sursa: Elaborat în baza calculului autorilor.

Un ritm mediu anual de creștere a PIB (tabelul 2) de peste 5% este destul de optimist, însă

nu imposibil. Din perspectiva cererii (figura1) după declinul din 2009, are loc o restabilire a absorbției interne, cauzată de restabilirea consumului privat, în condițiile de creștere a remitențelor, care este factor exogen în model. Evoluția formării brute de capital fix este determinată de micșorarea treptată a ratei dobânzii medii la creditele acordate (în lei) de la 20% în anul 2009 la 16% în 2013. Indicatorii din figură sunt exprimați în mlrd. lei, prețurile anului 2000.

Perspectiva impulsivării exportului de bunuri este legată, într-o oarecare măsură, de presupunerea, că va avea loc restabilirea exportului de produse agro-alimentare (în Rusia, dar și în alte piețe de desfacere).

Cu toate că tendințele negative ale numărului populației în RM, factor exogen în model, nu au fost considerate pentru anii de prognoză, observăm o descreștere a numărului forței de muncă. Astfel, descreșterea numărului angajaților în economia națională nu duce la creșterea ratei șomajului. O rată mică a șomajului este una din cauze a ritmului relativ înalt de creștere a salariului.

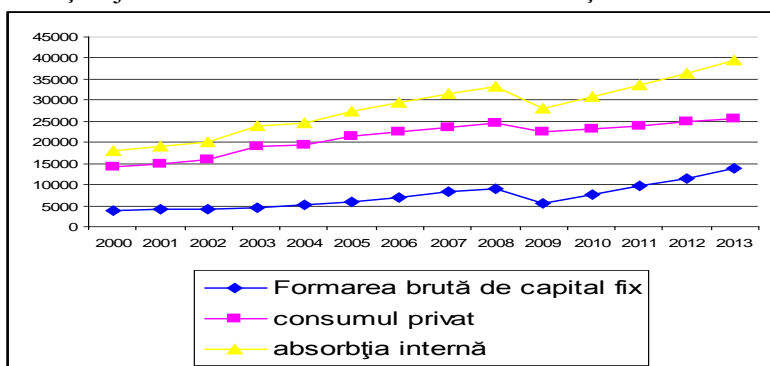


Fig. 1. Evoluția absorbției interne, mlrd. lei

Sursa: Elaborat în baza calculului autorilor.

În concluzie, modelul prognozează o creștere a tuturor indicatorilor analizați. Creșterea PIB în 2010, conform modelului, va fi de 3,6%. Modelul prognozează o tendință pozitivă a economiei naționale. Astfel, criza rămâne în urmă, deși perioada de recuperare și atingere a nivelului anului 2008, dinainte de criză, se va atinge, în cel mai bun scenariu, în anul 2011.

Prognoza efectuată este mai optimistă decât cea oficială, iar datele statistice pentru primul trimestru a anului 2010 confirmă rezultatele și tendința centrală surprinsă de model.

Bibliografie:

1. Dobrescu E. Macromodels of the Romanian Market Economy. București: Editura Economică, 2006. 326 p.
2. Dobrescu E. Un scenariu dezirabil pentru economia României în perioada 2004-2010 (estimări de macromodel). Dezvoltarea durabilă în România. București: 2005, p. 271-204.
3. Scutaru C., Marioara I., Marin D. ș.a. Analize și prognoze anuale pe termen mediu pe baza modelului "Dobrescu". Accesibil pe: <http://www.ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/cs1-2003-2.pdf>.

4. Ершов Э. Б. Конкурирующие регрессии: критерии и процедуры отбора. Экономический журнал высшей школы экономики. 2008, Том 12, №4.
5. Resursele și utilizările Produsului intern brut, anul 2009 preliminar. Accesibil pe: <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=191&>

ON WAYS OF CREATING AND DEVELOPING THE MODERN NATIONAL INSURANCE SYSTEM IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Vitalii ONICA, *research assistant, IEFS*

Reviewer: Galina SAVELYEVA, Ph.D., IEFS

This article will give a brief overview on the level of development of insurance systems in some developed countries, a general description of the insurance market in the Republic of Moldova, as well as determine the goals and objectives of insurance in the Republic of Moldova. In addition, it will determine the impact of the economic crisis on the insurance market development, will draw conclusions on how to create and develop a modern national insurance system in the Republic of Moldova, as well as identify the place and role of social insurance in the social protection system.

Key words: *insurance market, national insurance system, insurance reserves, long-term savings programs, annuities system, fiscal constraints, institutions of social protection, social insurance.*

Currently, the most developed insurance systems are found in the U.S., Britain, Switzerland, Germany, France and Japan.

American insurance monopolies control about 50% of the entire insurance market in industrially developed countries, and the private insurance is the most developed one in the United States.

The UK has a relatively small domestic insurance market (5.3%), yet its share within international operations constitutes almost 20% of the global insurance business. Almost one tenth of all insurance premiums in the world goes to the accounts of British insurance companies.

The insurance market in Germany is characterized by a great development of reinsurance. Investments made by insurance companies constitute 25% of all investments in the economy, and the income resulting from them constitutes more than 20% of the gross income of insurers.

Insurance companies in Switzerland for the most part represent transnational corporations. The most stable positions Swiss companies occupy on the global insurance market are in the field of reinsurance, which accounts for more than a half of all insurance premiums coming from abroad. Domestically, it is personal insurance that accounts for more than a half of insurance premiums. One of the conditions for the successful performance of insurance companies in Switzerland is their active investment in the capital market.

The main types of insurance in France are car insurance and life insurance. The French reinsurance market holds the fifth place in the world. For French insurance companies, foreign activity constitutes a relatively new area and yet, on this indicator, France occupies the third place in the world after the United Kingdom and Switzerland.

The insurance market in Japan has a number of peculiarities. One of them is the fact that life insurance companies dominate in the insurance business and represent the largest holders of shares and bonds of other private companies and public corporations. They play an important role in lending and in recent years they are actively penetrating the insurance market of the U.S., Canada

and other countries.

Insurance markets in foreign countries guarantee the redistribution of 8-12% of the national product and serve as sources of major investments. Investing in insurance companies is more profitable, especially given the related social and financial benefits. *Despite these, according to the results of the 1st quarter 2010, the share of the amount of the subscribed insurance premiums in the Republic of Moldova constituted only 1.4% of the gross domestic product.*

The successful development of the insurance business is impossible without the use of the international experience, therefore, some models and solutions developed in advanced countries in the field of insurance gradually find their practical application in the insurance market in the Republic of Moldova. Thus, the European Union directives on the conditions for licensing insurance activity, which established the classification of the insurance business according to insurance risks and insurance facilities; the differentiated requirements for the authorized capital of insurers, depending on the type of the proposed insurance activity; the requirements to comply with the solvency margins of insurers; the provision for the formation of technical reserves have become the basis for the development of normative documents currently used in the Republic of Moldova.

At the same time, *the insurance market of the Republic of Moldova is characterized by a number of problems*, and its stability today and existence tomorrow depends on the way these problems are addressed. The biggest issue of the Moldovan insurance market is that *the current system of taxation of consumers of insurance products stimulates weakly the use of the services available on the insurance market*. As a result, despite certain privileges established through the determination of taxable income from entrepreneurial activity, according to the RM Government Decision № 484 of May 4th, 1998 (with subsequent amendments), some important questions related to taxation were left unresolved.

Thus, currently, any insurance premiums paid by the employer in favor of the employee, and annuities in favor of the employee under the agreements of legal entities, are subject to income tax on the insured. In addition, in case of insuring the company's transportable property; insuring the company's property from fire and other natural disasters; general liability insurance against injury caused to third parties by the use of hazardous production objects, as well as general liability insurance, concluded on the basis of the CMR Convention of May 19th, 1956 and the TIR Convention of November 14th, 1975, the total value of deductions, allowed for deduction as expenses of business activity for tax purposes, may not exceed 3% of the gross income received from all sources. *Such tax restrictions related to the payment of insurance premiums, negatively affects the development of the insurance market in general and the economic agents in need of insurance protection.*

It is a well-known fact that in most developed countries, funds allocated for insurance are excluded from the tax base, and the insurance income is not taxable. This predetermines the progress on the insurance market. An intelligent state policy in this area, *encouraging insurance, allows with the help of insurance companies to get larger investment funds for the economic development.*

The issue of long-term life insurance requires special attention in the Republic of Moldova, as it successfully solves the problems of social security. *Pension insurance*, in particular, allows

receiving an additional pension, apart from the state one, thus decreasing the load on the expenditure part of the state social insurance budget while also providing an opportunity to focus on the protection of the least affluent.

Another important issue is the development of *long-term mortgage insurance, as well as the creation of an effective system of insurance of investment risks.*

The virtual absence in the insurance business of effective *long-term savings programs*, which in many countries *constitute a priority* and are very popular among people, is causing real harm to the development of long-term insurance, *which could be the accumulator and the supplier of long-term and cheap investment resources on the market.*

Among the most pressing issues that the insurance business is facing in the Republic of Moldova is the acute problem of the rational and the safe placement of temporary free funds of insurance companies, especially insurance reserves. Therefore, the primary task in this area is *improving the order of placement of insurance reserves* with optimal requirements for the investment of assets of insurance companies in secure financial instruments, taking into account the classes of insurance and the duration of contracts, as well as the division of investment flows into classes of insurance relating to the category of life insurance, and other classes of insurance and the encouragement of long-term investment.

The underdevelopment of the infrastructure of the insurance market in the Republic of Moldova is yet another problem, which is characterized by an insufficient number of qualified insurance brokers and agents, appraisers, experts, actuaries, an underdeveloped system of training of qualified insurance personnel.

Another problematic issue on the domestic insurance market is an *inadequate supply by insurance companies of insurance products.* Today, Moldovan insurers provide clients with about 30 insurance products, while in developed countries, the list of insurance services contains more than 300 different types.

The global economic crisis, followed by the volatility of the financial-economic and socio-political situation in the Republic of Moldova, have negatively impacted in 2009 the state insurance market, *have reduced real incomes of the population and assets of enterprises, and these in turn have led to the reduction of solvent demand for insurance services and the reduction of the effectiveness of insurance companies.* As a result, the amount of subscribed insurance premiums decreased and amounted in 2009 to 97.5% compared to 2008, and the amount of profit before tax – to 81.1%, respectively. However, already in the 1st quarter of 2010, these figures had increased with respect to the corresponding period of the last year with respectively 7.7% and 98,1%.

The crisis, combined with the requirement of an authorized capital increase, have led to a reduction in the number of insurers, from 33 in 2008 to 26 in 2009 and to 24 in the 1st quarter of 2010. A concentration of insurance capital took place: the share of the 3 biggest insurance companies for the amount of subscribed insurance premiums in 2008 amounted to 59.7%, in 2009 – already to 63.9%, and in 1st quarter of 2010 – to 61.8%. Besides, the bulk of entrepreneurs do not have adequate incentives and financial resources to ensure their insurance coverage. *Therefore, the need for a more in-depth development of programs for the insurance business development in the Republic of Moldova is obvious, as it will accelerate the integration process of the national*

insurance market in the European and international insurance system.

It should also be noted that the current *financial resources* of domestic insurance companies are extremely limited in comparison with *the amount of the required insurance coverage and the magnitude of possible damage under insurance, especially large risk (natural disasters and catastrophes, the economic, technical, aviation and other catastrophic risks)*. In this regard, there should be considered the possibility of accession of the Republic of Moldova to the Fund of insurance risks against natural disasters, the World Bank's regional project for South-Eastern Europe and the Caucasus.

This project will support the creation of the infrastructure of the insurance against major natural risks, the system of data evaluation of insurance risks based on the climatic map of the country, as well as other new insurance products and technologies. The question of attracting the insurance business to address socio-economic problems is also to be considered, in particular the *liberalization of mandatory health insurance system*, ie - designing almost a new market in this area of insurance.

The place and the role of social insurance within the national social protection system can be determined based on the analysis of international experience, which allows to select the following four basic institutions of social protection:

- *State social security for servicemen, officials of organs of internal affairs and the tax police, government officials, as well as several other categories of citizens, shall take into account the specific nature of their work to fulfill the important functions of the state, and shall be different in that it will, firstly, provide state social security without subjecting to any provisional payment of any contribution or without taking into account the presence of need of persons, who receive this kind of support, and, secondly, the financial sources of this institution will be the direct allocations from state and local budgets, generated by general and, in some cases, special taxes;*

- *Mandatory (by law) social insurance of the economically active population from the risks of loss of income (wages) due to disability (in case of illness, accident, old age) or loss of place of work. In this case, the financial sources are the insurance contributions from employers, workers (sometimes state), organized on principles of solidary help and self-responsibility, except for insurance related to accidents at work, funded only by contributions from employers. Pensions and benefits within an appropriate social insurance system are provided on the right of the insured, conditioned by the fact and extent of participation of each of the insured and his employer in the financing of these systems. The defining characteristic of social and legal relations in this case is the principle of compensation of lost wages or income - for the self-employed;*

- *Additional voluntary (professional) social insurance of employees in selected industries or individual companies, based on long-term sector (framework) or collective agreements. The organizational and legal forms of the given institution of social protection are the pension systems of individual companies, in which retirement assets are not separated from the personal funds of these enterprises and are managed by independent pension insurances, funds, cash support and insurance companies;*

- *Voluntary personal (private) insurance of citizens, which is organized on a contractual basis and is limited to fixed periods of time, certain kinds of time, certain kinds of risk and financial*

capabilities of separate individuals. The defining characteristics of the given institution of social protection are the availability of the insurance contract and the self-responsibility of citizens.

Each of these institutions of social protection listed above has its own distinctive features, functions and scope. The share of all types of social insurance in developed countries in all expenses on social protection is typically 60-70% and 15-25% of the GDP. In 2009 in the Republic of Moldova, the share of the expenses of the state social insurance budget amounted to 12.9% of the GDP.

The stated above **allows to draw conclusions** on the necessity for performing *the following tasks* for the establishment and development in the Republic of Moldova today of a national insurance scheme and its successful integration into European and international insurance and reinsurance: improving the legislative framework, governing the functioning of the insurance market in the country based on European and international standards and norms; strengthening the requirements for achieving financial stability and solvency of insurance and reinsurance companies; the full development and effective implementation of the investment potential of insurance; improving the taxation system of insurance activities; the development and improvement of social security; and finally, based on these, the phased integration of the national insurance system in the European and international insurance and reinsurance.

Bibliography:

1. Insurance Act, № 407-XVI of December 21st, 2006, Monitorul Oficial al Republicii Moldova (The Official Gazette of the Republic of Moldova), № 47-49/213 from April 06th, 2007.
2. Government Decree № 484 of May 4th, 1998 "On insurance costs of economic agents and individuals, who are engaged in business activities, allowed for the deduction from the income from business activities for tax purposes ", Monitorul Oficial al R. Moldova (The Official Gazette of the Republic of Moldova) № nr.62-65/595 from July 09th, 1998.
3. http://www.silchenkova.ru/Istorija_razvitija_strakhovanija/index.html.
4. <http://www.cnas.md>.
5. <http://www.cnpf.md>.

ANALIZA CADRULUI REGULATORIU AL REGLEMENTĂRII EXPORTULUI DE PRODUSE AGROALIMENTARE

Aurelia LITVIN, *dr., conf. univ., UASM*

Recenzent: Alexandru STRATAN, *dr. hab., conf. univ., IEFS*

Recent actions taken by the Republic of Moldova in order to create a favorable business environment is just the beginning of a range of positive changes at national level. These continuous actions aimed at increasing the credibility of the regulatory reform in Moldova will open the way to a safer business environment. Currently one of the most important levers of influence on the economic growth in the country is the legal framework.

***Cuvinte cheie:** cadru regulatoriu, export, acte normative, reglementarea activității de export.*

Articolul a fost realizat în cadrul programului de stat Nr. 232.PA, 10.840.08.03A „Perfecționarea managementului promovării exportului de produse agroalimentare în contextul vecinătății cu Uniunea Europeană.”

Reorientarea și inițierea Moldovei în procesele globale comerciale a început în anii 1992-1998, când, în republică, a fost creată o nouă structură geografică a comerțului exterior, structură axată pe trei direcții principale: CSI (în teme, Rusia și Ucraina), UE (în special, Germania, Italia, Olanda și Franța) și Țările Europei Centrale și Orientale – ȚECO (în teme, România).

Scopul de bază al acestei analize constă în studierea profundă a cadrului regulatoriu, ce reglementează activitatea de export a produselor agroalimentare și dinamica lui de dezvoltare.

Acțiunile recente, întreprinse de Republica Moldova în vederea creării unui mediu de afaceri favorabil, reprezintă doar începutul unor schimbări pozitive pe plan intern. Acțiunile continue, orientate spre mărirea credibilității reformei regulatorii din Moldova, vor crea premisele unui mediu de afaceri mai sigur. Actualmente, una din cele mai importante pârgii de influență asupra creșterii economice în țară este cadrul legal. În anii 2001-2006, Guvernul a elaborat un șir de acte legislative, orientate spre crearea unui mediu investițional favorabil și consolidarea potențialului la export al republicii. O atenție deosebită a fost acordată reducerii numărului de documente regulatorii, înlăturării barierei în dezvoltarea activității economice externe, oferirii facilităților fiscale și suportului financiar investitorilor. De asemenea, o premisă importantă pentru atragerea investițiilor și promovarea exporturilor este existența cadrului normativ bilateral.

Cadrul normativ și strategic actual din domeniul exportului constă din:

1. Cadrul normativ internațional, care include următoarele poziții:

- **accesul fără taxe vamale pe piețele UE în baza sistemului GSP plus;**

În ceea ce privește relațiile comerciale ale Republicii Moldova cu Uniunea Europeană, putem menționa, că, începând cu 1 ianuarie 2006, Moldova beneficiază de noul sistem generalizat de preferințe (GSP+), acordat de Uniunea Europeană. Conform acestui acord, începând cu 1 ianuarie 2006, este permis accesul liber pe piața UE a cca. 9200 de poziții tarifare din cele 10200 (11000) de poziții, existente în Nomenclatorul combinat de bunuri.

Totodată, putem menționa, că acest acord nu prevede includerea a o serie de produse agricole de importanță strategică pentru Republica Moldova, precum sunt zahărul, carnea, băuturile alcoolice etc., în sistemul de GSP plus. Totuși, încheierea de către Republica Moldova a acordului cu privire la accesul la sistemul GSP plus este considerată o evoluție pozitivă în domeniul promovării exporturilor.

- **Acordul de comerț liber pentru Europa Centrală (CEFTA);**

La 19 decembrie 2006, la București, Republica Moldova, de rând cu țările Europei de Sud-Est, a semnat CEFTA 2006, care prevede instituirea unui mecanism propriu de soluționare a litigiilor comerciale sau utilizarea instrumentului O.M.C. CEFTA 2006 înlocuiește Acordul Central European de Comerț Liber (CEFTA), încheiat în 1992, și acordurile bilaterale de comerț liber. Noul acord propune un cadru juridic uniform, previzibil și de lungă durată, fapt ce va contribui la dezvoltarea relațiilor comercial-economice bilaterale și multilaterale dintre țările membre.

- **Acordul cu privire la Preferințele Comerciale Autonome;**

La 21.01.2008, Consiliul de Miniștri ai UE a adoptat Regulamentul de introducere a unor *Preferințe Comerciale Autonome* (ATP) pentru Republica Moldova, care, de asemenea, reprezintă un regim de comerț preferențial, acordat unilateral de către UE și cu un grad extrem de sporit de liberalizare (acces liber pentru orice produs, cu unele excepții pentru produsele sensibile pentru UE, de regulă, băuturi alcoolice, carnea de bovină etc., pentru care se stabilesc contingente tarifare preferențiale la import).

Deși unele cote tarifare, acordate Republicii Moldova în cadrul acestui sistem, sunt destul de mici, în opinia experților, totuși, oferirea accesului pe piață pentru mai multe produse agricole strategice pentru RM, prin intermediul acestui sistem, poate fi apreciată ca o tendință pozitivă.

- **acorduri din cadrul CSI;**

La 15 aprilie 1994, 11 state membre ale CSI au semnat Acordul privind crearea zonei de comerț liber, iar, la 15 aprilie 1999, a fost semnat Protocolul adițional la acest acord. În acest sens, dacă analizăm cadrul normativ, adoptat pe parcursul anilor 2005-2008 în cadrul CSI, constatăm, că, în acest domeniu, nu s-au produs careva evenimente semnificative. Totodată, luând în considerație relațiile cu unii parteneri din cadrul CSI în perioada 2006-2007, constatăm, că, în pofida existenței în cadrul CSI a unui cadru normativ destul de dezvoltat, el, nu întotdeauna, este respectat întocmai de către unii parteneri comerciali ai Republicii Moldova sau este aplicat într-o manieră neconformă sensului normelor respective.

În opinia noastră, prezintă interes deosebit următoarele acte normative principale în vigoare din cadrul CSI, care trebuie să fie luate în considerație la promovarea intereselor economico-comerciale ale Republicii Moldova:

1. Acordul privind crearea zonelor de comerț liber din 15.04.1994;
2. Hotărârea cu privire la bazele legislațiilor vamale ale statelor membre ale Comunității Statelor Independente din 10.02.1995;
3. Acordul privind colaborarea și ajutorul reciproc în probleme vamale din 15.04.1994;
4. Acordul privind promovarea politicii concordate în domeniul standardizării, metrologiei și certificării din 13.03.1992;
5. Acordul cu privire la perfectarea actelor și controlul vamal a mărfurilor între țările participante la Acordul cu privire la crearea Zonei de Comerț Liber din 08.10.1999;
6. Acordul cu privire la barierele tehnice din zonele de comerț liber din 20.06.2001;
7. Acordurile și tratatele bilaterale.

- **alte acorduri de comerț liber și cooperare economică internaționale.**

Printre aceste acorduri, pot fi menționate următoarele:

- acordurile din cadrul GUAM;
- acordurile cu alte țări:
 - 1) Acordul de comerț liber între Republica Moldova și Republica Bulgaria din 20.05.2004;
 - 2) Acordul de comerț liber între Republica Moldova și Republica Croația din 27.02.2004;
 - 3) Acordul de comerț liber între Guvernul Republicii Moldova și Consiliul de Miniștri al Bosniei și Herțegovinei din 23.12.2003;

4) Acordul de comerț liber între Republica Moldova și Republica Albania din 13.11.2003;

5) Protocolul între Ministerul Economiei al Republicii Moldova și Ministerul Afacerilor Externe al Republicii Ungare privind crearea Grupului de lucru de colaborare economică și dezvoltare a comerțului între Republica Moldova și Republica Ungară din 21.02.2003;

6) Acordul de comerț liber între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Macedonia din 28.01.2003;

7) Acordul privind comerțul și colaborarea economică între Republica Moldova și Republica Croația din 12.08.2002;

8) Acordul privind comerțul și colaborarea economică între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Slovenia din 11.07.2002;

9) Acordul de comerț liber între Consiliul de Miniștri al Serbiei și Muntenegrului și Guvernul Republicii Moldova din 13.11.2003;

10) Acordul între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Lituania privind comerțul și cooperarea economică din 05.04.96;

11) Acordul privind comerțul și cooperarea economică între Republica Moldova și Confederația Elvețiană din 30.11.1995;

12) Acordul între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii India cu privire la comerț și colaborare economică din 19.03.93.

2. Cadrul normativ și strategie național din domeniul promovării exporturilor:

- Strategia Națională de dezvoltare și Planul de acțiuni RM-UE;

În prezent, principalul document întem de planificare strategică pe termen mediu, în Republica Moldova, este Strategia Națională de dezvoltare (SND) pe anii 2008-2011, care determină obiectivele de dezvoltare ale Republicii Moldova.

Dacă ne referim la activitatea de export, atunci putem afirma, că acest document strategic prevede o analiză a situației actuale din domeniul exportului și sunt prevăzute principalele măsuri și obiective, care urmează a fi realizate în următorii trei ani.

O altă măsură de promovare a exporturilor, prevăzută de strategia în cauză, constă în promovarea exporturilor prin accesul la informațiile necesare, care poate fi asigurat prin crearea bazelor de date privind piețele interne și externe, publicarea diferitor materiale analitice cu privire la subiectul dat și participarea la diferite seminare, conferințe, târguri internaționale etc.

- Strategia Națională de Dezvoltare Durabilă a Complexului Agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015) etc.

Scopul de bază al Strategiei Naționale de Dezvoltare Durabilă a Complexului Agroindustrial (SNDDCAI) reprezintă asigurarea creșterii durabile a sectorului agro-industrial, precum și o ameliorare consecventă a calității vieții în mediul rural.

La capitolul export și piețe agricole, în planul de acțiuni de realizare a Strategiei, sunt prevăzute următoarele acțiuni:

- a) dezvoltarea infrastructurii de marketing în sectorul agrar;
- b) dezvoltarea și implementarea sistemului de management al standardelor naționale în conformitate cu cerințele Uniunii Europene;

- c) monitorizarea exportului/importului de produse agricole și agroalimentare din/în Republica Moldova și înaintarea propunerilor, ce țin de politica tarifară la importul mărfurilor în țară, în funcție de situația și prioritățile imediate ale sectorului agricol și industriei agroalimentare;
- d) editarea materialelor promoționale despre potențialul de producere și export din sectorul agroindustrial al Republicii Moldova și difuzarea acestora prin intermediul ambasadelor și reprezentanțelor comerciale ale Republicii Moldova;
- e) determinarea necesităților, ce țin de acțiunile, ce urmează a fi întreprinse în vederea lărgirii gamei de produse fabricate în țară, precum și a exportului de mărfuri agroalimentare, urmând să fie elaborate proiecte concrete de atragere a asistenței tehnice etc.

Pe lângă aceste acte normative, pentru efectuarea unei tranzacții comerciale cu produse agroindustriale, mai sunt necesare următoarele documente:

- Certificatul fitosanitar;
- Certificatul de conformitate;
- Certificatul de origine a mărfii;
- Contractul de vânzare-cumpărare;
- Declarația vamală;
- Documentele de transport;
- Polița de asigurare;
- Certificatul de calitate;
- Invoice (Factura fiscală).

Concluzii

Analiza, efectuată în cadrul acestui studiu, ne permite să facem următoarele concluzii:

- Cadrul normativ actual, ce reglementează activitatea de export, este destul de numeros și complex.
- În scopul reglementării și perfecționării comerțului exterior, au fost întreprinse măsuri pentru crearea cadrului juridic adecvat promovării exportului. Pe parcursul ultimilor ani, au fost semnate:
 - a) 38 acorduri bilaterale privind colaborarea comercial-economică;
 - b) 16 acorduri de comerț liber în cadrul CSI;
 - c) 35 acorduri bilaterale privind promovarea și protejarea reciprocă a investițiilor;
 - d) alte acte, legi, regulamente, hotărâri, ce țin de cadrul legislativ național.

Însă, cu toate că numărul acordurilor semnate este mare, exporturile din Republica Moldova nu au crescut esențial. Pentru facilitarea accesului mărfurilor din țară pe piețele de perspectivă (Polonia; Bulgaria, Țările Baltice etc.) cadrul juridic necesită în continuare completare, diversificare și perfecționare.

Bibliografie:

1. Legea nr. 295/21.12.2007 pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011. În: Monitorul Oficial, 29.01.2008, nr. 18-20/57.
2. HGRM cu privire la Sistemul național al controlului exportului, reexportului, importului și tranzitului de mărfuri strategice în Republica Moldova № 606 din 15 mai 2002. În:

- Monitorul Oficial, 2001, № 121-123.
3. Hotărârea Guvernului nr. 282/11.03.2008 cu privire la aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015). În: Monitorul Oficial, 21.03.2008, 57-60/362.
 4. Hotărârea Guvernului nr. 80 din 29.01.2002 cu privire la aprobarea Strategiei de promovare a exportului pe anii 2002-2005. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 05.02.2002, nr. 21-22/156.
 5. Hotărârea Guvernului nr. 191/25.02.2008 pentru aprobarea Planului de acțiuni privind implementarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011. În: *Monitorul Oficial*, 29.02.2008, nr. 42-44/257.
 6. Chivriga V. Bariere tehnice în comerțul exterior cu produse agricole (conform situației la 01.08.2003). Chișinău: 2003.
 7. Chivriga V., Furdul V., Chivriga A. Evoluții curente în comerțul exterior cu produse agricole. Federația Națională a Fermierilor din Moldova (FNFMD). Chișinău: 2008.

EVALUAREA FLUXURILOR FINANCIARE ALE BUGETULUI ASIGURĂRILOR SOCIALE DE STAT

Natalia CIOBANU, *lector sup., ASEM*

Recenzet: Angela TIMUȘ, *dr., conf. cercet., IEFS*

Socially oriented state have to administer rationally the financial resources of social insurance on the behalf of population. The state social insurance budget represents a chain of public finances; it has an important role in solving economy's problems concerning economic growth as well as overcoming crisis phenomena. High inflation, increased budget deficits, lower standard of living of the population, especially of the uninsured population, and the risk of reducing expenditures for social purposes determine the rational use of the state social insurance budget' financial resources.

Statul cu orientare socială este obligat să organizeze gestiunea rațională a resurselor financiare a asigurărilor sociale, reieșind din interesele majorității populației. Bugetul asigurărilor sociale de stat reprezintă o verigă a finanțelor publice, ajută la soluționarea problemelor din economie privind asigurarea creșterii economice, depășirea fenomenilor de criză. Rata inflației înaltă, creșterea deficitului bugetar, scăderea nivelului de trai a populației, îndeosebi a populației social neasigurate și pericolul reducerii cheltuielilor pentru scopuri sociale determină raționalitatea utilizării resurselor financiare a bugetului asigurărilor sociale de stat.

Cuvinte cheie: *asigurări sociale, Bugetul asigurărilor sociale de stat, sistem public de asigurări sociale, riscului social, contribuțiile de asigurări sociale, asigurări sociale de stat obligatorii.*

Baza funcționării sistemului de asigurări sociale publice existent în Republica Moldova formează activitatea bugetului asigurărilor sociale de stat. Acesta reprezintă o verigă a finanțelor publice, ajută la soluționarea problemelor din economie privind asigurarea creșterii economice, depășirea fenomenilor de criză. Rata inflației înaltă, creșterea deficitului bugetar, scăderea nivelului

de trai al populației, îndeosebi a populației social neasigurate și pericolul reducerii cheltuielilor pentru scopuri sociale determină raționalitatea utilizării resurselor financiare a bugetului asigurărilor sociale de stat.

Resursele financiare a bugetului asigurărilor sociale de stat posedă caracter atât relativ permanent, cât și temporar. Asupra diversităților surselor și volumul acestora exercită influență dezvoltarea economică și situația financiară a țării.

Bugetul asigurărilor sociale de stat (BASS) deține o pondere considerabilă în cadrul bugetului public național și are ca obiectiv prioritar asigurarea stabilității financiare a sistemului public de asigurări sociale din Republica Moldova (tabelul 1).

Tabelul 1

Dinamica Bugetului Public Național pe componente și ponderea acestora în PIB, mln. lei

	1996	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	7798	8917	16020	19052	22556	27619	31992	37652	44754	53354	62840	60043
Bugetul Public Național	2838,9	4264,9	5929,1	6313,4	7823,3	10174,4	11777,9	15245	18535,7	23153,6	25515,9	23517,7
Bugetul de stat	1249,2	2118,3	3156,4	2912,3	3371,2	5377	6530	8971	10977	14047	15977,5	13833
% în PIB	16,01	23,75	19,7	15,28	15,3	19,46	20,41	23,82	24,52	26,32	25,4	23,03
Bugetele UAT	825	823,4	1429,4	1796,8	2437	2061	1974	2136	2653	3037	6128,9	6286,2
% în PIB	10,57	9,23	8,92	9,43	10,8	7,46	6,17	5,67	5,92	5,69	9,75	10,47
BASS	764,7	1323,2	1343,3	1604,3	2015,1	2734,4	2947,9	3696	4347,7	5157,2	6362,8	7581,7
% în PIB	9,81	14,84	8,39	8,42	8,93	9,9	9,21	9,82	9,71	9,67	10,13	12,62
% în Buget Public Național	26,94	31,03	22,66	25,41	25,76	26,88	25,03	24,24	23,46	22,27	24,9	32,23
FAOAM	-	-	-	-	-	2	326	442	558	841	2688,7	2878,9
% în PIB	-	-	-	-	-	0,007	1,01	1,17	1,24	1,57	4,27	4,79

Sursa: Întocmit de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică, anii 2002-2009.

În baza datelor din tabelul 1, ponderea BASS, în total venituri ale bugetului public național, înregistrează în anul 2009 față de anul 1996 o majorare de 5,29%, de la 26,94% în 1996 pînă la 32,23% în 2009, iar, în comparație cu anul 2000, ponderea veniturilor BASS în total venituri ale bugetului public național constituie o majorare de 9,58%.

Analiza datelor, prezentate în tabelul 1, indică că, pentru întreaga perioadă analizată, ponderea veniturilor Bugetului Asigurărilor Sociale de Stat în PIB reprezintă o evoluție descendentă a acestui indicator din anii 1997-1999, care urmează cu creșteri neesențiale. În anii 2008 și 2009, acest indicator a constituit respectiv 10,13% și 12,62% din PIB, majorându-se față de anul 1996 cu numai 0,32% în anul 2008 și cu 2,82% în anul 2009, iar de la demararea reformelor în domeniul asigurărilor sociale din anul 2000 se înregistrează o majorare de 1,74% în anul 2008 și 4,24% în anul 2009, însă nu este atins nivelul anului 1997. Considerăm aceste majorări neînsemnate și le putem clasifica drept o stagnare a încasărilor BASS.

Modificarea veniturilor BASS, în valori nominale absolute, este prezentată ca o majorare de aproape 891 ori în perioada anilor 1996-2009, comparativ cu dinamica PIB în aceeași perioadă (670

ori), ceea ce demonstrează că procesul de redistribuire macroeconomică a fost în favoarea acoperirii nevoilor sociale ale populației.

Începând cu anul 1999, observăm o creștere constantă a veniturilor BASS în mărimi nominale de la 907,9 mln. lei până la 7581,7 mln. lei în anul 2009 (tabelului 2). În suma veniturilor totale, 823870 mii lei constituie transferurile de la bugetul de stat pentru acoperirea deficitului bugetului asigurărilor sociale de stat. Aceste modificări nu sunt atât de esențiale dacă operăm cu mărimi relative reale. Astfel, datele tabelului 2 reflectă o evoluție descrescătoare a încasărilor BASS de la 65,33%% în anul 1997, în comparație cu anul 1996, până la 19,08% în anul 2009, în comparație cu anul 2008.

Tabelul 2

Structura și dinamica veniturilor bugetului asigurărilor sociale de stat, mln. lei

Anii	1996	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Veniturile BASS	764,7	1323,2	1343,3	1604,3	2015,2	2365,5	2947,9	3696	4347,6	5157,2	6362,8	7581,7
Modificarea veniturilor BASS	absolută	-	558,5	435,4	261	410,9	350,3	582,4	748,1	651,6	809,6	1205,6
	nominale, %	-	73,04	47,96	19,43	25,61	17,38	24,62	25,38	17,63	18,62	23,38
	reală, %	-	65,33	36,52	17,73	24,28	15,58	21,90	22,68	15,64	16,46	21,79

Sursa: Întocmit de autor în baza datelor Ministerului Finanțelor, Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei și Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova.

Ponderea principală în structura veniturilor bugetului asigurărilor sociale de stat revine contribuțiilor de asigurări sociale.

Baza de calcul a contribuțiilor de asigurare socială, de obicei, este salariul, iar tarifele contribuțiilor sunt stabilite procentual în raport cu salariul. Mărimea tarifelor contribuțiilor de asigurare trebuie să depindă trei factori:

1. Nivelul riscului social în societatea dată;
2. Gradul de pierdere a venitului în rezultatul influenței riscului social;
3. Măsuri de recuperare a riscului, adică cuantumul rezervării venitului sub formă de indemnizații sau pensii.

Analizând volumul contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii acumulate în BASS din figura 1, observăm o majorare a acestora.

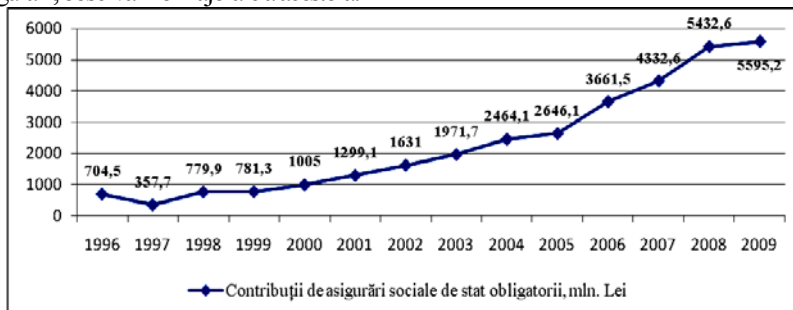


Fig. 1. Dinamica contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii, mln. lei

Sursa: Întocmit de autor în baza datelor Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei 2006-2009; Republica Moldova în cifre, 2002, Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova; Moldova în cifre, 2005, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova

În baza datelor prezentate în figura 1, menționăm, că, în anul 1996, contribuțiile de asigurări sociale constituiau 704,5 mln. lei sau făceau 92,13% din total venituri la bugetul asigurărilor sociale de stat. În anul 1997, observăm o reducere a acestora față de anul 1996, constituind doar aproximativ 27% din total venituri, reducându-se, astfel, cu 346,8 mln. lei. Din anul 2000 până în anul 2009, contribuțiile de asigurări sociale reprezintă o evoluție ascendentă în total venituri BASS, înregistrând o reducere a acestora în anul 2005, când s-a înregistrat un deficit bugetar în sumă de -1,7 mln. lei, și anul 2009, când bugetul asigurărilor sociale de stat s-a încheiat cu deficit în sumă de 25,5 mln. lei, iar modificarea relativă reală, în comparație cu anul 2008, era de numai 2,98%. Contribuțiile de asigurări sociale în anul 2008, în comparație cu anul 1997, s-au majorat în mărimi absolute cu 4617,6 mln. lei, iar în mărimi relative – cu 566,6%. Această majorare este datorată creșterii bazei de calcul a contribuțiilor de asigurări sociale (fondul de remunerare a muncii), care a crescut de 2,3 ori.

Ponderea contribuțiilor de asigurări sociale în total venituri BASS, pentru anul 2009, a constituit 73,8%, reducându-se cu 11,6% în comparație cu anul 2008 și atingând aproximativ la același nivel ca și în anul 2000. Aceste rezultate pot fi explicate prin neonorarea obligațiilor față de buget și reducerea fondului de salarizare.

O parte importantă în veniturile bugetului asigurărilor sociale de stat revine transferurilor de la bugetul de stat, care includ mijloace pentru plata pensiilor și indemnizațiilor persoanelor, care cad sub incidența altor legi decât Legea cu privire la pensiile de asigurări sociale, pentru finanțarea unor tipuri de prestații sociale, mijloace pentru compensarea diferenței de tarife de asigurări sociale de stat în sectorul agrar și alte mijloace. Dinamica veniturilor, cheltuielilor BASS și transferurilor de la bugetul de stat sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3

Dinamica veniturilor și cheltuielilor BASS și transferurilor de la Bugetul de stat

	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Veniturile BASS fără transferuri, mln. lei	1017,7	1008,8	1303,8	1643,7	2347,1	2492,6	2978,2	3686,6	4365,5	5460,7	5625,5
Ponderea în totalul veniturilor bugetului public național	19,8	16,6	20	22	21	22	20,2	19,9	18,8	21,4	23,9
Transferuri de la bugetul de stat, mln. lei	305,5	334,5	300,5	371,4	387,3	455,3	717,8	661,1	791,7	902,1	1956,2
Ponderea Transferurilor în veniturile totale a BASS	23,09	24,90	18,73	18,43	16,37	15,44	19,42	15,21	15,35	14,18	25,80
Ponderea transferurilor de la bugetul de stat în PIB, %	3,4	2,1	1,6	1,6	1,4	1,4	1,9	1,4	1,5	1,43	3,25
Cheltuielile BASS, mln. lei	1317,3	1342,4	1373,3	1899,6	2173,9	2768,9	3697,7	4378,1	5244,5	6315,1	7607,2
Ponderea în PIB	14,8	8,4	7,2	8,4	7,9	8,6	9,8	9,8	9,8	10,05	12,66
Ponderea în cheltuielile publice totale	29,5	24,2	23,8	24,1	23,7	24,6	26,5	26,6	27	24,15	27,80
Deficitul BASS fără transferuri de la bugetul de stat	-299,6	-333,6	-69,5	-255,9	-173,2	-276,3	-719,5	-691,5	-879	-854,4	-1981,7
Excendat/deficit cu transferuri de la bugetul	5,9	1,1	231	167,5	191,7	179	-1,7	-30,4	-87,33	47,7	-25,5

de stat										
---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Sursa: întocmit de autor în baza datelor Ministerului Finanțelor, Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei și Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Din calculele efectuate în tabelul 3, se observă importanța acordată și ponderea însemnată a transferurilor de la bugetul de stat. Pe întreaga perioadă analizată, ponderea acestora este diferită. În anul 1997, ponderea acestora este de 23,09% în total venituri BASS, urmată de o reducere a acestora până în anul 2000, când ponderea transferurile de la bugetul de stat a înregistrat 24,9%. Din anul 2001 până în anul 2008, ponderea transferurilor de la Bugetul de Stat către BASS prezintă o evoluție descendentă, constituind respectiv 18,43% și 14,18%. În anul 2009, ponderea acestora s-a majorat semnificativ (25,8%), majorându-se cu 11,62%. Factorii principali, care au influențat majorarea transferurilor bugetului de stat, sunt creșterea cheltuielilor pentru plata prestațiilor finanțate din bugetul de stat și acoperirea deficitului bugetului asigurărilor sociale de stat.

Execuțiile bugetare deficitare erau previzibile în condițiile, în care s-a înregistrat o diminuare a activității economice în perioada de criză, șomajul și inflația au atins valori critice, masa veniturilor, ca bază pentru colectare, a fost în scădere, iar numărul persoanelor protejate a crescut considerabil, toate acestea corelativ cu o disciplină financiar-fiscală „limitată”.

În aceste condiții, echilibrarea BASS nu a putut fi realizată decât prin intermediul transferurilor de la Bugetul de stat. Situația comparativă privind deficitul/excedentul BASS cu și fără transferuri de la Bugetul de stat poate fi urmărită în figura 2.

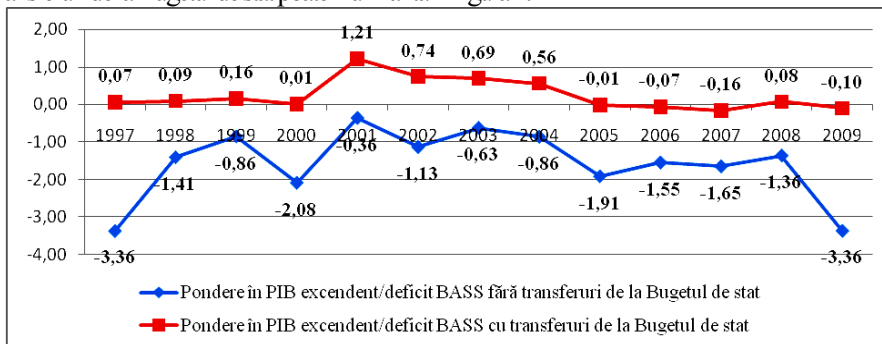


Fig. 2. Situație comparativă privind ponderea deficitului/excedentului BASS cu și fără transferuri de la Bugetul de stat, anii 1997-2009

Sursa: Întocmit de autor în baza datelor Ministerului Finanțelor, Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei și Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

În baza datelor din figura 2, remarcăm, că excedentul BASS este înregistrat numai în cazul includerii transferurilor de la bugetul de stat în perioada anilor 1997-2004 și anul 2008. În anii 2005, 2006, 2007 și 2009, acest indicator a luat valori negative și cu transferuri de la bugetul de stat, deoarece anii bugetari, în aceste perioade, s-au încheiat cu deficit bugetar.

Ponderea în PIB a deficitului BASS fără transferuri de la bugetul de stat prezintă o descreștere a acestuia din anul 1998 până în anul 2009, când acest indicator s-a echivalat cu cel din anul 1997, fiind de -3,36%.

În urma analizelor efectuate, putem concludiona, că o parte importantă în finanțarea cheltuielilor de ordin social se efectuează din veniturile bugetului de stat, adică din impozite și taxe și nu din veniturile acumulate la bugetul asigurărilor sociale de stat. După părerea noastră, sursele principale pentru sporirea veniturilor bugetului asigurărilor sociale de stat trebuie să devină majorarea nivelului colectării veniturilor și autofinanțarea lui, reducerea cheltuielilor administrative în baza unificării unor funcții, de asemenea, majorarea utilizării eficiente a resurselor disponibile.

Actualul sistem de asigurare socială din Republica Moldova reprezintă rezultatul reformării de un deceniu a acestuia, format în condițiile administrării centralizate, planificate și a principiilor egalizate de distribuire. Procesul reformării și elaborării modelului, adecvat economiei de piață, nu este finalizat.

Putem evidenția următoarele probleme ale sistemului de asigurări sociale din Republica Moldova:

1. Deși de zece ani s-a propunțat intenția de a dezvolta sistemul de protecție socială a populației pe calea implementării principiilor și normelor de asigurare, sistemul de protecție socială nu a devenit, de fapt, de asigurare. În principal, acesta îndeplinește funcția “de ajutorare”. Aceasta ne dovedește, în primul rând, că acordarea serviciilor de asigurare asiguraților nu este legată de achitarea contribuțiilor de asigurare. În special, o parte semnificativă a populației, așa numiții “nemuncitori”, obțin servicii de asigurare socială indiferent de faptul, dacă contribuie la formarea fondurilor de asigurare sau nu. Ca urmare, toată povara financiară cade asupra acelor, pentru care contribuțiile le achită angajatorii. Astfel, așa principii ale asigurărilor sociale fundamentale ca “solidaritate”, “echivalarea contribuțiilor și beneficiilor” se deformează când neasigurații obțin servicii de asigurare.

2. Lipsște evidența răspândirii frecvente a riscurilor de asigurare, de aceea cuantumul tarifelor contribuțiilor de asigurări sociale nu au justificare necesară.

3. Nu există reguli ferme de stabilire a beneficiilor de asigurare și modalități constante unice de indexare a acestora. Acestea permanent se modifică. De aceea, nici un asigurat nu cunoaște cuantumul beneficiilor (compensarea venitului pierdut) în cazul survenirii riscului asigurat.

4. Sistemul de administrare a asigurărilor sociale este voluminos și ineficient. Bugetul asigurărilor sociale îndeplinește funcția de asigurator numai la etapa înregistrării asiguraților. Acesta, de obicei, nu controlează procesul despăgubirii în cazul survenirii cazului asigurat. Stabilirea indemnizațiilor, alocații etc. și achitarea acestora (acolo, unde acestea sunt prevăzute) este exercitată de organele puterii executive sau de contabilitatea întreprinderii.

5. Contribuțiile de asigurări sociale, achitate de angajați și angajatori, sunt contribuții, care nu se bazează pe evaluarea riscurilor sociale. Mai curând, acestea reprezintă o varietate a impozitului, încasat și redistribuit de către stat pentru plata indemnizațiilor, pensiilor ș.a. prin fondurile centralizate multifuncționale.

Tranziția la relațiile de piață necesită un șir de modificări în sistemul asigurărilor sociale, printre care putem evidenția:

1. Caracterul centralizat de administrare a sistemului de asigurare socială necesită abordări și coordonări noi, de asemenea, cedarea unor funcții de administrare subiecților de bază a asigurărilor – asiguraților și asiguratorilor.

2. Sistemul de asigurări sociale trebuie dezvoltat ca sistem național integru, care va

garanta protecție populației de la un șir de riscuri sociale și profesionale. Aceasta va cere odată cu majorarea eficienței asigurărilor sociale de stat dezvoltarea extinsă a formelor nestatale: profesionale, corporative, teritoriale, private, individuale etc. Astăzi este evident, că numai asigurarea socială de stat nu este în stare să asigure protecție socială la nivelul cuvenit, ținând cont de varietatea riscurilor specifice și diferite grupe de populație.

3. Este important de luat măsuri privind depășirea cuantumurilor mizere a beneficiilor de asigurare (îndeosebi a pensiilor), stabilirea acestora la nivelul reproducerii, adică nivelul, care va garanta posibilitatea satisfacerii necesităților social-semnificative ale individului.

Bibliografie:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2000, Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova, Chișinău, 2001.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2002, Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova, Chișinău, 2003.
3. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2006, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2006.
4. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2009, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2009.
5. Republica Moldova în cifre, Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova, Chișinău, Editura Statistica, 2002.
6. Moldova în cifre. Breviar statistic, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, Ed. Statistica, 2005.

MANAGEMENTUL ASIGURĂRII CALITĂȚII EDUCAȚIEI

Gheorghe PREDA, *drd.*, Școala generală Săulești,
județul Gorj, **România**

Recenzent: Gheorghe ILIADI, *dr. hab., prof. univ., IEFS*

The matter of assuring education is a constant preoccupation, both in the European region and worldwide. For a complete contextual understanding of this matter must be defined the actual concept of quality, both educational internal means and also external one. For resolving this preoccupation must be realize a system of management of quality on the ground of principes of international organization for standardization ISO, that must represent the basis of each organization.

Cuvinte cheie: asigurarea calității, sistem de management, valoare, performanță, controlul calității.

Indiferent de domeniul de activitate, în ultima vreme, se discută asiduă despre necesitatea creșterii calității produselor și serviciilor, inclusiv a serviciilor publice.

Educația fiind un subsistem al sistemului macroeconomic și social, este organic să se pună

această problemă acută și aici; conceptul de calitate și sistemele de asigurare a calității.

Educația poate fi asigurată dacă se face educație în școală – scopul fundamental al organizației școlare și dacă sunt respectate curriculum școlar, dotarea cu manuale școlare adecvate, dotarea cu auxiliare didactice, personal didactic foarte bine pregătit profesional, spații de învățământ și laboratoare dotate corespunzător etc. [4, p. 22-23, 27-29]

Asigurarea calității s-a dovedit a fi în ultimii ani o preocupare constantă la nivel european. Motivele acestui interes crescut pentru această problematică sunt evidente: calitatea și eficiența educației sunt considerate premise fundamentale ale coeziunii sociale, ale creșterii economice și ale dezvoltării umane în noua societate a cunoașterii.

În prezent suntem martorii unor eforturi susținute depuse de toate sistemele educaționale europene pentru definirea sau redefinirea sistemelor naționale de management și de asigurare a calității educației.

În țara noastră aprobarea de către Parlament a Legii 87/2006 aduce OUG a Guvernului privind asigurarea calității în educație în faza operațională.

Abia acum devine necesar ca fiecare elev să dezvolte la nivel maxim posibil acele cunoștințe și abilități necesare pieței muncii, dezvoltării sale ulterioare, pe un teren personalizat.

Saltul calitativ s-a produs atunci, când s-a trecut de la definirea și asigurarea calității din perspectiva numai a producătorului sau ofertantului de servicii la desemnarea clientului drept criteriu primordial de referință.

Această nouă situație impune printre principiile de elaborare a noilor standarde ce figurează următoarele: orientarea pe rezultate. Rezultatele definesc cel mai bine:

- calitatea și excelența;
- orientarea pe client; produsul/serviciul să creeze valoare durabilă pentru client;
- responsabilitatea socială a organizației.

Impunerea sistemelor democratice de guvernare și dezvoltare ale spiritului civic din ultimii ani a pus într-o nouă lumină conceptul de calitate. Cetățenii, în calitate de contribuabili, solicită intens accesul la servicii sociale de calitate și au cerut administrației publice și instituțiilor care oferă servicii finanțate din fonduri publice să răspundă de modul în care folosesc banii publici, de cheltuirea lor eficientă.

Ca urmare calitatea a început să fie definită multidimensional: pe lângă specificațiile tehnice ale produsului/serviciului respectiv a început să fie importantă și atractivitatea acestuia, anume ceea ce îl determină pe client să aleagă produsul sau serviciul respectiv.

Accentul se va pune pe managementul cunoașterii.

În Portugalia, la Lisabona, pe 23-24 martie 2000, Consiliul Europei a stabilit ca obiectiv prioritar pentru UE ca aceasta să devină cea mai competitivă și dinamică economie a cunoașterii, capabilă să susțină:

- creșterea economică;
- crearea unor noi oportunități;
- crearea unor noi locuri de muncă pe baza unei puternice coeziuni sociale.

Tot aici s-au stabilit și principalele obiective ale programului Europa:

1. accesul ieftin, rapid și securizat la internet;

2. investiția în oameni și în competență;
Componentele programului în acest sens sunt:
- ce înseamnă să lucrăm în economia cunoașterii?
 - tineretul din Europa în era digitală;
 - oportunități de participare pentru toți în societatea cunoașterii fiind necesară concentrarea spre acțiuni conjugate orientate spre:
- conectarea școlilor la internet;
 - selectarea și dezvoltarea unor materiale didactice de bună calitate în cadrul rețelei electronice;
 - pregătirea adecvată a cadrelor didactice;
 - cooperarea în domeniul învățării electronice.
3. Utilizarea într-o mai mare măsură a internetului prin adoptarea unor programe orientate spre:
- accelerarea utilizării comerțului electronic;
 - accesul electronic la serviciile publice;
 - Europa digitală conectată la rețele electronice globale;
 - sisteme de transport inteligent.

În anul 1936 s-a lansat Programul European al Educației Permanente și Cartea Albă a Instruirii și Învățării prin care se consideră că, pe termen lung, Europa va trebui să dezvolte o nouă arhitectură a educației și instruirii permanente prin antrenarea în acest sens a tuturor componentelor sistemului de educație și instruire, adică avându-i în vedere nu numai pe cei cuprinși în sistemul final de învățământ, dar și pe adulți și pe persoanele care se confruntă cu dificultăți.

Concluziile Consiliului Europei din Italia (Florența) au pus accentul pe investiții în capitalul uman, precum și pe investițiile în infrastructură și, respectiv, în cercetare și dezvoltare.

Data fiind importanța cu totul deosebită a calității a apărut și ideea de standardizare a ei – cea mai cunoscută fiind cea a ISO (Organizația Internațională pentru Standarde), care a definit standardele din familia 9000.

În acțiunea ISO, calitatea reprezintă totalitatea trăsăturilor și caracteristicilor unui produs sau serviciu care determină capacitatea acestuia de a satisface nevoi afirmate sau implicite. Ca urmare, calitatea începe să devină drept măsură standardizată a excelenței stabilită de către client pentru categoria respectivă de produse sau servicii.

Deci putem avea calitate în educație numai dacă, pe de o parte, ceea ce oferă școala satisface nevoile afirmate sau implicite ale indivizilor sau comunității și, dacă, pe de altă parte, beneficiarii serviciilor educaționale se declară mulțumiți de serviciile oferite.

Acest concept este singurul adecvat unei societăți democratice, întrucât dreptul la educație este un drept constituțional, statul fiind obligat să asigure, din fonduri publice, accesul fiecărui cetățean la o educație de calitate. În plus, acest concept favorizează exprimarea dreptului fiecărei persoane de a fi diferită de alta, de a avea nevoi și interese personale și profesionale diferite de ale altor persoane, de a alege un drum propriu în viață, pe lângă integrarea optimă într-o anumite societate.

De aici rezultă și o schimbare a modului de evaluare a calității: calitatea sistemului trebuie

definită și evoluată nu atât pe baza performanței celor mai bine dotați, ci având în vedere performanța generală a celor mai mulți.

Ca urmare, un învățământ de calitate înseamnă ca fiecărui cetățean să i se ofere șansa de a urma o școală în care există dotări corespunzătoare, care are profesori calificați cu un curriculum adecvat nevoilor sale prezente și viitoare etc.

În definirea conceptului de calitate deschideri semnificative sunt oferite de procedurile concrete, efective de management al calității. Dezvoltarea managerială a conducerii instituției de învățământ a devenit o necesitate absolută: numai presiunea unor autentici lideri educaționali poate garanta succesul unei politici de asigurare a calității.

Există două componente fundamentale asociate, ceea ce întregesc o viziune comprehensivă asupra domeniului și în special, asupra a ceea ce înseamnă sisteme de asigurare a calității.

Primul este cel de „control al calității” – care se referă la măsurile luate pentru a elimina produsele/serviciile care nu respectă specificațiile prestabilite.

Acțiunile cheie derivate din acest concept sunt:

- detecția produselor/serviciilor care nu corespund specificațiilor convenite;
- eliminarea lor.

Un astfel de sistem de control al calității este în sistemul școlar examinarea, indiferent prin ce metodă se face, care nu urmărește decât să constate cine anume dintre elevi sau studenți se ridică la nivelul specificațiilor curriculare prestabilite [4, p. 22-23, 27-29].

Al doilea concept asociat este cel de asigurare a calității, care se referă la prevenirea apariției produselor/serviciilor care nu respectă specificațiile, utilizând instrumente prioritare ale sistemelor de proiectare și monitorizare.

În educație, acest lucru se realizează, de exemplu, prin măsuri de asigurare a bazei materiale, de creștere a nivelului de pregătire a cadrelor didactice etc.

Se observă că, pe măsura evoluției conceptului de calitate, a crescut și încărcătura sa culturală: „calitatea a devenit tot mai dependentă de valorile promovate”.

Suntem noi siguri, oare, că definim o educație „bună” și „utilă” la fel ca elevii, ca părinții lor sau ca instituțiile care ne onorează absolvenții? [1, p. 212-214; 4, p. 22-23, 27-29].

Sistemul de management al calității este definit drept totalitatea procedurilor privind asigurarea calității care însoțesc conceperea, dezvoltarea și livrarea unui anumit produs sau serviciu. Această definiție preia abordarea Organizației Internaționale pentru Standardizare (ISO) în domeniul managementului calității și se aplică tuturor instituțiilor și organizațiilor, inclusiv de educație, care solicită certificarea cu standardele din familia ISO 9000: 2000. Aceste principii sunt:

▪ Focalizarea pe client: toate organizațiile depind de clienții lor și, ca atare, trebuie să le înțeleagă nevoile curente și de viitor, trebuie să le îndeplinească cererile și să le depășească așteptările. Aplicarea acestui principiu înseamnă:

- cercetarea și înțelegerea nevoilor și așteptărilor beneficiarilor la nivelul comunității;
- asigurarea legăturilor între obiectivele dezvoltării organizației școlare, nevoile și așteptările beneficiarilor pentru ca toți factorii implicați să cunoască întreaga problemă;
- comunicarea nevoilor și așteptărilor beneficiarilor la toate nivelurile organizației (învățământ preșcolar, primar, gimnazial, liceal);

- Întăriți pozitiv colaborarea. Asigurați-vă că nu întăriți din greșeală concurența internă. A câștiga înseamnă că „toată lumea câștigă”;

- Măsurarea satisfacției beneficiarilor și acțiuni specifice determinate de rezultatele obținute;

- Relații sistematice cu beneficiarii – elevi, părinți, autorități locale etc. – prin întâlniri periodice, rapoarte, lectorate cu părinții, ședințe ale Consiliului de Administrație al școlii, simpozioane, proiecte etc.;

În școala noastră – „Centru cultural comunitar”, în care am avut ca parteneri Primăria Săulești, dispensarul uman, poliția, biserica, părinții, elevii și al doilea „Salvați natura, obiceiurile și prietenia în casa noastră comună – Europa!”, având ca parteneri Consiliul Local Săulești și parteneri externi: câte o unitate școlară din Thessaloniki (Grecia) și Sofia (Bulgaria) ambele finanțate de Banca Mondială (primul în proporție de 75%, iar 25% de la Guvern), iar al doilea în totalitate.

- asigurarea unui echilibru între satisfacția nevoilor beneficiarilor și nevoile altor părți interesate – cadre didactice, administrația locală (rolul, proporția și structura c.d.s.).

▪ Conducerea („leadership”)

Conducătorii, liderii sunt cei care asigură unitatea scopurilor și direcția de evoluție a organizației. Ei trebuie să creeze și să mențină un mediu intern propice participării tuturor celor interesați și realizării obiectivelor organizaționale.

Aplicarea acestui principiu ar însemna:

- considerarea, la nivelul activității manageriale, a nevoilor tuturor părților interesate – beneficiari, angajați, furnizori, finanțatori, comunitățile locale și societatea în întregul ei;

- determinarea comportamentului care susține inițiativele de îmbunătățire a calității și consolidarea acestui suport prin ceea ce întărește;

- prin intermediul promovării personalului și al alegerii sarcinilor, devine foarte clar faptul, că acei care implementează cu succes programul constituie modele de leadership în organizația (școala) respectivă;

- fixarea unor scopuri și obiective semnificative pentru agenda grupurilor de interes și cu consecințe produse direct asupra dezvoltării instituționale și personale a actorilor educaționali;

- eliminarea ierarhizării anuale sau a sistemului pe bază de merit.

Consecințele întârziate sunt ineficiente. Creați sisteme de evaluare a performanței care pot fi urmărite zilnic sau lunar. Oferiți întărire pentru compartimentele îmbunătățite atunci, când își fac apariția și nu după ce au trecut câteva luni. A se reține, că micile recompense pot crea un impact mai mare asupra performanței decât cele mari oferite mai repede.

- eliminarea sloganelor și a îndemnelor. Antecedentele nu aduc schimbări de durată. Motivați prin încurajare, deoarece oamenii nu sunt motivați de slogane. Nu aveți nevoie de prea multe starturi false pentru a vă distruge credibilitatea.

- eliminarea fricii, astfel încât toată lumea să poată munci eficient pentru organizație. Faceți din întărirea pozitivă principala consecință pentru rezolvarea sarcinilor. Întăriți pozitiv responsabilii comisiilor metodice, a cercurilor pedagogice, care obțin rezultate prin intermediul unor metode pozitive. Unde există frică și neîncredere există date false și „dubla gândire”, deci, decizii luate nu pe baza cunoașterii realității, ci luate pomind de la dorințe.

- crearea unei structuri la nivelul managementului de vârf pentru a realiza transformarea.

Inițiați un sistem care să întărească managerii pentru succesul angajaților lor în ceea ce privește îmbunătățirea calității. Cea mai mare contribuție în ceea ce privește calitatea managementului de vârf este recunoașterea și recompensarea performanței și a managementului calității.

- susținerea unui sistem de valori și a unei culturi care promovează echitatea, moralitatea și cinstea la toate nivelurile organizației.

▪ Implicarea oamenilor.

Oamenii, care funcționează la diferite niveluri ale organizației (educatoare, învățători, profesori, directori, inspectori, dar și elevi sau părinți), sunt esența oricărei organizații și de implicarea lor depinde modul în care își folosesc competențele în beneficiul organizației.

Într-un sondaj publicat de USA Today (26 iulie 1993), 91% din persoanele cu cele mai înalte funcții din conducerea unor companii intervievați, au fost de acord că provocarea cea mai mare a managementului calității presupune schimbarea comportamentului uman, și nu stăpânirea abilităților tehnice. [1, p. 212-214].

Instituți instruirea la locul de muncă. Investiți în dezvoltarea personalului, dar asigurați-vă că instruirea se reflectă în îmbunătățirea performanței. Evaluați modul cum utilizează angajații noile obligații și nu câte ore de curs cu umări.

▪ Abordarea procesuală. Un rezultat dorit nu poate fi atins decât dacă activitățile și resursele necesare sunt abordate în mod unitar. Pentru aceasta sunt necesare:

- definirea sistematică și precizarea activităților care duc la atingerea unui anumit obiectiv;
- stabilirea clară a responsabilităților necesare pentru realizarea fiecărei activități;
- identificarea legăturilor între activitățile desfășurate în organizație;
- evaluarea implicațiilor, riscurilor și impactului fiecărei activități desfășurate asupra beneficiarilor, furnizorilor și altor părți interesate.

▪ Abordarea managerială sistemică.

- Crearea de structuri optime astfel încât obiectivele organizației să fie atinse în cel mai eficient mod posibil;

- Înțelegerea legăturilor între procesele interne și (sub)sistemele care le realizează;

- Integrarea și omogenizarea proceselor interne, cum ar fi, spre exemplu, omogenizarea curriculară între discipline și cicluri școlare;

- Depășirea barierelor între diferite structuri, spre exemplu, prin colaborarea între catedrele și comisiile metodice de diferite specialități, între cadrele didactice care predau la diferite niveluri de învățământ etc.;

- Îmbunătățirea permanentă a sistemului prin măsurare și evaluare.

▪ Îmbunătățirea continuă a performanțelor organizaționale trebuie să fie un obiectiv permanent. Acest lucru se realizează prin:

- abordarea globală a dezvoltării organizaționale;

- formarea actorilor educaționali în privința metodelor și instrumentelor utilizate în procesul de dezvoltare instituțională și de îmbunătățire continuă a activității și vieții școlare;

- stabilirea de către fiecare membru al organizației a unor obiective personale privind dezvoltarea și îmbunătățirea continuă, constante cu cele ale dezvoltării organizaționale și cu dezvoltarea sistemului școlar în ansamblu;

- stabilirea unor scopuri clare privind măsurarea și evaluarea dezvoltării și îmbunătățirii continue;

- recunoașterea și recompensarea îmbunătățirilor/dezvoltărilor realizate;
- acordarea numărului de credite unui curs făcută diferențiat după verificarea practică a performanțelor obținute;

- instituirea unui program serios de educație și auto perfecționare oferind stimulente și recompense pentru studiile formale și informale și pentru realizările educaționale;

- Orice activitate care vizează îmbunătățirea calității, orice acțiune corectivă, orice tactică de rezolvare a problemelor necesită efort uman. Fără o înțelegere adecvată a legilor comportamentului uman, nu dă siguranța că acest efort va apărea. Știind cum să se aplice managementul performanței, managerul se va putea concentra asupra efortului uman. Odată ce accentul a fost pus pe efortul uman, este numai o problemă de timp până când toate elementele din toate procesele vor fi sub control.

▪ Abordarea procesuală. Un rezultat dorit nu poate fi atins decât dacă activitățile și resursele necesare sunt abordate în mod unitar. Pentru aceasta sunt necesare:

- definirea sistematică și precizarea activităților care duc la atingerea unui anumit obiectiv;
- stabilirea clară a responsabilităților și a răspunderii pentru activitățile esențiale.

▪ Abordarea factuală a procesului decizional.

Deciziile efective se bazează pe analiza datelor și informațiilor disponibile. Acest lucru presupune:

- asigurarea unor date și informații corecte și credibile;
- oferirea datelor și informațiilor cu metode statistice valide;
- luarea deciziilor pe baza analizei datelor factuale, în echilibru cu experiența și intuiția.

▪ Relații reciproc avantajoase între furnizori și beneficiari.

O organizație și furnizorii ei sunt interdependenți, iar avantajul reciproc întărește capacitatea instituțională de a crea valoarea. Aceasta presupune:

- identificarea furnizorilor și a beneficiarilor unității școlare;
- stabilirea unor relații echilibrate cu partenerii, privind beneficiile pe termen scurt și cele pe termen lung;

- comunicarea clară și deschisă cu partenerii;

- împărtășirea informațiilor și planurilor de viitor;

- realizarea unor activități comune de dezvoltare și îmbunătățire a activității;

- încurajarea și recunoașterea realizărilor și îmbunătățirilor realizate de către parteneri.

Bibliografie:

1. AUBREY, CD, Managementul performanței. Strategii de obținere a rezultatelor maxime de la angajați. București: Polirom, 2007.
2. Ciungu P., Ciungu C. Managementul educațional în învățământul preuniversitar. Sibiu: Editura Universității „Lucian Blaga”, 2006.
3. Comescu V. (coord). Managementul organizației: ghid practic. București: All BECK, 2007.

4. Iosifescu Ș., Rădulescu E., Andrei A. ed: Dvorsski M., Păcurari O., Florescu E. Management educațional. București: 2000+, 2005.

POTENȚIALUL ECONOMIC AL FIRMEI: UN ALGORITM DE REPARTIȚIE A INVESTIȚIILOR ÎNTRE ÎNTREPRINDERILE SALE

Ileana ANASTASE, *drd., România*

Recenzent: Virgiliu MOREL, *dr., UASM*

Distribution of investments (productive accumulations) between business firm companies is a dynamic programming problem, for which a number of solving ways can be found in the special literature. Problem-solving processes, much formalized, remain inaccessible for many firms' managers. To reduce the effort that requires special training of managers in dynamic programming, the article below presents a simple algorithm to allocate investments between enterprises of the company.

Cuvinte cheie: repartiții investițiilor; creșterea capacităților productive; vectorul repartiției; repartiție optimă investițiilor.

Introducere. Un factor al atragerii investițiilor străine directe în economie reprezintă înființarea companiilor-filiale ale corporațiilor, activitatea cărora este orientată spre piața de desfacere internațională [1, p. 74].

Dinamica indicatorilor corelează cu venitul realizat, cu costurile de exploatare a utilajelor în fiecare perioadă de utilizare a acestora. Dacă utilajele productive sunt renovate prea des, atunci firma ratează posibilitatea de a realiza profituri suplimentare; dacă utilajele funcționează, fiind mult învechite, atunci firma suportă costuri mari de exploatare a utilajelor și, deci, profituri mult reduse [2, p. 407].

În contextul dat, vom admite că firma A dispune de $i, i=1,2,\dots,m$ întreprinderi. Cu scopul creșterii capacităților productive, firma a decis să investească S mii lei. Investițiile în volum de x_i mii lei pot asigura creșterea capacităților productive cu $f_i(x_i)$ a fiecărei întreprinderi $i, i=1,2,\dots,m$. Problema, pe care dorim s-o soluționăm, constă în determinarea disponibilului de S mii lei în așa mod, încât creșterea totală a capacităților productive să fie maximă.

Material și metodă. Drept sursă principală pentru efectuarea cercetării a servit literatura de specialitate contemporană și investigațiile autorului în domeniul eficientizării potențialului economic al firmei. În calitate de metode de cercetare se utilizează sinteza și generalizarea, metodele programării dinamice.

Rezultate și discuții

Soluționarea problemei se reduce la determinarea valorii maxime a funcției $F = \sum_{i=1}^m f_i(x_i)$ în condițiile $\sum_{i=1}^m x_i = S$; $x_i \geq 0, i=1,2,\dots, m$. În cazul, când funcțiile $f_i(x_i)$ sunt convexe, soluția poate fi determinată prin metoda Lagrange. În caz contrar, pot fi utilizate metodele programării dinamice.

Procesul de soluționare a problemei poate fi descris printr-un exemplu. Admitem $S=700$ mii lei; $m=3$, iar valorile $f_i(x_i)$ din tabelul 1 sunt preluate din [3, p. 305].

**Creșterea capacităților productive la fiecare din cele 3 întreprinderi
în dependență de volumul de investiții**

Volumul investițiilor (mii lei), x_i	Creșterea capacităților productive în dependență de valoarea x_i a întreprinderii:		
	Nr. 1	Nr. 2	Nr. 3
0	0	0	0
100	30	50	40
200	50	80	50
300	90	90	110
400	110	150	120
500	170	190	180
600	180	210	220
700	210	220	240

Sursa: elaborat de autor.

Pentru soluționarea problemei, utilizăm ecuațiile funcționale Bellman:

$$\varphi_1(x) = \max_{0 \leq x_1 < x} \{f_1(x_1)\}$$

$$\varphi_2(x) = \max_{0 \leq x_2 < x} \{f_2(x_2) + \varphi_1(x - x_2)\}$$

$$\varphi_{n-1}(x) = \max_{0 \leq x_{n-1} \leq x} \{f_{n-1}(x_{n-1}) + \varphi_{n-2}(x - x_{n-1})\}$$

În acest caz, $\varphi_i(x)$, $i=1,2,\dots,m$ reprezintă creșterea maximă a capacităților productive în urma repartiției investițiilor X . Repartiția investițiilor se face în două etape: între întreprinderile 1 și 2; între întreprinderile 1;2 și 3.

Etapa 1. Pe laturile AB și AC ale $\triangle ABC$ sunt depuse datele din tabelul 1: pe latura AB – creșterile capacităților productive ale întreprinderii 1 (în dependență de volumul investițiilor), adică numerele 0; 30; 50; 90; 110; 170; 180; 210; pe latura BC – creșterile capacităților productive ale întreprinderii 2, adică numerele 0; 50; 80; 90; 150; 190; 210; 220 (figura 1). Diviziunile pe latura AB le notăm prin A_i , $i=1,2,\dots,7$; pe latura BC – prin B_i , $i=1,2,\dots,7$. Prin punctele A_i , $i=1,2,\dots,7$ ducem drepte paralele la latura BC ; prin punctele B_i , $i=1,2,\dots,7$ ducem drepte paralele la latura AC ; unim punctul A_i cu B_i , $i=1,2,\dots,7$. Pe laturile AB și AC sunt depuse creșterile potențiale ale capacităților de producere din întreprinderea 1; 2.

Fiecare parcelă din $\triangle ABC$ se completează cu suma potențialelor respective: $30+0=30$; $0+50=50$. Am obținut 2 numere situate pe linia A_2B_2 . Determinăm suma potențialelor pentru linia A_3B_3 : $50+0=50$; $30+50=80$; $0+80=80$; pentru linia A_4B_4 : $0+90=90$; $50+50=100$; $30+80=110$; $0+90=90$ etc.; pentru linia AC : $210+0=210$; $180+50=230$; $170+80=250$; $110+90=200$; $90+150=240$; $50+190=240$; $30+210=240$; $0+220=220$. Determinăm vectorul repartiției investițiilor între întreprinderile 1 și 2 (tabelul 2): pentru investiții în volum de 100 mii de lei, de pe linia A_2B_2 determinăm $\max(30;50)=50$, deci, investițiile în volum de 100 mii lei vor fi repartizate: întreprinderii 1 – 0; întreprinderii 2 – 100 mii de lei, care vor asigura o creștere a capacităților productive cu 50 unități (în tabelul 2: $0(0)$; $100(50)$).

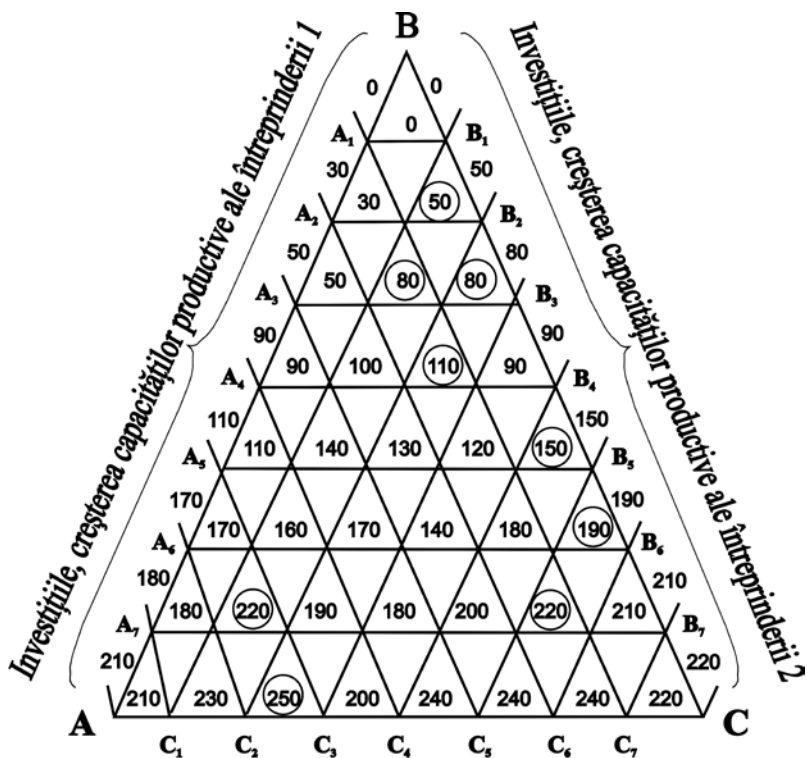


Fig. 1. Variante de repartiție a investițiilor firmei între întreprinderile 1 și 2

Sursa: elaborat de autor.

Tabelul 2

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2

Volumul investițiilor I	A _i B _i	Creșterea maximă a capacităților productive	Investițiile, creșterea capacităților (în paranteze) a întreprinderii:	
			Nr.1	Nr.2
100	A ₂ B ₂	max(30;50)=50	0(0)	100(50)
200	A ₃ B ₃	max(50;80;80)=80	100(30) 0(0)	100(50) 200(80)
300	A ₄ B ₄	max(90;100;110;90)=110	100(30)	200(80)
400	A ₅ B ₅	max(110;140;130;120;150)=150	0(0)	400(150)
500	A ₆ B ₆	max(170;160;170;140;180;190)=190	0(0)	500(190)
600	A ₇ B ₇	max(180;220;190;180;200;220;210)=220	500(170) 100(30)	100(50) 500(190)
700	A ₈ B ₈	max(210;230;250;200;240;240;240;220)=250	500(170)	200(80)

Sursa: elaborat de autor.

Determinăm vectorul repartiției investițiilor în volum de 200 mii lei; comparăm numerele de pe linia A_3B_3 , determinăm $\max(50;80;80)=80$. Investițiile în sumă de 200 mii lei pot fi repartizate: 100 mii lei pentru întreprinderea 1, care asigură o creștere a capacităților cu 30 unități; 100 mii lei – pentru întreprinderea 2, care asigură o creștere a capacităților cu 50 unități. O altă variantă poate fi: repartiția investițiilor întreprinderii 1 – 0 lei; întreprinderii 2 – 200 mii lei, care vor asigura o creștere a capacităților cu 80 unități. În cazurile, când firma este disponibilă să investească 300 mii lei, repartiția va constitui: 100 mii lei pentru întreprinderea 1; 200 mii lei pentru întreprinderea 2. Cuantumul de 400 mii lei va fi repartizat: întreprinderii 1 – 0 lei; întreprinderii 2 – 400 mii lei. Investițiile de 700 mii lei vor fi repartizate: 500 mii lei – întreprinderii 1; 200 mii lei – întreprinderii 2, care vor asigura o creștere a capacităților productive cu $170+80=250$ unități. În cazul, când firma ar dispune numai de 2 întreprinderi (etapa 1), investițiile de 0; 100; 200; 300; 400; 500; 600; 700 mii lei vor asigura creșteri ale capacităților productive în volum de 0;50;80;110;150;190;220;250.

Etapa 2. Pe laturile AB și AC ale ΔABC sunt depuse rezultatele, realizate la etapa 1: 50; 80; 110; 150; 190; 220; 250 datele din tabel 0; 40; 50; 110; 120; 180; 220; 240 (figura 2).

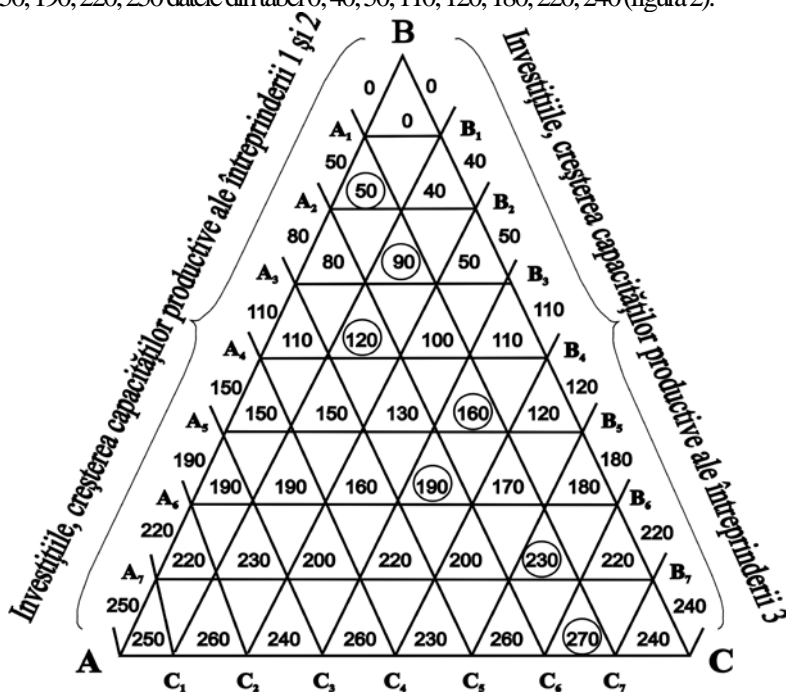


Fig. 2. Variante de repartiție a investițiilor firmei între întreprinderile 1; 2 și 3

Sursa: elaborat de autor.

Completarea datelor din ΔABC din figura 2 este similară cu cea din figura 1. În baza datelor din ΔABC , figura 2, determinăm repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1; 2 și 3 (tab. 3).

Tabetul 3

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1; 2 și 3

Volumul investițiilor-lei	A _i B _i	Creșterea maximă a capacităților productive	Investițiile, creșterea capacităților (în paranteze) a întreprinderii		
			1	2	3
100	A ₂ B ₂	max(50;40)=50	0(0)	100(50)	0(0)
200	A ₃ B ₃	max(80;90;50)=90	0(0)	100(50)	100(40)
300	A ₄ B ₄	max(110;120;100;110)=120	100(30) 0(0)	100(50) 200(80)	100(40) 100(40)
400	A ₅ B ₅	max(150; 150;130;160;120)=160	0(0)	100(50)	300(110)
500	A ₆ B ₆	max(190;190;160;190;170;180)=190	0(0) 0(0)	500(190) 400(150)	0(0) 100(40)
600	A ₇ B ₇	max(220;230;200;220;200;230;220)=230	0(0) 0(0)	500(190) 100(50)	100(40) 500(180)
700	A ₈ B ₈	max(250;260;240;260;230;260;270;240)=270	0(0)	100(50)	600(220)

Sursa: elaborat de autor.

Conform rezultatelor din tabelul 3, volumul investițiilor de 700 mii lei trebuie repartizat: întreprinderii 1 – 0 lei; întreprinderii 2 – 100 mii de lei, care vor asigura o creștere a capacităților productive cu 50 unități (100(50)); întreprinderii 3 – 600 mii de lei, care vor asigura o creștere a capacităților productive cu 220 unități (600(220)).

Algoritmul repartiției optime a investițiilor în scopul creșterii maxime a capacităților productive poate fi scris în formă generală. În acest scop, datele inițiale despre creșterea capacităților productive la întreprinderea 1; 2, în dependență de volumul de investiții, sunt date sub formă de tabel (tabelul 4).

Tabelul 4

Creșterea capacităților productive în dependență de volumul de investiții

Volumul investițiilor	Creșterea capacităților productive la	
	Întreprinderea 1	Întreprinderea 1
0	0	0
x ₁	a _{1.}	a ₁
x ₂	a _{2.}	a ₂
x ₃	a _{3.}	a ₃
x ₄	a _{4.}	a ₄
x ₅	a _{5.}	a ₅
x ₆	a _{6.}	a ₆
x ₇	a _{7.}	a ₇

Sursa: elaborat de autor.

Datele din tabelul 4 sunt transcrise în ΔABC (figura 3).

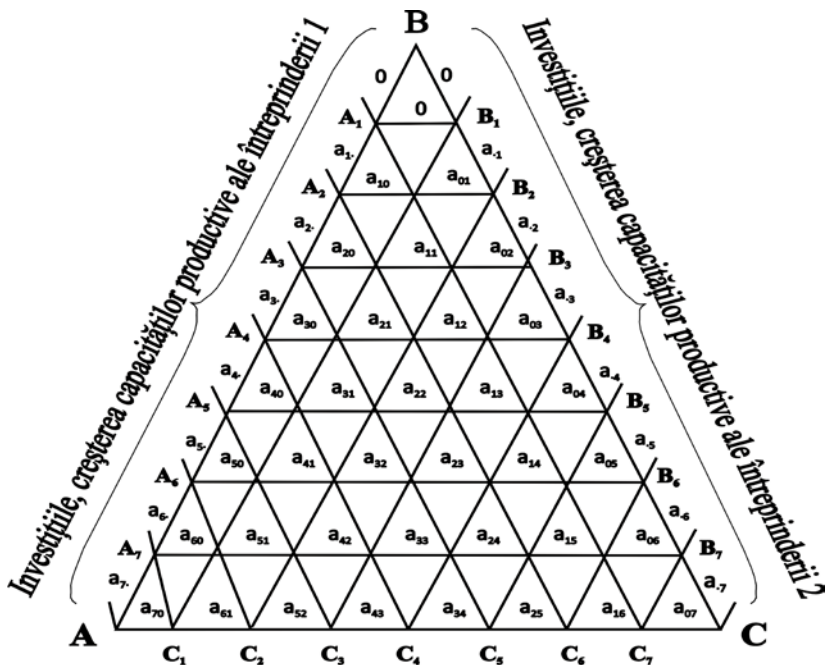


Fig. 3. Variante de repartitie a investițiilor firmei între 2 întreprinderi

Sursa: elaborat de autor.

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2 se face conform tabelului 5.

Tabelul 5

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2

Volumul investițiilor	AB _i	Creșterea maximă a capacităților productive	Creșterea capacităților productive în întreprinderea	
			1	2
x ₁	A ₂ B ₂	max(a ₁₀ ; a ₀₁)=a ₁	x ₂ ⁽¹⁾ (a ₁ ⁽¹⁾)	x ₁ ⁽²⁾ (a ₁ ⁽²⁾)
x ₂	A ₃ B ₃	max(a ₂₀ ; a ₁₁ ; a ₀₂)=a ₂	x ₂ ⁽¹⁾ (a ₂ ⁽¹⁾)	x ₂ ⁽²⁾ (a ₂ ⁽²⁾)
x ₃	A ₄ B ₄	max(a ₃₀ ; a ₂₁ ; a ₁₂ ; a ₀₃)=a ₃	x ₃ ⁽¹⁾ (a ₃ ⁽¹⁾)	x ₃ ⁽²⁾ (a ₃ ⁽²⁾)
x ₄	A ₅ B ₅	max(a ₄₀ ; a ₃₁ ; a ₂₂ ; a ₁₃ ; a ₀₄)=a ₄	x ₄ ⁽¹⁾ (a ₄ ⁽¹⁾)	x ₄ ⁽²⁾ (a ₄ ⁽²⁾)
x ₅	A ₆ B ₆	max(a ₅₀ ; a ₄₁ ; a ₃₂ ; a ₂₃ ; a ₁₄ ; a ₀₅)=a ₅	x ₅ ⁽¹⁾ (a ₅ ⁽¹⁾)	x ₅ ⁽²⁾ (a ₅ ⁽²⁾)
x ₆	A ₇ B ₇	max(a ₆₀ ; a ₅₁ ; a ₄₂ ; a ₃₃ ; a ₂₄ ; a ₁₅ ; a ₀₆)=a ₆	x ₆ ⁽¹⁾ (a ₆ ⁽¹⁾)	x ₆ ⁽²⁾ (a ₆ ⁽²⁾)
x ₇	A ₈ B ₈	max(a ₇₀ ; a ₆₁ ; a ₅₂ ; a ₄₃ ; a ₃₄ ; a ₂₅ ; a ₁₆ ; a ₀₇)=a ₇	x ₇ ⁽¹⁾ (a ₇ ⁽¹⁾)	x ₇ ⁽²⁾ (a ₇ ⁽²⁾)

Sursa: elaborat de autor.

Datele tabelului 5 satisfac condițiile: $x_1^{(1)} + x_1^{(2)} = x_1$; $a_1^{(1)} + a_1^{(2)} = a_1$;
 $x_2^{(1)} + x_2^{(2)} = x_2$; $a_2^{(1)} + a_2^{(2)} = a_2$; $x_3^{(1)} + x_3^{(2)} = x_3$; $a_3^{(1)} + a_3^{(2)} = a_3$;
 $x_4^{(1)} + x_4^{(2)} = x_4$; $a_4^{(1)} + a_4^{(2)} = a_4$; $x_5^{(1)} + x_5^{(2)} = x_5$; $a_5^{(1)} + a_5^{(2)} = a_5$;
 $x_6^{(1)} + x_6^{(2)} = x_6$; $a_6^{(1)} + a_6^{(2)} = a_6$; $x_7^{(1)} + x_7^{(2)} = x_7$; $a_7^{(1)} + a_7^{(2)} = a_7$.

Să examinăm cazul, când volumul investițiilor este dat sub forma: $0; x_1; x_2; \dots; x_i; \dots; x_s$, iar creșterea capacităților productive la întreprinderea 1 constituie: $0; a_1; a_2; \dots; a_i; \dots; a_s$; la întreprinderea 2: $0; a_i; a_2; \dots; a_i; \dots; a_s$. Cu aceste date completăm ΔABC (figura 4).

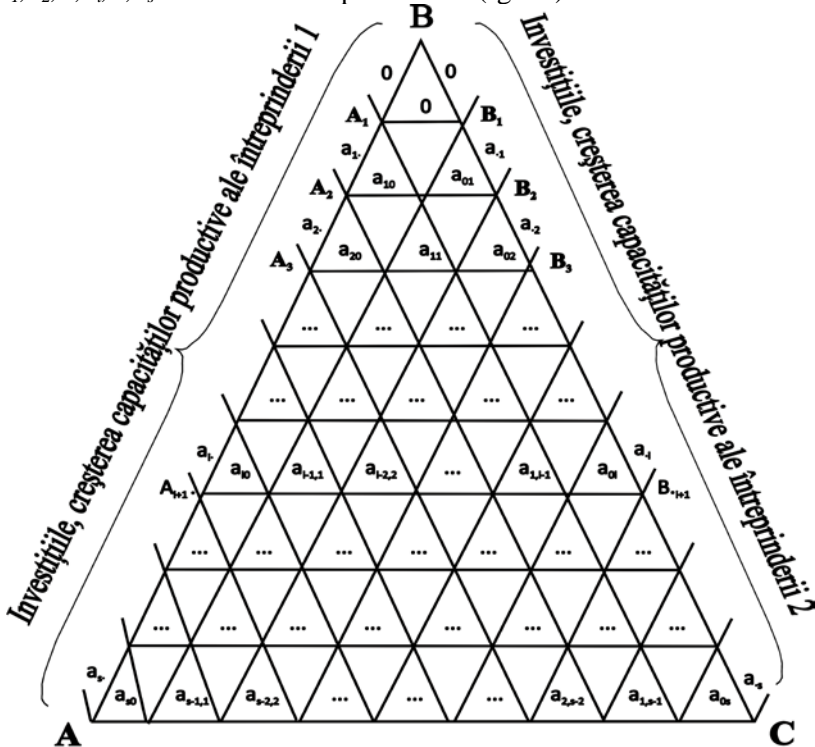


Fig. 4. Variante de repartizare a investițiilor firmei între 2 întreprinderi: caz general
Sursa: elaborat de autor.

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2 se face conform tabelului 6.

Datele din tabelul 6 satisfac condițiile: $x_1^{(1)} + x_1^{(2)} = x_1$; $a_1^{(1)} + a_1^{(2)} = a_1$;
 $x_2^{(1)} + x_2^{(2)} = x_2$; $a_2^{(1)} + a_2^{(2)} = a_2$; ...; $x_i^{(1)} + x_i^{(2)} = x_i$; $a_i^{(1)} + a_i^{(2)} = a_i$; ...;
 $x_s^{(1)} + x_s^{(2)} = x_s$; $a_s^{(1)} + a_s^{(2)} = a_s$.

Tabelul 6

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2: caz general

Volumul investițiilor	A _i B _i	Creșterea maximă a capacităților productive	Creșterea capacităților productive la întreprinderea	
			1	2
x ₁	A ₂ B ₂	max(a ₁₀ ; a ₀₁)=a ₁	x ₂ ⁽¹⁾ (a ₁ ⁽¹⁾)	x ₁ ⁽²⁾ (a ₁ ⁽²⁾)
x ₂	A ₃ B ₃	max(a ₂₀ ; a ₁₁ ; a ₀₂)=a ₂	x ₂ ⁽¹⁾ (a ₂ ⁽¹⁾)	x ₂ ⁽²⁾ (a ₂ ⁽²⁾)
...
x _i	A _i B _i	max(a _{i0} ; a _{i-1,1} ; a _{i-2,2} ; ...; a _{1,i-1} ; a _{0i})=a _i	x _i ⁽¹⁾ (a _i ⁽¹⁾)	x _i ⁽²⁾ (a _i ⁽²⁾)
...
x _s	A _s B _s	max(a _{s0} ; a _{s-1,1} ; a _{s-2,2} ; ...; a _{2,s-2} ; a _{1,s-1} ; a _{0s})=a _s	x _s ⁽¹⁾ (a _s ⁽¹⁾)	x _s ⁽²⁾ (a _s ⁽²⁾)

Sursa: elaborat de autor.

Să rezolvăm un exemplu cu algoritmul expus mai sus. Admitem m=4; s=100 mii lei, creșterile capacităților productive la fiecare din cele 4 întreprinderi, în dependență de volumul investițiilor, sunt date în tabelul 7. Valorile f_i(x_i) din tabelul 7 sunt preluate din [3, p. 306].

Tabelul 7

Creșterea capacităților productive la cele 4 întreprinderi

Volumul investițiilor (mii lei), x _i	Creșterea capacităților productive la întreprinderea:			
	1	2	3	4
0	0	0	0	0
20	12	14	13	18
40	33	28	38	39
60	44	38	47	48
80	64	56	62	65
100	78	80	79	82

Sursa: elaborat de autor în baza [3, p. 306].

În baza datelor din tabelul 6, pentru întreprinderea 1;2 completăm ΔABC (figura 5).

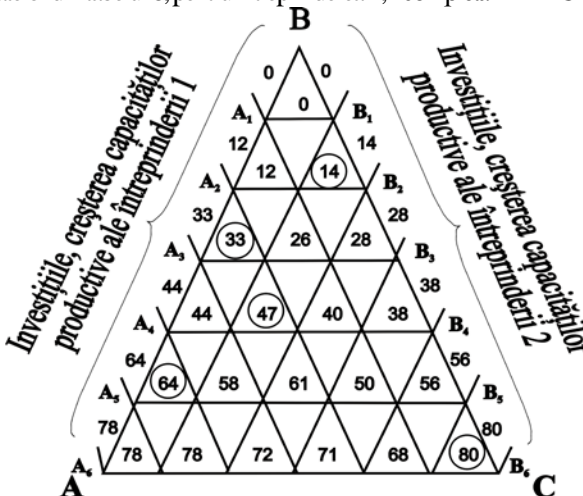


Fig. 5. Variante de repartiție a investițiilor firmei între întreprinderile 1 și 2.

Sursa: elaborat de autor.

Din ΔABC determinăm repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2 (tabelul 8).

Tabelul 8

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2

Volumul investițiilor	$A_i B_j$	Creșterea maximă a capacităților productive	Creșterea capacităților productive la întreprinderea	
			1	2
20	$A_2 B_2$	$\max(12; 14)=14$	0(0)	20(14)
40	$A_3 B_3$	$\max(33; 26; 28)=33$	40(33)	0(0)
60	$A_4 B_4$	$\max(44; 47; 40; 38)=47$	40(33)	20(14)
80	$A_5 B_5$	$\max(64; 58; 61; 50; 56)=64$	80(64)	0(0)
100	$A_6 B_6$	$\max(78; 78; 72; 71; 68; 80)=80$	0(0)	100(80)

Sursa: elaborat de autor.

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1 și 2 din tabelul 8: 0; 14; 33; 47; 64; 80 le depunem pe latura AB , ΔABC din figura 6; pe latura BC depunem creșterile potențiale ale întreprinderii 3 din tabelul 6: 0; 13; 38; 47; 62; 79.

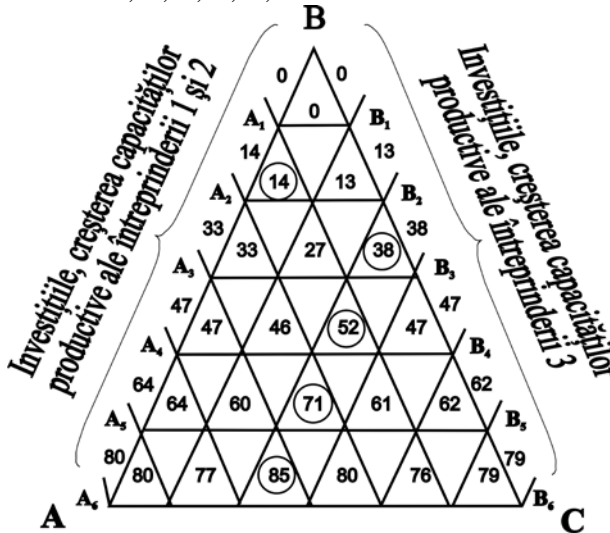


Fig. 6. Variante de repartiție a investițiilor firmei între întreprinderile 1; 2 și 3

Din ΔABC completat (figura 6), determinăm repartiția optimă a investițiilor firmei între întreprinderile 1; 2 și 3 (tabelul 9).

Tabelul 9

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1; 2 și 3

Volumul investițiilor	$A_i B_j$	Creșterea maximă a capacităților productive	Creșterea capacităților productive la întreprinderea		
			1	2	3
20	$A_2 B_2$	$\max(14; 13)=14$	0(0)	20(14)	0(0)
40	$A_3 B_3$	$\max(33; 27; 38)=38$	0(0)	0(0)	40(38)
60	$A_4 B_4$	$\max(47; 46; 52; 47)=52$	0(0)	20(14)	40(38)
80	$A_5 B_5$	$\max(64; 60; 71; 61; 62)=71$	40(33)	0(0)	40(38)
100	$A_6 B_6$	$\max(80; 77; 83; 80; 76; 79)=85$	40(33)	20(14)	20(38)

Sursa: elaborat de autor.

Programul optim pentru întreprinderile 1; 2; 3: investițiile sunt alocate: întreprinderii 1 – în volum de 40 mii de lei; întreprinderii 2 – în volum de 20 mii de lei; întreprinderii 3 – în volum de 20 mii de lei; creșterile capacităților productive vor constitui respectiv 30; 14; 38, creșterea totală – 85.

Programul optim din tabelul 8: 0; 14; 38; 52; 71; 85 și creșterile potențiale ale capacităților productive din tabelul 6: 0; 18; 39; 48; 65; 82 le depunem pe laturile AB și BC ale ΔABC (figura 7).

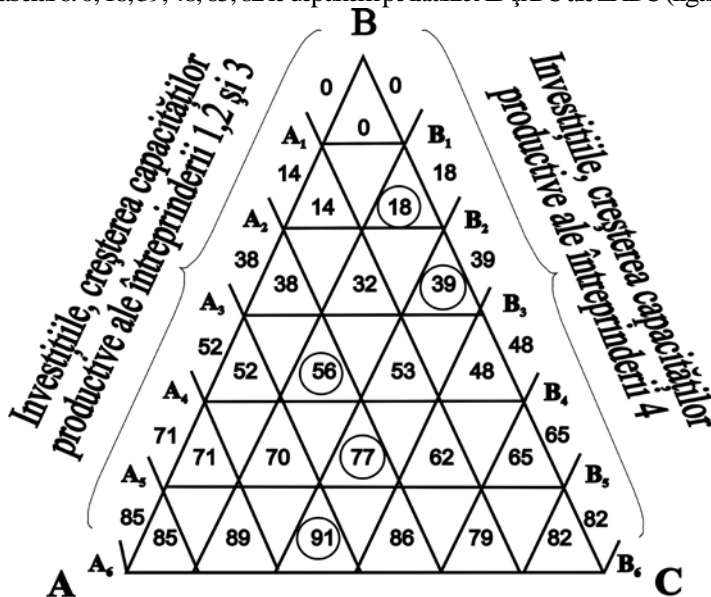


Fig. 7. Variante de repartție a investițiilor firmei între întreprinderile 1; 2; 3 și 4

Sursa: elaborat de autor.

În baza datelor din figura 7, elaborăm tabelul 10.

Tabelul 10

Repartiția optimă a investițiilor între întreprinderile 1; 2; 3 și 4

Volumul investițiilor	$A_i B_i$	Creșterea maximă a capacităților productive	Creșterea capacităților productive la întreprinderea			
			1	2	3	4
20	$A_2 B_2$	$\max(14; 18)=18$	0(0)	0(0)	0(0)	20(18)
40	$A_3 B_3$	$\max(38; 32; 39)=39$	0(0)	0(0)	0(0)	40(39)
60	$A_4 B_4$	$\max(52; 56; 53; 48)=56$	0(0)	0(0)	40(38)	20(18)
80	$A_5 B_5$	$\max(71; 70; 77; 62; 65)=77$	0(0)	0(0)	40(38)	40(39)
100	$A_6 B_6$	$\max(85; 89; 91; 86; 79; 82)=91$	0(0)	20(14)	40(38)	40(39)

Sursa: elaborat de autor.

Concluzii. Programul optim al repartiției a 100 mii de lei pentru creșterea capacităților productive ale întreprinderilor 1; 2; 3; 4: investițiile pentru întreprinderile 1; 2; 3; 4 constituie respectiv: 0; 20; 40; 40; creșterile capacităților productive, după această distribuție, vor constitui: 0; 14; 38; 39; total creșterea capacităților productive – 91 unități.

Bibliografie:

1. Lungu T. Optimizarea investițiilor străine în contextul politicilor economice ale Republicii Moldova. Chișinău: Print-Caro, 2009. 262 p.
2. Stratan A. Investițiile în contextul mecanismului funcționării eficiente a sectorului agrar al Republicii Moldova, Investiții, Cunoaștere, Eficiență. Comunicările celui de al șaselea Simpozion Internațional „Investițiile și relansarea economică”, Ediția a VI-a (27-28 mai 2005), București, 2005, Vol. 1, p. 407.
3. Акулич И. Л. Математическое программирование в примерах и задачах: Учеб. пособие для студентов эконом. спец. вузов. Москва: Высш. шк., 1986. 311 с.

FINANȚAREA SISTEMULUI DE ÎNVĂȚĂMÎNT ȘI PROBLEME ASOCIATE PROCESULUI DE TRANZIȚIE LA ECONOMIA DE PIAȚĂ

Gheorghe SIMA, drd., IEFS

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., prof.univ. IEFS

Because of small salaries teachers leave school, therefore, teachers who stayed in school are forced to teach too many hours, which is 1.8 to 2 of normal. Many schools have a lack of teachers which lead to some school discipline absence in general, this blocks the access of children to a quality basic education. The acute shortage of teachers competitive equipment necessary to equip laboratories and teaching instructional materials not only question the success of the training process, but further reform process of education in Moldova.

Cuvinte cheie: sistemul de învățământ, finanțare, proces de tranziție, descentralizări.

Sistemul de învățământ din Moldova, ca și în celelalte țări din fosta Uniune Sovietică, în perioada de tranziție, a fost printre cele mai afectate sectoare. În această perioadă, criza din domeniul educației a fost legată de problemele procesului de tranziție: resurse limitate și reducerea permanentă a acestora, imposibilitatea sectorului de a se ajusta la noul mediu prin sponirea eficienței interne și externe. Astfel, în această perioadă, alocațiile destinate finanțării instituțiilor de învățământ, ca procent din PIB, au scăzut simțitor, începând cu anul 1996. În perioada anilor 2000-2004, cota alocațiilor destinate sectorului educațional în mediu a constituit 6-7 procente din PIB, comparativ cu 10,1 procente în anul 1996. Deși cheltuielile generale pentru învățământ, ca parte din PIB, sînt la același nivel cu media din țările CSI și, într-adevăr, corespund mai mult cheltuielilor din țările cu venituri înalte, decât cu venituri medii și mici. Principalele momente care caracterizează evoluția situației din sector sunt:

- În condițiile finanțării insuficiente de la bugetul de stat a instituțiilor de învățământ s-a recurs la prestarea serviciilor educaționale contra plată, au apărut instituții de învățământ private, iar instituțiile de învățământ de stat realizează admiterea inclusiv și pe bază de contract. În prezent, 35% din universități și 21% din colegii sînt private. Circa 77% din studenții instituțiilor de învățământ superior achită taxa de studii.

- În condițiile actuale, doar 56% din copiii cu vârsta de 3-6 ani frecventează instituțiile preșcolare, ceea ce se răsfrânge negativ asupra calității pregătirii acestora pentru debutul școlar.
- Aprofundarea diferențierii sociale a redus, de asemenea, accesul unor categorii sociale la studii. Există diferențe esențiale privind accesul la educație al copiilor din localitățile rurale și cele urbane. De asemenea, nu toate localitățile dispun de instituții de învățământ. Calitatea proastă a drumurilor, lipsa mijloacelor de transport și a resurselor financiare fac dificil accesul la studii de calitate.
- Reducerea accesului populației la educație și calitatea joasă a serviciilor acordate, baza tehnico-materială neîndestulătoare a multor instituții de învățământ, precum și alte probleme sînt generate nu doar de diminuarea finanțării publice a sectorului, ci și de distribuirea și utilizarea ineficientă a resurselor financiare, umane și materiale. Cheltuielile de educație pe unitate (lei/elev) diferă de la o instituție la alta de 2-3 ori. Numărul de elevi ce revine unui profesor este mic, iar al personalului auxiliar - excesiv. O altă problemă este și cea a resurselor energetice, cota cărora, ca umare a randamentului scăzut al sistemelor termice, constituie 25% din toate cheltuielile destinate învățământului. Capacitățile de proiect ale instituțiilor de învățământ sînt utilizate în prezent doar în proporție de 75%, iar micșorarea numărului de elevi, cu circa 40% către anul 2010, necesită optimizarea rețelei. Rămâne a fi slab dezvoltat sistemul de pregătire a managerilor educaționali și de perfecționare a cadrelor didactice.

Situația actuală a învățământului impune nu numai corecții imediate, ci și o abordare strategică a politicii educaționale, care ar trebui să răspundă necesităților privind dezvoltarea resurselor umane și nevoilor de schimbare ale economiei și societății în general din perspectiva integrării europene.

Obiectivul general în domeniu în conformitate cu Strategia de Creștere Economică și Reducerea Sărăciei este asigurarea accesului la servicii educaționale de calitate și a funcționării durabile a sistemului educațional, sporirea rolului acestuia în dezvoltarea resurselor umane și economiei.

Trecerea la economia de piață a dezvăluit neeficacitatea mecanismelor organizaționale ale marilor universități. În aceste condiții, au devenit necesare reformele structurale numite *descentralizări*. Obiectivul conducătorilor de universități este de a face ca acest proces să devină manevrabil și eficient din punct de vedere economic.

Experiența țărilor dezvoltate arată, că necesitatea descentralizării apare, de obicei, la anumite trepte de dezvoltare a organizației, ca o nouă etapă de evoluție. Concepția de evoluție ne sugerează că înaintarea organizației de la o etapă la alta este rezultatul adaptării acesteia la mediul extern instabil. În calitate de factori determinanți în aprecierea caracterului extern instabil apar: accentuarea diferențierii cerințelor de consum, accelerarea reînnoirii producției, a tehnologiilor și a serviciilor. Concomitent, la fiecare etapă, se schimbă atât orientarea strategică, cît și forma organizațională de conducere. A devenit clasică descrierea etapelor de evoluție a organizațiilor în articolul "Evoluția și revoluția organizațiilor în creștere", publicat de profesorul american Lari Greiner în anul 1972. De fapt, e un studiu ce ține de domeniul business-ului, dar postulatele lui pot fi atribuite și activității universităților.

La prima etapă de constituire ia naștere concepția despre produsul capabil de a concura, apoi se caută o breșă pe piața de desfăcere, urmează constituirea echipei de administrare. În rezultat, apare scopul bine determinat al dezvoltării de mai departe a instituției, adică planurile de perspectivă. Finalitatea constă în delimitarea domeniilor de activitate în care ea va putea obține venit, adică în așa fel

se pune temelia viitoarei funcționări eficiente a universității. Etapa dată se caracterizează printr-o atmosferă creatoare, prezența unei structuri organizaționale ferme și a unui control administrativ riguros.

Pe măsura aprofundării instabilității mediului extern și a creșterii instituției, haosul în procesul de administrare aduce pericol și, deci, apare necesitatea de a face regulă în administrare. Astfel, ia naștere a doua etapă - "mecanizarea". La această etapă are loc constituirea unei structuri organizaționale rigide, a logisticii de instruire și a evidenței administrative. O astfel de formalizare a business-procesului transformă universitatea într-un conveier bine regulat. Rezultatul final este încheierea formării sistemului capabil de a administra, a urmări și a reacționa la impulsurile din interior și exterior.

Experiența arată că, în dependență de dinamismul concurenței, instituția poate fi în stare de "mecanizare" de la câțiva ani până la zeci de ani, după care inevitabil va veni birocratizarea. Timpul, când dimensiunile organizației nu permit administrarea ei eficientă prin structura funcțională centralizată rigidă, îl putem considera drept început al etapei a treia -descentralizarea. De fapt, are loc procesul de dotare cu înputemicii și responsabilități pe subgrupe, se elaborează mecanismul de stimulare a lor.

Esența transformărilor la etapa dată constă în gruparea elementelor omogene din sistemul de administrare. În realitate, se obține delimitarea subdiviziunilor din structura capabilă de a lucra atât pentru instituție, cât și pentru consumatori. Acestor subdiviziuni în perspectivă li se atribuie statut de persoană juridică sau câteva particularități ale acesteia. E principal că păstrarea centrului unic este economic eficientă, pentru că el rămâne destul de puternic (dar nu autoritar, ci profesional). Altminteri, aceasta permite de a rezista tendințelor centriste, caracteristice etapei date.

Descentralizarea conducerii e orientată spre crearea condițiilor de activitate independentă a subdiviziunilor fără pierderea prerogativei de asociere, de coordonare a activității conducătorilor de rang inferior cu strategia politică a administrației centrale a instituției, de formare a condițiilor mai favorabile pentru pregătirea și instruirea tinerilor specialiști.

Avantajele și dezavantajele descentralizării.

La avantaje se referă:

- accelerarea luării de decizii și îmbunătățirea lor în plan calitativ, dat fiind că persoanele care iau decizii cunosc bine situația pe teren;

- debarasarea centrului administrativ al companiei de probleme curente și orientarea lui la nivelul de activitate strategică;

posibilitatea de a face o instruire bună pentru conducătorii de diferite niveluri și aprecierea adecvată a activității lor;

- folosirea mai eficientă a resurselor umane în perioada de diversificare, în special a capacităților lucrătorilor;

- o informare mai completă a conducerii de vârf a instituției despre rentabilitatea subdiviziunilor ei.

De rând cu aceasta, descentralizarea are și momente negative:

- reprezentanții conducerii de vârf ai universității în mare măsură pierd controlul personal asupra situației reale și sînt nevoiți să mizeze pe datele fixate în dările de seamă ale subdiviziunilor;

- competența insuficientă a unuia din conducătorii subdiviziunilor poate avea urmări dezastruoase în luarea deciziilor la nivelul instituției de învățământ superior;
- în anumite condiții, creșterea venitului într-o subdiviziune are loc din contul micșorării în alta. Uneori atenția managerilor e concentrată în a obține venituri în perspectiva cea mai apropiată. În consecință, are loc micșorarea cheltuielilor pentru cercetări științifice și instruirea personalului;
- nu sînt garanții că activitatea secțiilor, orientată la creșterea veniturilor sale, va contribui la optimizarea venitului universității în general;
- într-un șir de cazuri apar dificultăți la stabilirea prețurilor de transfer a repartizării cheltuielilor, a dobânzii ș.a.m.d., apar cheltuieli suplimentare la administrare.

La momentul actual, unele universități deja au ajuns la necesitatea descentralizării. Aceasta e unica ieșire posibilă din criza provocată de necorespunderea potențialului de piață, de studii, științific, de gospodărire și conducere cu condițiile mediului de viață socială. Însă există un șir de factori specifici, care influențează asupra procesului de descentralizare a gestiunii universitare:

1. Breșa dintre starea structurii organizaționale, a personalului etc. și cerințele exteriorului. Cauzele formării acestei rupturi constau în caracterul ramural al instituțiilor superioare în fosta URSS. Universitățile mari s-au lărgit nu în rezultatul trecerii prin etapele evolutive, despre care s-a vorbit, nu datorită sporirii procesului de studii și a acordării sistemului de gestiune la cerințele mediului extern, ci au fost îngreutate cu planuri de pregătire a specialiștilor reieșind din interesele unionale și a planurilor de schimb de specialiști între fostele republici. În virtutea reformelor din ultimii ani, legăturile științifico-didactice tradiționale și piețele de desfacere au încetat să mai existe. De altfel, și multe specialități au devenit nesolicitate, neprestigioase și necompetitive.

2. Majoritatea universităților din Moldova nu au scopuri strategice, deoarece lipsește acel proprietar efectiv, cointeresat într-o perspectivă de lungă durată. Asupra funcțiilor lor de bază influențează nu obiectivele strategice, ci lupta pentru putere a anumitor grupuri cointeresate. Acest fenomen determină, la ziua de azi mersul și caracterul oricăror reforme structurale.

3. Mediul social exterior pentru universitățile din țară se caracterizează printr-o pronunțată instabilitate politică și economică, inclusiv și în domeniul legislației fiscale, care influențează asupra tendințelor de a investi în universitățile din Moldova.

4. Trebuie reliefat îndeosebi specificul componente structurale - personalul. În primul rând, din considerentul importanței sociale a universităților, unde practic e imposibil de a schimba radical numărul angajaților. În al doilea rând, se simte insuficiența de administratori pregătiți profesional pentru activitate în condițiile de azi. Faptul se aprofundează prin rezistența psihologică la schimbări. În al treilea rând, e dăunător un conservatism nepotrivit al conducerii de vârf, pe când anume această conducere trebuie să devină ideologul și forța motrică a descentralizării.

Motivele indicate complică și mai mult scenariul-model al descentralizării sub forma simple împărțiri a structurii organizaționale cu delimitarea unor subdiviziuni autonome sau affiliate instituției. Reieșind din situația descrisă pot fi formulate principiile de bază ale descentralizării gestiunii universitare.

Principiul evoluției prin obiectivul bine determinat. Orice schimbare structurală se face luând în considerație orientarea strategică a universității. În astfel de circumstanțe universitatea trebuie să treacă toate etapele dezvoltării evolutive, dar în termeni mai restrânși. Paralel cu aceasta, trebuie să se

tindă către o adaptare maximală a proceselor în fiecare din blocurile funcționale.

Principiul diagnosticării complexe totale. Schimbările structurale ale oricărei funcții nu vor da rezultate evidente, dacă funcțiile precedente au fost îndeplinite inadecvat. Astfel, chiar cea mai ideală evidență administrativă și cea mai bună dirijare a pârgheii financiare, în lipsa încasărilor de bani ca rezultat al realizării serviciilor, nu vor permite universității să evite insolabilitatea. Din acest considerent e necesară diagnosticarea, reglarea treptată a tuturor funcțiilor și subfuncțiilor sistemului de gestiune.

Principiul monitoringului. Capacitatea de evoluție și adaptare se definește din posibilitatea sistemului de gestiune de a reflecta și interpreta informația despre procesele interne și externe. Aceasta se poate obține prin organizarea monitoringului tuturor factorilor externi și interni, care influențează considerabil asupra succesului universității în întregime și asupra descentralizării în particular.

Principiul instruirii. Personalul este cea mai inertă structură componentă, de aceea măsurile de realizare a descentralizării referitor la pregătirea și reciclarea cadrelor, trebuie planificate cu cea mai mare minuțiozitate și intensitate.

Dezvoltarea învățământului și educației trebuie să fie în concordanță cu cerințele diferitor etape de dezvoltare economico-socială ale țării și să contribuie în măsură suficientă la progresul de ansamblu al societății. Etapa tranziției în Republica Moldova este caracterizată de transformări esențiale în toate domeniile economiei naționale. În fața tuturor agenților se pune problema de a se adapta și de a se transforma pentru a putea supraviețui și funcționa în mod corespunzător. Efortul tranziției, în acest context, trebuie să fie îndreptat în primul rând spre ridicarea modului de gândire, spre creșterea gradului de competență, spre cunoașterea drepturilor și responsabilităților sale de către fiecare individ. Problema care se pune la etapa actuală este reformarea, diversificarea și ajustarea structurii instituționale a învățământului la standardele occidentale. Acest fapt necesită, în primul rând, elaborarea unui mecanism eficient care vizează atât dezvoltarea și modernizarea învățământului, cât și formarea și diversificarea surselor de finanțare a acestui învățământ, dar și elaborarea concepției privind producerea și utilizarea resurselor informaționale în adoptarea deciziilor financiare pentru sistemul învățământului.

Economia oricărui stat este determinată nu numai de relațiile de producție și capitalul financiar, dar și de calitatea sistemului de instruire și educație, deoarece acesta reprezintă capital uman, ce se exprimă prin cunoștințele, competențele, capacitățile creative și calitățile morale ale membrilor societății, care le formează sistemul de instruire.

În acest sens sistemul de învățământ reprezintă o ramură prioritară și o sferă ocupațională de investiții avantajoase.

Tranziția de la economia centralizată la economia de piață a determinat necesitatea modificării politicii educaționale în Republica Moldova. Ca sarcina principală a fost desemnată edificarea unui sistem educațional național, modern și democratic, bazat pe valorile naționale și universale. Astfel, sistemul de învățământ a intrat în faza unor reforme, având la bază noile principii ale educației, formulate și prevăzute în Legea învățământului, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova în anul 1995.

Strategia implementării Legii învățământului este reflectată în diverse acte legislative și nor-

mative.

Etapele de reformare a sistemului de învățământ sînt determinate de necesitatea adaptării lui la cerințele curente și de perspectivă ale societății.

Aprofundarea reformelor sociale și economice din republică, sincronizarea lor cu tendințele contemporane impun promovarea în sistemul educațional a unei reforme cu caracter global. Deja în promovarea reformei învățământului sînt întreprinse un șir de acțiuni orientate spre soluționarea problemelor din domeniile prioritare ale învățământului, așa ca management educațional, curriculum, manuale și tehnologii didactice, precum evaluarea și controlul. A fost modernizată structura sistemului de învățământ. S-au creat gimnaziile, licee și noi trepte de învățământ postuniversitar, continuă procesul de trecere la conținuturi cu caracter finit la fiecare treaptă de instruire.

Astfel, în sistemul învățământului sînt obținute unele succese în domeniul elaborării și implementării conținuturilor noi, bazate pe învățământul formativ, valorile universale și naționale, sînt elaborate noi generații de manuale, se implementează schema de închiriere a manualelor, majoritatea cadrelor didactice sînt perfecționate în contextul implementării noilor conținuturi și a noilor tehnologii didactice, se creează un sistem național performant de evaluare a rezultatelor școlare.

Conform reformei teritorial-administrative continuă descentralizarea sistemul de învățământ cu stabilirea competențelor și responsabilităților concrete pentru fiecare nivel de management educațional. Se implementează noi mecanisme de atestare a cadrelor didactice, precum și a managerilor școlari.

Pe parcursul perioadei de tranziție, sectorul educațional a avut de suferit foarte multe cazuri negative, ceea ce a creat o serie de blocaje în realizarea obiectivelor învățământului.

Situația actuală în sistemul de învățământ de stat lasă de dorit, deoarece nu se bucură de o susținere suficientă în primul rînd la finanțarea, crearea bazei materiale, implementarea programelor educaționale, precum și remunerarea adecvată a copului profesoral-didactic.

În baza aspectului conceptual, învățământul în republică constituie un sistem care se realizează într-o diversitate de structuri, forme, conținuturi și tehnologii educaționale și se desfășoară:

- în peste 1190 de instituții de educație preșcolară, din care cu proprietatea publică sînt 1177 și 15 cu proprietate privată. Principalul scop al acestor instituții este pregătirea multilaterală a copiilor pentru viață, dezvoltarea capacităților creative. Aceste instituții cuprind circa 104 mii copii;

- sistemul învățământului secundar (primar, gimnazial și liceal) cuprinde 1587 de instituții de învățământ de stat și 34 nestatate. În aceste instituții învață mai mult de 600 mii elevi, din care circa 7 mii în instituțiile de învățământ nestatate;

- la începutul anului de studii 2004/2005 în învățământul special funcționau 63 de școli de tip internat pentru copii cu deficiențe în dezvoltarea intelectuală sau fizică, în care învățau 11,4 mii copii;

- învățământul secundar profesional se efectuează în 83 de instituții, inclusiv 5 instituții de învățământ private, dintre care 54 școli profesionale și 29 școli de meserie. În aceste școli își fac studiile 22,6 mii elevi, inclusiv 22,1 mii în școli cu proprietatea publică;

- învățământul mediu de specialitate este asigurat de 45 de instituții de stat și 15 instituții private. În anul 2004 în aceste instituții își făceau studiile 18,7 mii persoane, contingentul lor a crescut

față de anul precedent de studii cu 23 la sută;

- la începutul anului de studii 2004/2005 în republică funcționau 40 de instituții de învățământ superior, dintre care 14 finanțate de la bugetul de stat și 26 instituții private. În aceste instituții își fac studiile circa 95,0 mii de studenți, inclusiv 23,8 mii în instituții de învățământ superior cu proprietate privată și mixtă;

- învățământul postuniversitar specializat are loc în 13 instituții de învățământ universitar și se efectuează la 48 de specialități și specializări.

Aceasta este rețeaua sistemului de învățământ din republică.

Procesul de instruire și educație asigură următorul corp didactic:

- în instituțiile preșcolare - 9,6 mii persoane, ori cu 8,0 mii mai redus în comparație cu anul 1995;

- în școli de cultură generală de zi activează 22,3 mii de profesori, ori mai puțin cu 0,4 mii față de anul precedent. Numărul profesorilor s-a micșorat practic la toate specialitățile, ceea ce nu poate să nu ne pună în gardă;

- în învățământul mediu de specialitate activează 1691 profesori, adică numărul acestora a scăzut în comparație cu anul 1995 cu 881 persoane;

- în învățământul universitar activează 5532 de profesori.

Pentru asigurarea activității instituțiilor din sistemul de învățământ în anul 2005 au fost alocate 1545,3 mii. lei, ceea ce constituie 21,3 la sută din cadrul global de resurse și cheltuieli ale bugetului public național, ori 6,8 la sută din produsul intern brut (PIB).

E de menționat faptul, că cheltuielile bugetului consolidat pentru învățământ din anul 1995 s-au majorat de la 575,8 mii lei până la 889,7 mii lei în 1997. O scădere bruscă, însă, a avut loc în anul 1999, când cheltuielile au constituit - 574,5 mii lei, adică mai mici de cât în anul 1995. Situația în cauză a condus la un mare dezastru în sistemul învățământului și majorarea cheltuielilor în anii 2000-2005 nu pot revindeca situația creată în instituțiile de învățământ până în prezent.

Este evident, că toate neajunsurile existente în sistemul învățământului de stat din țară se datorează nivelului scăzut de finanțare. Cu toate că prin Legea învățământului aprobată în 1995 de Parlamentul Republicii Moldova s-a decis, că acest sistem se finanțează în mod prioritar, iar sursa principală o constituie mijloacele bugetare și că statul garantează alocarea anuală de mijloace bugetare pentru învățământ în proporție de cel puțin 7,0 la sută din produsul intern brut, statul totuși nu-și onorează datoria sa față de ramura învățământului până în prezent. Evoluția cheltuielilor pentru sistemul învățământului, ca ponderea cheltuielilor în PIB sînt următoarele: în anii 2000-2003, respectiv 5,4%, 5,4%, 5,6%, 6,7%, iar pentru anul 2004 - 6,4%, ori cu 0,3 % mai scăzut în comparație cu anul 2003. E de mirare faptul că Cadrul de Cheltuieli pe Termen Mediu prevede scăderea treptată a ponderii cheltuielilor pentru învățământ în PIB, după cum urmează - în anul 2005 cu 0,4 % față de anul 2004, în anul 2006 cu 0,2 % față de anul 2005 și cu 0,2 % mai puțin în 2007 față de anul 2006.

Scăderea Cadrului de Cheltuieli a bugetului public pentru învățământ nu numai că nu poate ameliora situația din învățământ, dar va conduce la agravarea situației în ramura dată.

Are loc continuarea diminuării potențialului uman din învățământ, în special în structura în-

vățământului obligatoriu și secundar general. Deja de mai mulți ani se atestă o îmbătrânire inadmisibilă a corpului profesoral didactic, circa 70 la sută din toate cadrele didactice au depășit deja vârsta de pensionare. Mai mult de 50 la sută din cadrele didactice au o vechime în muncă de peste 18 ani. Din cauza salariilor mici cadrele didactice abandonează școala, în consecință, pedagogii care au rămas în școli sînt nevoiți să predea un număr prea mare de ore, ce constituie 1,8-2 norme. În multe școli disciplinele la care lipsesc profesori nu se predau, ceea ce blochează accesul copiilor la studii de bază și calitatea lor. Lipsa acută de cadre didactice competitive, a echipamentelor necesare pentru dotarea laboratoarelor și a materialelor didactice instructive pune sub semnul întrebării nu numai reușita procesului de instruire, dar și a procesului de reformare în continuare a învățământului din Republica Moldova.

Din cauza finanțării insuficiente continuă să se deterioreze baza tehnico-materială, iar investițiile anuale pentru învățământ sînt absolut insuficiente. Lipsa resurselor financiare generează grave prejudicii edificiilor școlare, sistemelor de electrificare și termificare etc.

Procesul prea îndelungat de reformare a economiei însoțit de ruina și închiderea multor întreprinderi a influențat direct asupra nivelului de frecvență a învățământului preșcolar de către copii, care a scăzut până la 55,0 la sută. Capacitățile instituționale în sectorul rural se utilizează doar numai până la 60-63 la sută. Comparativ cu anul școlar 1992/93 efectivul cadrelor didactice la această treaptă de instruire și educație a scăzut cu circa 70,0 la sută.

În cadrul programelor de acțiuni e necesar de a extinde numărul de instituții preșcolare, scuti-rea de plată pentru întreținerea copiilor din familii dezavantajate, asigurarea instituțiilor preșcolare cu materiale instructiv didactice, majorarea normelor de alimentație și îmbunătățirea bazei tehnico-materiale.

Declinul transformațional în reorganizarea structurii învățământului secundar general (trece-rea la un singur standard - cel liceal) este cauzat de micșorarea efectivului de elevi în localitățile rura-le, de costuri înalte ale învățământului, de finanțarea insuficientă. Paralelismul celor două standarde diferite (învățământul mediu de cultură generală și învățământul liceal) nu permite concentrarea efectivului de elevi, a cadrelor didactice, resurselor financiare și materiale care ar conduce la sporirea calității instruirii și reducerea cheltuielilor în acest sector.

În învățământul special este necesar de asigurat financiar noile norme de produse alimenta-re, asigurarea cu îmbrăcăminte, încălțăminte, inventar moale, obiecte de igienă personală. Este necesar de mărit cheltuielile și pentru casele de copii, școlile (gimnaziile) - internat de toate tipurile. E necesar de concentrat cheltuielile și atenția asupra elaborării manualelor pentru învățământul special.

Situația în învățământul secundar profesional necesită modificarea structurii actuale a rețelei instituțiilor, fiindcă ea nu corespunde cerințelor economiei. Absolvenții nu se pot angaja în câmpul muncii din cauza vârstei neadecvate (16 ani) și lipsei locurilor de muncă. Baza tehnico-materială a instituțiilor este învechită. Persistă o pondere joasă a cheltuielilor de instruire, a volumului total de cheltuieli.

Referitor la învățământul superior universitar e necesar de menționat lipsa corelației între pregătirea cadrelor și necesitățile de dezvoltare a economiei naționale și lipsa mecanismului de im-plementare a autonomiei universitare.

În învățământul mediu de specialitate, din cauza concepției vechi de instruire, nu puteau să-și

facă studiile absolvenții gimnaziilor din Republice Moldova, de aceea capacitatea de instruire în învățământul mediu de specialitate până în 2003 era utilizată doar 30-50 la sută, ceea ce implică costuri mari de întreținere a încăperilor. Din lipsa mijloacelor de finanțe aceste instituții nu au posibilitatea de a efectua lucrări de reparații curente și de renovarea utilajului necesar.

Așadar, finanțarea insuficientă, salariile mici, înstrăinarea fondurilor fixe, lipsa de energie termică și electricitate sînt doar câteva dintre gravele probleme, care împiedică instituțiile de învățământ să-și realizeze obiectivele educaționale planificate la nivelul potențialului lor maxim și să asigure accesul tuturor copiilor, elevilor la o educație de calitate.

În baza celor menționate Guvernul trebuie să ia măsuri operative, printre care ar fi:

- reformarea modalității de planificare,
- reformarea modalității de aprobare și executare a resurselor bugetare destinate învățământului.

Aplicarea noilor conținuturi în învățământ la fiecare treaptă de instruire a fost și este un proces inevitabil și ireversibil, deoarece se schimbă și necesitățile societății. Și dacă în ultimii zece ani s-au introdus noi conținuturi la toate treptele de instruire, apoi modalitatea finanțării sistemului de învățământ de stat a rămas aceeași. Trebuie să menționăm că reformarea sistemului de instruire este cauzată nu numai de introducerea noilor conținuturi, dar și de finanțarea insuficientă pe parcursul a mai multor ani, ce a contribuit esențial la diminuarea capitalului uman și la degradarea bazei tehnico-materiale a instituțiilor. Pentru a schimba situația nu este de ajuns doar mărirea sumei de întreținere a sistemului de învățământ, dar este necesar schimbarea practicii existente de planificare, aprobare și executare a resurselor bugetare și extrabugetare. Practica actuală cu privire la finanțarea instituțiilor de învățământ de stat la orice treaptă nu permite finanțarea normală a instituțiilor, deoarece noile conținuturi presupun sporirea calității în instruire, și deci majorarea sumelor racordate la calitate.

Noile conținuturi presupun înzestrarea procesului de instruire cu noi materiale, utilaje, materiale didactico-informaționale.

De asemenea viața ne demonstrează că instituțiile de învățământ pe parcursul anului trebuie să dispună și de resurse extrabugetare, care pot fi transferate de la diferiți agenți economici sau persoane fizice. Aceste resurse în mod suplimentar trebuie să fie utilizate pentru stimularea calității procesului de instruire. Realitatea și logica ne demonstrează că nu vom putea aplica cu succes noile conținuturi fără reformarea modalității finanțării instituțiilor de învățământ și racordarea acestei finanțări la noile scopuri și conținuturi.

Mai mult ca atât este necesar:

- majorarea cheltuielilor de întreținere și dezvoltare a învățământului cu cel puțin 45-50 la sută față de bugetul aprobat în anul 2005;
- majorarea salariilor pedagogilor;
- accesul pedagogilor la credite bancare pe termen lung și cu procent redus;
- informatizarea sistemului de instruire gimnazial și liceal;
- aprobarea anumitor înlesniri pentru profesori;
- acordarea autonomiei financiare adevărate în instituțiile de învățământ din Republica

Moldova.

Numai în cazul, când aceste măsuri vor fi soluționate de Guvern, vom putea constata, că noile conținuturi din învățământ vor da noi realizări și deci sistemul de instruire și educație într-adevăr este prioritar așa cum se menționează în Legea Învățământului aprobată în anul 1995 de Parlamentul Republicii Moldova.

Bibliografia

1. Legea Învățământului, aprobată în 1995.
2. Biroul Național de Statistică 2001-2010.
3. Bugetul Învățământului 1995, 2000-2010.

TENDINȚE MAJORE ÎN DEZVOLTAREA RAPOARTELOR SOCIALE ALE ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Silvia BUCIUȘCAN, drd., lector univ., ASEM

Recenzent: Lilia COVAȘ, dr., conf. univ., ASEM

This article is intended to highlight trends in the development of social reporting in companies that assessment tool for doing business in Moldova. Through a survey conducted of enterprises in Moldova showed the current trend of making social reports by managers in national business.

Articolul își propune ca scop să evidențieze tendințele de dezvoltare a rapoartelor sociale în cadrul întreprinderilor ca instrument de evaluare a activității acestora în Republica Moldova. Prin intermediul unui sondaj de opinie, efectuat în cadrul întreprinderilor din Republica Moldova, am evidențiat tendința actuală de elaborare a rapoartelor sociale de către manageri în mediul de afaceri național.

Cuvinte cheie: rapoarte sociale, evaluare, analiza datelor, indicatori, standarde, surse de informare.

Dezvoltarea rapoartelor sociale, ca unul dintre elementele strategice ale întreprinderilor, este o tendință actuală a întreprinderilor din Republica Moldova, care tinde spre integrarea europeană și încadrarea în procesul de dezvoltare la nivel global.

Una dintre sarcinile ce stau în fața întreprinderilor naționale este de a desfășura afaceri ce ar asigura o poziție sigură în economie. În condițiile globalizării și deschiderii piețelor de desfacere, succesele, în mare măsură, depind de nivelul competitivității întreprinderilor autohtone, care astăzi se determină nu numai după prezența eficienței de utilizare a activelor de producție și a mijloacelor financiare, dar și a activelor nemateriale ale întreprinderii, gestiunea calitativă a riscurilor non-financiare. Primii care se confruntă cu asemenea probleme și recunosc existența lor sunt întreprinderile puternice, care în condițiile actuale de dezvoltare a mediului de afaceri văd problema investițiilor sociale ca devenind una tot mai actuală pentru toți agenții economici.

Unul dintre instrumentele de sporire a planificării calitative, gestionare și evaluare a activității întreprinderilor, care tot mai mult se utilizează în practică, este raportul social. Acesta servește drept sursă de informare pentru evaluări cantitative și calitative ale activelor nemateriale ale întreprinderii, capacitățile potențiale ale posibilelor riscuri.

Investitorii, partenerii, clienții și personalul întreprinderii, studiind raportul social și informația despre activitatea financiară, folosesc aceste cunoștințe la adoptarea deciziilor concrete pentru întreprindere. Astăzi aceste forme noi de rapoarte de activitate încep să se formeze și se poate deja de prognozat că o asemenea abordare a deciziilor de afaceri va deveni un fenomen răspândit.

Numărul întreprinderilor autohtone din Rețeaua Locală a Pactului Global, care s-au inclus în campania de prezentare a rapoartelor sociale, încep să crească anual. Este important de menționat faptul, că în mediul de afaceri al antreprenorilor moldoveni se formează o tendință caracteristică pentru comunitatea mondială de afaceri. Antreprenorii autohtoni tot mai mult conștientizează că rapoartele sociale cu includerea procesului de pregătire și distribuire este un element principal al sistemului de gestionare a riscurilor, a dezvoltării eficienței și a competitivității întreprinderii.

Raportul social poate servi, în același timp, ca un instrument pentru perfecționarea continuă a sistemului managerial și sporirea transparenței întreprinderii.

Prin analiza datelor indicatorilor de performanță cheie prezentate în rapoartele întreprinderii este lesne de înțeles și de evaluat contribuția totală a afacerilor în soluționarea problemelor de importanță publică, factor important pentru sporirea încrederii comunității publice față de întreprindere. Vocea consolidată a afacerilor trebuie să fie auzită în societate. Acest deziderat corespunde integral intereselor antreprenoriale ale comunității.

În Republica Moldova, ca și în multe alte țări din Europa de Sud Est, rapoartele sociale pentru întreprinderi sunt un fenomen nou apărut ca consecință a cerinței timpului. Viteza de dezvoltare a acestui fenomen în diferite țări variază, iar direcția generală ne încredințează că în viitorul apropiat rapoartele sociale vor deveni o practică larg răspândită și acceptată în egală măsură cu rapoartele financiare.

De menționat, că unii indicatori, care astăzi prezintă subiectul rapoartelor sociale și mai înainte, pe timpul URSS, se monitorizau de către întreprinderi. Cu aceste elemente s-au confruntat întreprinderile autohtone care au o istorie de peste 25 de ani. Pe atunci nu se opera cu obiectivele strategice manageriale (sarcina era de a îndeplini indicii planificați) și nici cu aspectele calității managementului (era substituit ideologic). Problema nu era pusă precum astăzi, sub aspect unic, ci dezvoltarea durabilă prin aspectele economico-sociale ale întreprinderilor. Acumularea centralizată a informațiilor cu aspect social din activitatea întreprinderilor avea drept scop ca statul să-și reglementeze politicile sociale, ale căror realizări erau puse pe seama întreprinderilor, care erau de stat, conform orânduirii sociale.

Obiectivele rapoartelor sociale actuale diferă fundamental de cele precedente. Ele sunt considerate ca instrumente raționale și prudente în formarea strategiilor întreprinderilor, ce iau în considerație numeroase riscuri provocate de noile condiții de gestionare și care au ca suport modificări esențiale (implementarea tehnologiilor informaționale, globalizarea procesului economic și apariția unei noi hărți geopolitice a lumii). Primele rapoarte sociale, conform datelor experților din Occident, au fost făcute de către companiile europene în anii '70 ai secolului trecut. În ultimii 30 de ani numărul de rapoarte sociale în diverse ramuri ale economiei diferitor țări a crescut în mod semnificativ.

Înțelegând faptul, că în economia globală a rămâne deoparte de procesele comune este o cale sigură de pierdere a competitivității, din acest motiv s-a extins esențial geografia țărilor și a

crescut numărul agenților economici prezentatori de rapoarte sociale anuale.

Pentru a avea o imagine mai completă, privind nivelul de aplicare de către întreprinderile din Republica Moldova a unor practici manageriale specifice conceptului de responsabilitate socială, pe parcursul lunii noiembrie 2009, am desfășurat un sondaj „*Analiza atitudinii managerilor față de responsabilitatea socială a întreprinderilor din Republica Moldova*”. Chestionarul a fost adresat managerilor întreprinderilor din Republica Moldova care sunt implicați în acțiuni social responsabile, precum și membrilor RLPG, deoarece sunt considerați promotorii conceptului de responsabilitate socială a întreprinderilor din Republica Moldova.

Din cercetarea efectuată în lucrare de către autori, din 119 manageri ai întreprinderilor din Republica Moldova chestionați, doar întreprinderile membre ale Pactului Global al Moldovei sunt obligați să prezinte un raport social anual despre respectarea principiilor PG. Inițiatorii în elaborarea rapoartelor sociale sunt: „Bioprotect” S.R.L., Moldcell S.A., Union Fenosa S.A., „Moldova Agroindbank” S.A. etc. Astfel 31,09% din întreprinderi sunt membre ale RLPG, dintre care doar 12,60% au elaborat pînă în decembrie 2009 raportul social. Dintre respondenții care au participat la chestionare 87,40% nu au elaborat rapoarte sociale. Motivația cea mai frecventă pe care o înaintează antreprenorii este, că acestea nu sunt obligatorii – 36,53% și faptul, că nu sunt solicitări de astfel de rapoarte din partea părților interesate - 30,76% (figura 1).

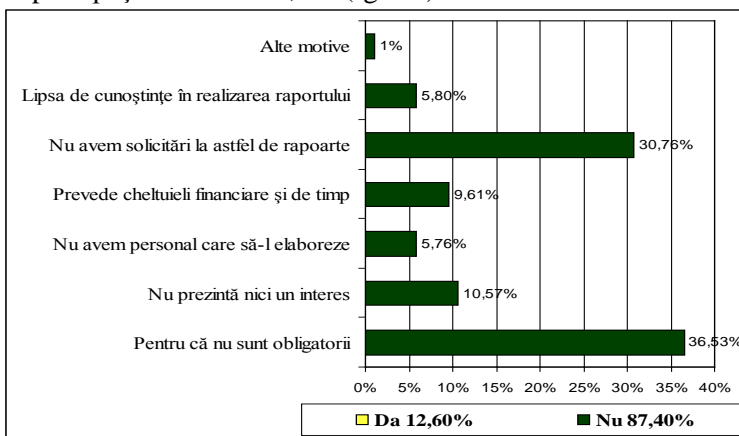


Fig. 1. Care sunt motivele de ce întreprinderea nu întocmește un raport social?

Sursa: Elaborat de către autor.

În literatura de specialitate se caracterizează mai multe tendințe de dezvoltare a rapoartelor sociale, tendințe care s-au observat în toate țările Europei de Sud Est, precum și în Republica Moldova, care nu face excepție. Analiza efectuată în cadrul acestei examinări a demonstrat, că rapoartele sociale se dezvoltă în corespundere cu aceleași legi.

Principalele tendințe ale procesului de dezvoltare a rapoartelor sociale arată în felul următor:

1. Lider – companiile transnaționale;
2. De la rapoarte în formă liberă – la rapoarte conform standardelor;
3. De la rapoarte ecologice libere – la rapoarte din domeniul dezvoltării durabile;

4. De la „A crede pe cuvânt!” – la rapoarte aprobate de audit extern;
5. Încercări de a reglementa rapoartele sociale.

1. Lider – companiile transnaționale

În țările Europei de Sud Est, inclusiv și în Republica Moldova, companiile multinaționale sunt printre primele, care au publicat rapoarte sociale, ce au marcat direcțiile principale de dezvoltare a țării. Aceste companii intuiesc mai degrabă decât alte companii naționale tendințele mondiale și cerințele din partea societății, care au început să apară față de afaceri.

2. De la rapoarte în formă liberă – la rapoarte conform standardelor

Conform cercetărilor primele rapoarte sociale publicate aveau o valoare relativă. Pe de o parte, ele au fost apreciate pentru îndrăzneala organizațiilor de a se implica în procesul de formare a unui viitor previzibil și pozitiv, dar pe de altă parte – conținutul rapoartelor era haotic. Datele prezentate în ele erau prost comparabile și sugerau o neîncredere. Acest lucru însemna că primele rapoarte nu și-au atins obiectivul. Motivele au fost nu numai atitudinea companiei față de raportul social, cât lipsa metodologiilor general acceptabile. Primele metodologii au apărut în anii 70-80 ai secolului trecut. Pionieratul îl dețin managerii de finanțe și contabilii. Pentru ei a fost important să identifice corelația rapoartelor sociale cu cerințele rapoartelor statistice de stat, precum și cu indicatorii financiari care sunt folosiți în procesele de afaceri. Pe parcurs s-a observat, că, nici situațiile financiare oficiale, nici informațiile obligatorii furnizate de către întreprinderi pentru instituțiile autorităților de stat, nu pot să dea un răspuns complex, deoarece nu reflectă adoptarea deciziilor și consecințelor în perspectivă, ce ar putea să influențeze societatea.

3. De la rapoarte ecologice libere – la rapoarte în domeniul dezvoltării durabile

Rapoartele ecologice au constituit primele etape de elaborare a rapoartelor sociale contemporane. La începutul anilor '90 a sporit considerabil îngrijorarea comunităților internaționale referitoare la deficitul resurselor naturale și schimbarea climei. Această situație a contribuit la dezvoltarea rapoartelor sociale ca proces global. Organizația Națiunilor Unite a declarat, că factorii care afectează starea de pace și securitate în lume sunt: utilizarea rațională a resurselor disponibile și căutarea unor soluții de alternativă în mediul înconjurător. Întreprinderile comerciale și statale acordă o atenție deosebită problemelor de mediu. Și în activitatea managerială apare un interes față de principiile etice.

4. De la „A crede pe cuvânt!” – la rapoarte aprobate de audit extern

Toate informațiile furnizate în rapoarte trebuie să fie credibile, în caz contrar, raportul nu poate ajunge la unul dintre cele mai importante obiective de concordanță socială. O soluție posibilă, care este utilizată de întreprinderi, este recurgerea la firmele de audit profesional și dezvoltarea sistemului de audit intern. Procesul de audit trebuie să confirme prezența proceselor de gestiune a documentelor și datelor prezentate în raport. Conform opiniei generale auditul extern contribuie în mod consecutiv la creșterea costurilor în procesul de elaborare a raportului, ceea ce pentru întreprinderile mici este aproape imposibil de a folosi această metodă de verificare a datelor prezentate în raport. Chiar și pentru întreprinderile medii cheltuielile efectuate pentru a crește credibilitatea înregistrărilor sunt substanțiale și nu sunt întotdeauna evidente.

5. Încercări de a reglementa rapoartele sociale

Încercări de reglementare a rapoartelor sociale au fost întreprinse în diferite țări, dar numai

unele dintre ele au făcut înregistrări legislative. Într-o formă sau alta, la nivel legislativ rapoartele sociale sunt solicitate în Danemarca (din a.1995 „Green Act”), Suedia, Norvegia, Olanda, Franța (din a.2002), Marea Britanie și Africa de Sud. „Cartea verde a responsabilității sociale a întreprinderilor”, adoptată în a.2001 de către Comisia Europeană, a fost un răspuns din partea unor țări europene la introducerea cerințelor de reglementare. Trebuie de remarcat, că nici într-o țară regulamentele nu au un caracter categoric, iar statul nu are scopul de a controla ceea ce face sectorul privat. De regulă legile nu conțin cerințe rigide privind formele de raportare (întreprinderile pot publica informațiile solicitate în rapoartele lor anuale, pe web site-uri, sau să aleagă o altă formă de prezentare). E cazul de menționat, că aceste cerințe sunt mai mult pentru anumite tipuri de întreprinderi, în special cele ale căror acțiuni sunt tranzacționate public la bursa de valori și cele care au un număr mare de angajați.

Rapoartele sociale sunt dependente de transparența informațiilor din întreprinderi, care reflectă starea generală a mediului de afaceri și nivelul de dezvoltare a sistemelor de gestionare a întreprinderilor. Putem remarca faptul, că, în Republica Moldova, accesul la informațiile din cadrul întreprinderilor rămâne scăzut. Din cercetarea elaborată, 36,30% de întreprinderi au confirmat, că comunică despre toate acțiunile întreprinse în domeniul RSI tuturor părților cointeresate ce solicită informații și 65,53% oferă parțial informații despre activitatea întreprinderii (figura 2).

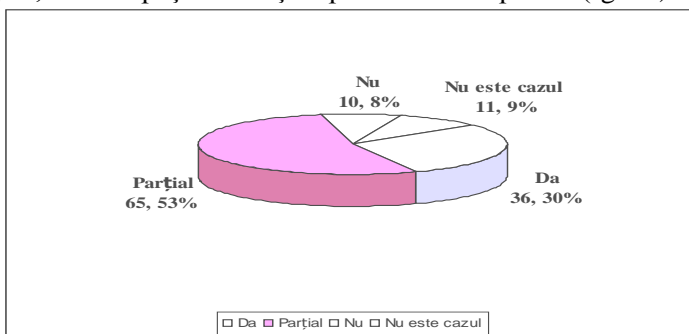


Fig. 2. Comunicații despre valorile întreprinderii și acțiunile întreprinse în domeniul RSI?

Sursa: Elaborat de către autor.

Cele mai frecvente surse de informare (figura 3) ale acționarilor, clienților și tuturor părților cointeresate de acțiunile de responsabilitate socială sunt rapoartele financiare care sunt prezentate ca sursă de informare pentru 57,59% din întreprinderi, cele mai accesibile sunt întreprinderile financiare care publică pe web site-ul întreprinderii. Prin intermediul web site-ului, revistelor și publicațiilor periodice din mass-media doar 16,42% din întreprinderi publică despre acțiunile de responsabilitate socială. De exemplu, FPC „Bioprotec” S.R.L., „Moldcell” S.A., „Sun communications” S.R.L., „Efes Vitanta Moldova Brewery” S.A. etc.

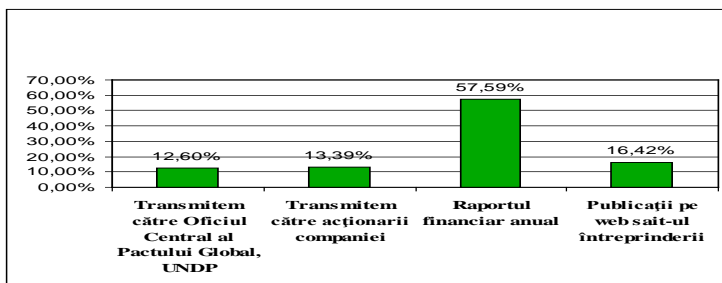


Fig. 3. Sursele de informare ale părților cointeresate ale întreprinderilor membre ale RLPG

Sursa: Elaborat de autor.

Astfel, întreprinderile transnaționale, pe lângă rapoartele prevăzute de legislația Republicii Moldova, transmit suplimentar rapoarte către acționarii întreprinderii (13,39%), de exemplu B.C. „Mobiasbanca” S.A. transmit Raportul Planetic Anual Grupului Societe Generale, „Lafarge Ciment Moldova” S.A. transmit rapoartele către Grupul Lafarge (Franța), unul dintre care este Chestionarul Social, Î.C.S. „Red Union Fenosa” S.A. elaborează și expediază anual Comitetului de RSC al companiei din Spania Raportul de Dezvoltare (Sustainability). 12,60% din întreprinderile membre ale Rețelei Locale a Pactului Global au prezentat rapoarte sociale în ultimii doi ani 2008-2009 pentru Oficiul Central al Pactului Global Moldova, UNDP. Desigur, inițiatori au fost întreprinderile transnaționale, care sunt familiarizate cu astfel de rapoarte non-financiare. Datorită unor cursuri de instruire și ateliere de lucru organizate de Pactul Global în 2007 și altor întruniri de colaborare, membrii RLPG cunosc despre scrierea raportului non-financiar, au cunoștințe despre evoluția rapoartelor non-financiare și trăsăturile lor, au obținut informații cu privire la cele mai importante forme de raportare non-financiară: AccountAbility (AA) 1000 – certificarea și comunicarea asupra progresului în cadrul Pactului Global.

În concluzie, așa putea spune, că în practica întreprinderilor din Republica Moldova este încă timpuriu de a vorbi despre o conexiune între comportamentul responsabil social și rezultatele sale financiare. În prezent, nici nu există o astfel de metodă de evaluare, un domeniu de aplicare a utilizării sale pentru întreprinderi, precum se operează în diferite țări și în diferite domenii de afaceri.

Bibliografie:

1. Covaș L., Braguța A. Responsabilitatea socială corporativă: aspecte practice. Chișinău: 2009.
2. Covaș L. Transparența în politicile de responsabilitate socială corporativă. Materialele Conferinței Științifice Internaționale „Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii: probleme și soluții pentru România și Republica Moldova”. Chișinău: 2008.
3. Oancea D., Diaconu B. Raportarea socială: între transparență și birocrăție etică. <http://www.csr-romania.ro/interviuni/experti-internationali/483-raportarea-social-intre-transparen-i-birocraie-etic.htm>.
4. Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности. Аналитический обзор. Москва: 2006.

MECANISMELE DE ASIGURARE A CREȘTERII ECONOMICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Tatiana PETROVA, cercet. șt., IEFS

Recerzent: Natalia PERCINSCHI, dr., cercet. șt. coord., IEFS

The mechanisms of economic growth in Moldova are described and compared to the ones in the EU here. It is noted that active market-oriented reforms have become the main drive force of economic growth in countries that recently entered the EU. It is crucial for economic growth in Moldova to realize such factors as implementation of innovations, assuring social orientation of economic development, integration into the global economy.

Mecanismele de creștere economică în Republica Moldova (RM) sunt analizate și comparate cu cele din țările Uniunii Europene (UE). Este accentuat faptul, că reforme active orientate de piață au devenit un factor principal al creșterii economice în țările, care au aderat recent la UE. Este esențial pentru creșterea economică în RM de a realiza factori, cum ar fi implementarea inovațiilor; asigurarea orientării sociale a dezvoltării economice, integrarea în economia globală.

***Cuvinte cheie:** mecanisme de creștere, colaborare economică, echilibru economic și financiar; modificări structurale, creșterea productivității.*

În RM mecanismele creșterii economice nu se deosebesc de cele ale altor țări cu economia în tranziție. Acestea se reduc la creșterea factorilor de producție, precum: munca, capitalul fizic și uman, resursele naturale, precum și implementarea noilor tehnologii și a unei administrări mai eficiente. Pentru țările cu economia în tranziție, de asemenea, este caracteristică așa numita creștere „de reabilitare”¹.

În cercetările economice se remarcă corelarea directă dintre progresul în promovarea reformelor și creșterea economică ulterioară. În a.2008, BERD a confirmat această legitate: pentru asigurarea creșterii stabile de lungă durată este insuficient de a efectua reforme de gradul întâi (crearea bazelor economice de piață). Nu este cazul de a zăbovi la efectuarea reformelor de gradul doi (aprofundarea proceselor de piață). Este important de a realiza reforme de gradul trei – de a stabiliza mecanismele de piață funcționale².

Reformele de piață active au devenit factorul principal al creșterii economice a țărilor noi membre ale UE. Țările ECE și cele Baltice au efectuat cu succes etapele proceselor integraționiste ce țin de reformele interne de piață și de reorganizarea social-economică a economiilor în conformitate cu prevederile funcționării UE și adaptării în perioada de aderare. În rezultatul extinderii, venitul pe cap de locuitor în țările noi membre s-a majorat de la 40% a numărului mediu al țărilor vechi membre, în a.1999, până la 52%, în a.2008, creșterea constituind în medie 5,5% în

¹-acțiunii factorilor de producție, neutilizați în perioada dezorganizării activității economice și a conflictelor armate (în Balcani și Caucaz, în Moldova și Tadjichistan);
- redisolocării resurselor utilizate ineficient în perioada socialismului;

- ameliorării calității deciziilor și legilor adoptate de către stat.

² Transition report 2008. EBRD// www.ebrd.com

anii 2004-2008 în comparație cu 3,5% în anii 1999-2003. Extinderea a majorat posibilitățile comerciale. În anul 2007, aproximativ 80% din exportul țărilor noi membre ale UE erau orientate asupra țărilor UE. Țările vechi membre, de asemenea, au sporit cota exportului de la 4,75% – 10 ani în urmă, până la 7,5% – în 2007. Șomajul în țările membre noi s-a micșorat de la un nivel deseori foarte înalt până la nivelul țărilor UE-15 aproximativ cu 7% în 2007.¹

Mecanismul de creștere economică al UE se bazează pe utilizarea principalilor factori: populația și ocuparea acesteia; calitatea înaltă a resurselor de muncă (cea mai scumpă forță de muncă în lume); asigurarea coeziunii sociale; activitatea inovațională. Convenția de la Maastricht și deciziile adoptate la Amsterdam și Lisabona creează strategia generală și mecanismul de asigurare a echilibrului dintre creșterea economică și soluționarea sarcinilor sociale ale UE. Cele mai înaintate economii ale ECE sunt predispuse către crearea modelelor caracteristice pentru țările de Nord ale Europei. România și Bulgaria se află la o etapă mai timpurie de reorganizare a economiilor.

Motivul principal de divergență în ritmurile de creștere economică dintre țări se reliefează în dezechilibrul macroeconomic și financiar de până la inițierea reformelor. Către anul 2000, nivelul PIB-ului țărilor ECE și țărilor Baltice în medie cu 50% a depășit nivelul anului 1989. În anul 2000, în economia Moldovei s-a început perioada reabilitării creșterii economice. În 2008, Moldova încă nu a realizat nivelul de trai și de producție, care a existat în 1990 și constituie, conform calculelor, 58% din nivelul anului 1990.

Motivul reabilitării lente a economiei Republicii Moldova sunt, în opinia noastră, profunda recesiune de transformare a economiei din anii '90, condițiile nefavorabile interne și externe (majorarea de două ori a prețurilor la gazele naturale importate, prejudiciul în rezultatul embargoului la exportul vinului în Rusia, seceta din 2007). Încetinirea ritmului de creștere economică, în anul 2009, este rezultatul influenței crizei financiar-economice mondiale. În aceste condiții, problema creării mecanismelor de creștere economică în Republica Moldova recapătă o deosebită importanță.

Actualmente, RM și majoritatea țărilor cu economia în tranziție se dezvoltă pe calea celor mai avansate țări europene. Însă, recesiunea în perioada de reorganizare a economiei Republicii Moldova s-a caracterizat prin cea mai mare profunzime, de aceea, dacă comparăm pozițiile inițiale ale nivelului dezvoltării economice a țărilor ECE cu economia în tranziție și Moldova, este evident, că ritmurile de creștere a PIB-ului în Moldova sunt insuficiente pentru reorganizările active în societate, realizarea criteriilor determinate pentru aderarea la UE. Dinamica creată denotă, că creșterea economică, în măsură esențială, se bazează nu pe sursele interne, ci pe conjunctura economică externă concomitent cu tendințele stabile de agravare a indicatorilor calitativi ai creșterii.

Tendențele comparative ale indicatorilor economici ai țărilor UE și Moldova, conform datelor organizațiilor internaționale și statisticii naționale, denotă o divergență semnificativă în economiile acestora. În țările dezvoltate valoarea adăugată a industriei prevalează esențial asupra sectorului agricol. Cota valorii adăugate în agricultura Moldovei corespunde țărilor cu venituri reduse, însă cota industriei sectorului este mai mică aproximativ de 2 ori (vezi tabelul 1).

¹ <http://europa.eu/eurostat>

Indicatorii structurali ai PIB, perioada 2000-2007

Țara	PIB		Valoarea adăugată,% din PIB			Deflatorul PIB, (%) Rata creșterii economice, 2000-2007
	Milioane dolari, 2007	Ratele medii anuale de creștere (%), 2000-2007	Agricultura	Industria	Serviciile	
Moldova	4396	6,5	17	15	67	11,5
Ucraina	140484	7,6	7	32	61	14,0
Belarus	44771	8,3	9	40	51	27,6
Germania	3280053	1,1	1	30	69	1,0
Irlanda	254970	5,2	2	36	62	3,1
Polonia	420321	4,1	4	30	66	2,4
Lituania	38328	8,0	5	33	61	11,5
Pe glob	54347038	3,2	3	28	69	
State cu venituri reduse	810300	5,6	25	28	48	
State cu venituri medii	13342194	6,2	8	32	59	

Sursa: World Development Report 2009, www.worldbank.org.

În Republica Moldova, conform datelor anului 2008, cota agriculturii în crearea VAB s-a redus esențial (8,9%), cu atât mai mult, agricultura rămâne a fi ramura de bază a economiei Moldovei. Creșterea PIB-ului a fost condiționată de majorarea esențială a VAB creată în agricultură – cu 35%.

Sectorul agrar asigură până la 65% din volumul total al exportului. În țările UE această cotă nu depășește 1-6%. *Structura economiei Republicii Moldova cu cota esențială a sectorului agrar nu corespunde sarcinilor actuale ale dezvoltării.*

În crearea PIB-ului se înregistrează tendința de majorare a cotei sectorului de servicii de la 53,8% în 2004 până la 61,3% în 2008, ceea ce constituie cea mai mare pondere în PIB. Se reduce taxa pe valoare adăugată, creată în sectorul real al producției de mărfuri (de la 32,2% în a.2004 la 23,4% în a.2008). În 2008, VAB a industriei a sporit până la 14,5% în raport cu 14,2% în 2007, fiind mai redusă de nivelul anului 2004 (17,1%). Creșterea impozitelor nete la produse și import au majorat cota PIB-ului până la 17,6% în raport cu 14,1% în 2004. *În ansamblu pe economie se înregistrează tendința de reducere a cotei VAB pentru întreaga perioadă examinată, ceea ce a devenit factorul negativ de creștere a PIB-ului.*

În toate țările creșterea PIB-ului este concentrată în sectorul serviciilor. În structura economiei Republicii Moldova prevalează tipurile tradiționale de servicii – de transport și comerciale, nivelul de dezvoltare a serviciilor financiare rămânând în urmă de nivelul mediu al țărilor UE (50,5%). În RM – 28,7% cu PIB-ul din a.2008. Conform opiniilor cercetătorilor, reformele sectorului financiar și majorarea eficienței intermedierei, prin mijlocirea redistribuirii capitalului pe sectoarele economiei, sporește stabilitatea țărilor față de perturbațiile externe.

Comerțul este o formă de bază a colaborării economice dintre Moldova și UE, acordând o influență nemijlocită asupra creșterii economice și dezvoltării economice a Republicii Moldova. Practic, în toate țările cu economia în tranziție ale ECE, creșterea economică se începe de la sectorul orientat spre export, apoi se extinde asupra ramurilor ce deserveșc piața internă. Dinamica producției țărilor UE a fost legată de avantajul de transparență crescândă și integrării acestora în UE. În ultimii

ani, comerțul dublu dintre UE și Moldova a crescut considerabil (figura 1).

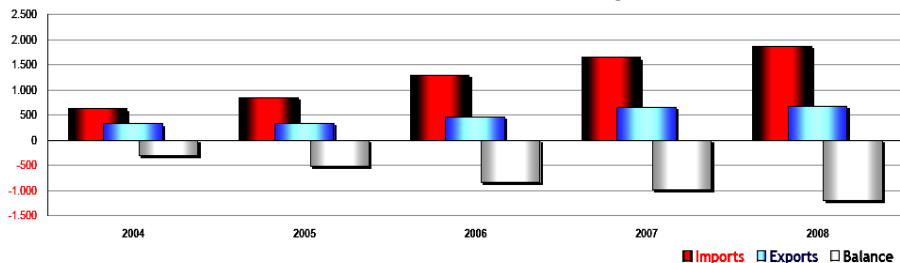


Fig. 1. Dinamica comerțului Republicii Moldova cu UE, anii 2004-2008 (milioane euro)

Sursa: www.ec.europa.eu/trade.

În anul 2008, exportul în țările UE-27 s-a majorat cu 120,7% în raport cu anul precedent. Creșterea exportului are loc din contul producției tradiționale moldovenești (produse alimentare, băuturi alcoolice și textile). Extinderea exportului nu este însoțită de perfecționarea respectivă a bazei tehnologice a producției. Creșterea importului depășește esențial creșterea exportului, în 2008 importul în țările UE crescând cu 128,8%.

Creșterea importului depășește creșterea exportului în multe țări. Însă, deficitul balanței comerciale în Moldova este mai esențial în raport cu 15-34% din PIB-ul multor țări și continuă să crească. Liberalizarea bruscă a economiei Moldovei în condițiile structurii producției nedezvoltate au devenit motivul competitivității reduse și dezvoltării instabile a sectorului economic extern. Însă, din cauza necorespundenței calității, cota Republicii Moldova în exportul UE din anul 2004 rămâne la nivelul 0,1%.

Dezvoltarea economică externă influențează nemijlocit asupra nivelului de venituri ale populației, businessului și statului, asupra elementelor respective ale cererii finale.

Tabelul 2

Elementele principale ale utilizării finale a PIB, în % față de PIB 2007 (2008)

	UE-27	România	Bulgaria	Ukraina*	Țările CSI*	Moldova
Cheltuieli aferente consumului final	79.3	86.6	87.1	78.1	66,6	113.8
Cererea internă	103.1	114.5	120.0	102,8	89,7	147.9
Cheltuieli pentru consumul final al gospodăriilor	56.3	66.9	69.5	59,7	50,0	92.2
Cheltuieli finale guvernamentale	18.2	16.0	16.1	18,4	16,6	21.6
Valoarea adăugată brută				24,8	23,1	37.0
Formarea brută de capital fix	23.0	30.3	30.2	24,6	20,2	34.1
Variația stocurilor și achiziții nete obiectelor de valoare	0.6	0.8	6.3	0,2	2,9	2.9
Exporturile de bunuri și servicii	14.2	30.5	62.6	46,6	37,5	41.1
Importurile de bunuri și servicii	14.7	44.9	84.1	49,5	27,2	94.1
Balanța comercială (exporturi nete)	0.4	-14.0	-22.1	-8.1	10,3	-53.0

Sursa: Raport anual BNM, 2008.

Notă: *Содружество Независимых Государств и Европейский союз. Статистические сравнения: Стат. Сб. Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2008. 208 с. ISBN 978-5-89078-083-6

Întreaga creștere economică, atât în țările UE, cât și în Republica Moldova ține, practic, de cererea internă. Nivelul înalt de consum se înregistrează în toate țările UE, în medie 78,5% din PIB, în Moldova – 113,8% din PIB. *Însă, la baza extinderii cererii interne în RM se află remitențele din străinătate. Creșterea economică a țărilor UE o determină infrastructura socială dezvoltată (politica de stat, instituțiile, mediul economic) și mecanismele active de realizare a acestora.*

Nivelul acumulărilor brute în capitalul fix, exprimat în % din PIB, reprezintă factorul, care ține de creșterea economică. În țările UE se înregistrează o cotă nu prea înaltă a acumulărilor brute în capitalul fix, însă în țările dezvoltate vechimea medie a utilajului constituie 5-6 ani, iar în RM și în CSI - de peste 2 ori mai mult. În medie pe CSI investițiile în capitalul fix sunt la un nivel încă scăzut, față de anul 1991 (cu 14%). Creșterea investițiilor în capitalul fix în majoritatea țărilor CSI a depășit esențial ritmurile de creștere a PIB-ului. Cu toate acestea, ritmurile de creștere *nu sunt suficiente pentru reutilizarea completă a fondurilor fixe învechite atât din punct de vedere moral, cât și fizic.* Conform opiniilor savanților, în perioada reorganizării economiei în capitalul fix trebuie să fie orientate nu mai puțin de 40% din PIB. [3] În RM restabilirea volumului PIB-ului de până la criză are loc la rămânerea în urmă a creșterii volumelor industriei și investițiilor în capitalul fix.

În țările UE creșterea economică este determinată în primul rând din contul remunerării muncii, creșterii profitului la întreprinderi, extinderea stimulării creditare și fiscale (structurii PIB-ului pe elementele de venit). În R.Moldova pe fondalul creșterii economice lente, se înregistrează tendințe negative de reducere a cotei profitului brut și a veniturilor mixte brute în crearea PIB-ului, în 2002 – 47,7%, în 2008 – doar 40,0%, ceea ce reflectă o dinamică negativă a dezvoltării sectorului real al economiei. Cota remunerării muncii angajaților în PIB în Franța, Germania, Marea Britanie constituie 50-56%, în medie pe UE – 48,7%. Sporește rolul impozitelor în crearea PIB-ului. Cota impozitelor asupra producției și importului este mai esențială în comparație cu țările UE și permanent se majorează în raport cu PIB-ul, din anul 1995 aceasta mărindu-se mai mult de 8 ori.

Majorarea mărimii PIB-ului real per locuitor este un indicator cantitativ și calitativ, ce caracterizează ritmurile creșterii economice. De aceea majorarea nivelului de venituri ale populației este, în opinia noastră, factorul cel mai important de creștere economică în Moldova. Începând cu anul 2000, creșterea PIB-ului per locuitor în Republica Moldova s-a majorat mai mult decât de 2 ori și a constituit 2 983,6 USD (tabelul 3).

Tabelul 3

Indicatorii dinamicii PIB-ului per locuitor în Republica Moldova, 2001-2009

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB în %, față de anul precedent	106,1	107,8	106,6	107,4	107,5	104,8	103,0	107,8	92,32
PIB per locuitor, \$ SUA	1604,9	1761,9	1923,4	2125,6	2358,5	2 559,7	2 718,6	2 983,6	2766,3
PIB per locuitor, în % față de anul precedent	8,7	9,7	9,1	10,5	10,9	8,53	6,21	9,75	-7,28
Indicele mediu anual al prețurilor de consum, %		5,5	11,6	11,6	11,5	11,9	14,1	12,3	12,8

Sursa: International Monetary Fund - 2009 World Economic Outlook.

Notă: * Situația social-economică a Republicii Moldova în anul 2009 //BNS

Necătând la aceasta, Republica Moldova rămâne a fi una dintre cele mai sărace țări conform nivelului de trai al populației. Astfel, în Ucraina PIB-ul per locuitor constituie 7,3 mii dolari SUA, în Bulgaria – 11,3 mii dolari, în România – 10,7 mii dolari SUA. Integrarea țărilor ECE și Baltice în UE a posedat un rol mare în procesul de reorganizare a acestora. Cu atât mai mult, toate țările noi membre ale UE rămân în urmă față de nivelul mediu al PIB-ului per locuitor față de țările UE-27. În 2008, în România acest indicator a constituit 45,8%, în Bulgaria – doar 40,2%, în Polonia – 57,6% din nivelul mediu al țărilor UE 27 (100%). În țările Baltice, nivelul de trai este esențial mai înalt, de la 55,8% în Lituania până la 68,2% în Estonia. Nivelul PIB-ului per locuitor în Moldova conform datelor a.2007 a constituit doar 9% din nivelul mediu al țărilor UE. *Începând cu anul 2003 inflația calculată pe baza indicelui prețurilor de consum în Republica Moldova nu a coborât mai jos de 11%, fapt ce a constituit una dintre problemele economice de bază și un factor negativ al creșterii economice.*

Diferența în nivelul de dezvoltare economică dintre țări ține de diferența dintre capitalul fizic și cel uman, de nivelul de investiții dintre țări, însă în cea mai mare parte în realitate se explică prin productivitate. *Toată multitudinea de factori ai creșterii economice din punct de vedere al cheltuielilor și eficienței pot fi divizați în două grupe: creșterea din contul majorării cheltuielilor de muncă și creșterea din contul majorării productivității muncii.* Există trei direcții principale, conform cărora creșterea economică poate influența asupra bunăstării populației. *În primul rând,* bunăstarea populației, ocupată în economie se ameliorează concomitent cu creșterea salariului real sau sporirea productivității activității antreprenoriale individuale. *În al doilea rând,* populația neangajată obține un avantaj nemijlocit de la creșterea ocupării în virtutea cererii crescânde a forței de muncă. *În al treilea rând,* creșterea economică poate influența pozitiv asupra populației social vulnerabile economic inactive prin intermediul majorării transferurilor publice și private.

Creșterea productivității într-o măsură mai mică depinde de rectificarea circumstanțelor distribuirii iraționale a resurselor caracteristice pentru economia planificată, și, ca și în țările industrial dezvoltate, într-o măsură mai mare depinde de ameliorarea situației din interiorul întreprinderilor. Aceasta poate poseda caracter stabil dacă caracteristicile principale ale mediului de afaceri se apropie de nivelul, înregistrat în economiile de piață dezvoltate. Anume aceasta are loc în țările UE- 8 și în unele țări ale ESE, țările CSI urmează același curs, însă cu o oarecare rămânere în urmă. [4] Particularitatea economiei R.Moldova constă în faptul, că mai mult de jumătate din populația săracă în RM este antrenată în agricultură. Din această cauză creșterea productivității, în special în agricultură, este unica cale posibilă de depășire a decalajului față de alte țări. Creșterea productivității, care stă la baza prosperității pe termen lung a economiei, depinde de existența în țară a mediului de afaceri necesar, care creează concurența, asigură dezvoltarea sectorului financiar, precum și sporește calitatea de administrare și a infrastructurii.

Majoritatea economiilor în tranziție suportă modificări structurale serioase, care se reflectă asupra ocupării în industrie și agricultură, ceea ce ține de recesiunea în sectoarele producției materiale și extinderea sectorului serviciilor. În Moldova perspectivele creșterii productivității sunt strâns legate cu calitatea instituțiilor de piață a muncii și a capitalului. Dinamica ocupării, în Moldova, reflectă influența factorului resurselor de muncă asupra creșterii economice (tabelul 4).

Tabelul 4

Tendențele de ocupare a forței de muncă (rata de creștere în % față de anul precedent)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EC-27	1,3	0,8	1,8	0,9	0,3	0,4	0,7	0,9	1,6	1,8	1,0
România	-2,3	-4,5	2,5	-0,8	-2,7	0,0	-1,7	-1,5	0,7	0,4	0,3
Bulgaria	-0,2	-2,1	4,9	-0,8	0,2	3,0	2,6	2,7	3,3	2,8	3,3
Estonia	-1,9	-4,4	-1,5	0,8	1,3	1,5	0,0	2,0	5,4	0,8	0,2
Letonia	-0,3	-1,8	-2,9	2,2	1,6	1,7	1,1	1,7	4,7	3,6	0,7
Lituania	-0,8	-2,2	-4,0	-3,8	3,6	2,2	0,0	2,5	1,8	2,8	-0,5
Ukraina	-3,2	-13,3	1,1	-1,0	0,6	0,4	0,7	1,9	0,2	0,8	0,3
Moldova	-0,2	-9,0	1,3	-1,1	0,4	-9,9	-2,9	0,2	-4,7	-0,8	0,3

Sursa: Employment in Europe 2009, reporter_KEAH09001ENC; Anuarul statistic al RM, 2008.

În țările UE se înregistrează o creștere stabilă a ocupării. În țările regiunii învecinate Republicii Moldova recesiunea ocupării a fost stopată în 2001. În Republica Moldova acest proces nu poate fi controlat. Motivul dinamicii negative a ritmurilor de creștere a ocupării, până în anul 2008, a fost complexul de probleme, soluționarea cărora necesită o cercetare specială. În afară de aceasta, în R.Moldova starea generală a economiei reflectă un nivel redus al ocupării și șomajului. Conform datelor anului 2008, nivelul ocupării în RM constituia 44,3% comparativ cu 65,4%, media în țările UE. În anul 2009 s-a înregistrat o tendință de scădere a ocupării, ca rezultat al micșorării volumului producției industriale și agroalimentare, a investițiilor, a exporturilor, a transportării mărfurilor. Criza economică a acționat negativ creșterea economică, dar și sistemul economic în întregime.

Astfel, procesul reabilitării economiei statului se efectuează cu ritmuri lente de rând cu creșterea neesențială a acumulării capitalului fix și micșorarea ocupării. Cu atât mai mult, dinamica indicatorilor de dezvoltare în Republica Moldova tot mai mult reflectă situația din alte țări cu economia în tranziție, unde se înregistrează fluxuri importante de capital, presiune în partea majorării cursului valutei naționale și creșterea deficitului comercial.

În aceste condiții potențialul de creștere economică pe termen lung trebuie să depindă mai puțin de conjunctura temporară și mai mult de eficiența structurală, macroeconomică și instituțională a economiei moldovenești. Totuși, dinamica structurală permite de a depăși barierele rămânerii în urmă față de economiile dezvoltate în baza tacticii alese de realizare a posibilităților proprii, asigurare a specializării naționale, includerii eficiente în diversificarea internațională a muncii, obținerii avantajelor cu caracter complementar de dezvoltare și utilizare a privilegiilor procesului integraționist.

Pentru țările cu economia în tranziție, autorii Raportului BM „Inovațiile, orientarea socială a creșterii economice și integrarea”, a. 2008 [4], consideră soluționarea principală a trei sarcini cheie:

1. *Implementarea inovațiilor și majorarea investițiilor* permit de a soluționa problema rămânerii în urmă a posibilităților de producție ale economiei de dinamica cererii. Ponderea valorii adăugate a sectorului ICT în structura PIB-ului în Republica Moldova constituie 9,1%. Însă, mediul

instituțional în Republica Moldova și mecanismele economico-organizatorice nu motivează întreprinderile de a efectua o politică investițională activă, nu creează condiții pentru dezvoltarea inovațională accelerată a tuturor sectoarelor economiei moldovenești.

2. *Asigurarea orientării sociale a dezvoltării economice.* Conform datelor BM, în țările cu economia în tranziție 64% din creșterea economică ține de capitalul social și uman. Pentru R.Moldova problemele de depășire a sărăciei, crearea a pieței flexibile a muncii și de majorare a calității resurselor de muncă rămân a fi nesoluționate. În perspectiva pe termen lung scopul principal al concepției de dezvoltare socială a Republicii Moldova, de rând cu mediul de afaceri favorabil și inovațiile, trebuie să devină crearea condițiilor pentru reproducerea extinsă a potențialului uman calitativ.

3. *Integrarea în economia mondială.* Aproape 70% din volumul de export și 2/3 din importul țărilor NMS aparține UE. Cota Republicii Moldova în volumul total al circuitului comercial extern constituie doar circa 3%. Structura economiei naționale nu corespunde gradului de liberalizare economică externă, deoarece include o listă restrânsă de produse moldovenești de export. Potențialul creșterii comerciale este limitat de către deficiențele interne, ce țin, în primul rând, de lipsa mecanismelor necesare de dezvoltare și de calitatea joasă a producției. Procesul integrării Republicii Moldova în UE permite de a spori dinamismul și stabilitatea sistemului economic intern al Republicii Moldova, pe de o parte, iar pe de altă parte – de a implementa un tip nou de creștere economică, bazat pe experiența țărilor UE.

Astfel, compararea ratelor de creștere economică în Moldova și în țările UE arată că mecanismele de asigurare a creșterii economice în RM nu au creat potențial intern pentru dezvoltare și creștere economică durabilă. Analiza indicatorilor și factorilor de creștere economică în țările UE și Moldova permite de a concluziona următoarele:

1. Creșterea durabilă a volumului de consum al gospodăriilor casnice reprezintă factorul dominant al creșterii PIB-ului în perioada examinată. Creșterea economică este asigurată de creșterea bruscă a volumului și cotei sferei serviciilor comerciale. Economia își menține dependența puternică de agricultură. Analiza creșterii economice permite de a concluziona, că *cererea internă rămâne a fi factorul pozitiv de bază al creșterii PIB-ului.*

2. Procesul de reabilitare a economiei R.Moldova se efectuează cu ritmuri lente concomitent cu creșterea neesențială a acumulării capitalului fix și reducerea ocupării. În special, problemele arzătoare țin de tendințele negative ale pieței muncii, de dezvoltarea neproportională a ramurilor economiei naționale și de competitivitatea ei factorială. În opinia noastră, motivele calității reduse a creșterii economice țin de: *încălcarea balanței resurselor de muncă din cauza emigrării înalte; reducerea nivelului ocupării; nivelul redus de trai al populației; insuficiența capitalului investițional; posibilitățile de export nerealizate; dependența creșterii economice de prețurile la resursele energetice; reducerea atractivității investiționale a ramurilor; trecerea lentă la utilizarea noilor factori de creștere, ce se bazează pe intensificarea progresului tehnico-științific.*

3. Economia Moldovei se confruntă tot mai des cu probleme caracteristice și altor țări cu economia în tranziție. De aceea creșterea economică va depinde de ***implementarea inovațiilor, asigurarea orientării sociale a dezvoltării economice, integrarea în economia mondială.*** Realizarea acestor factori ține de aprofundarea interacțiunii integraționiste cu țările UE și de crearea

politicii de creștere economică. *Avantajele concurențiale macroeconomice ale Republicii Moldova trebuie să fie rectificate prin structura de utilizare a PIB-ului și diversificarea producției.*

Considerăm, că procesul de integrare urmează a fi examinat drept proces de creare a condițiilor și mecanismelor pentru majorarea eficienței de funcționare a economiei moldovenești din contul apropierii, interacțiunii și implementării mecanismelor funcționale ale UE. Integrarea Moldovei în UE permite sporirea dinamismului și viabilității sistemului economic intern al Republicii Moldova pe de o parte, iar pe de altă parte - introducerea unui nou tip de creștere economică, bazată pe experiența statelor membre ale UE.

Bibliografie:

1. Бен Стэй. Региональные перспективы экономического роста до 2015г. //www.developmentandtransition.net
2. Transition report 2008. Growth in transition. EBRD://<<http://www.ebrd.com>>.
3. Бляхман Л.С. Факторы конкурентоспособности экономики стран СНГ. Проблемы современной экономики, 2008, № 3.
4. Доклад ВБ «Инновации, социальная направленность экономического роста и интеграция. От реформ переходного периода к сближению экономических институтов в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза с институтами в развитых странах / Прадип Митра//www.worldbank.org
5. Employment in Europe 2009. European Communities. 2009. ISBN 978-92-79-13372-5. ©EuropeanCommunities/<http://www.ec.europa.eu>.
6. Содружество Независимых Государств и Европейский Союз. Статистические сравнения: Стат. Сб. Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2008. 208 с.
7. Raport anual BNM, 2008, //<http://www.bnm.md>/
8. Eurostat, //<http://www.ec.europa.eu/eurostat>
9. Dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova în anul 2008. Chișinău: BNS, 2009.

RENTABILITATEA – INDICATOR CHEIE DE MĂSURARE A PERFORMANȚEI ÎNTRERINDERII

Aliona DUHLICHER, drd., UTM

Recenzent: Galina COVDII, dr., conf. univ., UTM

This article exposes essence the performance of enterprise and profitability as a key indicator to measurement of performance.

Key words: *performance, profitability, economic efficiency, rentability, economical resource, competitiveness, economic activity.*

Pentru satisfacerea anumitor nevoi individuale sau sociale, în cadrul activităților economice, 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.

Scopul final al oricărei întreprinderi reprezintă obținerea profitului. Obiectivul principal al managementului oricărei întreprinderi constituie asigurarea profitabilității întreprinderii, amplificarea performanțelor atinse anterior.

Trebuie de menționat, că profitul este efectul economic de la realizarea activității economice, care se determină ca diferență între veniturile obținute și cheltuielile suportate pentru obținerea acestora. Profitabilitatea firmei denotă eficiența activității de producere și desfășurare, care se obține cu minimizarea cheltuielilor (*cheltuieli de materie primă, materiale, energie, remunerarea muncii, finisarea*) și maximizarea veniturilor de la rezultatele producerii – producerea producției și prestarea serviciilor.

Creșterea eficienței economice are consecințe economice și sociale atât pentru producători (prin economisirea factorilor de producție, utilizarea lor rațională, reducerea costurilor în paralel cu creșterea calității și, ca rezultat, o mai bună poziționare în mediul concurențial), cât și pentru consumatori (prin creșterea salariilor nominale și a celor reale și, implicit, prin creșterea puterii de cumpărare a leului, economisirea timpului de muncă, recuperarea timpului liber etc.).

Este de menționat, că realizarea acestor direcții, după cum vedem, atât în esența economică a activității economice, cât și din punct de vedere managerial, va conduce la atingerea unor rezultate – *numite performanțe ale realizării activității economice*, modificarea cărora, în dinamică și în aspect normativ, trebuie să atingă fie nivelul anterior, fie un nivel mai înalt în fiecare perioadă curentă de activitate; cu alte cuvinte, reiese, că întreprinderea își desfășoară cu succes activitatea, este competitivă, eforturile sunt efectuate într-o manieră efectivă și eficientă, respectiv, este o acțiune economică rațională.

Deci, putem menționa, că performanța înseamnă succes, competitivitate, reușită, acțiune, efort continuu, este optimizarea prezentului și protecția viitorului [1, p. 236].

După cum vedem, performanța este o noțiune complexă cu o multitudine de interpretări.

Conform Dicționarului explicativ al Limbii Române, performanța este primitivă ca [10]:

- sistem susceptibil (capabil) de un randament ridicat;
- produs foarte competitiv;
- rezultat (deosebit de bun) obținut de cineva într-o întrecere...;
- realizare deosebită într-un domeniu de activitate;
- cel mai bun rezultat dat de un aparat, un motor etc. privitor la una dintre caracteristicile lui;
- rezultat (deosebit de bun) obținut de o persoană într-o competiție...;
- cel mai bun rezultat obținut de un sistem...;
- rezultat excepțional obținut...;
- succes deosebit obținut într-un domeniu de activitate, record.

Este la fel de menționat, că, în limba engleză, termenul „performanță” derivă de la verbul „to perform”, care se explică, ca expresie literară, prin a efectua, a îndeplini, a executa, a săvârși, a se produce, a răspunde la comenzi, a se achita foarte bine [11].

În literatura de specialitate sunt diferite opinii, privind esența și conținutul acestei categorii, definițiile fiind mai generale sau mai analitice. Propunem câteva viziuni ale unor specialiști,

preocupați de această categorie economică.

⇒ În opinia lui Verboncu I. și Zalman M., performanța este un rezultat deosebit obținut în domeniul managementului, economic, comercial etc. ce imprimă caracteristici de competitivitate, eficiență și eficacitate ale organizației și componentelor sale procesuale și structurale [2, p. 64].

⇒ După Bărbulescu C. și Băgu C., *performanța* este un anumit nivel al celor mai bune rezultate obținute de organizație [2, p. 62].

⇒ După Niculescu M. și Lavalette G., *performanța* este o stare de competitivitate a întreprinderii, atinsă printr-un nivel de eficacitate și eficiență, care îi asigură o prezență durabilă pe piață [4, p. 256].

⇒ După Didier Noye, performanța constă în atingerea scopurilor, care ți s-au dat în convergență cu orientările întreprinderii; performanța nu este o simplă constatare a unui rezultat, ci dimpotrivă este consecința unei comparații între rezultat și obiectiv [2, p. 63].

⇒ După Samoilenko F., prin *performanță*, ca dimensiune managerială, se subînțelege o stare de competitivitate, atinsă printr-un nivel de eficacitate și eficiență [7, p. 10].

Deci, după cum observăm, conceptul de performanță, întâlnit în literatura de specialitate, are diferite sensuri (succes, rezultat al unei activități, acțiune eficientă, stare de competitivitate și aspecte/abordări (economic, managerial, financiar etc.)).

În funcție de acest moment, în domeniul economic, conceptul de performanță acoperă accepțiuni diferite, cum ar fi: creștere, eficacitate, rentabilitate, productivitate, randament [1, p. 236].

În acest articol, vom aborda *performanța întreprinderii pe baza rentabilității, care presupune rezultatele, obținute prin utilizarea factorilor de producție, respectiv, cele recunoscute și prezentate în contul de profit și pierdere.*

Astfel, considerăm, că performanța întreprinderii este nivelul record al eficienței economice, atinse prin utilizarea efectivă, utilă și rațională a resurselor economice, de care dispune întreprinderea, pentru realizarea sarcinii principale – producerea și realizarea producției prin menținerea unei structuri financiare optime.

Respectiv, **considerăm, că rentabilitatea, totuși, trebuie abordată de orice agent economic drept indicatorul cheie de măsurare a performanței întreprinderii, deoarece atingerea nivelurilor înalte ale rentabilității impune desfășurarea unei activități economice competitive (costuri mici, prețuri atrăgătoare și calitate înaltă), precum și atingerea nivelurilor înalte ale randamentului activelor (fixe, circulante, capitalului), a nivelurilor înalte ale înzestrării muncii cu mijloace fixe și ale productivității muncii.**

Rentabilitatea, în aspect economic, este un indicator, care măsoară calitativ performanța economică a întreprinderii. Măsurarea calitativă a performanței economice a întreprinderii este estimarea gradului de eficiență privind utilizarea resurselor economice și surselor lor de finanțare.

Ca orice categorie economică, *rentabilitatea* are diverse exprimări definitorii și esență de expunere a conținutului său.

⇒ În opinia lui Vâlceanu Gh., *rentabilitatea* poate fi definită ca fiind „capacitatea unei întreprinderi de a obține profit prin utilizarea factorilor de producție și a capitalurilor, indiferent de proveniența acestora”. Rentabilitatea este una dintre formele cele mai sintetice de exprimare a

eficienței activității economico-financiare a unei firme, respectiv, a tuturor mijloacelor de producție utilizate și a forței de muncă, ținând cont de toate stadiile circuitului economic: aprovizionare, producție și vânzare [1, p. 236]. Gradul, în care capitalurile sau utilizarea resurselor aduc profit, este reflectat de rata rentabilității [1, p. 236].

⇒ După Botnari N., *rentabilitatea* se numește măsura, în care resursele materiale și financiare au permis întreprinderii să realizeze profit, și se calculează, în acest context, ca raportul dintre profitul, rezultat din activitatea economico-financiară a întreprinderii, și ansamblul de resurse, utilizate în acest scop [3, p. 173]. *Rentabilitatea* reprezintă capacitatea întreprinderii de a realiza profitul, necesar reproducției, dezvoltării și remunerării capitalurilor întreprinderii [9, p. 191].

⇒ După Bălănuță V., *rentabilitatea* constituie una din formele de exprimare a eficienței economice, fiind criteriul esențial, care stă la baza adoptării deciziilor economico-financiare. În funcție de acest criteriu, managerii stabilesc continuitatea, extinderea, restrângerea sau reorientarea deciziilor. Faptul, că în acest indicator își găsesc convertire toți factorii intensivi ai activității de producție, ne dă posibilitate să deducem, că rentabilitatea este o componentă semnificativă a mecanismului economico-financiar [5, p. 66].

⇒ După Blaj I. și Ciomăi N., *rentabilitatea* activității economice exprimă raportul dintre profitul obținut și eforturile depuse. Ca indicator al eficienței economice, ea poate avea diferite forme, în funcție de mărimile, utilizate în calitate de efect și efort. Ea se mai numește rata rentabilității și se exprimă în procente [9, p. 184].

⇒ După Adochiței M., *rentabilitatea* poate fi definită ca o capacitate a întreprinderii de a produce un surplus peste nivelul cheltuielilor. Rentabilitatea este o noțiune destul de generală, care măsoară raportul dintre rezultate și mijloace [6, p. 265].

După cum am observat, se urmăresc diverse interpretări, ceea ce reflectă momentul, că abordarea teoretico-metodologică a conceptului rentabilității întâmpină deficiențe și necesită în cercetarea lui progresivitate și dinamism.

În opinia noastră, considerăm, că, în linii generale, rentabilitatea, ca categorie economică, este un indicator ce reflectă gradul de profitabilitate a întreprinderii, în funcție de eforturile suportate într-o perioadă curentă de timp (an) și exprimă complet raționalitatea activității economice.

Din această caracterizare succintă și generală a rentabilității, se pot contura următoarele aspecte generalizate:

- *rentabilitatea exprimă eficiența economică a activității economice a întreprinderii;*
- *rentabilitatea exprimă efectul economic obținut în raport cu cheltuielile de resurse materiale și umane;*
- *rentabilitatea este indicator generalizator, care exprimă eficiența utilizării resurselor economice;*
- *rentabilitatea este indicator relativ, care exprimă ponderea efectelor în totalul eforturilor suportate;*
- *rentabilitatea, ca exprimare relativă a efectului economic, expune complet raționalitatea activității economice curente a întreprinderii;*

• *rentabilitatea, prin nivelurile sale, devine un indicator măsurabil și comparabil, cu ajutorul căruia se măsoară performanța atinsă și se compară fie cu nivelul prevăzut sau scontat, fie cu nivelurile atinse anterior, fie cu cele atinse de concurenții din același domeniu de activitate;*

- *rentabilitatea reflectă evaluarea curentă a eficienței economice;*
- *rentabilitatea este indicator de decizii pentru manageri privind continuitatea, succesiunea și dezvoltarea durabilă a activității economice;*
- *rentabilitatea, în funcție de tipurile de efecte/rezultate și eforturi/cheltuieli, luate în calcul, poate avea diferite forme.*

După cum am menționat, în funcție de elementele luate în calcul, teoria și practica economică operează cu mai multe forme de exprimare a rentabilității.

Se deosebesc următoarele feluri/forme ale rentabilității sau următorii indicatori ai rentabilității, care ne permit evaluarea în ansamblu sau măsurarea performanței, atinse de întreprindere într-o perioadă curentă de timp, și în baza cărora vom putea analiza nivelul eficienței economice:

- *Rentabilitatea economică;*
- *Rentabilitatea financiară;*
- *Rentabilitatea comercială;*
- *Rentabilitatea resurselor utilizate.*

Trebuie de admis, că, la ziua de azi, gradul, în care capitalurile sau utilizarea resurselor aduc profit, este reflectat de rata rentabilității. De exemplu:

- *rata rentabilității resurselor utilizate;*
- *rata rentabilității comercială;*
- *rata rentabilității economică;*
- *rata rentabilității financiară.*

Majoritatea specialiștilor din domeniul economic consideră, că metoda ratelor este mai adecvată, deoarece acest moment, în sine, ne vorbește despre o mărime relativă, exprimată în procente.

Din studiul bibliografic selectiv privind conceptul rentabilității, am observat, că Vâlceanu Gh. [1, p. 236], Blaj I. [9, p. 184-186], Adochiței M. [6, p. 265], Botnari N. [3, p. 173,191] susțin măsurarea rentabilității/eficienței economice în baza ratelor.

Privind acest moment, considerăm, că însăși rentabilitatea, după cum am menționat mai sus, este un indicator, care reflectă gradul utilizării eficiente a diversilor factori de producție a întreprinderii; însă, dacă ne referim la analiza sau măsurarea acestui grad de eficiență, atunci putem susține, că ratele rentabilității ne arată nivelul acestei realizări. Deci, în funcție de formele rentabilității, se diversifică respectiv ratele rentabilității și se formează în ansamblu sistemul de rate ale rentabilității.

În acest context, vrem să admitem, că rata rentabilității este rezultatul calculării nemijlocite a oricărei din formele de rentabilitate, manifestate în practica economică. De aceea, considerăm, că aplicarea prefixului „rata” este o abordare convențională, adică are un caracter convențional.

În continuare, vom prezenta esența, rolul, utilitatea și metoda calculării rentabilității în funcție de factorii, care stau la baza determinării ei (*numărătorul – felurile de rezultate, numitorul – felurile*

de eforturi ale întreprinderii).

⇒ **Rentabilitatea economică:** trebuie de menționat, că, în funcție de conținut, rentabilitatea economică poate fi de două tipuri – varianta engleză și varianta franceză [5, p. 66]:

1. *Prima variantă* – varianta engleză – vizează rentabilitatea economică în funcție de active, numită *rentabilitatea activelor*;

2. *Cea de a doua* – varianta franceză – vizează rentabilitatea economică în funcție de capitalul permanent, numită *rentabilitatea capitalului permanent*.

1. **Rentabilitatea activelor** reflectă gradul de eficiență de la utilizarea activelor întreprinderii, fie față de totalul activelor întreprinderii, fie față de activele din exploatare. Rentabilitatea activelor este considerată ca unul din cei mai importanți indicatori ai competitivității.

♦ **Rentabilitatea economică în funcție de activele totale ale întreprinderii, Re_{AT}** , exprimă eficiența utilizării activelor sau a patrimoniului întreprinderii, indiferent de sursele provenienței lor, și se determină ca raport dintre profitul perioadei de gestiune până la impozitare și valoarea totală a activelor întreprinderii. Rata acestei rentabilități ne va arăta, cât va fi efectul global de la fiecare leu al activelor totale investite și utilizat în activitatea economică. Nivelul optim al acestei rate trebuie să fie nu mai mic de 10-15%, ceea ce ne vorbește despre o recuperare normativă a patrimoniului în decurs de 6-10 ani (nivelul invers rentabilității nu este altceva decât perioada de recuperare (T_n) – $T_n = 1/Re$). Formula de calcul:

$$Re_{AT} = P_{PM} / AT * 100, \quad (1)$$

unde: Re_{AT} – rentabilitatea economică/rentabilitatea activelor, %;

P_{PM} – profitul perioadei de gestiune până la impozitare (forma 2 – raportul privind rezultatele financiare, rândul 130), lei;

AT – totalul activelor, lei (forma 1 – bilanțul contabil, rândul 470):

$$AT = (ATL + AC), \quad (2)$$

unde: AC – active curente, lei (forma 1, rândul 460);

ATL – active de termen lung, lei (f.1, r. 180).

♦ **Rentabilitatea economică în funcție de activele din exploatare** sau, așa-numita, **rentabilitatea fondurilor avansate** [2, p. 95], Re_{AE} , exprimă eficiența utilizării activelor din exploatare sau a capitalului alocat activității de producție și se determină ca raportul dintre profitul perioadei de gestiune până la impozitare (P_{PM}) și valoarea medie a activelor folosite în exploatare (suma valorii medii a mijloacelor fixe (MF_{m}) și mijloacelor circulante (MC_{m})). Rata acestei rentabilități ne va arăta, cât va fi efectul global de la un leu al activelor din exploatare, investite în activitatea de producție. Nivelul optim al acestei rate trebuie să fie nu mai mic de 20%, ceea ce ne vorbește despre o recuperare normativă a capitalului economic în decurs de 5 ani. Pentru ca firma să poată recupera eforturile depuse, este necesar, ca rata rentabilității economice să depășească rata inflației [9, p. 184]. Formula de calcul:

$$Re_{AE} = P_{PM} / AE * 100, \quad (3)$$

unde: Re_{AT} – rentabilitatea economică/rentabilitatea activelor folosite în activitatea de producție, %;

AE – active din exploatare, lei:

$$AE = (MF_{m} + MC_{m}). \quad (4)$$

2. Rentabilitatea capitalul permanent:

◆ **Rentabilitatea economică în funcție de capitalul permanent, Re_{CPM}** , exprimă eficiența utilizării capitalului permanent și se determină ca raport procentual dintre profitul perioadei de gestiune până la impozitare și capitalul permanent (*suma capitalului propriu (CP) și a datorilor pe termen lung (DTL)*). Exprimă performanța economică a firmei, independent de modul de finanțare și de sistemul fiscal, și are o importanță deosebită pentru investitori [1, p. 96]. Rata rentabilității capitalului permanent arată efectul economic, generat de un leu al capitalului permanent. Nivelul optim al acestei rate trebuie să fie nu mai mic de 20-25%, adică întreprinderea trebuie să obțină un avantaj economic de 20-25 bani de la utilizarea unui leu de capital permanent. Formula de calcul:

$$Re_{CPM} = P_{PM} / CPM * 100, \quad (5)$$

unde: Re_{CPM} – rentabilitatea economică/ rentabilitatea capitalului permanent, %;

CPM – capitalul permanent, lei;

$$CPM = (CP_{(forma\ 1, \text{rândul } 650)} + DTL_{(forma\ 1, \text{rândul } 770)}). \quad (6)$$

⇒ **Rentabilitatea financiară** sau, așa-numita, **rentabilitatea capitalului propriu, R_f** , exprimă eficiența utilizării capitalului investit de către firmă, reflectă capacitatea întreprinderii de a utiliza capitalul propriu și se determină ca raport dintre profitul net și capitalul propriu. Rata rentabilității capitalului propriu se mai numește *rata rentabilității capitalului investit* [9, p. 185]. Nivelul optim al acestei rate trebuie să fie cel puțin de 15%, adică întreprinderea trebuie să obțină un avantaj economic de 15 bani de la utilizarea unui leu de capital propriu. Formula de calcul:

$$R_f = P_n / CP * 100, \quad (7)$$

unde: R_f indică rentabilitatea financiară, %;

P_n – profitul net, lei (forma 2, rândul 150);

CP – capitalul propriu, lei (forma 1, rândul 650).

Rentabilitatea financiară reflectă scopul final al acționarilor unei întreprinderi, exprimat prin rata de remunerare a investiției de capital, realizată de aceștia în procurarea acțiunilor întreprinderii sau a reinvestirii totale sau parțiale a profiturilor ce le revin pe drept [3, p. 174]. Rentabilitatea financiară este în dependență de rentabilitatea economică, în funcție de activele totale și gradul de îndatorare. Produsul acestor doi indicatori reflectă rata rentabilității financiare, respectiv, cu cât este mai mare rentabilitatea activelor și coeficientul de îndatorare (deoarece se consideră, că, apelând la împrumuturi de capital, firma poate să asigure obținerea unui profit suplimentar), cu atât rentabilitatea capitalului propriu este mai mare și, în consecință, remunerarea acționarilor va fi mai mare.

⇒ **Rentabilitatea comercială, R_C** , exprimă eficiența comercializării producției fabricate sau eficiența activității totale sau reflectă, în ce măsură întreprinderea este capabilă să obțină profit din activitatea de desfacere și se calculează ca raportul dintre profitul perioadei de gestiune până la impozitare (profitul brut) și cifra de afaceri/venitul din vânzări. Nivelul optim al acestei rate trebuie să fie nu mai mic de 20%. Rentabilitatea comercială ține cont de influențele multiple ale mediului ambiant național și internațional (piața, în principal) [2, p. 95]. Formula de calcul:

$$R_C = P_{PM} / CA * 100 \quad (8)$$

$$R_C = P_b / VV * 100, \quad (9)$$

unde: R_{RC} – rentabilitatea resurselor utilizate, %;

P_b – profitul brut, lei (forma 2, rândul 030);

CA – cifra de afaceri, lei (f. 2, anexa 5, r. ((1010+1220)+ +1590+1770+1920);

VV – venitul din vânzări, lei (f. 2, r. 010).

⇒ **Rentabilitatea resurselor utilizate/consumate** se mai numește și *rata rentabilității costurilor* [2, p. 95; 9, p. 186]. Acest indicator reflectă gradul eficienței cheltuielilor și consumurilor și se determină ca raportul dintre profitul perioadei de gestiune până la impozitare (profitul brut) și costul de producție (costul vânzărilor). Realizarea unui profit satisfăcător condiționează capacitatea întreprinderii de a remunera convenabil capitalurile disponibile, de a menține potențialul său tehnic și economic, de a asigura o dezvoltare rațională, ținând cont de evoluția și tendințele conjuncturale [9, p. 186]. Formula de calcul:

$$R_{RC} = P_{FM} / CP_T * 100 \quad (10)$$

sau

$$R_{RC} = P_b / CP_v * 100, \quad (11)$$

unde: R_{RC} – rentabilitatea resurselor utilizate, %;

P_b – profitul brut, lei (forma 2, rândul 030);

CP_v – costul vânzărilor, lei (f. 2, rândul 020);

CP_T – costul total de producție, lei [(f. 5, r. 0200) sau (f. 2, r.(020+050+060+070))] [8, p. 29-30].

Prin formula 9, rata rentabilității va caracteriza eficiența economică a utilizării resurselor, consumate la nivel de întreprindere, și va arăta câte unități monetare va câștiga întreprinderea de la consumul unui leu de resurse, consumate pentru producerea și realizarea producției; prin formula 6, rata rentabilității va caracteriza eficiența economică a utilizării resurselor consumate la nivelul activității operaționale și va arăta eficiența exercitării cheltuielilor de desfăcere.

Concluzie. Din cele umărite, putem admite, că anume în baza rentabilității se poate măsura eficiența economică a întreprinderii, gradul posibilității întreprinderii de obține profit. Amploarea performanței întreprinderii poate fi evaluată cu un set de diverse forme de rentabilitate, care poate fi abordat ca un sistem agregat de indicatori ai rentabilității. Anume prin ratele, obținute în urma măsurării gradului de eficiență, se pot contura diverse concluzii privind utilizarea eficientă a potențialului tehnico-economic și financiar al întreprinderii. Deci, performanța firmei se determină în ansamblu cu ajutorul indicatorilor expuși. În baza acestui sistem de indicatori, pot fi identificate domeniile de activitate, în care au fost înregistrate rentabilități scăzute sau nerentabilitate.

Respectiv, considerăm, că anume *rentabilitatea* este indicatorul cel mai potrivit pentru estimarea calitativă a desfășurării unei activități economice și pentru măsurarea performanței întreprinderii în economia de piață, iar depistarea locurilor înguste și corectarea sau înlăturarea lor, în baza analizei rentabilității, va contribui la creșterea performanței întreprinderii.

Bibliografie:

1. Vâlceanu Gh., Robu V., Georgescu N. Analiza economico-financiară. București: Editura Economică, 2005. 448 p.
2. Verboncu I., Zalman M. Management și performanțe. București: Editura Economică,

2005. 279 p.
3. Botnari N. Finanțele întreprinderii. Chișinău: ASEM, Editura Centrală, 2006. 240 p.
 4. Niculescu M., Lavalette G. Strategii de creștere. București: Editura Economică, 1999. 381 p.
 5. Bălănuță V. și alții. Diagnosticul și estimarea rentabilității economice și financiare în contextul restructurării activității de producție. În: Contabilitate și Audit, nr. 7, 1998, p. 66-71.
 6. Adochiței M. Finanțele întreprinderii. București: Editura Sylvi, 2000. 427 p.
 7. Samoilenco F. Managementul performanțelor rețelei Naționale aeriene. Teză de doctor în econ. Chișinău, 2009. 149 p.
 8. Deliu A. Reducerea costurilor și sporirea competitivității producției la întreprinderile industriei de tutun. Teză de doctor în economie. Chișinău, 2008, 199 p.
 9. Ciomăi N., Blaj I. Economia firmelor contemporane. Chișinău: Prut internațional, 2003. 311 p.
 10. <http://dexonline.ro/definitie/performance>.
 11. <http://translate.google.com/#en|ro|perform>.

SELECTAREA PROIECTELOR INOVAȚIONALE ÎN VEDEREA REALIZĂRII LOR ÎN PARCURILE INDUSTRIALE

Dorin LÎȘÎI, *drd, IEFS*

Recenzent: Angela TIMUȘ, *dr., IEFS*

Efficacy innovative management of industrial parks in Moldova depends directly on the decision regarding the fact that innovative project will be done so that the calculation of the economic effect of the project is extremely important. Effectiveness of projects should be assessed by the following indicators: net present value, profitability index, internal rate of return, during recovery of capital investment.

Eficacitatea managementului inovațional a parcurilor industriale din Republica Moldova depinde direct de luarea deciziei privitor la faptul care proiect inovațional va fi realizat, astfel încât calculul efectului economic din realizarea proiectului este extrem de important. Eficacitatea proiectelor trebuie să fie apreciată după următorii indicatori: valoarea actualizată netă, indicele rentabilității, rata internă de rentabilitate, termenul de recuperare a investițiilor de capital actualizat.

***Cuvinte cheie:** criterii de evaluare, sistem de indicatori dinamici, stabilirea profitabilității, eficacitate, termen de recuperare.*

Activitatea de bază a parcurilor industriale rezidă în realizarea proiectelor inovaționale, fiecare dintre care reclamă o finanțare corespunzătoare. Proiectul inovator reprezintă în sine un proiect de investiție, care se soldează cu implementarea progresului tehnico-științific în producere și în sfera socială. De aceea, una din problemele primordiale, ce intervine în organizarea muncii și a finanțării proiectelor novatoare, constă în determinarea puterii sale de atracție a investițiilor. În comparație cu proiectele investiționale „obișnuite”, realizarea inovațiilor se distinge printr-un șir de particularități principiale:

a) Gradul înalt de incertitudine privind parametrii proiectului (rezultatele prognozate, termenele de elaborare și realizare, cheltuielile, veniturile), care reduce considerabil veridicitatea precedentei evaluări financiare a proiectului. Ceea ce impune criteriile suplimentare de selectare, care se fundamentează pe colectarea masivă a informațiilor necesare. De aceea, intervine întrebarea de care informație anume e nevoie, pentru a nu munci suplimentar și, evident, a nu spori cheltuielile pentru proiect;

b) Orientarea spre rezultate pe termen lung, ceea ce presupune fixarea unor cerințe mai aspre în privința prognozei, precum și față de factorul timp;

c) Necesitatea de a atrage specialiști științifici înalt calificați, care adesea activează prin cumul. Aceasta implică elaborarea detaliată a etapelor de realizare a proiectului;

d) Posibilitatea sistării proiectului fără considerabile cheltuieli de resurse materiale (cum ar fi, de exemplu, în sfera de producere, unde din cauza imposibilităților ulterioare de finanțare apar construcții nefinisate etc.);

e) Probabilitatea înaltă de a obține rezultate, la care nu ne așteptam, dar care totuși dispun de o potențială atractivitate comercială. Aceasta ne oferă posibilitatea să sperăm în difuzarea rapidă a proiectului și deci în venituri potențiale înalte [1].

Alegând cel mai atractiv proiect inovativ parcurile industriale își estimează posibilitățile de producere și cele financiar-economice. Analizând conjunctura de piață se efectuează diagnosticarea capacităților de producere și asortimentului de producție, se selectează personalul managerial al firmei și cel tehnico-științific [1]. În acest sens, în luarea deciziilor se aplică un șir de metode: de la subiective la obiective, de la intuitive și empirice la cele exacte. Deseori însă la luarea deciziilor se recurge la metode mixte, care se situează la „hotarul” dintre intuiție și știință, reprezentând oarecum combinarea ambelor și formând niște metode și modele euristice [2].

O largă răspândire a căpătat studiul tehnico-economic a evaluării proiectului inovator, axată pe un întreg sistem de indicatori dinamici. Prioritatea acestei metode rezidă în faptul că proiectul se evaluează sub diverse aspecte și destul de temeinic. Pentru aceasta însă e nevoie de un volum mare de informație, care, de regulă, lipsește.

Prin esența lor, sarcinile economice reclamă aplicarea mai multor criterii. Criteriile selectate pentru aprecierea proiectului, însă au un caracter contradictoriu, iar cunoscutele metode matematice de calcul permit determinarea valorii maxime doar pentru o funcție de bază. Elaborarea unei metode, ce ar corespunde tuturor criteriilor, deocamdată, este foarte problematică.

La soluționarea sarcinilor multicriteriale se poate aplica așa-numita metodă a „conceselor succesive”. Soluționarea problemei, de obicei, se efectuează în felul următor:

- 1) criteriile examinate se etalonează conform priorităților;
- 2) se stabilesc funcțiile-cheie pentru fiecare criteriu;
- 3) se determină soluția optimă pe criteriu în parte, care se află în faza incipientă a priorităților;
- 4) se rectifică rezultatul obținut în conformitate cu rangul următoarei funcții cheie și, prin analogie, trece în cealaltă etapă.

Aceste activități succesive de rectificare, înlocuind mai multe funcții-cheie, au menirea de a găsi soluția optimă. Deseori la evaluarea proiectelor inovatoare se aplică unele metode mai puțin exacte din punct de vedere teoretic, dar în practică mult mai acceptabile. Una din metode constă în

simpla comparație a avantajelor și dezavantajelor, specifice unui sau mai multor proiecte. Eficacitatea metodei date crește atunci când evaluarea se realizează sistemic, adică când fiecare proiect în parte se estimează în baza unui ansamblu de criterii. Rezultatul constă în elucidarea complexă a avantajelor (+) și a dezavantajelor (-), ilustrate mai elocvent în matrice (vezi tabelul 1). Proiectele pot fi selectate prin metoda excluderii. E o metodă destul de simplă, dar nici pe departe exactă, de aceea, metoda dată e binevenită doar în cazul unei analize preliminare, de orientare.

Tabelul 1

Matricea comparativă a proiectelor

Criterii de evaluare	Variante de proiect			
	V1	V2	...	Vn
C1	-	+	+	+
C2	-	+	-	-
C3	+	+	+	-
C4	-	+	+	-
...	+	-	+	+
Cm	+	+	-	-
Suma	3	5	4	2

Sursa: elaborat de autor.

În situații mai complexe, ce necesită o analiză detaliată, de obicei, se aplică sistemul pe bază de puncte, adică proiectul evaluat ia un anumit număr de puncte pentru fiecare criteriu [3]. Baremul de apreciere este suficient de diferit și permite estimarea atât a parametrilor analogici mai multor proiecte, cât și a diferitor parametri specifici unui singur proiect. În actualele condiții, când calculele privind atractivitatea proiectului se realizează computerizat, în firmele americane se aplică circa 30 de criterii de selectare a proiectelor. Alegerea se face pe baza baremului de apreciere prin puncte, luând în vedere coeficienții de ponderabilitate al fiecărui criteriu în parte [3].

Avantajul metodei de evaluare prin puncte oferă posibilitatea de a măsura cantitativ orice criteriu, iar pe baza numărului total de puncte se poate aprecia întreg proiectul. Totuși valoarea reală a acestor rezultate depinde de exactitatea estimării în puncte, determinată intuitiv. Iată de ce în procesul de luare a deciziilor ca atare, pe lângă aprecierea prin puncte, se ține cont și de metoda comparației valorice.

Metoda comparației valorice are o aplicare mai universală, pentru că rezultatul final e orientat spre obținerea profitului maxim. La baza evaluării stă comparația dintre volumul de investiții cu viitoarele încasări monetare. Această abordare e nespus de importantă în realizarea proiectelor strategice, iar fiecui proiect inovator reprezintă în sine un proiect strategic.

Stabilirea eventualei profitabilități a proiectului reprezintă o sarcină nespus de dificilă. Totuși necesitatea și rolul acesteia este confirmat de practica internațională.

Administrarea gospodăriei în condițiile economiei de piață se impune prin importanța incontestabilă a atractivității factorilor economico-financiarilor. O atenție sporită se acordă indicatorilor de eficiență absolută a proiectelor, care oferă posibilitatea de a evalua fiecare proiect inovațional în parte, fără a soluționa problema redistribuirii resurselor între proiectele alternative.

Eficacitatea absolută se stabilește pe baza indicatorilor internaționali privind circuitul fluxurilor financiare (cheltuielile și încasările) [4]:

- 1) valoarea actualizată netă (Net Present Value);
- 2) indicele rentabilității (Indicele profitabilității, I_p);
- 3) rata internă de rentabilitate (Internal Rate of Return);
- 4) termenul de recuperare a investițiilor de capital actualizat.

Indicii prezentați mai sus se axează pe patru condiții și principii [4]:

1. Evaluarea oricărui proiect trebuie realizată având în vedere posibilitatea de investire alternativă a capitalului într-un depozit bancar, în așa fel ca rata venitului de pe urma investițiilor în proiect să nu fie mai mică, decât rata dobânzii bancare;
2. Orice sumă de bani, nedepozitată în bancă, se va devaloriza în comparație cu aceeași sumă depozitată în bancă. De aceea, în calcule sumele bănești trebuie să figureze, ținându-se cont de discountare;
3. La calcularea veniturilor și cheltuielilor anuale trebuie să luăm în considerare toate tipurile de încasări atât cele de producție, cât și cele legate de proiectul în cauză. Dacă la realizarea proiectului se recurge la mijloace atrase, atunci de aceasta se poate ține seama micșorând fluxul de achitări ale dobânzilor și ale creditului rambursat.
4. Evidența viitoarelor venituri și cheltuieli trebuie efectuată, pomind de la posibilele modificări a ratei dobânzilor bancare, majorată în raport cu rata inflației.

În evaluarea proiectelor inovatoare indicatorul valorii actualizate nete este primordial. Esența metodei se reduce la calcularea valorii actualizate nete (NPV), care este prezentată ca și diferența dintre actuala valoare a viitoarelor încasări și valoarea curentă a investițiilor în proiect:

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{P_i - K_i}{(1+d)^i}, \quad (1)$$

unde: P_i – încasările monetare anuale în anul i ;

K_i – volumul investițiilor în proiectul inovativ pentru anul i ;

d – coeficientul discountului;

n – perioada de realizare a proiectului.

Prognozând încasările anuale, trebuie să luăm în considerare toate tipurile de încasări, ce țin de realizarea proiectului, atât cele de producere, cât și de alt gen. În primul rând, e vorba de venitul net și de cotele de amortizare. Însă dacă se planifică încasarea mijloacelor potrivit valorii de lichidare a utilajului sau eliberarea unei părți din mijloacele circulante, acestea trebuie considerate ca niște venituri din respectivele perioade. Iată de ce, pentru o întreprindere obișnuită calculul încasărilor monetare anuale va reieși din formula 2:

$$P_i = P_{neti} + U_i + I_i, \quad (2)$$

unde: P_{neti} – venitul net în perioada i ;

U_i – cota de amortizare în perioada i ;

I_i – alte încasări în perioada i .

Astfel, formula 1 o putem prezenta în felul următor:

$$NVP = \sum_{i=0}^n \frac{(P_{neti} + U_i + I_i) - K_i}{(1+d)^i} \quad (3)$$

După formula 3 putem face evaluarea oricărui proiect investițional. Dar nu orice proiect investițional reprezintă în sine unul inovativ. Anume la estimarea proiectului investițional se și conturează diferențele legate de realizatorii propriu-ziși ai proiectului respectiv.

Făcând trimitere la parcurile industriale, menționăm, că respectivul calcul al încasărilor monetare anuale se va efectua puțin mai altfel decât prin formula 2 și anume:

$$P_i = Pnet_i + U_i + Mij(part)_i + Mij(admin)_i + I_i \quad (4)$$

unde: $M_{ij(part)}$ – mijloacele, care se transferă pe un cont special al membrilor parcurilor industriale și întreprinderilor comune, care sunt realizatorii proiectelor parcurilor tehnologice în perioada i ;

$M_{ij(admin)}$ – mijloacele, puse pe un cont special al organului administrativ al respectivului parc tehnologic în perioada i .

Calculul pentru NPV îl vom efectua după formula ce urmează [4]:

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{(Pnet_i + U_i + Mij(part)_i + Mij(ad min)_i + I_i) - K_i}{(1+d)^i} \quad (5)$$

Dacă actuala valoare a viitoarelor încasări monetare din proiect e mai mare decât valoare inițială sau decât valoarea discountului în decursul câtorva ani, atunci proiectul se merită a fi realizat, și viceversa, dacă valoarea actuală e mai mică decât cea de început, proiectul trebuie respins, deoarece în urma îndeplinirii unui asemenea proiect investitorul își va pierde banii. Altfel spus, valoarea netă actuală a unui proiect aprobat trebuie să fie egală cu zero sau să aibă o valoare pozitivă ($NPV \geq 0$), iar ponderea valorii nete actuale pentru un proiect respins – negativă ($NVP < 0$) [4].

Avantajele metodei date:

- 1) Toate calculele se fac, reieșind din fluxurile monetare și nu din venitul net, ceea ce corespunde actualei teorii financiare;
- 2) Ține cont de schimburile privind valoarea banilor în timp, folosind coeficientul discountului ($1/(1+d)^i$);
- 3) Aprobând doar proiecte cu ponderea pozitivă a valorii actuale nete, compania va avea posibilitatea în acest fel să-și dezvolte capitalul său;
- 4) Dispune de calități aditive, adică NPV al diferitor proiecte poate fi adăugat pentru atestarea efectului general.

În ciuda avantajelor sus-prezentate, metoda respectivă are și unele dezavantaje:

1. Este dificil de determinat viitoarele fluxuri monetare (cu cât e mai târzie data, cu atât e mai greu);
2. Metoda valorii actualizate nete presupune, de regulă, menținerea constantă a coeficientului discountului, acesta însă ar putea să se modifice;
3. Chiar dacă am ține cont de faptul, că rata discountului poate fi diferită, totuși determinarea lor în perspectivă e foarte anevoioasă;
4. Dezavantajul cel mai mare al criteriului NPV constă în faptul că acesta este indicatorul absolut. De aceea, el nu ne poate furniza informații privind așa-numita „rezervă” de securitate a proiectului, adică dacă s-a comis o eroare la prognozarea fluxului monetar, atunci există riscul ca un proiect considerat anterior profitabil să devină nerentabil.

Indicele profitabilității sau indicele rentabilității (I_p) reprezintă o metodă care compară actuala

valoarea a viitoarelor fluxuri monetare cu investițiile primare, adică reprezintă raportul valorii actuale de încasări monetare față de investiții. Criteriul dat caracterizează veniturile raportate la o unitate de cheltuieli. Anume acesta este cel mai potrivit în situațiile, când trebuie reglementate proiectele independente pentru perfectarea unui portofoliu optim în condițiile stabilirii aspre a bugetului. În acest caz, prioritatea trebuie acordată proiectelor, care au cel mai mare indice al rentabilității.

Indicele rentabilității se stabilește după formula 6:

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+d)^i}}{\sum_{i=0}^n \frac{K_i}{(1+d)^i}} \quad (6)$$

Iar, ținând cont de formula 4, indicele profitabilității unui proiect inovator în realizarea de către parcurile tehnologice se va determina conform formulei 7:

$$I_p = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{P_{neti} + U_i + M_{ij}(\text{part})_i + M_{ij}(\text{admin})_i + I_i}{(1+d)^i}}{\sum_{i=0}^n \frac{K_i}{(1+d)^i}} \quad (7)$$

Indicatorul indicelui de rentabilitate, spre deosebire de indicatorul valorii curente nete, este o mărime relativă. La numărătorul formulei 6 este indicată mărimea veniturilor, înregistrate la momentul începerii procesului de realizare a inovației, iar la numitor – mărimea investițiilor în inovație scontate la începutul procesului de investire. Altfel spus, se compară două părți ale fluxului de plată: al veniturilor și al investițiilor.

Indicele rentabilității este strâns legat de efectul integral al implementării proiectului inovațional, care este redat prin valoarea curentă netă (NPV). Dacă $NPV > 0$, atunci $I_p > 1$, deci proiectul poate fi acceptat. Și, viceversa, dacă $NPV < 0$, atunci și $I_p < 1$, prin urmare proiectul este nerentabil.

Avantajele metodei date:

- 1) Toate calculele se fac având în vedere fluxurile monetare;
- 2) Se ține cont de faptul, că banii în timp își schimbă valoarea;
- 3) Se ia în considerație volumul investițiilor;
- 4) Se furnizează informații privind „rezerva de securitate a proiectului”.

Dezavantajele acestei metode:

- 1) E dificil de apreciat viitoarele fluxuri monetare și ratele discountului;
- 2) Nu dispune de caracteristici aditive.

Rata internă de rentabilitate (IRR) este un indicator arhicunoscut în aprecierea utilizării raționale a investițiilor. El reprezintă în sine acea rată a discountului, care egalizează suma veniturilor actualizate cu mărimea capitalului investit actualizat într-o anumită perioadă de timp. În acest caz veniturile și cheltuielile proiectului inovator se determină pe calea aducerii la momentul calculării.

Altfel spus, rata internă a venitului caracterizează nivelul profitabilității unui proiect inovațional concret prin rata discountului, după care valoarea de viitor a fluxului monetar al inovațiilor se reduce la valoarea actuală a mijloacelor investiționale. Peste hotare, calculul ratei interne de rentabilitate, deseori, este folosit ca prim pas în analizarea cantitativă a investițiilor. Pentru ulterioarele analize se selectează proiectele inovaționale, în care IRR constituie 15-20%. Ponderea calculului IRR obținută este comparată cu rata rentabilității necesară investitorului. Soluția inovațională poate fi

examinată doar atunci, când valoarea IRR nu este mai mică decât cea de care are nevoie investitorul.

Dacă proiectul inovațional este în totalitate finanțat pe baza creditelor bancare, atunci indicatorul IRR arată nivelul maxim al ratei dobânzii bancare, depășirea căreia face respectivul proiect ineficient din punct de vedere economic. Dacă proiectul este finanțat din alte surse, atunci plafonul minim al indicatorului IRR corespunde prețului de capital în avans, care poate fi considerat drept o plată calculată ca și o medie ponderată pentru utilizarea capitalului în avans.

Aplicarea metodei date se reduce la o iterație succesivă, cu ajutorul căreia se află înmulțitorul discountului, ce asigură egalitatea $NPV=0$, sau:

$$\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1 + IRR)^i} - \sum_{i=0}^n \frac{K_i}{(1 + IRR)^i} = 0 \quad (8)$$

Pentru parcurile industriale formula (8), având în vedere și formula (4), va fi prezentată astfel [5]:

$$\sum_{i=0}^n \frac{P_{neti} + U_i + M_{ij}(\text{part})_i + M_{ij}(\text{admin})_i + I_i}{(1 + IRR)^i} - \sum_{i=0}^n \frac{K_i}{(1 + IRR)^i} = 0 \quad (9)$$

Cu ajutorul calculelor (ori a tabelelor), se selectează doi indicatori ai ratei discountului în așa fel, încât în intervalele (d_1, d_2) funcția $NPV=f(d)$ să-și schimbe valoarea sa din „+” în „-” ($d_1 > d_2$). Prin urmare, pe acest interval există radicalul ecuației $f(d)=0$. În acest caz, utilizăm formula 10:

$$IRR = d_1 + \frac{NPV(d_2)}{NPV(d_2) - NPV(d_1)} \cdot (d_1 - d_2) \quad (10)$$

unde d_1 – valoarea ratei discountului, în care $f(d) < 0$;

d_2 – valoarea ratei discountului, în care $f(d) > 0$.

Avantajele acestei metode:

- 1) Metoda se axează pe fluxuri monetare;
- 2) Ține cont de faptul, că în timp banii își schimbă valoarea;
- 3) Fumizează informații despre „rezerva de securitate a proiectului”. În alte condiții similare cu cât IRR e mai mare decât suma capitalului de proiect, cu atât este mai mare „rezerva de securitate”.

Dezavantajele metodei în cauză sunt:

- 1) Criteriul IRR prezintă doar cheltuielile maxime care se pot asocia cu proiectul dat, în special, dacă IRR a două proiecte alternative e mai mare decât suma mijloacelor atrase pentru realizarea acestuia atunci alegerea celui mai bun pe baza IRR este imposibilă;
- 2) Nu dispune de caracteristici aditive;
- 3) Pentru fluxurile monetare neordinare IRR poate avea mai multe valori;
- 4) Deseori atribuie veniturii rate ireale.

Termenul de recuperare (T_{ok}) este unul dintre cei mai răspândiți indicatori de apreciere a eficacității investițiilor în proiectul de inovare. Spre deosebire de indicatorii utilizați în practica națională, cel al termenului de recuperare a investițiilor de capital nu se bazează pe preț, ci pe fluxul monetar cu atragerea mijloacelor investiționale în inovații și aducerea sumelor fluxului monetar la

valoarea inițială. Investirea în economia de piață presupune un risc considerabil, și acest risc e cu atât mai mare, cu cât perioada de recuperare a investițiilor de capital e mai mare. Se pot schimba semnificativ în această perioadă conjunctura de piață, prețurile. În special aceasta este caracteristic domeniilor, unde progresul tehnico-științific înregistrează mari tempouri, iar apariția noilor tehnologii sau produse devalorizează foarte rapid investițiile precedente.

Indicatorul termenului de recuperare este utilizat atunci, când nu există certitudinea, că proiectul inovațional va fi realizat, și, de aceea, proprietarul mijloacelor nu riscă să investească pe termen lung.

Perioada de recuperare a proiectului se determină pe baza calculelor anterioare a încasărilor monetare nete (P) și a valorii curente nete (NPV):

$$\text{Ток} = p + \text{NPV}_p / P_{p+1}, \quad (11)$$

unde: p – ultimul an, când $\text{NPV} < 0$;

NPV_p – ponderea valorii curente nete în anul p (fără semnul „-”);

P_{p+1} – valoarea încasărilor monetare nete în anul $p+1$.

Practica mondială a stabilit că perioada de recuperare a inovației nu trebuie să depășească 5 ani, ceea ce trebuie de luat în seamă. Remarcăm că, în procesul de analiză a proiectelor alternative criteriile examinate, ar putea să fie în dezacord unul cu celălalt, adică, dacă un oarecare proiect, conform unui criteriu ar putea fi aprobat, atunci pe baza altui criteriu s-ar putea să fie respins. Două motive esențiale cauzează neconcordanță între criterii:

1. Proporția proiectului, adică fluxurile monetare ale unui proiect ce corespund fluxurilor monetare din alt proiect;
2. Intensitatea fluxului de mijloace, adică căruia ciclu de viață a proiectului îi revine partea principală de mijloace bănești: în primii sau ultimii ani de viață a proiectului.

În cazul neconcordanței, este recomandabil să ne bazăm pe criteriul valoarea actuală netă.

Bibliografie:

1. Лапко Е. Методы оценки проектов в области инновационной деятельности / Елена Лапко // Экономические проблемы становления рыночных отношений. сб. науч. тр. Санкт-Петербург: 1995, с. 39-41.
2. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент. учебник, 4-е изд. СПб.: Питер, 2003. 400 с.
3. Савин В.А., Тяпышев О.Г. Цена научно-технического прогресса. В лидеры по развитию высоких технологий выходят страны северной части Западной Европы. Курьер российской академической науки и высшей школы. № 3, 1999, <http://www.courier.com.ru/top/cras.htm>.
4. Ana Popa; Anghel Nicolae. Eficiența investițiilor. Craiova: Universitaria, 2000.
5. Петрина М. Ю. Методика оценки инновационного потенциала технопарковой структуры / М. Ю. Петрина // Региональная экономика. 2006, №3, с. 119-129.

СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ В МОЛДАВСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Петр ПАШАЛЫ, *дрд., ИЭФС*

Рецензент: Анжела ТИМУШ, *др., ИЭФС*

The dynamics and mechanism of savings and their future transformation into investments establishes the technical reconstruction and structural changes in economy and it's development.

Динамика и механизм сбережений и их последующей трансформации в инвестиции определяют техническую реконструкцию и структурную перестройку экономики, темпы ее развития.

Key words: *investments, savings, transformation, level of income, investment climate, money transactions, investment potential.*

Ключевые слова: *инвестиции, сбережения, трансформация, уровень доходов, инвестиционный климат, денежные переводы, инвестиционный потенциал.*

Проблема сбережений, источников инвестиций – одна из актуальнейших в экономике переходного периода. Динамика и механизм сбережений и их последующей трансформации в инвестиции определяют техническую реконструкцию и структурную перестройку экономики, темпы ее развития. Сбалансированность сбережения и реального накопления – важный параметр общей макроэкономической пропорциональности основных факторов и сторон всего процесса воспроизводства. Существенное значение имеют также социальные аспекты сбережения: влияние на уровень доходов и покупательной способности различных групп населения, устойчивость социальной структуры общества, оценка населением эффективности и справедливости системы распределительных отношений. Отметим мотивы, преобладающие в изложении проблемы сбережений в молдавской экономике периода рыночных реформ в научных публикациях и средствах массовой информации.

Подчеркивается вызванный нехваткой сбережений инвестиционный кризис. Снижение объема инвестиций в основной капитал в 90-х годах по темпам в 4-5 раз опережало уменьшение объема ВВП (По оценкам экспертов Международного агентства финансового рейтинга Fitch IBCA, прямые иностранные инвестиции в Республику Молдова всегда были на очень низком уровне, достигая на протяжении 90-х гг. в среднем 4% от ВВП). После распада СССР Республика Молдова испытала значительный экономический спад, в нижнем пике которого ВВП достигал лишь трети от уровня 1990 года. Частично это было связано с общими для СНГ факторами, отчасти это было связано гражданским конфликтом 1992 года и с расколом с Приднестровьем. Падение остановилось уже в 1994 году, но оно не сменилось устойчивым экономическим ростом вплоть до 1999 года. В течение 1994-1999 годов Молдова пребывала в состоянии латентной стагнации, ростом безработицы и незначительными успехами в проведении реформ. Позднее появились определенные успехи, но и в 2005 году ВВП страны оставался на уровне ниже одной второй от показателя 1990г. По данным

Минэкономторговли Молдовы, объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в республику с 1994 по 2005 годы составил \$1,1 млрд. В 2008 году объем ПИИ достиг 1 миллиарда 966,27 миллиона долларов США, из которых 1 миллиард 427,65 миллионов USD представляют социальный капитал и реинвестированный доход. Общий объем иностранных инвестиций в Молдову на 1 января 2010г. превысил 2,6 млрд. долл. Как сообщили в Организации по привлечению инвестиций и продвижению экспорта Молдовы, на первом месте по объему иностранных инвестиций в Молдову находятся Нидерланды с 22%, далее следуют Кипр – 11,4%, Италия – 11,2%, Россия – 7,7%, Испания – 5,7%, Германия – 5,6%, США – 4,7%. Самыми привлекательными сферами деятельности для зарубежных инвесторов в Молдове являются оптовая и розничная торговля, занимающая около 26% общего объема инвестиций, перерабатывающая промышленность (22%), сфера электроэнергетики, природного газа и обеспечения питьевой водой (15%), ресторанно-гостиничный бизнес (13%), сфера финансовых услуг (13%), сектор недвижимости (10%). В целом объем зарубежных инвестиций в названные экономические области составил 89% всего вложенного в национальную экономику иностранного капитала. В целом до настоящего времени в Молдову инвестировали 85 стран.

Кроме того, денежные переводы гастарбайтеров в 2008 году составляли 35% ВВП, что больше, чем все зарплаты, госбюджет и экспорт страны. Только по официальным данным 600 тысяч граждан Молдовы выехали на заработки за рубеж. На самом же деле их значительно больше... В странах Европейского союза, где трудятся, по официальным данным, 310 тыс. молдавских гастарбайтеров, большая часть молдавских трудовых мигрантов занята именно в сфере услуг. В то же время в странах СНГ большая часть молдавских рабочих – порядка 60% – занята в строительстве. Так, по данным Национального банка Республики Молдова, в январе 2008 года сумма переводов составляла \$89,72 млн., в феврале – \$104,55 млн., в марте – \$126,4 млн., в апреле – \$156,41 млн., в мае – \$131,26 млн., в июне – \$147,51 млн., в июле – \$180,79 млн., в августе – \$166,33 млн., в сентябре – \$156,78 млн., в октябре – \$139,13 млн., в ноябре – \$111,03 млн. Итого около 1509,91 млрд. долл. Динамика денежных переводов и иностранных инвестиций за последние 10 лет следующая: переводы составляют 30% ВВП, а по подсчетам в 2010 году переводы от гастарбайтеров составят около 1,2 миллиардов долларов. За период с 2001 по 2008 года молдаване выслали домой более 6,8 миллиардов долларов. Из-за финансового кризиса, денежные переводы в 2009 году упали на 30%, а иностранные инвестиции на 8-9%.

Обращается внимание на неблагоприятный инвестиционный климат – нежелание владельцев сбережений вкладывать их в форме инвестиций в реальную экономику. Пессимизм в отношении возможностей увеличения внутренних источников инвестирования дополняется переносом надежд по выходу из инвестиционного кризиса на привлечение средств иностранных инвесторов. Так, акцентирование внимания на недостаточности сбережений не дополняется анализом инвестиционного потенциала, источников сбережений и особенно характера их использования. Причины

неблагополучного состояния инвестиционного климата сводятся главным образом к высоким рискам, неблагоприятной институциональной среде (неразвитости рыночной инфраструктуры, нестабильности и противоречивости действующего законодательства) и гораздо меньшее внимание уделяется обстоятельствам, подрывающим заинтересованность в инвестировании средств из-за деформаций в самих рыночных механизмах. Изложение вопроса о привлечении иностранных инвестиций ограничивается чаще описанием проявлений несбалансированности и неустойчивости инвестиционной сферы безотносительно к оправданности и реалистичности исходной гипотезы о готовности стран Запада оказать значительную кредитную поддержку молдавской экономике.

Сбережение представляет собой ту часть располагаемого национального дохода страны, которая не расходуется на оплату конечного потребления общества (населения, государственных бюджетных учреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих домашнее хозяйство). Располагаемый доход формируется как результат первичного распределения национального дохода на оплату лиц наемного труда и прибыль и последующего перераспределения первичных доходов через государственный бюджет и другие звенья финансовой системы. Понятие "сбережение" употребляется в двояком смысле – как величина годового дохода, неизрасходованная на оплату потребления товаров и услуг, и как сумма таких сбережений за ряд лет (накопленных сбережений на определенную дату).

Информационной и методологической базой для статистического анализа сбережения являются система национальных счетов на макроуровне и баланс денежных доходов и расходов населения в финансовой статистике.

Сбережения в схеме национальных счетов отражаются в счете использования валового располагаемого дохода как балансирующая его статья. В составе сбережения, помимо преобладающих по величине денежных доходов, учитывается натуральная их часть – доходы, образующиеся в домашнем хозяйстве населения при производстве товаров и услуг для обеспечения собственных потребностей семей. В счете операций с капиталом сбережение выступает как источник формирования финансовых ресурсов для оплаты инвестиционных расходов хозяйствующих субъектов (резидентов). В расходной части этого счета отражаются затраты на инвестиции по отдельным их направлениям. В балансе денежных доходов и расходов населения сбережение представлено показателями расходной его части – использованием полученных денежных доходов на вклады в сберегательном и коммерческих банках, приобретение акций и других ценных бумаг, покупку иностранной валюты и увеличением рублевой денежной наличности у физических лиц. По данным Нацбанка Молдовы сальдо депозитов физических лиц Молдовы на 30 июня 2010г. составило 16 млрд. 951,4 млн. леев – около 1412,62 млрд. долл. или около 30-35% ВВП.

Анализируя все данные можно сделать вывод о недоиспользовании инвестиционного потенциала Молдова – сумма сбережений систематически превышала объем инвестиций в основной и оборотный капитал. Данная особенность молдавской

экономики вносит существенные коррективы в распространенные представления о нехватке средств для инвестирования, поскольку последняя в большей мере вызвана просчетами в макроэкономическом регулировании рынка и отвлечением финансовых ресурсов на иные предпочтительные для частного капитала направления использования сбережений.

К главным причинам недоиспользования инвестиционного потенциала можно отнести следующие:

- крупные расходы государственного бюджета на обслуживание внешнего государственного долга.
- вывоз капитала из страны частными фирмами и коммерческими банками, значительная часть которого не контролируется государством.
- омертвление части долларовых сбережений населения вне банковской системы.
- рассредоточение сбережений населения в форме левых наличности в домашних хозяйствах.

В 1990-е гг. произошла замена механизма сбережения новым, основанным на принципах рыночной экономики. Создание его еще не завершено, поскольку не решены задачи преодоления последствий экономического кризиса, в обстановке которого осуществлялись рыночные реформы, и не отлажены многие элементы рыночного механизма в производстве, финансовой сфере и денежной системе. Однако ряд крупных преобразований институционального характера проведен. К ним прежде всего относится демонтаж плановой системы управления производством, распределением доходов и государственными финансами. Решающая роль в создании новых инструментов производства и распределения принадлежала приватизации государственной собственности и формированию на этой основе частного и смешанного секторов экономики. Удельный вес негосударственного сектора в создании ВВП уже к середине 1990-х гг. увеличился до 70%.

Формирование рыночных механизмов сбережения проходило с немалыми трудностями и противоречиями, с неодинаковой интенсивностью и по различным направлениям, соотношение которых изменялось во времени даже за одно десятилетие. Можно выделить, по крайней мере, два этапа, соответствующих общей хронологии развертывания молдавских экономических реформ: 1992-1998 гг. – период ускоренной приватизации, создания основных звеньев рыночной инфраструктуры и когда активизировалась антиинфляционная политика и приоритет был отдан достижению макроэкономической финансовой стабилизации по стандартным рекомендациям монетаристской политики; 1999г. и последующие годы, на протяжении которых меры по устранению последствий финансового кризиса 1998г. дополнялись действиями по обеспечению после кризисного восстановления экономики.

Несмотря на значительное продвижение в создании системы сбережений, построенной на основе рыночных принципов, существующий ее механизм остается деформированным. Эта деформация проявляется в убыточности и неустойчивости финансового положения почти половины предприятий и организаций реальной

экономики; сохранении процента по вкладам и депозитам ниже годового уровня инфляции; недоступности банковских кредитов для большей части предприятий; существовании большей части сбережений в долларовой форме; продолжающемся вывозу капитала из страны; отвлечении через государственный бюджет значительной части сбережений экономики на обслуживание внешнего государственного долга; ориентации крупных инвесторов в базовых отраслях промышленности, прежде всего представленных естественными монополиями (энергетика, газ, железнодорожный транспорт, связь, виноделие), на инфляционные источники увеличения доходов – повышение цен и удельного веса инвестиционной составляющей тарифов и цен.

Утверждения об отсутствии в стране средств для инвестирования и невозможности получения необходимых для этого финансовых ресурсов без привлечения иностранного капитала и займов выглядят поэтому недостаточно убедительными. Нехватка инвестиционных ресурсов вызывается деформациями в самом механизме сбережения. Наивно полагать, что привлечение иностранного капитала способно решить проблему инвестиций без исправления этих деформаций.

Иностранные инвестиции молдавскую экономику приводятся в долларах, тогда как общий объем их измеряется в леях. Для определения доли иностранных инвестиций их нужно перевести в леи, используя для этого паритеты покупательной способности лея и доллара в инвестиционной сфере (применение валютного курса лея и доллара приводит к ошибкам).

Практический опыт подсказывает, что внешний фактор инвестирования при самом благоприятном стечении обстоятельств, которое пока не просматривается, способен в известной степени улучшить ситуацию, но не изменить ее коренным образом. Кардинальные изменения могут быть внесены лишь при опоре на использование собственных возможностей молдавской экономики.

Проблема мобилизации недостающих для инвестирования средств имеет две стороны: улучшение использования имеющегося инвестиционного потенциала и дальнейшее его расширение, в том числе и через наращивание масштабов сбережения. Относительно первого направления можно назвать меры по устранению деформаций и существенного сокращения их масштабов. По второму направлению решающее значение принадлежит обеспечению дальнейшего подъема экономики и повышению уровня жизни населения. Осуществление названных мер позволит значительно сократить потребность в привлечении иностранного капитала, а в ряде случаев, возможно, и полностью обойтись собственными силами.

Библиография:

1. www.bnm.md.
2. statistica.md.
3. <http://economie.moldova.org/news/moldova-do-2015-goda-planiruet-ezhagodno-narachwivati-pyramie-inostrannie-investitsii-ne-menee-chem-na-10-19288-rus.html>.
4. http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_21960_aId_140497.html.

MANAGEMENTUL ÎNVĂȚĂMÂNTULUI SECUNDAR PROFESIONAL ȘI MEDIU DE SPECIALITATE

Gheorghe SIMA, *drd., IEFS*

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., prof. univ., IEFS

Once you say that the Republic of Moldova align themselves with European values, the system of secondary professional education and secondary specialized needs changes, such as:

- *Develop the legal framework for medium specialized education*
- *Streamline and optimize network of college-type*
- *Improving the quality of teaching and educational services.*
- *Improving the material and technical base of educational institutions and implementation of new technologies.*

În ultimii ani, economia țării manifestă doar numai tendințe de creștere, însă situația social-economică rămâne foarte tensionată. Cu toate acestea, situația actuală pe piața națională a muncii este, de asemenea, destul de complicată. În timp ce mai multe ramuri ale economiei țării suferă din cauza reformelor foarte îndelungate, pierderii pieței tradiționale de est, o parte considerabilă a populației aptă de muncă a emigrat sau tinde să plece peste hotare în căutarea unui loc de muncă. Numărul persoanelor declarate plecate în alte țări la lucru sau în căutare de lucru, potrivit datelor Biroului Național de Statistică a fost de circa 295 mii persoane, ceea ce constituie 17,4% în populația inactivă de 15 ani și peste. Circa două treimi din acestea au fost bărbați. Persoanelor plecate din localitățile rurale le-a revenit 69,7%.

Conform datelor Biroului Național de Statistică, în anul 2009 s-a înregistrat o tendință de scădere a principalilor indicatori ai pieței forței de muncă.

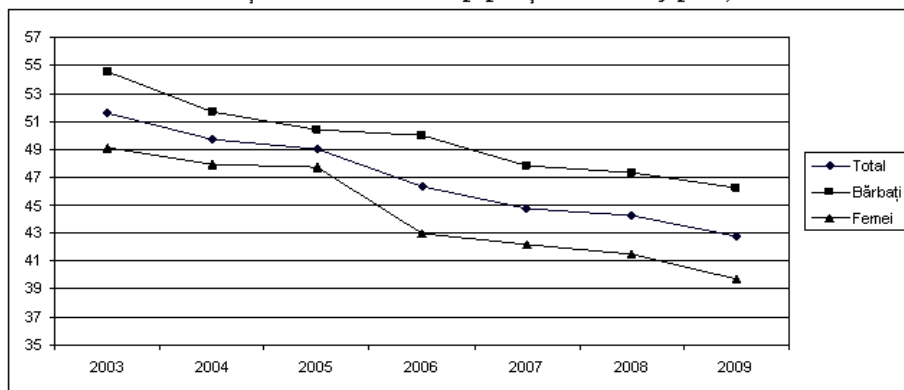
Astfel, **numărul populației economic active** a constituit 1265,3 mii persoane, diminuând cu 37,5 mii persoane (-2,9%) față de 1302,8 mii persoane înregistrate în anul 2008.

Descreșterea populației economic active se datorează scăderii cu 67 mii persoane a numărului persoanelor ocupate. Din numărul total al persoanelor active numărul bărbaților a constituit 51,3%, depășind ponderea numărului femeilor, care reprezintă 48,7 la sută. Numărul populației economic active din sectorul rural a fost mai mare, constituind 52,9% în raport cu cel al populației urbane de 47,1 la sută.

Rata de activitate a populației de 15 ani și peste a constituit 42,8% față de 44,3% înregistrată în anul 2008. În rândul bărbaților rata de activitate a fost mai înaltă (46,2%) în comparație cu cea a femeilor (39,7%). În rândul populației urbane rata de activitate a fost de 47,4% în comparație cu rata de activitate în rândul populației rurale – 39,3%. Cea mai înaltă rată de activitate (63,0%) s-a înregistrat în categoria de vârstă 45-54 ani.

Populația ocupată a constituit în anul 2009 circa 1184,4 mii persoane, reducându-se cu 5,3% față de anul 2008 (1251,0 mii persoane). Ponderea bărbaților ocupați a fost practic egală cu cea a femeilor (50,5% și respectiv 49,5%). Mediului rural i-au revenit 53,7% din totalul populației ocupate și celui urban – 46,3%.

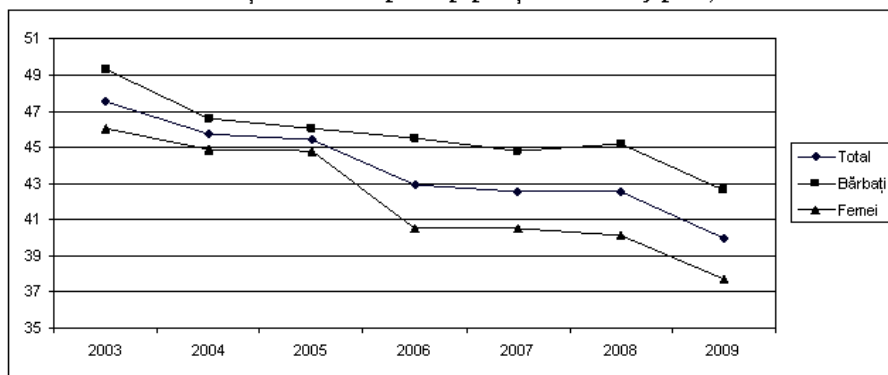
Evoluția ratei de activitate a populației de 15 ani și peste, %



Sursa: BNS

Rata de ocupare a populației de 15 ani și peste a fost de 40,0%, fiind în descreștere (-2,5 p.p.) față de rata de ocupare de 42,5%, înregistrată în anul 2008. La bărbați ea a fost mai înaltă (42,6%) în comparație cu femeile - 37,7%. În distribuția pe medii de reședință rata de ocupare a fost de 43,6% în mediul urban și 37,4% în mediul rural. Cea mai înaltă rată de ocupare (60,0%) s-a înregistrat la persoanele de 45-54 ani.

Evoluția ratei de ocupare a populației de 15 ani și peste, %



Sursa: BNS

Rata de ocupare a populației în vârstă de muncă (16-56/61 ani) a înregistrat valoarea de 46,9%, micșorându-se cu 3,4 p.p. față de nivelul anului 2008.

Ponderea persoanelor tinere (15-24 ani) în totalul populației ocupate a constituit 10,2%. Ponderea persoanelor adulte în vârstă cuprinsă între 25-54 ani în totalul populației ocupate a fost de 73,7%, iar persoanele în vârstă de 55 ani și peste ocupate au constituit 16,1%.

După nivelul de instruire, persoanelor ocupate cu studii generale și profesionale le-a revenit 45,9%, persoanelor cu studii superioare – 21,9%. Persoanele cu studii medii de specialitate au înregistrat pondere de 16,4%.

În distribuția după **activitățile din economia națională** se constată că 28,2% din totalul persoanelor ocupate au activat în sectorul agricol, reducându-se cu 2,9 p.p. față de ponderea de 31,1% înregistrată în anul 2008. Numărul persoanelor ocupate în acest sector s-a redus cu 55 mii (-14,1%) față de anul 2008 (388,6 mii persoane).

Numărul persoanelor ocupate în sectorul non-agricol a constituit 850,7 mii (71,8% din numărul total), înregistrând o scădere cu 1,4% față de în anul 2008 (862,4 mii persoane sau 69% din numărul total de persoane ocupate).

Muncitorii necalificați continuă să predomine (23,9%) în structura populației ocupate, fiind urmați de lucrători în servicii, comerț și asimilați (14,3%). În același timp una din nouă persoane ocupate era lucrător calificat în agricultură, silvicultură și pescuit.

Discrepanța dintre cerere și ofertă pe piața muncii, amplificată de tehnologii de producere învechite, de lipsa capitalului investițional și a abilităților manageriale moderne, are un impact direct asupra productivității muncii, care, la rândul ei, influențează mărirea salariului, plasându-l la un nivel foarte jos, în comparație cu alte țări dezvoltate.

Astfel, se poate afirma că abilitățile și competențele profesionale de care dispune forța de muncă din Moldova nu corespund nici cerințelor pieței muncii interne, nici celor externe. Unicul avantaj îl constituie costul scăzut al brațelor de muncă, dar acesta este un avantaj iluzoriu, deoarece conduce la scăderea nivelului de trai, la diminuarea natalității, la amplificarea tendințelor de emigrație, mai ales în rândurile tinerilor, și în ultimă instanță, la diminuarea fondului genetic al țării.

Efectul de moment al emigrării unei părți considerabile a forței de muncă naționale are caracter controversat. Pe de o parte, o bună parte a emigranților se adaptează la noul loc de trai și emigrarea temporară se transformă în emigrare permanentă, iar țara este lipsită de o parte a resurselor umane. Pe de altă parte, excesul de valută străină, creat prin transferurile de peste hotare, poate spori nivelul inflației, provocând, astfel, tensiuni sociale.

Un rol deosebit de important în crearea echilibrului dintre cerere și oferta pe piața muncii îl poate avea sistemul de învățământ secundar profesional. Însă la momentul structurii acestuia nu permite realizarea dezideratului enunțat.

Structura actuală a sistemului de învățământ secundar profesional nu asigură evitarea segregării profesionale și sociale. Cele trei filiere educaționale, care se deschid după învățământul gimnazial obligatoriu - învățământul secundar general, învățământul secundar profesional și învățământul mediu de specialitate - împart contingentele de tineri în două categorii. Cei care își continuă studiile în învățământul mediu general sau cel mediu de specialitate au șansa de a atinge cele mai înalte niveluri de calificare profesională. Ei ajung tehnicieni, tehnologi sau chiar ingineri, fără a avea experiența de muncă și alte abilități și competențe profesionale de nivel mediu. În același timp, tinerii încadrați în învățământul secundar profesional sînt lipsiți din start de posibilitatea de a-și ridica nivelul de calificare profesională mai sus de cel mediu.

Situația actuală denotă o micșorare continuă a numărului de elevi în instituțiile de învățământ secundar profesional. Numărul elevilor în anul de studii 2003-2004 era cu 9,7 mii mai mic față de cel din anul de studii 1998-1999. Deși cota absolvenților de gimnaziu, care își continuă studiile în învățământul secundar profesional, se menține pe parcursul acestor ani relativ la același nivel (circa 28%), numărul de elevi în școlile profesionale se micșorează. Acest decalaj se explică și prin situația

demografica a țării. Până în anul 2003 numărul elevilor încadrați în învățământul gimnazial se micșora anual cu circa 4%.

Conform datelor Biroului Național de Statistică, în anul de studii 2007-2008 media contingentului de elevi în instituțiile de învățământ secundar profesional este de 326,7 elevi per instituție. În 17,5% din numărul total de instituții contingentul de elevi este mai mic de 150. În 4 localități sunt câte 2 instituții, iar numărul total de elevi în ambele instituții este mai mic de 300: Briceni, Dondușeni, Glodeni, Sîngerei. În Școlile de Meserii media contingentului de elevi este de 142 elevi. În legătură cu reducerea considerabilă a contingentelor de vârstă 16-18 și 19-23 ani tendința de micșorare a numărului de elevi în SÎSP va persista până în 2014.

Raportul cadre didactice - elev este foarte mic comparativ cu alte țări și constituie 8,8 (în instruirea a 21000 elevi sunt implicate 2385 de cadre didactice).

Eficiența sistemului de învățământ secundar profesional se poate măsura prin capacitatea sistemului de a păstra elevii în cadrul său până la obținerea unei acreditări școlare minime necesare pentru incluziunea pe piața muncii. Fenomenul abandonului școlar este cauzat de foarte mulți factori, dar existența acestuia poate fi percepută ca indicator al lipsei calității dorite a sistemului despre care putem judeca analizând datele statistice.

Tabela 1

Rata înmatriculării în raport cu rata absolvirii în instituțiile de învățământ secundar profesional

	2005 – 2006	2006 - 2007	2007 -2008
Școli de meserii			
Înmatriculați	4003	3725	3221
Absolvenți	3980	3646	2945
<i>Diferența</i>	23	79	276
<i>Raport procentual</i>	0,6	2,1	8,6
Școli profesionale			
Înmatriculați	11421	11769	11804
Absolvenți	7294	10840	8890
<i>Diferența</i>	4127	929	2914
<i>Raport procentual</i>	30,1	7,8	24,7

Continuă a fi alarmantă situația privind încadrarea în filiere de studii a absolvenților de gimnazii. Numărul absolvenților rămași în afara sistemului de învățământ, cu toate că tind spre micșorare, continuă să se mai mențină la un nivel înalt.

În sensul identificării solicitării de către absolvenții de gimnaziu a continuării studiilor în sistemul de învățământ secundar profesional, au fost colectate date statistice de la Direcțiile Generale Învățământ, Tineret și Sport Raionale și Municipale. În 15 unități dintre acestea, în anul acesta 2010 absolvesc gimnaziul 6449 de elevi. Oportunitățile de a-și continua studiile sunt următoarele:

- a) în liceul teoretic 2905 (45 %);
- b) în colegiu – 1345 (20,8 %);
- c) în școală profesională – 1684 (26,1 %).

În pronosticarea dezvoltării sistemului de învățământ secundar profesional este important a ține cont de analiza avantajelor și dezavantajelor. Această analiză (analiza SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, Avantaje, Dezavantaje, Oportunități, Riscuri) a sistemului actual de învățământ secundar profesional reflectă:

Avantaje	Dezavantaje
<p>1) exista cadrul legislativ-normativ de organizare a învățământului secundar profesional;</p> <p>2) dispunem de o rețea extinsă de instituții de învățământ secundar profesional;</p> <p>3) exista cadre didactice pentru formarea profesionala;</p> <p>4) exista tradiții de formare profesională în cadrul sistemului educațional;</p> <p>5) există baza tehnico-materială de instruire;</p> <p>6) există resurse extrabugetare ce pot fi mobilizate pentru învățământ.</p>	<p>1) cadrul legislativ nu este adecvat;</p> <p>2) sistemul stopează accesul absolvenților la studiile universitare;</p> <p>3) lipsa unui sistem de formare a maștrilor-instructori;</p> <p>4)lipsa unui sistem de formate continua a cadrelor didactice de specialitate;</p> <p>5)baza tehnico-materiala este insuficientă, învechită, nu corespunde pregătirii profesionale solicitate de piața muncii;</p> <p>6) necesitățile pieței muncii nu sînt clar delimitate și mediatizate;</p> <p>7) mecanismul de finanțare a învățământului și pregătirii profesionale este inefficient;</p> <p>8) sistemul de comunicare profesionala este depășit de cerințele actuale.</p>
Oportunități	Riscuri
<p>1) restructurarea și relansarea sistemului de învățământ secundar profesional;</p> <p>2) lansarea liceului profesional;</p> <p>3) implementarea unui sistem adecvat de orientare profesională;</p> <p>4) asigurarea parteneriatului dintre unitățile de învățământ secundar profesional și agenții economici;</p> <p>5) implicarea agenților economici finanțarea pregătirii profesionale;</p> <p>6) existența cererii pe piața, muncii;</p> <p>7) relansarea branșelor economice.</p>	<p>1) structura sistemului de învățământ secundar profesional poate să nu corespunda mereu cerințelor în permanentă schimbare, ale pieței muncii;</p> <p>2) lipsa cadrelor didactice de specialitate pentru realizarea standardului liceului profesional;</p> <p>3) refuzul unor agenți economici de a contribui la formarea profesională;</p> <p>4) finanțarea neadecvată a sistemului de învățământ secundar profesional;</p> <p>5) emigrarea excesivă a forței de muncă.</p>

Principiile organizării învățământului secundar profesional:

Principiul flexibilității asigură dezvoltarea continuă a instruirii și pregătirii profesionale, răspunzând necesităților și intereselor societății și schimbărilor permanente economico-sociale. Schimbările esențiale în procesele de activitate, inovațiile structurale în domeniul profesional și al calificărilor, competitivitatea crescândă și șomajul, toate reprezintă factori care afectează în mod constant procesul educației profesionale, precum își determină conținutul și forma de organizare și managementul ei. Tranziția de la economia centralizată la procesele bazate pe principiile economiei de piață deschide calea spre educația și instruirea profesională, care este liberă, activă, inițiatorie și receptivă la schimbările de pe piața muncii.

Principiul susținerii schimbării acorda prioritate unui proces de schimbare consistent și evolutiv, bazat pe experiența pozitivă și metodologie științifică. Susținerea schimbării este garantată de o participare activă în toate procesele instruirii și pregătirii profesionale, de la instruirea preprofesională până la educația formală și nonformală pentru adulți.

Principiul accesibilității promovează pentru toți membrii societății drepturi și oportunități egale de a obține calificarea solicitată în forma dorită. Orice persoană, indiferent de vârstă, sex, naționalitate, convingeri religioase are oportunități egale cu cele ale semenilor de a obține o calificare prin intermediul instruirii și pregătirii profesionale de bază, prin educația formală și nonformală pentru adulți sau prin intermediul instruirii individuale. Formele speciale ale instruirii și pregătirii profesionale sînt prevăzute pentru persoanele cu necesități speciale: persoane cu dizabilități, șomeri etc. Acest

principiu oferă și posibilitatea de a alege profesia în funcție de interesele și capacitățile individuale. Totodată, servind intereselor individuale, sistemul învățământului secundar profesional ia în considerare și particularitățile dezvoltării economice și sociale regionale.

Principiul continuității și al progresului: învățământul secundar profesional este într-un perpetuu proces de dezvoltare, în cadrul căruia sînt antrenați atât tinerii, cît și adulții. Astfel, curricula destinată instruirii profesionale inițiale pentru tineri este suplimentată cu aspectele psihologice și pedagogice, precum și cu necesitățile specifice educației adulților. Educația formală și nonformală pentru adulți, capabilă să răspundă prompt la schimbările, care intervin în activitatea, profesională și la interesele angajaților, reprezintă o parte importantă a formării profesionale. Progresul care are loc în cadrul diferitelor niveluri ale calificărilor profesionale în cadrul curriculei este garantat de un sistem de standarde profesionale și programe de studii speciale cu rolul de a compensa eventualele diferențe. Aceasta, prin umare, face posibilă programarea optimă a "itinerarelor progresive" în diferite domenii profesionale și la toate treptele educaționale. Astfel, instruirea profesională, în calitate de proces continuu, garantează oportunități largi pentru fiecare persoană de a-și dezvolta noi capacități și servește drept stimulent pentru îmbunătățirea calificărilor.

Principiul recunoașterii formale a calificării obținute presupune dreptul și oportunitatea individuală de a fi acreditat la toate tipurile de activități de instruire. De asemenea, principiul presupune existența posibilităților de a obține aceeași calificare pe mai multe căi.

Principiul parteneriatului social definește necesitatea interacțiunii dintre partenerii sociali, adică dintre stat, angajați și patroni. În practică acest principiu este implementat prin stabilirea limitelor obligațiilor și responsabilităților statului, angajaților și patronilor, ale organizațiilor, precum și prin evaluarea activităților și programelor. Evaluarea și coordonarea diverselor interese în învățământul profesional este factorul principal în vederea asigurării calității.

Principiul compatibilității cu sistemele de învățământ secundar profesional ale altor țări prevede disponibilitatea de a ține cont de experiența altor țări, în special a celor din Comunitatea Europeană. În cadrul mobilității forței de muncă, standardele învățământului profesional trebuie să fie armonizate. Comparabilitatea meseriilor și calificărilor apropiate de procesele reale din cadrul întreprinderilor și implicarea partenerilor sociali sînt principalele condiții, care atestă compatibilitatea standardelor naționale ale învățământului secundar profesional cu cele internaționale. Totodată, compatibilitatea cu sistemele altor țări nu presupune subminarea identității naționale, întrucît particularitățile economice, sociale, culturale sînt reflectate concret în conținutul educației.

Principiul dezvoltării abilităților generale este axat pe importanța crescândă a calităților personale care sînt necesare în majoritatea profesiilor și domeniilor de activitate, precum: abilitatea de a învăța continuu, de a comunica, de a-și exprima opinia, de a organiza, de a coopera, adaptabilitatea și abilitatea de a gândi critic, de a cerceta.

Principiul specializării progresive este abordat în special în cazul pregătirii profesionale inițiale, presupune progres în conținutul educației, de la calități generale la începutul studiilor la domenii și sarcini specifice în continuarea studiilor. Specializarea progresivă extinde spectrul de alegere în educație pe viitor, sporește mobilitatea și implică recalificare.

Învățământul secundar profesional contribuie semnificativ la dezvoltarea societății. Concepția obiectivelor învățământului secundar profesional este menită să elucideze interacțiunea omeni-

lor cu mediul economic și acordă importanța calificărilor individului ca o condiție pentru abilitatea acestuia de a acționa.

În procesul reformării sistemului învățământului secundar profesional s-au conturat un șir de blocaje, nesoluționarea cărora poate influența negativ reformele în toate domeniile economiei naționale.

1. Conținutul învățământului liceal teoretic nu corelează cu specificul pregătirii profesionale.

2. Organizarea admiterii în școlile profesionale în bază de concurs, ca și în liceele teoretice, duce la limitarea accesului la această filieră pentru absolvenții de gimnazii.

3. La finisarea treptelor, din cauza supraîncărcării programelor de studiu, mulți elevi nu ating standardele abilităților și deprinderilor profesionale.

4. Dacă vom aplica prevederile legii pentru a organiza pregătirea tehnicienilor în Școala profesională va fi necesar să formăm baza materială respectivă, să perfecționăm cadrele, ceea ce va solicita cheltuieli suplimentare esențiale. Colegiile care au baza materială suficientă, potențial de cadre didactice și experiență nu folosesc pe deplin aceste posibilități pentru pregătirea acestui standard. Școala profesională polyvalentă care nu are experiență în acest domeniu, baza materială și cadre pregătite, de asemenea nu poate pregăti specialiști de acest nivel. Se cere de examinat Nomenclatorul specialităților din colegii și școli profesionale pentru a determina standarde unice și instituțiile care vor pregăti acest standard.

5. Referitor la Școala de meserii, atât în Concepția dezvoltării învățământului, cât și în Legea Învățământului, ea este destinată cu preponderență pentru pregătirea în meserii simple de 1-1,5 ani, pentru activități înguste la conveier, ceea ce nu este învățământ secundar profesional ci pregătire profesională pentru un număr limitat de meserii simple.

6. Este deteriorat sistemul de orientare profesională, lipsește informația necesară cu privire la piața muncii, nu există un sistem de învățământ profesional continuu.

7. Din cele patru componente esențiale ale învățământului secundar profesional - învățământul general, instruirea teoretică profesională, instruirea practică și practica de producere, doar primele două țin de competența Ministerului Educației, iar celelalte sînt de competența agenților economici. Pentru a obține un nivel înalt de formare profesională la instruirea practică e necesar utilaj și echipament de care școlile nu dispun. Deși Legea Învățământului prevede participarea agenților economici la organizarea instruirii practice și a practicii de producere, aceste prevederi nu se realizează, toate responsabilitățile revenind instituțiilor de învățământ, care nu dispun nici de finanțe, nici de baza materială modernă.

10. Potențialul uman, baza tehnico-materială, experiența acumulată a instituțiilor superioare de formare inițială a specialiștilor nu este utilizată eficient în perfecționarea cadrelor didactice care ar asigura un învățământ profesional continuu. Totodată, aceste instituții pot asigura și elaborarea standardelor pentru învățământul profesional.

Ținând cont de aceste blocaje, ministerul a intervenit cu unele propuneri privind modificarea Legii învățământului încă în anul 1998, care au fost acceptate abia în 2000.

În conformitate cu modificările și completările la Legea Învățământului este necesar ca:

- Formarea bazei teoretice generale și profesionale se finalizează la treapta I a școlii profesionale.

sionale polivalente;

- Instruirea și pregătirea se va organiza prin învățământul modular, care va contribui la formarea deprinderilor practice profesionale, bazei de autoinstruire și instruire continuă;
- De a forma sistemul de învățământ liceal postgimnazial diversificat care va spori accesul absolvenților de gimnaziu la această treaptă de instruire;
- De a lărgi accesul la învățământul profesional continuu;
- De a elabora Nomenclatorul după niveluri de instruire și familii ocupaționale.

Totodată în Legea Învățământului nu sînt concretizate competențele și responsabilitățile ministerelor și agenților economici, iar Ministerului Educației îi sînt atribuite responsabilități și funcții improprii, ceea ce de asemenea constituie un blocaj serios în promovarea reformelor.

În această ordine de idei este necesară adoptarea unei legi cu privire la învățământul și pregătirea profesională care va determina competențele tuturor partenerilor în procesul de formare a cadrelor.

În scopul coordonării tuturor activităților de reformare a sistemului de învățământ secundar profesional, ajustat la necesitățile în schimbare permanentă a pieței muncii, implementării modificărilor și completărilor la Legea Învățământului, este necesar instituirea unui Consiliu Național pentru orientarea profesională și învățământul secundar profesional.

Învățământul mediu de specialitate (postsecundar vocațional-tehnic)-ÎMS, are misiunea pregătirii specialiștilor cu caracter aplicativ, capabili să acopere posturile de management de nivel inferior și mediu, precum și posturile de execuție complicate din economia națională și sfera socială. Realmente absolvenții colegiilor sînt apti să facă față exigențelor de angajare în foarte multe domenii, avînd prioritatea unei pregătiri aplicative mai pronunțate. În plus, perioada de instruire în colegii este între 16 și 21 ani, care este optimă pentru formarea profesională și socială a tinerilor.

În condițiile de tranziție această verigă a fost supusă mai multor transformări, cele mai importante fiind includerea colegiilor (în mod administrativ) în învățământul superior de scurtă durată (1995-2003), fără să fie creat cadrul normativ real de activitate, precum și revenirea colegiilor la statutul de învățămînt mediu de specialitate în 2003.

Începînd cu anul 2003, colegiile au fost transformate, în conformitate cu Legea pentru modificarea și completarea Legii învățămîntului nr.237-XV din 13 iunie 2003, în instituții medii de specialitate. La începutul anului de studii 2003/2004, învățămîntul mediu de specialitate se efectua în 45 instituții de stat și 15 instituții private. La fel ca și instituțiile de învățămînt superior, instituțiile de învățămînt mediu de specialitate sînt subordonate mai multor autorități publice centrale. În anul 2003 în aceste instituții își făceau studiile 18,7 mii persoane, cu 23% mai mult față de anul precedent de studii.

Pînă în anul 2003, unele colegii, în special cele cu profil agrar se confruntau cu problema completării contingentului. În anii 2000-2002, planul de admitere (comanda de stat) în colegiile cu profil agrar a fost îndeplinit în proporție de doar 74 la sută. Motivele principale au fost:

- baza unică de admitere în colegii și universități a absolvenților de licee și școli de cultură generală;
- lipsa cadrului legislativ pentru admiterea absolvenților din gimnazii;

- lipsa de concurență la admitere.

Dar, în anul 2003 situația s-a schimbat. Conform completărilor și modificărilor la Legea învățământului nr.237-XV din 13 iunie 2003, începând cu anul de studii 2003/04 admiterea în colegii se efectuează atât pentru absolvenții de școală medie de cultură generală, de liceu și de școală profesională, cât și pentru absolvenții de gimnaziu.

Din toată gama de specialități un interes sporit este manifestat față de medicina generală și contabilitate (câte 10% din total de elevi înmatriculați). În ceea ce privește distribuția după forma de învățământ, ponderea elevilor înmatriculați la secția fără frecvență constituie 5%.

Din numărul total de absolvenți, doar 29% au fost plasați în câmpul muncii, deoarece fiecare al doilea absolvent își prelungește studiile în instituțiile de învățământ superior.

Din numărul total de elevi ai colegiilor, 4,1 mii persoane primesc bursă (40% din cei care învață în bază bugetară). Practic toți elevii care au nevoie de cămin sînt cazați (91%). Numărul elevilor asigurați cu cămine în anul de studii 2003/04 a crescut cu 1529 persoane față de anul precedent.

Putem formula următoarele probleme existente în învățământul mediu de specialitate:

- Lipsa cadrului normativ, în urma modificării Legii învățământului
- Paralelismul în pregătirea cadrelor în instituțiile de tip colegiu. Multe instituții pregătesc unele și aceleași cadre
- Pe parcursul ultimilor ani, din lipsa mijloacelor financiare, în instituțiile de învățământ au fost posibile de efectuat, în majoritate, doar lucrări de reparații curente și de renovare
- În scopul optimizării cheltuielilor pentru întreținerea clădirilor, diminuării pierderilor de căldură, asigurării instituțiilor de învățământ cu energie termică, păstrării bunurilor materiale, este necesar de a instala cazangerii autonome

Dacă ne adresăm la dimensiunea europeană a sistemului de instruire și formare profesională, este observabil faptul că Europa se confruntă cu multe dintre problemele cu care se confruntă și învățământul profesional din Republica Moldova. Documentele de referință denotă concluzia că ca o rezultantă a numeroaselor probleme care apar adesea prin forța evenimentelor (demografice, de sănătate, de mediu), educația e nevoită să accelereze găsirea soluțiilor optime, a remediilor prezente, dar și a celor de perspectivă. Se așteaptă de la educație ca ea să ofere panacee. Ceea ce trebuie făcut însă, pentru început, nu este utilizarea acesteia ca un remediu, ci *purificarea educației astfel încât să nu constituie ea însăși o sursă de dificultăți*. Adesea, educația prin sine însăși devine un instrument, o sursă de inegalități, de „reproducție socio-culturală”, de „fractură” sau fractalii sociale, etnice, religioase etc.

Din punctul de vedere al dezideratelor propuse de Comisia Europeană și de Consiliul Europei în fața educației putem desprinde următoarele:

- cum poate contribui educația la promovarea drepturilor și a libertăților fundamentale ale omului, la instaurarea unei democrații pluraliste și la predominanța dreptului?
- cum poate educația să apropie popoarele europene și să le inducă membrilor acestora un sentiment de apartenență europeană?
- în ce mod educația poate ajuta guvernele și cetățenii Europei să depășească imensele sfidări cu care sunt confruntate societățile, în materie de politică, spre exemplu, sau de multiculturalism, sau

poate de răspuns imediat la necesitățile unei populații cu reactivitate diminuată?

Consiliul Europei, prin Consiliul Cooperării Culturale, a pus în practică, începând cu anul 1991, un proiect intitulat „Un învățământ secundar pentru Europa”. Obiectivele acestui proiect erau următoarele:

- abilitarea populației tinere cu unele cunoștințe, priceperi, deprinderi și atitudini de care va avea nevoie pentru a face față sfidărilor majore ale societății europene contemporane;
- pregătirea tinerilor pentru studii superioare, mobilitate și muncă într-o viață cotidiană dintr-o Europă democratică, multilingvă și multiculturală;
- sensibilizarea tineretului pentru cunoașterea moștenirii culturale comune și a responsabilităților lor comune în calitate de „europeni”?

Acest program a cuprins două paliere:

- a) primul, consacrat reflecțiilor și relațiilor între statele membre pe probleme de politică și strategii globale,
- b) al doilea, consacrat dimensiunii europene a programelor de studii și formării cadrelor didactice.

Obiectivul strategic al Uniunii Europene stabilit de Consiliul European de la Lisabona (23-24 martie 2000) și reafirmat de Consiliul European de la Stockholm (23-24 martie 2001) este ca „Uniunea Europeană să devină cea mai competitivă și dinamică economie din lume, bazată pe cunoaștere, capabilă de creștere economică durabilă, cu mai multe locuri de muncă și o mai mare coeziune socială”.

Odată ce afirmăm că Republica Moldova se realizează la valorile europene, sistemul de învățământ secundar profesional și cel mediu de specialitate necesită schimbări, precum:

- Elaborarea cadrului normativ pentru învățământul mediu de specialitate
- Reorganizarea și optimizarea rețelei instituțiilor de tip colegiu
- Îmbunătățirea procesului de predare și a calității serviciilor educaționale.
- Îmbunătățirea bazei tehnico-materiale a instituțiilor și implementarea noilor tehnologii educaționale

În această ordine de idei, în opinia noastră elementele importante sunt:

- asigurarea unei echitabile și efective distribuiri și utilizări a resurselor financiare în cadrul sistemelor educaționale și de formare;
 - sprijinirea evaluării și asigurării calitative a sistemelor prin utilizarea indicatorilor și benchmarking;
 - exploatarea potențialului parteneriat public-privat;
 - dezvoltarea de analize cost-beneficiu în ceea ce privește investițiile în educație și formare.
- Centrarea în jurul unui singur nod de schimbare educațională (curriculum, evaluare, manuale etc.) nu poate fi eficientă pe termen lung.

Efectele și rezultatele unei reforme în domeniul învățământului sînt proiectate și vizibile pe termen lung. Numai abordarea coordonată și interdependentă a tuturor componentelor câmpului de reformă poate depăși fenomenele de blocaj, de frînare venite dinspre zona concretului educațional: grupul de elevi/studenti. Nici un decalaj între acestea nu poate fi acceptat.

Bibliografia

1. Legea Învățământului nr. 237-XV din 13 iunie 2003.
2. Nomenclatorul domeniilor și specialităților pentru pregătirea cadrelor în instituțiile superioare din RM.
3. Planul-cadru.
4. Clasificatorul-tip a nomenclatorului UNESCO (IESCED-97).
5. BNS 2003-2009.
6. Declarația comună a miniștrilor europeni a educației de Bologna din 19 iulie 1999.
7. Recomandările Consiliului de Miniștri ai UE din 6 mai 1996.
8. Ordinul Ministrului Educației nr. 143 din 2 mai 2002.

ROLUL CLUSTERILOR IN FACILITAREA INOVĂRII

Elvira POȘTARU, *lector superior, ULIM*

Petru ROȘCA, *prof. univ., dr. hab., ULIM*

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, *dr. hab., prof.univ., USM*

This article explores the idea of how clusters can facilitate “user-driven” innovation, in particular to the benefit of innovative SMEs. Cluster organisations aim at bringing the different forms of innovation support together and at customising them according to the needs of the enterprises in a given regional economic environment. Author mentioned the changing nature of innovation, reflected by new forms of cluster collaboration as well as by new services provided by cluster organisations to cluster firms. Emphasis is made on the development of a favorable legal framework and institutional environment support in fostering user-driven innovation through clusters, which aims at effectively helping enterprises to innovate faster and better.

Cuvinte cheie: *Cluster, cercetare și inovare, competitivitate, societatea bazată pe cunoaștere, sistem de management, comerț, facilitarea investițiilor private, responsabilitate socială.*

Key words: *Cluster, research and innovation, competitiveness, knowledge society, system management, commerce, facilitating private investment, social responsibility.*

Conform „Cadrului Comunitar pentru Ajutor de stat, Cercetare și Dezvoltare și Inovare”- **clusterelor** reprezintă grupări de companii independente (start-upuri inovative, IMIM-uri) și organizații de cercetare, care activează într-un anumit domeniu și într-o anumită regiune, în scopul stimulării activităților inovative, prin promovarea interacțiunilor intensive, accesului la facilități comune, schimburilor de experiență și cunoștințe și prin contribuția la transferul tehnologic, networking și diseminarea informațiilor în rândul întreprinderilor din cluster [1]. Aceste organizații colaborează sub o strategie comună de dezvoltare, dar care rămân în competiție și aduc un aport semnificativ în dezvoltarea economică locală și regională. În sensul monitorizării acestui fenomen, Comisia Europeană a înființat în anul 2006 Observatorul European al Clusterelor, acesta furnizând pentru prima oară, atât date statistice cantitative și calitative cât și analize comparative privind situația clusterelor în Europa [2].

Apartenența la un cluster inovativ devine un avantaj real pentru întreprinderile mici și mijlocii, ca urmare, atât a accesului facil și rapid la rezultatele cercetărilor în vederea implementării acestor

ra în producție și realizării de produse inovative, cât și a strategiilor comune de dezvoltare, pornind de la cele de cooperare în producție și achiziție de tehnologii și echipamente performante destinate utilizării în comun, până la cele de marketing.

În competiția globală pentru piețe, când șansele succesului economic al unei țări sau al unei regiuni se bazează pe specializarea ofertei și concentrarea eforturilor de dezvoltare spre domenii-cheie, unde se dețin avantaje competitive, resurse și competențe, **clusterelor inovative** sunt o soluție de succes datorită faptului că oferă o combinație de dinamism antreprenorial, legături intense între companii și instituții ce dețin cunoștințe de top level, respectiv sinergii pro-active între actorii principali ai inovării.

Conceptul de cluster este relativ nou pentru Moldova, dar nu același lucru se întâmplă la nivel european și internațional, unde s-au dezvoltat deja cluster puternice la nivel regional, în acest moment accentul punându-se pe dezvoltarea clusterelor internaționale de top level. Poate fi observat, astfel, rolul important pe care îl îndeplinește Comisia Europeană în ceea ce privește: sprijinirea clusterelor, îmbunătățirea bazei de cunoaștere a Europei și optimizarea exploatarea potențialului european de cercetare și inovare. În sensul atingerii acestor obiective Comisia Europeană a lansat Programul Cadru 7 pentru Cercetare și Inovare, Inițiativa Lead Market precum și o serie de programe făcând parte din Politica de Coeziune [3].

Clusterelor sunt un instrument important și actual pentru susținerea dezvoltării economiei, reprezentând un pilon în dezvoltarea țării, creșterea competitivității și inovațiilor, în special a Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Republica Moldova.¹ Necesitatea reglementării și impulsivării acestui comportament antreprenorial conduce la definirea unor seturi de politici privind activitatea și funcționarea clusterelor, acestea derivând din politicile de cercetare, politicile de inovare, politicile industriale și cele pentru IMM-uri. Pentru dezvoltarea clusterelor inovative este necesară inițiativa Guvernului prin implementarea diferitor măsuri și programe de impulsivare a creării clusterelor inovative pentru sectoarele prioritare țării.

Conceptul de „cluster” are o istorie destul de îndelungată, atribuindu-se mai multe denumiri, inclusiv „pol de competitivitate”, „district industrial”, „aglomerare industrială”. În prezent termenii care s-au impus sunt „cluster” și „pol de competitivitate” (în Franța și Belgia), termenul cel mai utilizat fiind „cluster”.

Descrierea cea mai simplă a clusterelor are la baza descrierea relațiilor furnizor-client și a lanțului valoric. Cele mai multe companii cumpără „inputuri” (materii prime, servicii, componente) de la alte furnizori și le înglobează în produsele lor pe care le vând clienților. Funcționarea companiilor în cadrul unei „aglomerări industriale”, aduce acestora un avantaj competitiv, deoarece dispun de o rețea densă de furnizori și clienți în apropiere. Referitor la sintagma „lanț valoric”, aceasta derivă din concepția lui Alfred Marshall (1842-1924) care a arătat ca o concentrare geografică a unui anumit sector industrial determină specializarea furnizorilor. Spre exemplu, în Nordul Italiei exista cluster formate din companii mici, care sunt specializate corespunzător diverselor etape ale procesului

¹ Aceasta este concluzia atelierului de lucru „Clusterelor transfrontaliere – o cale spre europenizarea IMM-urilor”, care a fost organizat Vineri, 24 septembrie 2010, în incinta Palatului Republicii, de către Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM) în parteneriat cu Comisia Uniunii Europene, prin intermediul instrumentului de asistentă TAIEX.

productiv, între acestea existând relații de coordonare. Marshall și-a bazat teoria cunoscută sub numele de „treimea lui Marshall” pe observațiile făcute asupra situației „districtelor industriale” din Anglia, conform cărora există 3 motive pentru care companiile localizate în aceeași arie geografică sunt mai eficiente decât dacă ar acționa la mare distanță:

- „bazin de forță de muncă”;
- specializarea furnizorilor;
- transferul de cunoștințe.

Marshall a observat că o „aglomerare industrială” de companii similare atrage, dezvoltă și beneficiază de un „bazin de forță de muncă” cu un set comun de calificări. De asemenea, siguranța economică a angajaților este mult mai mare deoarece în aceeași arie geografică există mai mulți posibili angajatori care au nevoie de competențele lor. Marshall a observat, de asemenea, ca „aglomerările industriale” creează o bună piață pentru furnizori și condiții pentru ca aceștia să-și îmbunătățească și să-și specializeze oferta. Pe cale de consecință, aceasta conduce la un avantaj productiv pentru clienții lor. De asemenea, Marshall a sesizat ca într-o „aglomerare industrială”, ideile „călătoresc” mult mai ușor de la o companie la alta, ca și “o călătorie prin aer”. Este de fapt ceea ce astăzi economiștii numesc „externalități” [11].

Ulterior, economiștii germani Lösch și Von Thünen au aplicat ideile și tehnicile economice, inclusiv neo-clasice, asupra localizării activității economice, iar în 1956 Walter Isard (1956) și alți cercetători au pus bazele științelor regionale. Oamenii de știință regionali au îmbunătățit ideea lui Marshall subliniind avantajul companiilor care derivă din apropierea geografică, făcând distincție între cele două tipuri de externalități: externalitățile de localizare (câștiguri din proximitatea față de companii similare, în special din aceeași industrie) și de urbanizare (câștiguri din proximitatea față de companii din alte industrii).

În 1990, profesorul Michael Porter, cel cărui a se datorează popularizarea termenului de "cluster", dacă nu și cel care l-a inventat, definește clusterul ca "o concentrare geografică de companii și instituții interconectate într-un anumit domeniu" [12].

Definiția „polului de competitivitate” este asemănătoare cu cea a clusterului: este o concentrare geografică de întreprinderi publice sau private, centre de cercetare și instituții de învățământ, care lucrează în parteneriat, sub o strategie comună de dezvoltare, în scopul generării de sinergii și colaborării în cadrul unor proiecte inovative, în interesul uneia sau mai multor piețe”.

Modelul lui Porter de interacțiuni în cadrul unui cluster ia în considerare, ca și element al “lanțului valoric”, avantajul competitiv al unei companii care derivă din modul în care își gestionează activitățile, de la proiectarea de produs și achiziționarea materiilor prime, până la vânzare și servicii. Deoarece multe dintre aceste activități implică interacțiuni cu alte entități - furnizori de materii prime sau subsamble, de servicii specializate, de servicii de cercetare și inovare, unități de învățământ, distribuitori, clienți etc., poziționarea geografică a companiei devine importantă în definirea strategiei sale (Porter 1990). Importanța relațiilor furnizor-client a crescut odată cu depărtarea companiilor de modelul de integrare pe verticală.

Teorie clasică a dezvoltării economice bazate pe disponibilitatea și abundența factorilor de producție (muncă, natură și capitalul) a explicat foarte bine fenomenele economice din secolul XIX,

dar mai târziu, odată cu succesul extraordinar al unor țări ca Japonia sau al unor regiuni ca Silicon Valley, lipsite total de resurse, ea s-a dovedit depășită. Soluția a fost găsită de Michael Porter care în lucrarea sa „Avantajul comparativ a națiunilor” (1990) a arătat că succesul economic depinde de interacțiunea următorilor factori, grupați în ceea ce s-a numit apoi „Diamantul lui Porter”[6]:

- disponibilitatea resurselor;
- accesul la informație, pe baza căreia companiile decid să acționeze într-o anumită direcție, cu resursele respective;
- strategiile fiecărei companii în parte;
- presiunea asupra companiilor de a inova și a investi.

Elementul comun al teoriilor prezentate îl reprezintă proximitatea geografică a entităților din cadrul unui cluster, ca și caracteristica principală a unui cluster, care trebuie înțeleasă atât din punct de vedere al posibilităților de transport și comunicare, cât și al identităților culturale, tradițiilor și preferințelor clienților. În prezent, datorită mijloacelor moderne de transport și comunicare (de exemplu Internetul), proximitatea geografică a entităților din cadrul unui cluster, are altă dimensiune. Un accent deosebit se pune pe proximitatea tehnologică (cât de apropiate sunt tehnologiile pe care companiile din cadrul unui cluster le utilizează), complementaritatea cu privire la forța de muncă, complementaritatea cu privire la clienți și proximitatea socială (nivelul și tipurile de interacțiune între managerii și angajații companiilor din cadrul unui cluster).

În acest context, importanța dezvoltării unei economii bazate pe investiții în inovație, cunoaștere și competitivitate, a devenit o prioritate pentru R. Moldova. Dezvoltarea clusterelor ar putea fi pornită printr-un proiect PILOT pentru identificarea potențialului de dezvoltare de clustere inovative. Camera de Comerț, Industrie și Agricultură pe de o parte, cercetarea și învățământul, autoritățile publice, firmele de consultanță, camere de comerț, asociațiile profesionale interesate în dezvoltarea clusterelor sectoriale pe de altă parte. Fiind vădit interesul local pentru dezvoltarea clusterelor este însemnată oportunitatea oferită de Programul Cooperare Transfrontalieră pentru colaborarea clusterelor transfrontaliere (ROM-MOLD-UKR).

Însă pentru implementarea acestor posibilități este necesar voința statului prin a susține inițiativa instituțiilor guvernamentale și publice de a fonda un cadru legal și normativ pentru susținerea și facilitarea proceselor de clusterizare și de funcționare a clusterelor (așa cum poate servi exemplul țărilor UE).

Un moment important în dezvoltarea clusterelor este pentru aplicarea și utilizarea noilor tehnologii, inovații și strategii de dezvoltare locală și regională. Însă pentru asigurarea unui rezultat bun, mai întâi de toate se cere identificarea priorităților de bază a instituțiilor publice, mediului academic și agenților economici în parte, participarea reprezentanților din diverse domenii de interes precum cercetare-dezvoltare, transfer tehnologic și inovare, mediul academic, administrația publică locală, mediul de afaceri. În acest sens este necesară analiza relațiilor existente între diferiți actori din anumite ramuri economice, inițiativa unor proiecte pilot și crearea parteneriatelor între mediul academic, privat și public (exemplele Germaniei și ale Sloveniei).

Dezvoltarea clusterelor funcționale poate avea loc doar în cazurile schimbării rolului statului, din observator în catalizator, și a activizării sectorului privat, astfel fiind posibile abordările atât de

„jos în sus”, cât și de „sus în jos” ale procesului de clusterizare. Iată de ce este important schimbul de bune practici cu clusterelor și inițiativele existente, prin motivarea managerilor clusterelor și a companiilor participante, pe preluarea unor proiecte și inițiative europene.

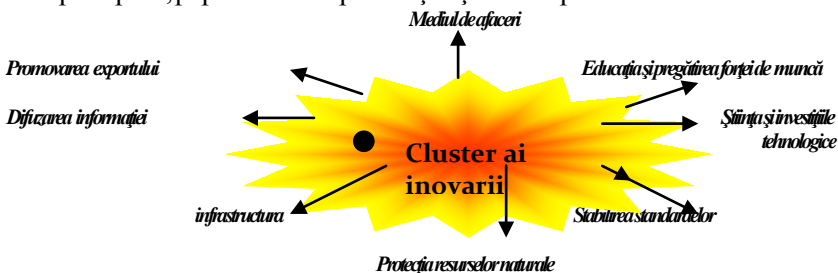


Figura 1. Clusterelor și politica economică

Sursa: Alcătuită de autori.

Politicile privind crearea clusterelor pot fi distribuite în 3 categorii principale, în funcție de obiectivele și motivațiile care au stat la baza adoptării lor.

„**Politică de facilitare**” - direcționate spre crearea unui mediu microeconomic favorabil dezvoltării și inovării, acesta favorizând în mod indirect emergența și dinamica clusterelor.

„**Politică cadru tradițională**” – politici pentru IMM-uri și industrie, politici pentru cercetare și inovare, politici regionale, care includ referinți la clusterelor, ca instrumente de îmbunătățire a eficienței acestora.

„**Politică de dezvoltare**” – centrate pe crearea și mobilizarea unei categorii specifice de clusterelor, în scopul întăririi unui anumit sector economic. Această categorie este singura care vizează în mod direct problematica clusterelor.

Tabelul 1

Beneficii și impedimente în calea dezvoltării unui cluster

Condițiile pentru dezvoltarea unui cluster inovativ de succes sunt următoarele	Beneficiile apartenenței unei companii la un cluster inovativ	Impedimente în dezvoltarea clusterelor inovative
<ul style="list-style-type: none"> - Încrederea între membri; - Participare voluntară - Existența unei "mase critice"; - Activități și companii complementare; - Interconectare printr-un interes comun; - Competențe existente, complementare și demonstrate; - Strategie de dezvoltare comună; - Asigurarea independenței pentru fiecare membru; - Cooperare dinamică și deschisă; - Participanții rămân concurenți din toate punctele de vedere; - Managementul este asigurat de structuri clar definite; - Beneficii clare pentru toți membrii 	<ul style="list-style-type: none"> - Creșterea competitivității și a ratei de ocupare a forței de muncă, prin interconectarea de oameni, abilități, competențe și cunoștințe; - Creșterea eficienței, deoarece este ușor să lucrezi într-o rețea cu clienții și furnizorii; - Stimularea inovării, deoarece interacțiunea cu clienții creează idei noi și o mare presiune asupra inovării; - Reducerea constrângerilor pentru IMM-uri din partea marilor companii; - Creșterea șanselor pentru internaționalizarea IMM-urilor; - Șanse de succes pentru start-up-uri și spin-offuri; - Asigurarea capacității de a influența profilurile de învățământ pentru a corespunde cerințelor companiei de resurse umane calificate. 	<ul style="list-style-type: none"> - Frica de a investi, din cauza unor relații neformale complicate, generate de dorința elitei locale de a ține totul sub control; - Influența nefastă a infrastructurii generale, transporturilor, telecomunicațiilor ș.a.; - Nu toți operatorii turistici sunt pregătiți pentru implementarea proiectelor inovaționale; - Buget auster; - Migrația populației active peste hotarele țării.

Sursa: Alcătuit de autori.

Este important de accentuat că fenomenul cluster-ului nu poate apărea la comanda autorităților.

lor, ci este un răspuns la politica pe care o promovează guvernul. Formele de stimulare a acestui proces din partea statului diferă în funcție de specificul economiei, dar majoritatea sunt de natură financiară cum ar fi finanțare directă, împrumuturi, credite preferențiale pentru elaborarea politicilor și dezvoltarea viziunilor științifice și de cercetare, inovații și tehnologii avansate. Sarcina principală a guvernului fiind îmbunătățirea și eliminarea condițiilor nefavorabile și eliminarea impedimentelor ce stau în calea dezvoltării inovațiilor. Procesul de concentrare, atât pe orizontală cât și pe verticală, duce la obținerea unor avantaje competitive importante (de exemplu: logistica, promovarea de mărci la nivel internațional etc.). Deși clusterizarea firmelor se face natural, guvernele pot încuraja dezvoltarea clusterelor emergente prin susținerea eforturilor pe care un grup de firme îl poate face pentru a fructifica la maximum potențialul concentrării economice.

Spiritul antreprenorial și dorința umană în vederea susținerii și dezvoltării economice locale, incluzând clusterele economice, pot fi ridicare prin pași concreți ce urmează să fie aplicați de către instituțiile guvernamentale și cele publice în comun cu voința mediul de afaceri autohton și societatea civilă:

- Programe care acordă susținere îngemănării între mediile universitare și de cercetare și firmele dintr-o anumită zonă;
- Programe de susținere a IMM-urilor în anumite zone pentru că grupările de firme provin din această zonă;
- Programe de marketing regional pentru că, acum, prin aceste aglomerări există competiții nu numai între firme, dar și între regiuni;
- Benchmarkingul avantajelor competitive (adică studiul stării factorilor în țări sau regiuni ale lumii pentru industrii cu avantaje comparative, pentru a măsura șansele acestora pe termen lung, de a crea aglomerări de forme specializate) ca un important instrument practic de politică economică, devenit decisiv în alocarea de resurse de către autoritățile naționale și regionale [2, p.73-87].

Bibliografie:

1. **Ghid pentru implementarea conceptului de Cluster inovativ**, Ministerul Economiei, Direcția generală Politica Industrială și Competitivitate, prin Planul sectorial în domeniul cercetării dezvoltării în industrie, București 2009.
2. **„Clusterelor – suport al creșterii competitivității activității turistice”**, Carmen IORDACHE, Iuliana CIOCHINĂ, Mihaela ASANDEI, *Economie teoretică și aplicată Vol. XVII (2010), No. 5(546), p.73-87.*
3. Seminarul național **„Interferențe economico-sociale la frontiera inovării”**, Bucuresti, octombrie 2008.
4. Concluzia atelierului de lucru, **Clusterelor transfrontaliere – o cale spre europeanizarea IMM-urilor**, care a fost organizat Vineri, 24 septembrie 2010, în incinta Palatului Republicii, de către Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Intreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM) în parteneriat cu Comisia Uniunii Europene, prin intermediul instrumentului de asistență TAIEX. www.odimm.md
5. **„Implementarea în R. Moldova a conceptului de cluster inovativ”**, workshop (10-11 mai

- 2010), Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic <http://www.aitt.md/news/135>
6. <http://www.scribd.com/doc/24944831/Dezvoltarea-Firmei-Prin-Cresterea-Avantajului-Competitiv> „De la avantajul comparativ la teoria avantajului competitiv”, Prof. univ. dr. Ilie Băbăiță, lect. univ. dr. Ion Imbrescu 2007
7. http://www.irecson.ro/proinno/data/users/admin/File/pdf/materiale/rolul_clusterelor.pdf
8. <http://www.fabricadebani.ro/news.aspx?iid=18159>
9. <http://www.immromania.ro/presa/articol.php?id=288>
10. <http://www.inma-ita.ro/clustere/>
11. <http://www.scribd.com/doc/31145828/a-Investitiilor-ale-REZUMAT-BP-CLUSTERS>
12. <http://www.fabricadebani.ro/news.aspx?iid=21933> Fabrica de bani

ANALIZA POSIBILITĂȚILOR DE DEZVOLTARE ALE INDUSTRIEI PRELUCRĂTOARE ÎN CONDIȚIILE CRIZEI RECENTE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Diana BORDEIANU, *drd., cercet. șt. stagiar, IEFS*

Recenzent: Alexandru STRATAN, *dr. hab., conf. univ., IEFS*

In this article there are analyzed the recent situation in industry at all and manufacturing industry, and are also submitted proposals for their development during the crisis.

În prezentul articol este analizată situația recentă în industrie și industria prelucrătoare și, totodată, sînt înaintate propuneri pentru dezvoltarea acestora în perioada crizei.

Cuvinte cheie: *industrie, industrie prelucrătoare, pondere industrială, criză economică, sector industrial, producție industrială, strategie.*

Industria este o ramură strategică a economiilor naționale ale tuturor țărilor dezvoltate: o țară nu poate să depășească nivelul de subdezvoltare economică și să asigure un nivel dezirabil de prosperitate a populației decât pe calea dezvoltării industriale.

Deși Republica Moldova este o țară agrară, sunt necesare investiții în sectorul industrial, care ar aduce creșteri economice mai mari decât în sectorul agricol. În prezent, sectorul industrial din Republica Moldova are o pondere în economie de circa 15%. **Industria prelucrătoare** constituie componenta principală a industriei din Republica Moldova, acoperind în anul **2008** 84,3%, iar în **2009** – 75,7% din volumul de activitate industrială, în care sunt implicate 74,2% din personalul industrial-productiv.

Începând cu anul 2000, industria a înregistrat ritmuri înalte de creștere, iar anii 2001 și 2003 sunt semnalți ca ani cu cele mai remarcabile realizări (13,7% și, respectiv, 15,6% de creștere) (fig. 1).

Datele prezentate atestă, că volumul producției industriale, în anul 2008, față de anul de bază (1999), a crescut de 1,7 ori. Pentru perioada 2006-2008 se observă o creștere nesemnificativă a

producției industriale (fig 1).

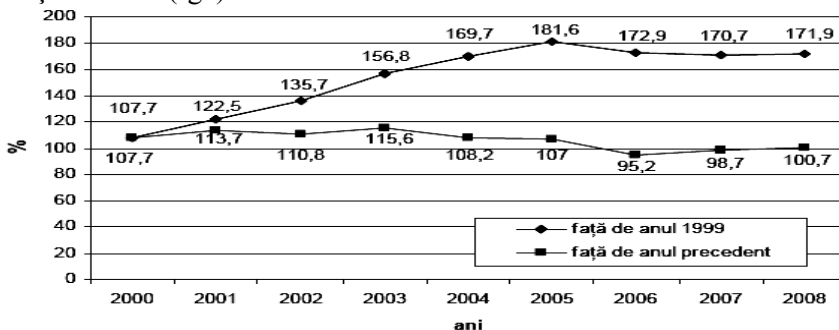


Fig. 1. Dinamica volumului producției industriale în anii 2000-2008

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

Estimând producția, fabricată în industria prelucrătoare, în anii 2006-2008, conform anuarului statistic din 2009, observăm, că aceasta a cunoscut creștere: 2006 – 18717,9 mii lei; 2007 – 21390,3 mii lei; 2008 – 24045,5 mii lei, iar numărul mediu anual al personalului din industria prelucrătoare a scăzut în 2006 cu 71,9 mii persoane; în 2007 – cu 69,4 mii persoane și în 2008 – cu 64,8 mii persoane. De aici, rezultă, că productivitatea personalului în industria prelucrătoare este în creștere.

Situația din sectorul industrial al economiei este determinată preponderent de activitatea întreprinderilor din **industria prelucrătoare**, cărora, în anul 2008, le-au revenit 87,7% din valoarea totală a producției. Nivelul producției realizate de către aceste întreprinderi s-a majorat cu 0,9% față de anul 2007, generând o creștere a producției totale a industriei cu 0,8%.

Industria alimentară și a băuturilor îi revin 43,1% din valoarea producției industriale în ansamblu și 49,1% din valoarea producției industriei prelucrătoare. Întreprinderile din această ramură au obținut în anul de raport un volum de producție cu 10,4% mai mare decât în anul 2007, contribuind, astfel, la majorarea producției totale pe industrie cu 4,1%.

Întreprinderile de producere a vinului, deținând pondere de 9,6% în structura producției industriale în ansamblu (în anul 2007 – 7,6%), au obținut producție cu 26% mai mult decât în anul 2007, ceea ce a determinat majorarea volumului total al producției cu 2%.

Creșterea în industria prelucrătoare s-a obținut din contul întreprinderilor cu următoarele activități: fabricarea zahărului – de 1,8 ori, fabricarea produselor lactate – cu 6%, industria chimică – cu 15,4%, fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete – cu 7,1%, fabricarea băuturilor alcoolice distilate – cu 6,2%, producția de mobilier – cu 8%, industria metalurgică – cu 30,5%, ceea ce a contribuit la creșterea volumului total al producției, respectiv, cu 2,0%, 0,3%, 0,2%, 0,2%, 0,1%, 0,1% și 0,1%.

Totodată, diminuarea volumului de producție în industria prelucrătoare s-a observat la întreprinderile cu următoarele activități principale: fabricarea de articole de îmbrăcăminte – cu 14,9%, fabricarea hârtiei și cartonului – cu 29,3%, fabricarea berii – cu 18,7%, fabricarea produselor de tutun – cu 15,8%, fabricarea elementelor din beton, ipsos și ciment – cu 12,5%, fabricarea de

mașini și echipamente – cu 13,2%, fabricarea sticlei și articolelor din sticlă – cu 2,6%, fapt ce a cauzat reducerea volumului total de producție, respectiv, cu 1,5%, 0,8%, 0,6%, 0,3%, 0,2%, 0,2% și 0,1%. Întreprinderile vizate motivează reducerea volumului de producție prin: dificultăți privind piața de desfacere a producției, insuficiența materiei prime, a forței de muncă calificate, precum și insuficiența mijloacelor financiare. [1]

Producția industriei prelucrătoare, în prima jumătate a anului 2009, a scăzut considerabil față de anul 2008 – cu 24,9%, ca urmare a crizei economice mondiale, declanșate în anul 2008. Criza s-a resimțit în a doua jumătate a anului 2008, producția industrială scăzând de la 103,6% în iulie până la 100,7% în decembrie față de aceeași perioadă a anului 2007 (fig. 2).

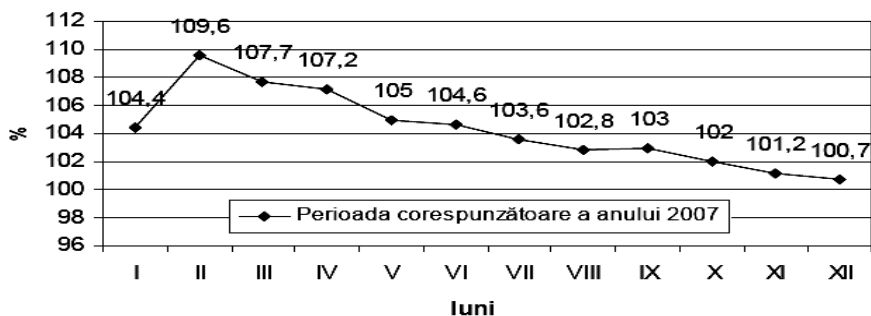


Fig. 2. Evoluția indicilor producției industriale în anul 2008, în %

Sursa: Biroul Național de Statistică.

Indicele volumului producției industriale, în ianuarie-iulie 2009, față de aceeași perioadă a anului 2008, a constituit 75,3%. În luna iulie 2009, față de iulie 2008, acest indice a marcat 76,5%, observându-se o ușoară creștere față de perioada menționată anterior – ianuarie-iulie 2009. În prima jumătate a anului 2009, volumul producției industriei prelucrătoare a scăzut cu 27,1%, ceea ce a cauzat micșorarea volumului total de producție industrială cu 23,4%.

Micșorarea volumului total al producției industriale a fost cauzată, în special, de către întreprinderile cu activități industriale principale: fabricarea de articole de îmbrăcăminte – cu 18,6% (ponderea în totalul producției industriale constituie 10,0%); producția altor produse din minerale nemetale (fabricarea sticlei, elementelor din beton, ipsos și ciment etc.) – cu 43,7% (ponderea – 9,6%); fabricarea vinului – cu 33,0% (ponderea – 6,1%); producția, prelucrarea și conservarea cămii și a produselor din carne – cu 22,4% (ponderea – 4,5%); producția de articole din cauciuc și din material plastic – cu 25,2% (ponderea – 3,0%); fabricarea băuturilor alcoolice distilate – cu 36,6% (ponderea – 2,4%); prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor – cu 32,6% (ponderea – 2,4%); fabricarea încălțăminte – cu 51,6% (ponderea – 1,8%); producția de mobilier – cu 28,1% (ponderea – 1,5%); fabricarea hârtiei și cartonului – cu 45,3% (ponderea – 1,3%); fabricarea de mașini și echipamente – cu 48,3% (ponderea 1,1%) etc.

În același timp, s-au înregistrat **creșteri ale nivelului de producție în următoarele activități industriale:** producția cămii de pasăre (de 1,6 ori); pregătirea fibrelor și filarea în fire tip lână cardată (cu 31,6%); fabricarea construcțiilor din oțel pentru construcții (cu 29,9%); producția de mașini și aparate electrice (cu 19,5%); fabricarea articolelor tricotate și croșetate (cu 9,0%); fabricarea

produselor de tutun (cu 8,1%); fabricarea crupelor (cu 5,9%) ș.a.

În luna iulie a anului 2009, comparativ cu luna precedentă, volumul producției industriale s-a diminuat cu 6,4%. Dacă în industria extractivă și sectorul energetic volumul de producție a crescut cu 56,8% și, respectiv, 36,1%, concomitent, în industria alimentară și a băuturilor s-a micșorat cu 21,6%.

După ianuarie și aprilie 2009, când în sectorul vizat (industria alimentară și a băuturilor) volumul producției s-a micșorat cu 63,4% și, respectiv, 0,8%, iulie este a treia lună, marcată de diminuarea volumelor de producție. Cele mai semnificative descreșteri au avut loc în activitățile: fabricarea produselor textile (cu 40,6%), producția de articole din cauciuc și din material plastic (cu 33,6%) și producția de aparatură și instrumente medicale (cu 55,9%).

Așadar, comparativ cu luna iunie 2009, declinul s-a aprofundat în următoarele activități: fabricarea produselor lactate; fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete; fabricarea încălțăminte; fabricarea de medicamente și produse farmaceutice; produselor textile; producția de articole din cauciuc și din material plastic ș.a.

Totodată, în luna iulie, **s-a majorat volumul de prelucrare și conservare** ale fructelor și legumelor (cu 9,1%), a vinului (cu 8,7%), apei minerale (cu 8,2%) ș.a. În rezultat, declinul s-a redus în următoarele activități: prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor; fabricarea băuturilor alcoolice distilate; fabricarea vinului; fabricarea apei minerale și băuturilor răcoritoare; fabricarea de articole de îmbrăcăminte; prelucrarea lemnului și fabricarea articolelor din lemn; fabricarea hârtiei și cartonului; fabricarea sticlei și a articolelor din sticlă; fabricarea elementelor din beton, ipsos și ciment; fabricarea de mașini și echipamente; producția de mobilier ș.a. [5]

Reducerea volumului de producție la întreprinderile vizate au avut loc din cauza: dificultăților privind piețele de desfacere, în special, reducerii volumului comenzilor companiilor de peste hotare, dar și celor autohtone, consumatoare de producție industrială; insuficienței materiei prime; insuficienței mijloacelor financiare etc.

În continuare, este analizată dinamica volumului producției prelucrătoare în perioada anilor 2000-2009 (fig. 3).

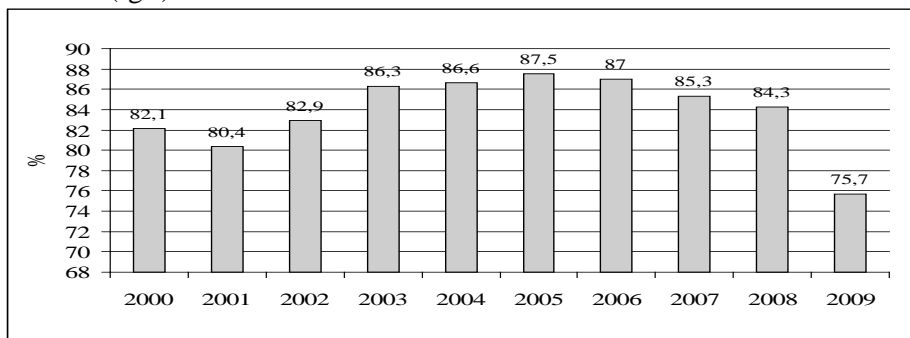


Fig. 3. Pondere volumului producției prelucrătoare în totalul producției industriale, în %

Sursa: www.statistica.md

Analizând evoluția industriei prelucrătoare în perioada anilor 2000-2009, constatăm, că volumul acestei subramuri a culminat în anii 2003-2007, având o pondere de respectiv 86,3%,

86,6%, 87,5%, 87,0% și 85,3% din totalul industriei.

Există un șir de *probleme și constrângeri* în dezvoltarea sectorului industrial. Vom enumera doar câteva din ele: 1. *Cadnul legal*: schimbări frecvente în legislația economică; 2. *Management și resurse umane*: abilități insuficiente manageriale la diferite nivele de conducere și gradul insuficient de pregătire; forță de muncă necorespunzătoare noilor condiții economice; 3. *Producere și tehnologii*: consumul înalt de energie; utilaj și tehnologii uzate; gradul scăzut de utilizare a capacităților de producție și existența utilajelor neutilizate; dependența industriei alimentare de condițiile climatice; 4. *Marketing*: produse necompetitive; 5. *Finanțe*: generarea de pierderi în total pe economie; insuficiența capitalului de rulment pentru creșterea economică preconizată etc. [3]

La etapa actuală, există trei factori cheie pentru realizarea unei industrii competitive în următorii ani: cunoștințele, inovațiile și calitatea antreprenoriatului.

- Noile cunoștințe din educație, formarea și cercetarea trebuie valorificate în industrie. Altfel spus, noile tehnologii, inclusiv tehnologiile de informare și comunicare, trebuie să se dezvolte în paralel cu dobândirea de noi priceperi și cunoștințe în utilizarea lor. Astfel, Republica Moldova își va ameliora situația industrială și își va menține competitivitatea.
- Fiecare sector al industriei trebuie să devină mai inovator prin modernizarea și dezvoltarea nivelului calitativ al industriei, iar condițiile de stimulare a inovației trebuie să fie prezente și asigurate printr-o politică industrială adecvată.
- Cetățenii Republicii Moldova trebuie să-și dezvolte capacitatea antreprenorială și să-și asume riscuri pentru afaceri noi, lucru care presupune stabilitate legislativă optimă (flexibilă).

Conform Strategiei de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, prioritățile ramurale ale sectorului industrial sunt: condițiile climatice favorabile, sistemul ramificat al educației, intensificarea concurenței pe piețele internă și externă, creșterea permanentă a cerințelor față de calitatea produselor, necesitatea reducerii impactului negativ al producției industriale asupra mediului ambiant. Pentru realizarea acestor priorități, este nevoie de a ține cont de anumite criterii economice, cum ar fi:

- mărimea valorii adăugate, obținute în procesul de producție;
- volumul necesităților pieței interne în producția ramurii;
- existența resurselor locale de materie primă;
- potențialul de export al ramurii ș.a.

Strategia conține analiza SWOT a sectorului industrial, care scoate în evidență punctele tari și slabe ale industriei moldovenești, oportunitățile și amenințările acesteia.

Principalele sarcini ale **Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015** sunt: majorarea volumelor investițiilor, preponderent a celor străine directe, în economia națională, care va permite ridicarea competitivității sectoarelor existente, modernizarea și restructurarea economiei naționale și crearea noilor sectoare eficiente cu orientare la export ș.a. Pentru ameliorarea situației în economia națională, propunem introducerea unei noi sarcini, cum ar fi **reducerea disproporțiilor structurale și regionale în dezvoltarea economiei naționale**.

Conform Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, repartizarea investițiilor străine directe pe ramurile economiei, conform situației din

01.10.2008, este prezentată în diagrama 1.

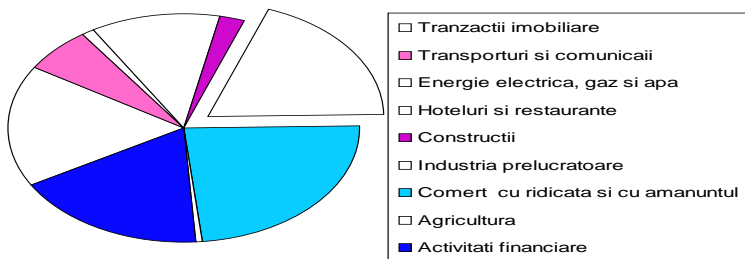


Diagrama 1. Investiții străine directe pe genuri de activitate

Sursa: Biroul Național de Statistică.

Cele mai atractive pentru investitorii străini, conform datelor statistice, au fost comerțul cu ridicata și cu amănuntul – 23,3% din volumul investițiilor străine, atrase în Republica Moldova, industria prelucrătoare – 19,2%, activități financiare – 17,6%, tranzacții imobiliare – 17,1% și energie electrică, gaz și apă – 12%. În ansamblu, investițiile în aceste sectoare au constituit circa 90% din volumul total al mijloacelor alocate de către investitorii străini. [8]

Unul dintre indicatorii cheie ai realizării Strategiei este creșterea producției industriale, care trebuie să constituie 10-12% anual. Rezultatele sectorului industrial, în anul 2008, nu au fost remarcabile. Volumul producției industriale, în acest an, a constituit 29,7 mldr. lei și a înregistrat o creștere de doar 0,7% (în prețuri comparabile) față de anul 2007.

Pe parcursul anilor 2000-2008, evoluția sectorului industrial a fost însoțită de fluctuații, cele mai bune rezultate fiind remarcate în anul 2003 (fig. 1).

Generalizând informația despre evoluția sectorului industrial pe parcursul anilor 2000-2008, putem observa, că creșterea volumului producției industriale din 2003 se datorează investițiilor mari, efectuate în 2003 (fig. 4) [8].

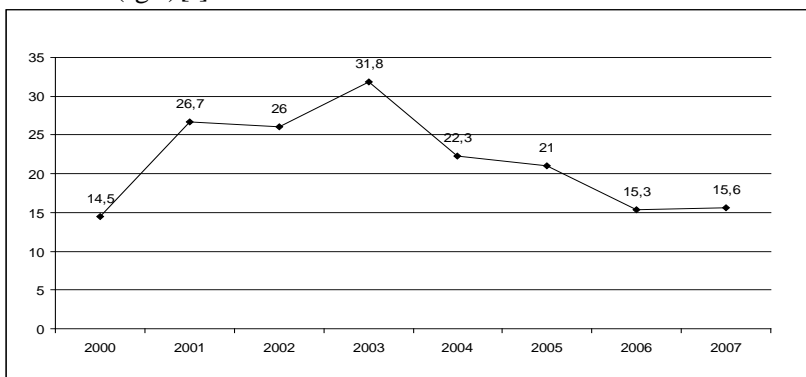


Fig. 4. Structura investițiilor în industria prelucrătoare pe anii 2000-2007, în %

Sursa: BNS, Anuarul statistic al RM pe 2008.

În 2008, exportul producției industriale a fost de 53,9% din totalul exportului pe economia națională a Republicii Moldova.

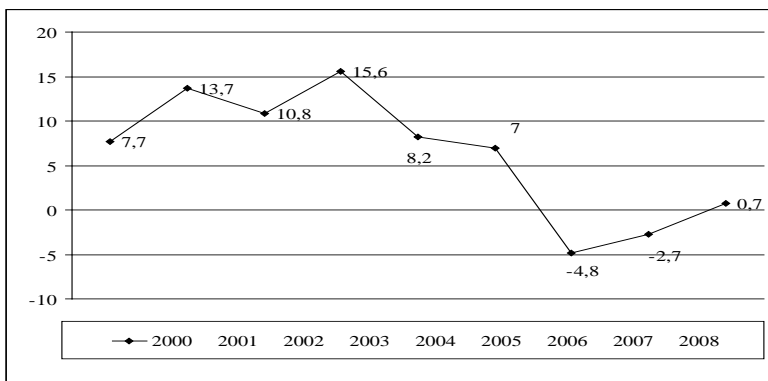


Fig. 5. Evoluția sectorului industrial pe parcursul anilor 2000-2008,
în % față de anul precedent (în prețuri comparabile)

Sursa: Biroul Național de Statistică.

Pentru ca un sector economic să se dezvolte, în Republica Moldova și în alte țări ale lumii, sînt necesare investiții. Analizând figurile 1 și 4, observăm corelația directă dintre volumul producției industriale și investițiile din acest sector. În anul 2003, volumul investițiilor a fost mai mare decât în ceilalți ani. La fel, în aceeași perioadă, observăm și creșterea volumului producției industriale.

Pentru ameliorarea situației în industria prelucrătoare din Republica Moldova, considerăm necesară realizarea următoarelor măsuri:

- implementarea pe scară largă a standardelor internaționale de calitate cu scopul îmbunătățirii calității și, respectiv, a mării gradului competitivității întreprinderilor autohtone;
- optimizarea politicii fiscal-bugetare în vederea susținerii producătorilor autohtoni din industria alimentară și a băuturilor (aici menționăm, că statul acordă deja subvenții sectorului viticol, pomicol, legumicol, cultivării sfeclii de zahăr, tutunului și altor sectoare). Pentru anul 2010, în bugetul de stat au fost planificate 300 mln. lei pentru fondul de subvenționare a producătorilor agricoli. Aceste mijloace financiare de subvenționare sînt preconizate pentru realizarea următoarelor scopuri agricole, industriale, adiacente, cum ar fi: a) stimularea mecanismului de asigurare a riscurilor în agricultură – 10,0 mln. lei; b) stimularea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale – 15,0 mln. lei; c) subvenționarea investițiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii) – 10,0 mln. lei; d) stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol, precum și a echipamentului de irigare – 15,0 mln. lei; e) susținerea promovării și dezvoltării agriculturii ecologice – 2,0 mln. lei; f) compensarea datorilor: pentru susținerea înființării plantațiilor viticole – 50,5 mln.lei; pentru subvenționarea producătorilor agricoli la livrarea pe teritoriul țării a producției agricole de fabricație proprie – 135,0 mln. lei [7];
- dezvoltarea unor activități de marketing performante prin formarea unor rețele de distribuție, atât în interiorul țării, cît și peste hotarele acesteia;
- relații comerciale directe cu partenerii străini;
- atragerea de noi investiții (aceasta presupune situație politică și economică stabil –

flexibilă);

- colaborarea întreprinderilor prelucrătoare cu sfera științifică;
- dezvoltarea și încurajarea inovațiilor prin atragerea investițiilor străine directe;
- participarea întreprinderilor industriale în proiecte investiționale regionale.

Concluzii. Republica Moldova, rămânând în continuare o țară preponderent agrară și fără o industrie dezvoltată, nu-și poate asigura o creștere economică stabilă. Una din problemele majore, cu care se confruntă Republica Moldova, este competitivitatea joasă a produselor moldovenești pe piața externă. Soluția ar putea fi elaborarea și implementarea unei politici industriale compatibile și comparabile, ca realizare și efect, cu cea a Uniunii Europene.

În concluzie, trebuie să menționăm, că investițiile în industrie și în industria prelucrătoare sunt prioritare pentru dezvoltarea Republicii Moldova, iar rezultatele bune, obținute în sectorul agrar, ca furnizor de materie primă pentru industria prelucrătoare, în anul 2009, au stopat procesul de diminuare a producției în industria prelucrătoare, ceea ce a dus la o stabilizare și chiar la o ușoară creștere a acesteia.

Conform Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, industriei prelucrătoare îi revine 19,2%, o parte impunătoare din investițiile străine directe, repartizate ramurilor economiei, ceea ce va permite dezvoltarea acestei ramuri în timpul apropiat.

Implementarea măsurilor de ameliorare a situației în industria prelucrătoare din Republica Moldova, propuse în articol, vor duce la creșterea volumului producției industriale și la realizarea lui pe plan național și internațional.

Bibliografie:

1. Dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova în anul 2008, Chișinău: BNS, 2009.
2. Crețu I. Cum poate fi depășită criza din industria alimentară. În: revista „Profit”. Chișinău: 2006, nr.4, p. 51-54.
3. Ciubotaru M., Pașuc N. Orientarea mecanismelor de funcționare a economiei spre creșterea economică. Chișinău: INEI, 2004.
4. Macari V., Bordeianu D. Posibilități de dezvoltare ale industriei prelucrătoare în condițiile crizei actuale în R.Moldova. Materialele Conferinței Internaționale „Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine”. Iași: 2009, vol. VIII, p. 200-207.
5. www.statistica.md
6. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1149 din 05.10.2006 cu privire la Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2006, nr. 164–167, art. 1243.
7. Legea bugetului de stat pe anul 2010 nr. 133-XVIII art.2 din 23 decembrie 2009.
8. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1288 din 09.11.2006 cu privire la aprobarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, Nr. 181-183 din 24.11.2006, Nr: 1391 MODIFICAT; HG 462 din 24.03.08, MO66-68/01.04.08 art.437.

OPORTUNITATEA INTRODUCERII COTEI UNICE LA IMPOZITUL PE VENIT DIN SALARIU

Veronica VRAGALEVA, cercet. șt. stagiar, IEFS

Recenzent: Angela TIMUȘ, dr., conf. cercet., IEFS

In case of Moldova, the initiation of new wave of tax reforms requires a study focused on introducing the unique proportional income tax on salary. Identification of possibilities for the introduction of proportional tax rate implies analysis of international practice in the domain of taxation. This article reflects the above-mentioned issues and is dedicated to examine the opportunity of introducing of unique proportional tax on wage income.

În cazul Moldovei, inițierea unui nou val al reformelor fiscale impune necesitatea studierii introducerii cotei unice de impunere pe venit din salariu. Identificarea posibilității introducerii cotei unice de impozitare în Republica Moldova implică studierea practicii internaționale în acest domeniu. Acest articol reflectă aspectele înunțate și este dedicat analizei oportunității introducerii impozitului unic pe venitul salarial.

Cuvinte cheie: impozit unic, cotă progresivă, impozit pe venit din salariu, scutire personală.

Inițierea reformelor, menite să perfecționeze sistemului fiscal, implică necesitatea studierii oportunității introducerii cotei unice a impozitului pe venitul salarial.

Practica Uniunii Europene denotă diferența de abordare și diversitatea sistemelor fiscale ale statelor membre. Structura fundamentală a sistemului de impunere a veniturilor persoanelor fizice este, practic, asemănătoare în toate țările Uniunii Europene. Diferențele apar în cazul cotelor de impunere. Cotele de impunere reprezintă procentajele aplicate la sumele impozabile. Sumele obținute de contribuabili se încadrează în tranșele de venit stabilite prin lege. În funcție de tranșa în care se încadrează, veniturile respective se impozitează cu o anumită cotă de impunere (tab. 1).

Tabelul 1

Sinteza cotelor la impozitul pe venit din salariu în țările Uniunii Europene și în Rusia

Nr. d/o	Țara	Impozitul pe venit din salariu
1.	Regatul Unit	Până la 37 400 GBP – 20%, peste 37 400 GBP – 40%
2.	Slovacia	19%
3.	România	16%
4.	Portugalia	Până la 4 793 EUR – 10,5%; între 4 793 EUR și 7 250 EUR – 13%; între 7 250 EUR și 17 979 EUR – 23,5%; între 17 979 EUR și 41 349 EUR – 34%; între 41 349 EUR și 59 926 EUR – 36,5%; între 59 926 EUR și 64 623 EUR – 40%; peste 64 623 EUR – 42%
5.	Olanda	Până la 18 218 EUR – 33,45%; între 18 218 EUR și 32 738 EUR – 42%; între 32 738 EUR și 54 376 EUR – 23,5%; peste 54 376 EUR – 52%
6.	Bulgaria	10%
7.	Rusia	13%
8.	Estonia	26%

Sursa: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxinv/search.do

Pentru efectuarea unei analize, folosind date comparabile, în calitate de date inițiale, vom folosi informația privind modul de impozitare pentru anul 2009 (status-quo). Astfel, în Republica Moldova, sistemul de impozitare a veniturilor persoanelor fizice implică impunerea venitului din salariul persoanei fizice în 2 tranșe: asupra veniturilor salariale în valoare de până la 25 200 lei anual se aplică un impozit pe venit egal cu 7%, iar asupra veniturilor salariale în valoare de peste 25 200 lei anual – un impozit egal cu 18% [1, art. 15].

Totodată, este stabilit un sistem de scutiri și deduceri [1, art. 33-38], care diminuează venitul obținut sub formă de salariu al persoanei fizice [1]. Astfel, este prevăzută scutirea personală egală cu 7 200 lei pe an, care poate fi majorată până la 12 000, în dependență de unele condiții (dacă persoana fizică este invalid și s-a stabilit că invaliditatea sa este în legătură cauzală cu avaria de la C.A.E. Cernobil, este părintele sau soția (soțul) unui participant căzut sau dat dispărut în acțiunile de luptă pentru apărarea integrității teritoriale și a independenței Republicii Moldova, precum și în acțiunile de luptă din Republica Afghanistan, este pensionar-victimă a represiunilor politice, ulterior reabilitată). Totodată, Codul fiscal prevede scutirea pentru soț/soție (în valoare egală cu scutirea personală, la care acesta are dreptul) și pentru persoanele întreținute – 1680 lei pe an, care poate fi majorată la îndeplinirea unor condiții (invalidii din copilărie, pentru care scutirea constituie 7200 lei anual).

Merită a fi menționat, că contribuțiile de asigurări sociale de stat obligatorii și primele de asigurări obligatorii de asistență medicală sunt permise la deducere, adică acestea se scad din venitul sub formă de salariu primit de salariat.

În spectrul soluțiilor anticriză în anul 2009, a fost înaintat un aspect, ce se referea la introducerea impozitului pe venitul din salariu. Astfel, se prevedea, ca suma totală a impozitului pe venit din salariu să fie impozitată la o cotă egală cu 15%. Totodată, scutirea persoană să se majoreze de la 7 200 lei la 16 200 lei pe an. În studiul respectiv, am utilizat aceste valori ca referință pentru analiza comparativă dintre sistemul existent cu cel, care se propune.

Pentru determinarea venitului din salariu al unei persoane fizice, din veniturile persoanei fizice se deduc scutirea personală, contribuțiile de asigurări sociale obligatorii, primele de asigurare obligatorie de asistență medicală.

Aceasta poate fi redat prin următoarea formulă:

$$Vn_i = Vn - S - C - P \quad (1)$$

unde: Vn – venitul din salariu al persoanei fizice până la impozitare;

S – valoarea scutirii personale;

C – valoarea contribuțiilor de asigurări sociale obligatorii;

P – valoarea primelor de asigurări obligatorii de asistență medicală;

Vn_i – venit impozabil.

În ambele situații, C reprezintă 6% (cota individuală de contribuții de asigurări sociale de stat, obligatorii pentru anul 2009, reținută din salariul angajatului) [2], iar P reprezintă 3,5% (cota primelor de asigurări obligatorii de asistență medicală reținută din salariul angajatului) [3].

Situația 1. Scutirea personală este egală cu 7 200 lei. Asupra venitului, din care au fost deduse scutirile și deducerile, se aplică cotele de 7% și, respectiv, 18% în felul următor:

Pentru venitul ce nu depășește 25 200 lei pe an:

$$Imp_{vn} = Vn_1 * 7\% \quad (2)$$

Pentru venitul din salariu ce depășește 25 200 lei pe an:

$$Imp_{vn} = (25\,200 * 7\%) + (Vn_1 - 25\,200) * 18\% \quad (3)$$

unde: Imp_{vn} – impozitul pe venit din salariu.

Spre exemplu, pentru o persoană, care obține un venit din salariu egal cu **40 000 lei pe an** (aprox. 3300 lei pe lună), venitul până la impozitare se va calcula în felul următor:

$$Vn_1 = 40\,000 - 7\,200 - (40\,000 * 6\%) - (40\,000 * 3,5\%) = 29\,000 \text{ (lei)}.$$

Totodată, suma impozitului pe venit este egală cu:

$$Imp_{vn} = (25\,200 * 7\%) + (29\,000 - 25\,200) * 18\% = 1\,750 \text{ lei} + 720 \text{ lei} = 2\,470 \text{ (lei)}.$$

Situația 2. Scutirea personală este egală cu 16 200 lei. Asupra venitului, din care au fost deduse scutiunile și deducerile, se aplică cota de 15%.

Spre exemplificare, vom folosi venitul din salariu egal cu 40 000 lei pe an (analogic cu cel expus în Situația 1). Astfel:

$$Vn_1 = 40\,000 - 16\,200 - (40\,000 * 6\%) - (40\,000 * 3,5\%) = 20\,000 \text{ (lei)}.$$

Totodată, suma impozitului pe venit este egală cu:

$$Imp_{vn} = 20\,000 * 15\% = 3\,000 \text{ (lei)}.$$

Tabelul 2

Prezentarea sintetizată a calculului impozitului pe venit obținut în situația menținerii sistemului actual de impozitare și la introducerea noului sistem

Venitul lunar, lei	Venitul anual, lei	Contribuțiile de asigurări sociale de stat, lei (6%)	Prime de asigurări obligatorii de asistență medicală, lei (3,5%)	Scutirea personală actuală, lei	Scutirea personală prognostată, lei	Venitul până la impozitare actual, lei	Venitul până la impozitare prognostat, lei	Impozitul perceput, lei (Status-quo)	Metoda inovativă, lei
800	9600	576	336	7200	16200	1488	0	104,16	0
900	10800	648	378	7200	16200	2574	0	180,18	0
1000	12000	720	420	7200	16200	3660	0	256,2	0
1100	13200	792	462	7200	16200	4746	0	332,22	0
1200	14400	864	504	7200	16200	5832	0	408,24	0
1300	15600	936	546	7200	16200	6918	0	484,26	0
1400	16800	1008	588	7200	16200	8004	0	560,28	0
1500	18000	1080	630	7200	16200	9090	90	636,3	13,5
1600	19200	1152	672	7200	16200	10176	1176	712,32	176,4
1700	20400	1224	714	7200	16200	11262	2262	788,34	339,3
1800	21600	1296	756	7200	16200	12348	3348	864,36	502,2
1900	22800	1368	798	7200	16200	13434	4434	940,38	665,1
2000	24000	1440	840	7200	16200	14520	5520	1016,4	828

2100	25200	1512	882	7200	16200	15606	6606	1092,42	990,9
Venitul lunar, lei	Venitul anual, lei	Contribuțiile de asigurări sociale de stat, lei (6%)	Prime de asigurări obligatorii de asistență medicală, lei (3,5%)	Scutirea personală actuală, lei	Scutirea personală prognozată, lei	Venitul până la impozitare actual, lei	Venitul până la impozitare prognozat, lei	Impozitul perceput, lei (Status-quo)	Metoda inovativă, lei
2200	26400	1584	924	7200	16200	16692	7692	1168,44	1153,8
2300	27600	1656	966	7200	16200	17778	8778	1244,46	1316,7
2400	28800	1728	1008	7200	16200	18864	9864	1320,48	1479,6
2500	30000	1800	1050	7200	16200	19950	10950	1396,5	1642,5
2600	31200	1872	1092	7200	16200	21036	12036	1472,52	1805,4
2700	32400	1944	1134	7200	16200	22122	13122	1548,54	1968,3
2800	33600	2016	1176	7200	16200	23208	14208	1624,56	2131,2
2900	34800	2088	1218	7200	16200	24294	15294	1700,58	2294,1
3000	36000	2160	1260	7200	16200	25380	16380	1796,4	2457
3100	37200	2232	1302	7200	16200	26466	17466	1991,88	2619,9
3200	38400	2304	1344	7200	16200	27552	18552	2187,36	2782,8
3300	39600	2376	1386	7200	16200	28638	19638	2382,84	2945,7
3400	40800	2448	1428	7200	16200	29724	20724	2578,32	3108,6
3500	42000	2520	1470	7200	16200	30810	21810	2773,8	3271,5
4000	48000	2880	1680	7200	16200	36240	27240	3751,2	4086
6000	72000	4320	2520	7200	16200	57960	48960	7660,8	7344
7000	84000	5040	2940	7200	16200	68820	59820	9615,6	8973
10000	120000	7200	4200	7200	16200	101400	92400	15480	13860

Sursa: Estimările autorului.

Cu scopul elucidării mai explicite, se prezintă tabelul 3, care reflectă informația sintetizată vis-a-vis de impozitul, ce urmează a fi reținut dintr-un venit, prestabilit în situația păstrării status-quo-ului și a introducerii noii metode de impozitare.

Astfel, pomind de la calculele expuse mai sus, putem concluziona, că introducerea unei cote unice la impozitul pe venitul din salariu ar putea influența pozitiv veniturile rămase ale persoanelor, care obțin un venit cuprins între 800 și 2200 lei și care depășesc 4000 lei; în schimb, impozitarea cu noua cotă a veniturilor lunare, cuprinse între 2200 și 4000 lei, va avea un efect negativ asupra venitului rămas al angajatului, deoarece depășește obligația datorată față de buget în cazul păstrării status-quo-ului, fapt ce ar putea acutiza neîncrederea populației în organele statale.

Totodată, analizând salariul mediu anual al unui angajat în dependență de domeniul

economiei naționale din care face parte, preluate din rapoartele Biroului Național de Statistică, obținem următorul tabel:

Tabelul 3

Calculul impozitului pe venit din salariu prin aplicarea cotei progresive și a cotei unice asupra salariului mediu lunar al angajaților în diferite ramuri ale economiei și a determinării potențialelor încasări la buget

Domeniul	Nr. angajaților mii pers.	Ponderea în total angajați, %	Salariul mediu anual, lei	Impozitul pe venit la păstrarea status-quo-ului, lei	Impozitul pe venit la optarea pentru metoda inovativă, lei	Venituri la buget la păstrarea status-quo-ului, mii lei	Venituri la buget la introducerea metodei inovative, mii lei
Agricultură, economia vântului și silvicultură	334,00	28,2%	17 626,80	612,66	-37,16	204 627,70	-12 412,07
Industrie	155,00	13,1%	37 627,20	2 061,47	2 677,89	319 527,99	415 073,32
Construcții	73,00	6,2%	36 687,60	1 908,41	2 550,34	139 313,93	186 174,94
Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor, motocicletelor, a bunurilor casnice și personale	217,00	18,3%	31 369,20	1 483,24	1 828,37	321 862,82	396 756,05
Transporturi și comunicații	68,00	5,7%	43 842,00	3 073,86	3 521,55	209 022,60	239 465,50
Administrația publică	249,00	21,0%	38 508,00	2 204,95	2 797,46	549 033,35	696 567,79
Alte activități de servicii colective, sociale și personale	88,00	7,4%	27 469,20	1 236,17	1 298,94	108 783,30	114 307,06
Total	1 184,00					1 852 171,69	2 035 932,60

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS, www.statistica.md.

Dacă luăm drept bază de referință salariile medii anuale, achitate pe domenii ale economiei naționale, în mediu, pentru aproximativ 72,8% din angajați este mai favorabilă menținerea situației existente, dat fiind faptul, că, după introducerea cotei unice de 15%, aceștia vor fi nevoiți să facă față unui impozit pe venit superior celui prezent.

Totodată, la introducerea impozitului unic s-ar înregistra sume mai mari la buget din contul impozitului pe venit din salariu (1 852,2 mln. lei, în cazul sistemului actual de impozitare, vor fi substituite prin 2 035,9 mln. lei), ceea ce, în situație de criză, este o măsură, privită ca o sabie cu două tăișuri: pe de o parte, aceasta asigură bază pentru operarea cu mijloacele financiare suplimentare, iar, pe de altă parte, favorizează promovarea unor politici mai sociale.

Bibliografie:

1. Codul fiscal al Republicii Moldova, Legea nr. 1163-XIII din 24.04.1997.
2. Legea bugetului asigurărilor sociale de stat pentru anul 2009, Legea nr.262-XV din 11 decembrie 2008.
3. Legea fondurilor obligatorii de asistență medicală pentru anul 2009, 263-XV din 11 decembrie 2008.
4. http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxinv/search.do?jsessionid=MhJmLnFLGzc232vhhvhmspJ4L1W2m2xnrRkSYJzTTYt1nTGp9s1!1957097960.
5. <http://www.statistica.md>.

IMPACTUL FENOMENELOR SOCIALE ASUPRA FORMĂRII ȘI PROTECȚIEI INVESTITORULUI INDIVIDUAL PE PIAȚA DE CAPITAL A REPUBLICII MOLDOVA

Tatiana PARVAN, cercet. șt. stagiar, IEFS

Recenzent: Angela TIMUȘ, dr., IEFS

In this article the impact of social phenomena on the formation and protection of individual stock market investor RM reflected is.

Cuvinte cheie: fenomene sociale, investitor individual, cultură financiară.

Este bine știut faptul, că investițiile, efectuate în titlurile de valoare, sunt o sursă financiară importantă pentru asigurarea unui flux de finanțare a activității întreprinderilor. Contribuția pieței valorilor mobiliare la finanțarea economiei reale este indiscutabilă în ceea ce privește creșterea capacității de finanțare. Actualmente, în literatura de specialitate, de o atenție deosebită se bucură studierea impactului investițiilor străine asupra dezvoltării economiilor în tranziție, inclusiv asupra economiei Republicii Moldova. Cu regret, rămâne, însă, în umbră problema formării și protecției investitorului individual pe piața de capital a Moldovei.

De aceea, studiul perspectivelor de formare a acestei categorii de investitor, care și-ar putea aduce nemijlocit aportul în finanțarea sectorului real prin intermediul pieței de capital, este irealizabil fără investigarea factorilor sociali, care influențează nemijlocit acest proces.

Vorbind despre posibilitatea formării investitorului individual autohton, în primul rând, trebuie să luăm în considerație potențialul financiar al investitorului individual – parte constitutivă a populației Republicii Moldova. Evaluarea posibilităților de investire ale acestuia reiese, nemijlocit, din evaluarea principalilor indicatori social-economici ai nivelului de trai al populației și căilor de acumulare a mijloacelor financiare (tabelul 1).

Tabelul 1
**Principalii indicatori social-economici, ce caracterizează veniturile
și nivelul de trai al populației RM**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Salariul nominal mediu lunar al unui salariat în economie, lei	543,7	691,5	890,8	1103,1	1318,7	1697,1	2065,0	2529,7
Veniturile disponibile ale populației (media lunară pe un membru al gospodăriei), lei	241,0	321,6	422,4	491,4	568,6	839,6	1018,7	1188,6
Mărimea medie a pensiei lunare stabilite (la sfârșitul anului) ¹ , lei	135,8	161,0	210,5	325,3	383,2	442,3	546,2	646,4
Minimumul de existență (media lunară pe o persoană), lei	468,7	538,4	628,1	679,9	766,1	935,1	1099,4	1368,1

Sursa: www.statistica.md; Notă: ¹ Pensionari, aflați în evidența organelor de protecție socială a populației.

Conform datelor BNS, activitatea salarizată constituie principala sursă de venit a gospodăriilor (tabelul 2).

Tabelul 2

Structura veniturilor disponibile ale gospodăriilor, în %

Proveniența veniturilor:	2007			2008		
	Total	Urban	Rural	Total	Urban	Rural
activitate salarizată	41,4	56,2	26,6	42,9	56,5	28,0
activitate individuală agricolă	15,1	2,0	28,4	10,5	1,2	20,7
activitate individuală non-agricolă	6,4	8,4	4,4	7,5	8,8	6,1
proprietate	0,3	0,5	0,1	0,3	0,4	0,1
prestații sociale	13,6	11,9	15,2	14,9	13,6	16,3
alte surse	23,2	21,2	25,3	23,9	19,5	28,7

Sursa: www.statistica.md.

Astfel, reieșind din analiza datelor anterior prezentate, probabilitatea formării unui grup de investitori individuali autohtoni pentru piața de capital este redusă de posibilitatea limitată a populației de a face economisiri.

Dacă studiem problema prin cealaltă parte a prisme, atunci, facil, pot fi depistate canalele neformale de scurgere a economiilor populației.

Din cauza dezinformării maselor, se întâmplă deseori, că economiile populației sunt absorbite de către sucursalele companiilor străine cu activitate pe piața valutară internațională, licențierea cărora rămâne sub semn de întrebare privind prestarea serviciilor, ci nu doar licențierea dreptului la existență ca sucursală a companiei străine pe teritoriul RM.

Un alt canal neformal de scurgere a economiilor populației este direcționat, din cauza neinițierii în domeniul financiar, spre diverse programe „fantome” de investire a unor sume foarte mici pentru obținerea unor venituri mari, fără prea mult efort.

Un canal similar de scurgere a economiilor populației este prezent și în sectorul real al economiei sub formă de triade, prin intermediul cărora se comercializează diverse produse importate.

Astfel, posibilul aport al economiilor populației în dezvoltarea pieței valorilor mobiliare și creșterii propriilor venituri este, eronat, deviat spre „o cale rapidă de obținere a unui venit fără prea mult efort depus”, care, de fapt, este, cazual, fraudă, manipulare a masei cu scop de „stoarcere binevolă”, la care sunt predispuse mai mult masele vulnerabile – populația de vârstă înaintată, dezamăgită de eșecul privatizării în masă după desființarea URSS, și generația tânără, care întâmpină impedimente în obținerea studiilor calitative și a unui serviciu după finalizarea lor, restul populației atribuindu-se categoriei, care formează fluxul de remitențe.

Existența acestor fenomene, în societatea noastră, încă o dată, trădează conlucrarea slabă a populației cu organele de conducere și gradul de neîncredere față de eficiența activității acestora.

Conform Studiul sociologic, întreprins, în perioada 9-22 august 2010, de către Asociația Sociologilor și Demografilor din Republica Moldova cu scopul cercetării interdependenței proceselor economice și sociale în Moldova, s-a constatat, că 39 din 100% de respondenți au încredere în primăria din localitatea natală, doar 37% – în Guvern și 34% – în Parlament. Mai puțin de o treime din respondenți (32%) au încredere în instituțiile bancare, care dețin cea mai mare cotă în piața financiară a RM. De o încredere cea mai mică a populației se bucură justiția și organizațiile internaționale cu sediul în RM – 27% [3].

Concluzia este certă: un astfel de grad de neîncredere nicidecum nu poate servi ca factor stimulator de încredințare pieței financiare a economiilor populației, cu atât mai mult în sectorul pieței de capital, darămite în cazul existenței fondurilor private de pensii.

Conform evaluările experților World Bank, în anul 2009, indicele general al calității reglementării de către stat a constituit 48,1%, iar stabilitatea politică – 27,8% [1].

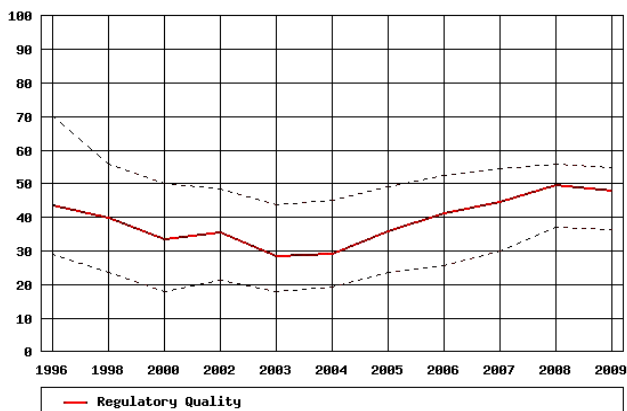


Fig. 1. Calitatea reglementării de către stat în Republica Moldova

Sursa: http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_chart.asp.

Astfel, problema atragerii investitorilor individuali pe piața de capital capătă un contur de natură socială, chiar și pentru investitorii individuali străini – instabilitatea politică și implementarea politicilor de dezvoltare economică generală, ca factor de garanție a stabilității reglementării desfășurării activității acestora pe piața valorilor mobiliare, iar pentru investitorii individuali autohtoni – lipsa unei culturi de economisire, antreprenoriale și financiare, care, în condițiile neîncrederii în cadrul legislativ în vigoare în continuă perfecționare, au, drept consecință, abținerea, conștientă și inconștientă, a populației de la participarea directă la activizarea funcționării pieței de capital și mărirea propriilor venituri.

O astfel de atitudine față de organele de conducere ale țării, lipsa anumitor cunoștințe necesare, nivelul de trai, precum și construcția psihologică specifică a

populației, cu amprente adânci ale regimului socialist, nu numai că prezintă factori semnificativi de diminuare a interesului față de piața de capital, dar duc și la augmentarea fenomenului migrației. Potrivit datelor oficiale ale BNS, din Republica Moldova, în a.2006 au emigrat 6685 persoane, în a.2007 – 7172, iar în 2008 – 6988 persoane.

Finalmente, aceste fenomene sociale influențează dezvoltarea pieței de capital și direct, și indirect.

Direct, în condițiile unui asemenea nivel de trai al societății, în care structurarea populației după venituri este radical diferențiată, posibilitatea de a economisi este redusă.

Din punct de vedere al atragerii pe piața de capital a RM, neîncrederea în cadrul legislativ și lipsa cunoștințelor necesare privind piața de capital duc, respectiv, la absența interesului potențialilor investitori individuali față de acest segment al economiei naționale.

În cazul participării directe, în rol de acționari minoritari, lipsa unei culturi financiare a acestora blochează activitatea strategică a societăților pe acțiuni, ceea ce face preferențiale celelalte forme de proprietate, reducând, astfel, numărul de societăți participante la piața valorilor mobiliare.

Indirect, fenomenul migrației lipsește subiecții sectorului real de resursa principală, implicată în procesul de producere a bunurilor sau serviciilor, adică lipsește emitentul de brațele de muncă, care îi asigură dezvoltarea economică, rotația capitalului și, respectiv, atractivitatea investițională a societății pe acțiuni în cadrul pieței valorilor mobiliare.

Constatăm, însă, un fenomen interesant și controversat dacă analizăm comparativ ponderea capitalizării bursiere în PIB și ponderea remitențelor, care au constituit, în anul 2009, 7,41% (tabelul 3) și, respectiv, 27%, în ultimul calcul fiind luate în considerație doar remitențele, realizate prin intermediul băncilor.

Tabelul 3

Ponderea capitalizării bursiere în PIB a Republicii Moldova

Indicatorul	2005	2006	2007	2008	2009
PIB, mln. lei	37652	44754	53430	62922	60043
Capitalizarea bursieră, mln. lei	5587	6700	7500	7421	4452
Ponderea capitalizării bursiere în PIB, %	14,84	14,97	14,04	11,79	7,41

Sursa: CNPF, www.cnpf.md.

Condiționate de factorii sociali sus-numiți, remitențele sunt direcționate către consumuri curente necesare, pentru construcții locative și mijloace transport etc., ultimele fiind economii ce rămân „înghețate” până la următoarea revenire în patrie; acest lucru, însă, nu permite alocarea resurselor „înghețate” într-un circuit, care ar aduce venit suplimentar, în afară de dobânda bancară; fie pentru plata studiilor copiilor etc.

În baza celor menționate, posibilul investitor individual autohton apare într-o altă

ipostază, cu un potențial financiar mare, dar nevalorificat în condițiile gradului redus al raționalizării cheltuielilor gospodăriilor și al promovării neadecvate a culturii financiare, atât în rândurile acționarilor pentru corectitudine decizională, cât și în masele largi ale populației.

Astfel, informarea transparentă rămâne unica modalitate eficientă, în perspectivă temporală, de întrerupere a cercului vicios, creat pe piața de capital a RM, de formare și atragere a investitorului individual autohton.

Un impact nu mai puțin important asupra îmbunătățirii nivelului de cunoștințe a populației privind piața de capital, mai ales în rândurile generației tinere, mult mai flexibile la schimbările mediului socio-economic al RM, îl manifestă posibilitatea populației de a obține studii superioare (ponderea persoanelor cu studii superioare în populația economic activă fiind, în a.2008, de 20,6%) și calitatea acestor studii.

În luna aprilie a.2009, în cadrul proiectului „Curricula Anticorupția – mijloc eficient de prevenire a corupției în instituțiile de învățământ superior”, de către Clinica Juridică Universitară din Bălți, cu suportul financiar al Fundației Eurasia, a fost realizată campania de chestionare a studenților de la Universitatea de Stat A. Russo din Bălți, în cadrul căreia au fost chestionați 1057 de studenți de la toate facultățile. Privind admiterea la universitate, 583 dintre studenții de la diferite facultăți au recurs la ajutorul rudelor sau cunoștințelor pentru a reuși, doar 278 – la ajutorul mitei, iar 45 – au făcut careva specificări, precum: „am depus actele pentru admitere și atât”, „am contat pe nota din diplomă”, „am achitat contractul” etc. Pe parcursul studiilor, personal, au dat mită: întotdeauna, la solicitare din partea profesorului – 20 din respondenți, uneori – 413, iar alți 312 – au dat mită din inițiativa proprie, întotdeauna, și 512 – uneori. Niciodată nu au dat mită, însă, 490 din respondenți. Părerea privind luarea de mită din partea profesorilor, studenții de la diferite facultăți au exprimat-o în felul următor: 798 – consideră, că toți iau mită, 47 spun că numai în cazuri excepționale și doar 162 sunt de părerea, că sunt și profesori care nu iau mită [5].

Conform datelor BNS pentru anul 2008, din 21016 absolvenți ai universităților RM, 6014 au fost discipolii facultăților de economie.

La prima vedere, examinarea cifrelor, mai sus prezentate, nu are nici o legătură cu piața de capital a RM, dar consecințele acestui fenomen de formare ironată sunt indiscutabile: pe lângă neîncrederea în funcționalitatea cadrului legal, studiile necalitative implică prezența specialiștilor neadecvați în cadrul întreprinderilor, fapt ce are drept consecință activitatea neeficientă și frauduloasă a acestora, impedimente în implementarea strategiilor de dezvoltare a întreprinderilor și, finalmente, atractivitatea redusă a valorilor mobiliare și lipsa oricărui interes a posibilului investitor individual față de piața de capital, precum și lipsa cunoștințelor necesare privind acest sector.

Astfel, fenomenul formării eronate a generației tinere, în rândurile căreia ar trebui promovată o cultură investițională și financiară inteligentă, manifestă consecințe negative nu numai asupra atragerii investitorilor individuali pe piața de capital, dar și întreaga funcționalitate a acestuia și a sectorului real.

În cadrul societăților pe acțiuni, deseori, se apelează la practicarea contabilității duble, prin intermediul a două programe paralele de contabilitate, în două baze de date relaționale diferite, corelate printr-un transfer parțial de date la discreția top-managerilor. În așa mod, este posibilă totalizarea a două rapoarte diferite privind activitatea subiectului economic: unul – pentru top-manager, altul, impecabil – pentru examinarea de către Inspectoratul Fiscal și, în cazul nostru de studiu, pentru CNPF, punând sub lovitură evaluarea obiectivă a activității pieței valorilor mobiliare de către agențiile de evaluare și estimare și a cercetătorilor științifici din domeniu, funcționalitatea cadrului legislativ și, drept consecință, protecția intereselor investitorilor pieței valorilor mobiliare. Astfel, necesitatea casării mărfii implică un schimb de facturi fictive într-un cerc mai larg de subiecți economici și, finalmente, duce la evaluarea incorectă a activității întreprinderii, manipularea indirectă a formării prețului echitabil al hârtiilor de valoare, chiar dacă procesul de tranzacționare are loc în condiții de transparență supravegheată, la dezinformarea investitorului/acționarului și neachitarea dividendelor reale, spălarea banilor în cazul lichidării asociației etc., lucruri care nicidecum nu pot contribui la atragerea investitorilor, nu numai individuali, dar și instituționali, și, în general, la dezvoltarea pieței de capital.

Conform evaluările experților World Bank, în anul 2009 controlului asupra corupției a marcat o eficiență de 26,2%, iar potrivit evaluărilor „Transparency International” pentru a.2010, în clasamentul perceperii indicelui corupției, Moldova deține locul 105 cu o cotație de 2,9 [2].

Punând la îndoială chiar și coruptibilitatea acestei cifre, constatăm, că unica soluție de reducere a acestor indicatori, formați de înseși posibیلی investitori individuali, este asigurarea unei informări adecvate și mărirea gradului de transparență, poate nu atât a tranzacțiilor, cât a activității societăților pe acțiuni.

Proiectul Sistemului de Management Informațional, recent implementat de către CNPF, privind supravegherea electronică a pieței financiare nebancale prin prezentarea electronică a rapoartelor entităților de pe piața financiară nebancale, în funcție de profil și cu termen limită de prezentare, sigur, va simplifica supravegherea pieței financiare nebancale, dar aceasta nicidecum nu poate garanta transparența față de CNPF, potrivit raportului căreia, în a.2008, au înregistrat pierderi 270 societăți pe acțiuni, profit – 398, au anunțat dividende – 99, nu au anunțat dividende – 569.

Reieșind din investigarea influenței fenomenelor sociale asupra formării investitorului individual, este evidentă importanța informării publicului larg pentru dirijarea economilor populației cu scopul atragerii acestora în dezvoltarea pieței de capital.

Actualmente, informația, oferită de către Bursa de Valori a Moldovei privind tranzacțiile, este efectuată prin intermediul buletinului informativ “Bursa de Valori a Moldovei” – ediție periodică lunară. Rămâne discutabilă, însă, utilitatea datelor cu termen depășit în cazul unei decizii instantanee în timpul licitațiilor cu strigare, în comparație cu Buletinul CNVM din România, plasat gratuit săptămânal pe site.

Aceleași informații sunt oferite, electronic, de către agențiile de evaluare din Moldova, gratuit sau contra plată în cazul serviciilor de consultanță particulară a potențialului investitor, ori sunt oferite chiar de emitent anticipat licitației.

La acest capitol, sunt binevenite prevederile punctului 6 din Planul de acțiuni pentru implementarea Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebancale pe anii 2010-2013, Asigurarea protecției drepturilor și intereselor participanților la piața financiară nebancale, privind elaborarea și editarea culegerilor „Enciclopedia pieței valorilor mobiliare”, „Ghidul acționarului”, „Ghidul asiguratului”, „Ghidul investitorului” [4], organizarea emisiunilor specializate, destinate publicului larg.

Informația veridică rămâne unicul mijloc de asigurare a formării și protecției investitorului individual autohton.

Conform datelor World Bank, nivelul de protecție a investitorilor în Moldova este apreciat cu un punctaj de 4,7, ceea ce este între media indicelui respectiv pentru Africa de Mijloc, Est și Nord (4,9) și media pentru Africa Sahariană de Sud (4,4) (tabelul 4).

Tabelul 4

Evaluarea gradului de protecție a investitorilor în lume

Regiunea	Indicele transparenței tranzacțiilor (0-10)	Indicele responsabilității managerilor (0-10)	Indicele posibilității acționarilor de a acționa în judecată (0-10)	Indicele protecției investitorilor (0-10)
Asia se Est și Pacific	5.1	4.6	6.3	5.3
Eutopa de Est și Asia Centrală	6.1	4.3	6.1	5.5
America Latină și Caraibe	4.0	5.3	6.0	5.1
Oriental Mijlociu și Africa de Nord	6.3	4.8	3.7	4.9
OCDE	5.9	5.0	6.6	5.8
Asia de Sud	4.3	4.3	6.4	5.0
Africa Sub-Sahariană	4.8	3.3	5.1	4.4
Republica Argentiniană	6	2	6	4.7
Comunitatea Bahamas	2	5	7	4.7
Republica Belarus	5	1	8	4.7
Eritreea	4	5	5	4.7
Republica Moldova	7	1	6	4.7
Regatul Țărilor de Jos	4	4	6	4.7
Republica Panama	1	4	9	4.7
Republica Slovacă	3	4	7	4.7
Regatul Tonga	3	3	8	4.7
Ucraina	5	2	7	4.7

Sursa: http://www.nationmaster.com/graph/eco_ent_pro_inv_inv_pro_ind-protecting-investors-investor-protection-index, <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/ProtectingInvestors/>.

Anul 2010 a dus cu sine măsuri noi, întreprinse cu scopul eficientizării reglementării atât a pieței financiare nebankare, cât și a protecției participanților în parte. Astfel, Proiectul de lege anterior menționat aduce cu sine un capitol complex (VI) referitor la PROTEJAREA INVESTITORILOR prin dezvăluirea informației (Secțiunea 1), atenuarea abuzului pe piața de capital (Secțiunea 2), Fondul de compensare a investitorilor (Secțiunea 3), care prevăd dezvăluirea informațională, un mod eficient de raportare, reglementarea abuzului pe piață prin intermediul informației privilegiate, Fondul de compensare, care va achita, în cazul incapacității societăților de a returna mijloacele bănești și/sau instrumentele financiare ale clienților prejudiciați, o compensație de 4500 lei.

Spre exemplu, în România, inițial, compensarea a constituit, în 2006, echivalentul în lei a 1000 EUR/investitor individual și treptat, odată cu dezvoltarea pieței financiare a fost adaptat la plafonul, prevăzut de Directiva 97/9/CE, în 2012 fiind prevăzut de echivalentul în lei a 20000 EUR/investitor individual.

Un asemenea plafon de compensare pentru Republica Moldova nu este real din punct de vedere al nivelului de dezvoltare funcțională a pieței financiare nebankare. Deși, în Moldova, compensația prevăzută de Proiectul de lege este echivalentă cu 1,48 salarii medii pe republică (datele BNS pentru august a.2010), totuși, este o etapă importantă de început de consolidare a sistemului de protecție a investitorilor individuali.

Concluzia este, de fapt, că atât formarea, cât și protecția investitorului individual autohton este o problemă, mai mult, de reformare socială, fragilă la influența factorilor interni și externi. Problema direcționării economiilor populației Republicii Moldova și a remitențelor în fonduri de proporții, de orice formă, cu scopuri de relansare economică și ridicarea nivelului de trai își are rădăcina în substraturi cu mult mai adânci decât perfecționarea infinită a cadrului legislativ și reforma structurală, care, finalmente, nu sunt indicatori indiscutabil al posibilității atragerii investitorilor individuali autohtoni și asigurării protecției acestora. Realizarea acestor obiective este posibilă doar prin crearea condițiilor necesare de realizare. Reieșind din instabilitatea politică actuală, modificarea temeinică operativă a cadrului legislativ nu este posibilă, așa precum nu este posibilă nici o reformă socială, care să schimbe radical construcția psihologică a populației. Soluția vine odată cu modificarea mediului și crearea premiselor de dezvoltare prin informare adecvată și cultivarea unei gândiri antreprenoriale și financiare inteligente și oneste, precum și a culturii financiare.

Bibliografie:

1. http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_chart.asp
2. http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results
3. Mocanu I. Comportamentul electoral al populației din Republica Moldova în ajunul referendumului constituțional din 5 septembrie 2010. În: revista „Economie și sociologie”, Nr. 3, 2010.
4. <http://lex.justice.md>
5. http://www.legalclinics.md/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=39

FONDURILE STRUCTURALE DE PREADERARE LA UE – PRECURSORI AI FONDURILOR STRUCTURALE ALE UE

Gabriela MAZILU, *drd., UTM*

Recenzent: Angela DELIU, *dr. econ., conf. univ., USEM*

In this paper to reveals the essence of funds structural for pre-accession to UE as the future structural funds. Also, to reveals the principal moments about the need their in society.

Key words: *funds for pre-accession to UE, funds structural for pre-accession, EUROPEAN UNION, instruments for pre-accession, structural fund.*

Un rol aparte, din cadrul oportunităților de finanțare, le revin fondurilor de preaderare, ce vin din parte UE, fie țărilor candidate la aderare, fie țărilor potențiale pentru a fi încadrate în procesul de aderare, fie țărilor aflate cu UE în relații de cooperare.

Este de menționat, că în opinia noastră, considerăm că, fondurile de preaderare pot fi clasificate în două grupe, în funcție de apartenența la politicile comunitare ale UE:

I. *prima grupă – fondurile de preaderare structurale* – fonduri de preaderare, ce revin ca parte a politicii structurale a UE;

II. *a doua grupă – fondurile de preaderare nestructurale* – fonduri de preaderare, ce revin ca oportunități de finanțare a politicii de vecinătate, solidaritate și parteneriat cu UE.

În lucrarea respectivă vom declina și analiza mai detaliat prima grupă de fonduri structurale.

Fondurile de preaderare a politicii structurale sau politicii regionale reprezintă instrumente financiare înființate de către Uniunea Europeană pentru a veni în sprijinul pregătirii aderării țărilor candidate la UE [1, p. 13]. Este de reamintit și constatat că, *instrumentele financiare* sunt acele instrumente, prin care UE oferă sprijin financiar pentru derularea diverselor proiecte, care corespund priorităților stabilite de politicile UE sau de alte strategii tematice sau sectoriale.

Fondurile de preaderare sunt instrumente financiare destinate statelor candidate pentru a le ajuta să se adapteze și să se integreze mai ușor în UE. *Fondurile de preaderare, în contextul aderării la UE*, sunt instrumente financiare destinate statelor candidate pentru a le ajuta să se adapteze și să se integreze mai ușor în UE [2, p. 273]. În scopul sprijinirii proceselor de aderare, adică proceselor de pregătire a statelor candidate spre aderarea la UE, în baza negocierilor (bilaterale) de aderare, la care participă toate statele candidate la Uniunea Europeană și integrare în Uniunea Europeană au fost create câteva fonduri europene de pre-aderare. În procesul formării și evoluției UE fondurile de preaderare s-au reformat, actualizat și concentrat, și momentul de bază sau factorul de bază este modificarea dimensiunii UE, adică deciziile luate de UE privind extinderea ei.

Îndeplinirea obiectivelor strategiei de preaderare necesită recursul la instrumente de susținere și de ajutor financiar din partea Uniunii Europene.

Respectiv, în cadrul UE s-au inițiat și pot fi delimitate următoarele fonduri de preaderare, în aspect regional structural: **PHARE, SAPARD, ISPA, IPA**. Aceste fonduri au fost create pentru

sprrijinirea țărilor din Europa Centrală și de Est – candidate la aderarea în Uniunea Europeană – să atingă exigențele de aderare convenite la Reuniunile de la *Copenhaga și Madrid* [3, p. 145]. Este de constatat că, țările ce aderă la UE, respectiv, devin membre ale UE, în plin drept, deoarece au îndeplinit prevederile negocierilor de preaderare, nu mai sunt beneficiare de fondurile respective, și după care ele vor avea acces, în calitate de state membre, la diversele programe ale UE.

În continuare vom da o caracteristică a fondurilor de preaderare structurale, vom arăta domeniile și acțiunile de finanțare, vom urmări cine, cât și până când au dreptul utilizării acestor fonduri. Vom începe lămurirea acestor fonduri în funcție de apariția lor în timp în practica UE.

I. PHARE – Poland Hungary Aid for Reconstruction of the Economy / Polonia și Ungaria - Ajutor pentru Restructurare Economică – program de asistență financiară destinat proiectelor de dezvoltare și armonizare legislativă instituțională din statele candidate [2, p. 137]. La origine, PHARE a fost destinat exclusiv Ungariei și Poloniei, încă din 1989 (Regulamentul (CEE) nr. 3906/89). Denumirea programului este acronim pentru „Polonia, Ungaria - Asistență pentru Restructurarea Economiiilor”. *Programele PHARE* susțin dezvoltare instituțională și armonizare legislativă, implementarea lor. Unul dintre obiectivele Phare îl constituie acordarea de asistență în procesul de pregătire a țărilor candidate în vederea aderării la secțiunile regională și socială a Fondurilor structurale [1, p. 13]. PHARE a fost modificat progresiv în perioada 1990-2001, ulterior programul s-a extins și pentru alte țări. La fel, *scopul programului a suferit modificări pe parcursul timpului*, fiind în permanență adaptat nevoilor statelor beneficiare [4, p. 240]. În anul 1994 PHARE a devenit *principalul instrument financiar de susținere a strategiei de preaderare și când este extins spre restul statelor candidate din Europa Centrală și de răsărit* [5, p. 192], *principalul instrument de cooperare financiară și tehnică a Uniunii Europene cu zece țări asociate la Uniunea Europeană: Polonia, Ungaria, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Republica Cehă, România, Slovenia și Slovacia*. Până în 2000 țările din Balcanii Vestice erau, de asemenea, beneficiare PHARE.

Respectiv, programul a fost destinat acordării ajutorului financiar de preaderare pentru toate statele candidate din Europa centrală și de est, și inclusiv pentru România. Deci, PHARE a fost primit instrumentul, care permitea punerea în practică a strategiei de preaderare la Uniunea Europeană a țărilor din Europa Centrală și de Est [6, p. 151]. Începând din 1994, obiectivele PHARE au fost adaptate la prioritățile și necesitățile fiecărei țări candidate. După publicarea Agendei 2000 în 1997 (16 iunie) și intensificarea procesului de extindere a Uniunii Europene, PHARE a fost orientat către pregătirea țărilor la aderare și activitățile PHARE sunt concentrate pe două priorități [5, p. 204]:

- *ajutorul administrațiilor* țărilor candidate de a dobândi capacitățile sale pentru a pune în aplicare *acquis-ul comunitar*. PHARE ajută atât administrațiile naționale, cât pe cele regionale, precum și organele de reglementare și de control ale țărilor candidate pentru a se familiariza cu obiectivele și procedurile comunitare;

- *aliniera industriei și a infrastructurilor de bază* ale țărilor candidate la normele comunitare prin mobilizarea investițiilor necesare. Acest efort este, în principal, consacrat domeniilor precum: mediul, transporturile, industria, calitatea produselor, condițiile de muncă etc., unde normele comunitare sunt din ce în ce mai stricte.

În martie 1999, Consiliului european de la Berlin a confirmat programul PHARE, reînnoit ca *principalul instrument de intervenție și pentru exercițiul 2000-2006 va funcționa pe baza Regu-*

lamentului CEE 1266/99. Principalele sale obiective sunt consolidarea administrației publice și a instituțiilor pentru ca acestea să poată funcționa eficient în cadrul Uniunii (dezvoltare instituțională), sprijinirea investițiilor în vederea alinierii activităților industriale și a infrastructurii la standardele UE (investiții pentru sprijinirea aplicării legislației comunitare) și promovarea dezvoltării regiunilor mai puțin avansate (investiții în coeziune economică și socială) [2, p. 285].

Tot începând cu anul 2000 au fost reformate și metodele de gestionare a programului, fiind accentuate: concentrarea pe proiecte, ce au în vedere implementarea acquis-ului, creșterea amplitudinii proiectelor, descentralizarea continuă a managementului programului și îmbunătățirea metodelor de implementare bugetară. O altă schimbare ține de aspectele de programare, trecându-se de la programarea anuală la cea multi-anuală. *Principalul instrument de programare* este reprezentat de *Parteneriatul pentru Aderare* (încheiat de țările în curs de aderare și UE), care este specific fiecărei țări și care stabilește prioritățile, obiectivele și resursele financiare necesare realizării lor. *Parteneriatele de Aderare* sunt completate de *Programe Naționale pentru adoptarea Acquis-ului* [4, p. 241]. Pentru perioada 2000-2006 Programul PHARE, contribuie la democratizarea și la transformarea economică și socială a țărilor Europei Centrale și de Est (ECE). Acesta încurajează financiar investițiile și transferul de *know-how* [6, p. 150]. Programului PHARE i s-a prevăzut un buget total „ajutor de preaderare” de 10,5 miliarde de Euro, din 21 miliarde total prevăzute de Agenda 2000 pentru toate instrumentele financiare, pentru toate cele 10 țări, care în final la Consiliul de la Berlin (1999) au fost aprobate în valoare de 1,56 mlrd. euro anual și 10,92 mlrd. euro – total, din care 30% reprezenta ajutor comunitar pentru construcția instituțională și 70% pentru infrastructură și este axat, în principal, pe pregătirea țărilor candidate pentru aderarea la Uniunea Europeană, pe susținerea procesului de preaderare a țărilor candidate [6, p. 151; 3, p. 145; 5, p. 194]. Este de admis, că după extinderea din 2004, beneficiarii ai PHARE din cele zece țări ale ECE au devenit Bulgaria și România. Asistența prevăzută de programul PHARE i-a forma ajutorului nerambursabil. Ajutorul este acordat fie într-o formă autonomă, fie prin înțelegere cu statele membre, Banca Europeană de Investiții, state terțe sau alte organisme ale țărilor beneficiare. Potrivit Agendei 2000, PHARE s-a transformat progresiv într-un fond de tip structural al cărui obiectiv este dezvoltarea economică. O mare parte a investițiilor sunt cofinanțate de alte instituții precum: Banca Mondială; Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare sau Banca Europeană de Investiții. PHARE este fundamentat pe o programare plurianuală, la baza acesteia fiind parteneriatele pentru aderare, atât pentru programele naționale, cât și pentru cele transfrontaliere. Punerea în aplicare a programului PHARE se realizează de către *Comitetul de Gestiune* creat pe lângă Comisia Europeană, compus din reprezentanți ai statele membre și prezidat de un membru al Comisiei. La lucrările Comitetului participă și un reprezentant al Băncii Europene de Investiții. Trebuie de menționat că, până în anul 2000, PHARE, a fost unicul fond, ce finanța procesul de aderare a țărilor candidate la aderarea sau dorite să se integreze în UE. Acest fond era unica sursă de finanțare a diverselor domenii, ce cuprindea politicile comune ale UE, inclusiv PAC, PM.

Dar, trebuie de menționat că, cu extinderea UE, s-au umărit dificultăți în agricultură, deoarece s-a remarcat că pentru noile țări candidate, agricultura era de o importanță majoră, și aceasta era evidențiat de doi indicatori:

1. *ponderea agriculturii în PIB – 9% pe ansamblul țărilor respective, față de 2,4 în UE;*

2. ponderea populației din sectorul agrar în totalul populației active – peste 22%, față de 5,3% în UE.

Respectiv, extinderea dată, conducea spre dificultăți majore în cadrul infrastructurii, respectiv transporturilor și infrastructurii de mediu. De aceea, Comisia Europeană la Consiliul european de la Berlin, din martie 1999, a propus crearea unor noi instrumente, ce se vor dedica PAC și PM, dar și nemijlocit menite să finanțeze procesul de aderare ale noilor state candidate a Europei Centrale și de Est. Aceste noi fonduri au fost, respectiv, SAPARD și ISPA. Deci, pentru programarea 2000-2006, *Programul PHARE*, va fi destinat finanțării măsurilor privind preluarea acquis-ului comunitar și întărirea capacității administrative, precum și realizarea de investiții cu excepția celor finanțate de celelalte două instrumente noi inițiate (SAPARD destinat finanțării măsurilor privind agricultura și dezvoltarea rurală; ISPA destinat finanțării măsurilor privind infrastructura de transporturi și de mediu).

Necâtând la crearea încă a două fonduri, până în 2006, PHARE a fost principalul instrument financiar, prin care s-a acordat asistență de preaderare țărilor candidate. Și obiectivul principal al acestui program a fost să sprijine țările candidate în procesul de aderare și de aplicare a acquis-ului, precum și în pregătirea pentru gestionarea fondurilor structurale. PHARE a devenit principalul instrument de asistență financiară și tehnică oferit de UE pentru restructurarea economiilor acestor țări și crearea infrastructurii necesare aderării la Uniunea Europeană.

II. SAPARD – *Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development / Programul Special de Aderare pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală* – în cadrul Consiliului european de la Berlin, din martie 1999, Comisia Europeană a propus crearea a două instrumente specifice de preaderare, în legătură cu extinderea Uniunii Europene, și în care unul din ele este SAPARD. Denumirea programului este acronim al denumirii „*Program Special de Accesune pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală*”. La 21 iunie 1999 Programul SAPARD a fost creat prin Regulamentul Consiliului (Regulamentul (CE) nr. 1268/99), ca un instrument agricol de preaderare, destinat țărilor candidate din Europa centrală și de est. Scopul Programului SAPARD era oferirea asistenței în procesul de pregătire a aderării în domeniile dezvoltării rurale și agricole [1, p. 13]. Este conceput în aceeași viziune ca FEOGA, din Uniunea Europeană, urmărind sprijinirea agriculturii și a proceselor dezvoltării rurale din țările Europei Centrale și de Est, candidate la aderarea în Uniunea Europeană și având principala finalitate în îmbunătățirea structurilor de transformare ale produselor agricole, rețelelor de canalizare ale satelor și controlul calității produselor alimentare [3, p. 146]. A fost planificat ca un mijloc financiar pe termen mediu destinat, după cum am menționat, în special, să favorizeze dezvoltarea durabilă a agriculturii și a zonelor rurale din aceste țări [6, p. 118]. Practic, este vorba despre un instrument de punere în aplicare a acquis-ului comunitar în materie de politică agricolă comună și a politicilor conexe. Consiliul european de la Amsterdam, din iunie 1997, prevăzuse, pentru perioada 2000-2006 sursele totale de finanțare ale SAPARD, care constituia 3,5 mld. euro, ce cuprindea cca. 17% din valoarea totală a ajutorului financiar prevăzut de „Agenda 2000”. Fondurile nerambursabile alocate celor 10 țări din Europa Centrală și de Est, inclusiv România, pentru perioada 2000-2006 se ridică anual la 500 milioane euro [3, p. 146]. Aceste finanțări erau menite pentru a le ajuta să-și pregătească sectoarele agricole și rurale pentru aderarea la UE, mai ales prin îmbunătățirea structurilor agricole. În conformitate cu contractele semnate anterior, sursele de

finanțare ale SAPARD pot fi folosite/utilizate până în anul 2006 [1, p. 13]. Trebuie de menționat, că nivelul alocațiilor este diferit de la țară la țară. Acest moment se lămurește prin faptul că, fondurile în cadrul SAPARD erau alocate în funcție de mai multe criterii – populația, suprafața agricolă, PIB pe locuitor și situația teritorială specifică. După volumul ajutorului, România este pe locul doi, cca. o treime din tot ajutorul SAPARD (fonduri nerambursabile). Acest moment impune că pentru România agricultura deține un loc de seamă și este eligibilă pentru această finanțare. Eligibilitatea pentru finanțarea SAPARD viza mai multe măsuri pentru dezvoltarea structurală și rurală și ajutorul pentru agricultură și dezvoltare rurală este centrat pe nevoile prioritare din acest domeniu și vizează în particular următoarele acțiuni cum sunt [5, p. 206-207]: investiții în infrastructura agricolă; îmbunătățirea comercializării produselor agricole și piscicole; îmbunătățirea controalelor de calitate, veterinare și fitosanitare; promovarea practicilor agricole care nu dăunează mediului; diversificarea activităților economice din zonele rurale; dezvoltarea infrastructurii rurale; managementul resurselor de apă; înființarea unor servicii de management agricol; crearea de organizații ale producătorilor; îmbunătățirea și repararea terenurilor agricole; stabilirea și actualizarea cadastrelor rurale; îmbunătățirea instruirii profesionale; îmbunătățirea silviculturii și prelucrarea și comercializarea produselor forestiere; finanțarea asistenței tehnice (inclusiv studii). SAPARD a fost modificat în anul 2003 (Regulamentul (CE) nr. 696/2003), în legătură cu eventuala extindere a celor opt state a Europei Centrale și de Est. După cum am menționat mai sus, dacă țările devin membre nemijlocite ale UE, ele nu mai beneficiază de fonduri de preaderare, respectiv și aici, țările care au aderat la UE în mai (1) 2004 vor înceta să mai primească fonduri de la SAPARD și în continuare în calitate de state membre, vor avea acces la programele structurale ale UE. Cu intrarea Bulgariei și României în UE, Croația va beneficia de o specială susținere, și anume de Instrumentul de Pre-aderare (IPA – vezi mai jos). Deci, programul SAPARD a fost instrumentul financiar destinat statelor în curs de aderare la Uniunea Europeană, instrumentul ce a finanțat în principal proiecte, care vizau reforma din sectorul agricol și din alte domenii legate de dezvoltarea rurală, precum și pentru implementarea acquis-ului comunitar referitor la politica agricolă comună. Este de constatat că, SAPARD este complementar, celuilalt fond al UE pentru preaderare, Instrumentului pentru Politici Structurale și Mediu (ISPA), pentru cadrul financiar adoptat a perioadei 2000-2006.

III. ISPA – Instrument for Structural Policies for Pre-accession / Instrumentul Structural de Preaderare – Programul ISPA este unul dintre cele trei instrumente de preaderare, care, alături de PHARE și SAPARD, a oferit asistență țărilor candidate din Europa Centrală și de Est (ECE) în procesul lor de pregătire pentru a deveni state membre ale UE. Este de constatat că, în fața perspectivelor de extindere ale UE, Comisia propunea – pentru prima dată – o strategie coerentă de „ajutor structural” pentru statele candidate, în scopul asigurării pregătirii acestora pentru aderarea la Uniune. Astfel, se propune crearea unui „Nou Instrument Structural de Preaderare” și anume ISPA. ISPA a fost creat prin Regulamentul Consiliului, din 21 iunie 1999 (Regulamentul (CE) nr. 1267/1999), cu scopul de a furniza ajutor financiar pentru pregătirea aderării la Uniunea Europeană a țărilor candidate din Europa centrală și de est în domeniul coeziunii economice și sociale, în particular, în materie de mediu și transport și a intrat în vigoare începând cu anul 2000 [7, p. 408]. ISPA a fost introdus pe baza propunerii CE din Agenda 2000 pentru întărirea coeziunii economice și sociale în țările candidate și a fost confirmat de Consiliul European de la Luxemburg din decembrie 1997, care prevedea

o strategie consolidată de pre-aderare. Strategia cuprindea trei instrumente diferite de pre-aderare (PHARE, ISPA, SAPARD), care au fost pentru a sprijini țările candidate în pregătirea pentru aderare în următorii șapte ani (2000-2006). ISPA este un instrument financiar de preaderare, adresat statelor candidate, finanțat în cadrul Agendei 2000 și care are drept scop susținerea financiară a statelor candidate din Europa Centrală și de Est pentru pregătirea aderării la Uniunea Europeană, prin facilitarea preluării și implementării *acquis-ului comunitar* în domeniile mediului și transporturilor [6, p. 151-152]. A fost lansat în anul 2000 pentru sprijinirea a 10 țări candidate la aderare, inclusiv România, fiind conceput în viziunea Fondului de coeziune [3, p. 146]. Obiectivele ISPA sunt:

- ◆ Sprijinirea țărilor beneficiare în vederea alinierii standardelor de mediu la cele ale UE;
- ◆ Extinderea și conectarea rețelelor de transport ale statelor beneficiare, la cele trans-europene;
- ◆ Familiarizarea țărilor beneficiare cu politicile și procedurile aplicate Fondurilor Structurale și de Coeziune ale Uniunii Europene.

Deci, acest Fond are ca obiectiv finanțarea unor proiecte de protecție a mediului, precum și a celor vizând infrastructura de transporturi. *Asistența financiară este acordată pentru realizarea coeziunii economice și sociale, în special în domeniile mediului și transporturilor*. Programul finanțează proiecte de infrastructură de mediu și transport, ca parte a strategiilor naționale adoptate pentru fiecare sector ISPA de țările candidate și avizate de Comisie. Pentru perioada 2000-2006, ajutorul structural ISPA a fost stabilit la valoarea de 7 miliarde de euro [5, p. 194]. România este a doua țară după Polonia, în ceea ce privește dimensiunea resurselor alocate (240 milioane € pe an) împărțite aproximativ egal între proiectele de infrastructură de transport și cele de mediu. Deci, ISPA coexistă cu programul PHARE întărit, care beneficia de 1,560 miliarde EURO anual și cu „Noul Instrument de Sprijin pentru Dezvoltarea Agrară și Rurală” a PECOS numit SAPARD, care însemna 520 milioane EURO anual. După 1 mai 2004, când opt dintre cele zece state beneficiare ISPA (până la 1 mai 2004 s-a oferit asistență celor 10 state din ECE: Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Republica Cehă, Republica Slovacă, România, Slovenia și Ungaria, iar după 1 mai 2004 vor rămâne numai Bulgaria și România) au aderat la UE, Bulgaria și România au rămas singurele țări eligibile pentru acest program. De la 1 ianuarie 2005, Croația beneficiază de ISPA, de asemenea, deoarece a primit statutul de beneficiar ISPA. În perioada 2004-2006, România și Bulgaria au beneficiat prin programul ISPA de aproximativ 1,33 miliarde de euro, din care finanțarea României constituia de peste 930 milioane de euro. Din cele expuse observăm că, din fondurile prevăzute ISPA pentru perioada 2000-2006, s-a urmărit că, din anul 2000, până la sfârșitul anului 2003, Comisia a angajat 5,75 miliarde de euro, ce reprezenta 79%. Ca repartitie între cele două domenii de intervenție, 49% din fonduri au fost angajate pentru proiecte de mediu și 51% pentru proiecte de transport. După aderare, cele opt state vor beneficia de finanțare din partea Fondului de Coeziune, în valoare de aproximativ 8,5 miliarde de euro (în prețuri 2004), pentru perioada 2004-2006 [8, p. 244].

IV. IPA - Instrument for Pre-Accession Assistance / Instrumentul pentru Asistență în Procesul de Preaderare – IPA a fost creat prin Regulamentul Consiliului (CE) nr. 1085/2006 al Consiliului din 17 iulie 2006 de instituire a unui instrument de asistență pentru preaderare (IPA). Instrumentul oferă asistență pentru țările angajate în procesul de aderare la Uniunea Europeană pen-

tru perioada 2007-2013. Obiectivul IPA este, prin urmare, pentru a spori eficiența și coerența de ajutor prin intermediul unui cadru unic, în vederea consolidării capacității instituționale, cooperarea transfrontalieră, dezvoltarea economică și socială și dezvoltarea rurală. Asistența de preaderare sprijină procesul de stabilizare și asociere a țărilor candidate și țărilor potențial candidate respectând în același timp caracteristicile lor specifice și a proceselor în care aceștia sunt angajați. IPA este conceput ca un instrument flexibil și oferă asistență, care depinde de progresele înregistrate de țările beneficiare și nevoile lor. Instrument de asistență financiară externă a Uniunii Europene, operațional din 2007, ce înlocuiește mai multe programe actuale printre care PHARE, ISPA, SAPARD și CARDS, destinat statelor candidate (Croatia, Turcia) și statelor potențial candidate (Albania, Bosnia și Herțegovina, R. Macedonia, Serbia, Muntenegru). Acestea vor beneficia de același tip de asistență, care este în prezent asigurat prin CARDS (democratizare și consolidare instituțională, dezvoltare economică și socială, cooperare regională și transfrontalieră, precum și unele armonizări legislative). IPA va finanța aceste țări cu 14,653 miliarde de euro. Statele candidate vor beneficia în plus, după aderare, de asistență în pregătirea și implementarea fondurilor structurale și de dezvoltare rurală [2, p. 276]. IPA a fost proiectat astfel încât să se abordeze nevoile țărilor beneficiare, în contextul politicii de pre-aderare în modul cel mai adecvat. Scopul său principal este de a sprijini consolidarea instituțională și a statului de drept, drepturile omului, inclusiv a libertăților fundamentale, drepturile minorităților, egalitatea de gen și non-discriminare, atât administrative și reforme economice, dezvoltarea economică și socială, reconcilierea și reconstrucția și regionale și a cooperării transfrontaliere.

Deci, fondurile ISPA, SAPARD, împreună cu PHARE și alte inițiative similare, ca CARDS, vor fi restructurate într-un singur fond – *Instrumentul de Asistență în Procesul de Preaderare*. Respectiv, pentru perioada 2007-2013, singurul instrument financiar de preaderare pentru țările candidate la UE (Croatia, Turcia) și țărilor potențial candidate din Balcanii de Vest, este IPA. Dar trebuie de reamintit, că Croatia planifică aderarea la UE în anul 2010, ce respectiv impune despre o eventuală reformă sau revedere și orientare a surselor de finanțare.

În final admitem, că considerăm fondurile de preaderare a primei grupe, ca fonduri de preaderare structurale și considerăm, că ele pot fi denumite ca precursori ai fondurilor structurale, deoarece umăresc contribuția în viitoarele perspective de dezvoltare a UE, și au ca scop determinant coeziunea economică și socială. Fondurile de preaderare structurale, considerăm că pot fi primite ca fonduri de pregătire a țării candidat, spre integrarea în spațiul european, ca componentă structurală, fără precedent.

Deci, pentru îndeplinirea obiectivelor strategiei de preaderare la UE, pentru obținerea aptitudinilor la contribuirea în realizarea coeziunii sociale și economice, s-a necesitat și se necesită recursul la instrumente de susținere financiară din partea Uniunii Europene. Și la etapa respectivă, etapa de cunoaștere, etapa ușilor deschise, cele mai bine venite instrumente financiare de preaderare, în ajutor țărilor candidate, trebuie să fie fondurile structurale de preaderare.

Bibliografie:

1. Ștefănescu D. Managementul proiectelor europene. B.: Ed. Fundației România de mâine, 2005. 97 p.
2. Ghica L-A. Enciclopedia Uniunii Europene, ediția III-a. B: Editura Memoria, 2007. 439 p.
3. Mazilu D. Integrarea Europeană. Drept comunitar și Instituții Europene. B: Lumina Lex, 2006. 614 p.
4. Roșu Hamzescu I. Economie Europeană. Craiova: Ed. Universitaria, 2006. 458 p.
5. Scăunaș Stelian. Uniunea Europeană. Construcție – Instituții - Drept. B: Ed. ALL Beck, 2005. 230 p.
6. Hen Cristian, Leonard Jacques. Uniunea Europeană. București: Editura C.N.I. „Coreși”, 2002. 167 p.
7. Bărbulescu Iorga Gh. Dicționar explicativ trilingv al Uniunii Europene. B: Ed. Polirom, 2009. 793 p.
8. Priscaru Petre. Politici comune ale Uniunii Europene. B: Editura Economică, 2004. 432 p.
9. www.europa.eu.int

ABORDAREA PRACTICĂ A MARKETINGUL RELACIONAL ÎN ORGANIZAȚIILE HOTELIERE ALE ORAȘULUI CHISINAU

Sergei CALUGHIN, drd., ASEM

Recenzent: Roman LIVANDOVSCI, dr., prof. univ., ASEM

Nowadays concept of marketing is strongly used in the non-production sector. The needs of clients, demand and supply are strongly changed. That is why the relationship marketing is becoming more and more popular in the hotel business. Using the concept of relationship marketing hotel and tourism organizations can determine the most profitable segments and increase the profit.

Cuvinte cheie: *businessul hotelier-turistic, marketingul relațional, fidelizarea consumatorului, perceperea calității, incentive.*

Marketingul relațional a pătruns treptat din sfera productivă în sectorul serviciilor neproducative. Totuși, din cauza gradului înalt de standardizare, acest marketing până nu demult se limita la stabilirea liniilor „fierbinți” de comunicare între parteneri și la expedierea coletelor poștale individuale.

Actualmente, în întreaga lume se observă un interes deosebit al conducătorilor din sfera business-ului hotelier-turistic față de concepția de marketing, bazată pe politica orientării către un grup prestabilit (cel mai profitabil), „grup-țintă” de consumatori. Esența acesteia constă în a oferi și a realiza servicii suplimentare organizației BHT, bazate pe specificul preferințelor grupului-țintă de consumator, pe calea ridicării sistematice a gradului de informare al consumatorului de servicii despre posibilitățile organizației din industria turistică, precum și a ține cont de diverse interese ale consumatorilor. Acest proces trebuie, în mare măsură, să mărească gradul de satisfacție al consumatorului și

să influențeze pozitiv asupra altor parametri ai relațiilor dintre el și prestatorul de servicii turistice.

Succesul marketingului relațional este caracterizat de un criteriu complicat și cu multiple fațete. Mai întâi de toate, acesta reflectă calitatea relațiilor care trebuie recunoscută drept condiție-cheie a coordonării efective a acestora cu consumatorii-țintă. Formarea marketingului relațional în organizațiile BHT, orientate către evidențierea grupurilor-țintă de consumatori, se bazează pe o tratare amplă, ce cuprinde atât aspectele strategice, cât și curente ale managementului. În plan strategic, politica de marketing trebuie introdusă în concepția generală de conducere a organizației BH, precum și de corelare a ei cu scopurile pieței și strategia de dezvoltare. Acest fapt subliniază valoarea generală a comportamentului, orientat către consumatorul-țintă.

Integrarea sistemului strategic al organizației BHT capătă o importanță deosebită în legătură cu tendințele de diferențiere a pieței turistice. Ca și în orice altă sferă de activitate, în cadrul marketingului relațional al organizațiilor BHT cu consumatorii-țintă, este necesară abordarea diferențiată a clientului, care trebuie să țină seama de caracteristicile deosebite ale consumatorului. Una din cele mai principale caracteristici ale practicii reprezintă diferențele naționale în cerințele și gusturile clienților din hotelurile de categorie superioară.

Printre parametrii importanți de evaluare ai unei astfel de abordări pot fi numite, pe de o parte, necesitățile potențiale ale oaspetelui față de obiectul cazării, iar pe de alta – cererea turiștilor de afaceri privind programul special sau complementar de servicii, legate de particularitățile naționale. În ambele cazuri, problema aceasta este una foarte complicată.

În privința activității curente, este necesar de menționat că organizația BHT trebuie să determine specificul caracteristicilor de bază ale grupului-țintă de consumatori (tabelul 1) și să formuleze cerințele principale, puse de ei în fața diversilor indici ai serviciilor hoteliere prestate. Pentru un efect maximal, tot spectrul cerințelor și preferințelor deosebite ale acestui grup de consumatori trebuie să fie utilizat nu izolat, ci de comun acord și ca un tot întreg. Drept exemplu au fost analizate trăsăturile tipice ale consumatorilor din grupa-țintă evidențiată – turiștii ce sosesc în scopuri de afaceri.

Tabelul 1

Caracteristica parametrilor de impact asupra preferințelor turiștilor de afaceri în țările-lider după sosirii în Republica Moldova

Țara	Vârsta	Securitatea	Suma totală a cheltuielilor	Durata sejurului
1. Rusia (locul 3)	20-70 ani	Joasă - nivelul elementar de securitate în țară	1500 USD	3-21 zile
2. SUA (locul 8)	De la 25 până la 55 ani	Înaltă: - lipsa pericolului terorism; - rata de schimb favorabilă a dolarului; - inflația redusă; - situația ecologică favorabilă	3000-5000 USD	15 zile
3. Italia (locul 5)	30-50 ani	Medie: - lipsa pericolului de terorism	1500 EUR	3-6 zile
4. Turcia (locul 2)	30-45 ani	Medie: - lipsa pericolului de terorism	700 EUR	3-5 zile
5. România (locul 1)	18-65 ani	Medie: - lipsa pericolului de terorism	500 EUR	7 zile

Calitatea relațiilor dintre parteneri joacă un rol important în stabilirea unor relații intense și de lungă durată. La o examinare mai minuțioasă a problemei, reiese că fenomenul „calității relațiilor”

este înțeles aproape intuitiv de către mulți administratori și marketeri ai pieței hotelier-turistice, iar tratarea diferențiată se întâlnește foarte rar. O astfel de atitudine superficială față de analiza științifică contrastează cu complexitatea relațiilor economice și necesitatea unei atenții mai profunde vizavi de influența evidenței multiple a cerințelor specifice și caracteristicilor grupului-țintă de consumatori asupra calității relațiilor economice ale organizației BHT.

Fenomenul calității relațiilor și factorii care influențează asupra lui este analizat detaliat în lucrările savantului american Krobsy și ale colegilor săi, precum și ale savantului german Torsten Henning-Turau. Calitatea relațiilor este definită de ei drept o structură de ordin superior, care include în sine două elemente principale: *încrederea clientului în vânzător și satisfacerea clientului de către vânzător*.

Ideile acestor cercetători sunt luate drept bază pentru metoda conform căreia încrederea clientului și spiritul său de responsabilitate se interpretează ca principalele premise pentru începerea unor relații economice reușite. Conform metodei propuse, calitatea relațiilor, orientate către grupul-țintă evidențiat se bazează pe *trei elemente*:

1. Perceperea de către consumator a calității serviciilor turistice prestate lui;
2. Încrederea consumatorului în capacitățile și gradul de pregătire ale organizației BHT de a pune la dispoziție serviciile necesare;
3. Atitudinea responsabilă a consumatorului față de relațiile cu organizațiile BHT (ca un sentiment intern, emoțional sau conștient, de îndatorire a clientului pentru a menține relații cu furnizor de servicii hotelier-turistice).

Totodată, între aceste trei elemente componente există relații complicate.

Satisfacerea grupului evidențiat de consumatori ai produsului turistic (calitatea relațiilor) se examinează ca un indice relativ instabil, supus emoțiilor, care anticipează acordurile tranzacționale. Acest indice, fiind unul din parametrii calității relațiilor, doar determină perceperea calității de către consumatorul de servicii oferite de industria turistică, ceea ce depășește limitele operațiunilor tranzacționale și poartă un caracter sezonier. Însăși calitatea relațiilor este percepută ca o componentă principală a loialității

Perceperea calității produsului. Concepția influenței asupra grupului-țintă de consumatori este îndreptată spre evidența cerințelor specifice ale clientului față de folosirea acelor servicii, de care el nu a fost în stare să se folosească anterior în aceeași măsură. Utilizarea eventuală a serviciilor suplimentare în hotel este legată, de regulă, de prestarea serviciilor cu o orientare așteptată. O situație de acest fel duce la aceea că gradul de satisfacere cu serviciile hoteliere se mărește și se memorizează.

Este de așteptat că, *în urma evidenței cerințelor grupului-țintă de consumatori, gradul de satisfacere de pe urma consumului produsului turistic se va mări, iar perceperea calității serviciilor hotelier-turistice se va îmbunătăți.*

Concomitent, pentru client este important cui și în ce măsură el îi este dator pentru prezența posibilităților necesare, de exemplu, ale alegerii mâncării tradiționale în anturajul obișnuit pentru el – restaurantul cu bucătărie națională (sie însuși, prestatorului de servicii hoteliere sau părții terțe, de exemplu, firmei – partener de afaceri). Dacă clientul, în mare măsură, se folosește de „service”-ul organizației BHT și satisfacerea cerințelor sale el o atribuie pe contul acesteia, atunci *se îmbunătățesc*

și concepțiile lui despre calitatea serviciilor și a relațiilor cu organizația respectivă.

Încrederea clientului. Extinderea sistematică a serviciilor oferite grupului-țintă de consumatori prin intermediul mijloacelor prestatorului de servicii hoteliere servește drept semnal de piață că consumatorul îi trezește interesul ca un subiect al relațiilor de afaceri de lungă durată. Lărgirea posibilităților suplimentare (dacă acestea nu se realizează complet din contul clientului) constituie o măsură investițională din partea organizației BHT, care semnalizează despre încrederea în client și intenția de a se comporta pe viitor tot atât de confidențial. Serviciile prealabile ale organizației BHT joacă astfel un rol de suport în crearea relațiilor de încredere și din partea consumatorului. Mai mult decât atât, este important nu indicele absolut al folosirii serviciilor suplimentare, orientate nemijlocit către grupul-țintă, ci gradul de referire al acestor posibilități la unele măsuri investiționale ale furnizorului de servicii hoteliere. Deci, dacă factorul se intensifică, crește și încrederea consumatorului în această organizație BHT.

Gradul de responsabilitate a clientului. Pare a fi rațional să se facă diferența dintre elementul emoțional și cel conștient al componentelor acestui parametru. Aspectul emoțional al gradului de responsabilitate se bazează pe sentimentele consumatorului față de organizația BHT, ce-l dispun pe client la o colaborare îndelungată cu aceasta. Pe deasupra, motivele raționale trec pe planul doi. Aspectul conștient se bazează pe comparația de către clientul organizației BHT a cheltuielilor și avantajelor, în urma căreia el ia decizia în ceea ce privește dezvoltarea ulterioară a relațiilor sale cu furnizorul.

Fundamentarea corelației dintre influența asupra grupului-țintă de consumatori ai serviciilor BHT și componența emoțională a gradului de responsabilitate a clientului corespunde aproximativ argumentării referitoare la factorul de încredere, menționat mai sus. Astfel, atribuirea serviciilor care iau în considerație factorul național al grupului-țintă de consumatori în contul măsurilor organizației BHT contribuie la îmbunătățirea atitudinii emoționale a oaspetelui față de prestatorul de servicii turistice și formarea *sentimentului responsabilității interioare și loialității comportamentului consumatorului în relațiile cu organizația BHT.*

Considerarea cerințelor specifice ale consumatorului la evaluarea cheltuielilor și priorităților devine din punctul de vedere al clientului un avantaj substanțial și probabilitatea de a procura un bun alternativ (de exemplu, schimbarea hotelului) se reduce. De aceea, *odată cu creșterea diversității serviciilor specifice prestate, se consolidează și legătura conștientă a consumatorului cu furnizorul de servicii BHT.*

În concluzie trebuie să subliniem încă o dată că considerarea preferințelor specifice ale consumatorului de servicii ale organizației BHT, evident, influențează asupra succesului companiei în general. Decizia finală despre rentabilitatea economică a acestui proces la nivelul unei anumite organizații BHT poate fi luată ținând cont de rezultatele unei analize detaliate a tuturor interdependențelor menționate mai sus.

Argumentând necesitatea dezvoltării relațiilor de marketing în organizația BHT, orientată către grupa-țintă de consumatori – turiștii de afaceri străini, trebuie ținut cont, pe lângă specificul cerințelor lor, și de noile tipuri ale turismului de afaceri. Unul din cele mai perspective tipuri ale acestui turism pentru Chișinău și Republica Moldova în general îl constituie turismul „incentive”. Din păcate, nu toți administratorii hotelurilor principale din Chișinău acordă atenția cuvenită dezvoltării aces-

tui tip de turism în Republica Moldova. În multe hoteluri nimeni n-a auzit de așa tip de turism. În pofida complexității aparente a spectrului de propuneri în business-ul turistic moldovenesc, această nișă până în prezent nu este solicitată de consumatori și, deci, orientarea respectivă și programele speciale practic nu sunt prezente în organizațiile chișinăuiene ale BHT.

Noțiunea „incentive” se traduce din engleză ca „mobilizator, stimulator”. Prin acest tip de turism se subînțeleg călătoriile, prin care companiile comerciale premiază colaboratorii săi pentru rezultate înalte în lucru și îi stimulează la o muncă mai productivă pe viitor. Spre deosebire de itinerarele în masă, programele „incentive” se elaborează exclusiv individual pentru un beneficiar concret și, de regulă, presupun o cazare și deservire de clasă înaltă. Hotelurile specializate pe turiștii de afaceri în politica lor de marketing trebuie să ia în considerație posibilitățile de formare a marketingului relațional pentru consumatorii de acest fel.

În toată lumea există operatori specializați în acest tip de turism. Și, deși ponderea „incentive” în sectorul turismului de afaceri constituie doar 8%, iar în fluxul total de turism care vizitează, de exemplu, Spania și Franța, turiștii „premiați” constituie nu mai mult de 5-7%, volumul „incentive” în venitul acestor țări este mult mai mare, ceea ce se explică prin costul mai înalt al programelor de stimulare în comparație cu călătoriile obișnuite. Astfel, de exemplu, rulajul anual de la turismul „incentive” în Elveția depășește 460 mln. \$. Acesta este un indice foarte înalt, dacă luăm în considerație că în această țară alpină de „incentive” se ocupă nu mai mult de 20 de operatori turistici și circa 230 de agenții. Cifra totală anuală de afaceri a turismului „incentive” european constituie 4,5 mld. \$.

Apariția turismului „incentive” a avut loc în anii 1960. Iar înflorirea sa revine anilor 1970-1980, când în capitalele europene, îndeosebi în cele care suportau aflusul anume al acestei categorii de turiști, în special din SUA, chiar se construiau hoteluri de 5 stele.

Geografia turismului „incentive” de atunci, practic, nu s-a schimbat: în jur de 80% de călătorii revin Europei, 10% - SUA, 6% - țărilor Asiei de Sud-Est, 4% - altor destinații turistice. Spre regret, organizarea itinerarelor „incentive” în Republica Moldova este un fenomen destul de rar. În fruntea ratingului destinațiilor „incentive” ale turiștilor europeni se află Franța (Paris, Strasbourg, Nicea), Spania, Elveția, Austria, Cipru, SUA (New York), Florida, Coasta de Vest), precum și insulele din Caraibe. În ceea ce privește țările generatoare de turiști „incentive”, atunci, conform datelor asociației europene de turism „incentive” SITE, aici lideri sunt SUA (aproximativ 60%), Marea Britanie (20%), Germania (11%). În ultimii ani a crescut numărul vizitatorilor „incentive” (procentul lor e înalt) în Japonia. Grupurile moldovenești „incentive” sunt deocamdată unitare. Prevalează în principal grupurile din Turcia (de la 5 până la 50 de oameni).

Particularitatea organizării călătoriilor „incentive” constă în faptul că drept beneficiari ai lor apar nu turiști aparte, ci clienți corporativi mari. Motivul acestor comenzi este clar – stimularea productivității muncii colaboratorilor, majorarea vânzărilor cu ajutorul călătoriilor turistice. Desigur, stimulent poate fi și prima bănească. Însă, după cum arată practica, stimulul nebănesc – cadoul, asigurarea medicală și, îndeosebi, călătoria turistică – constituie un catalizator mult mai puternic al unei munci mai bune.

Asemenea stimulare a muncii s-a recomandat bine și se practică în special în companiile de asigurări, de imobil, bancare, în întreprinderile comerciale cu o rețea largă de dileri.

Programele „incentive”, elaborate de operatori, de regulă, nu constau numai dintr-o singură

călătorie stimulatorie, ci presupun scheme mai complicate. În etapa inițială de constituire a programului se determină obiectivele respective: majorarea volumului de vânzări, promovarea pe piață a unui produs nou, susținerea vânzărilor în extrasezon și a.

De obicei, principalul scop al unor astfel de programe este organizarea unor competiții originale ale personalului, distribuitorilor sau altor colaboratori, cointeresați în aceasta. Programele pot fi de durată diferită: de la o lună până la o jumătate de an și un an și întotdeauna presupun bilanțul regulat al totalurilor intermediare, stimularea învingătorilor etapelor cu mici cadouri. Principiul „incentive” în multe este identic cu întrecerile socialiste din anii trecuți. Practica țărilor străine demonstrează că cheltuielile în etapa de competiție constituie circa 10-12% din tot bugetul „incentive”.

În cel mai simplu caz, itinerarul „incentive” este unul obișnuit, cu sejur în hotelurile de 4-5 stele, cu un program de excursii intens sau odihnă la mare, organizată la nivel înalt. Există și o altă varietate a acestuia, în care programul călătoriei este format în conformitate cu vreo idee principală. Operatorii „incentive” străini propun, de regulă, o gamă de peste 30 de programe diferite. De exemplu, registrul renumitei companii elvețiene MCI include itinerare vinicole și gastronomice, croaziere muzicale, excursii la fabrica de cașcaval, zbor cu aerostatul, picnic pe vârful Alpilor, „rafting” pe un râu muntos și încă câteva zeci de alte variante nu mai puțin interesante și exotice.

Adevăratele călătorii „incentive” se caracterizează printr-o atmosferă de sărbătoare, un sentiment permanent și accentuat de colectivism și deservirea conform clasei VIP.

Durata medie a itinerarelor „incentive” europene constituie 3-7 zile. De regulă, programul presupune pensiune completă, deservire cu transport și include cocktail de bun venit, program excursionsal amplu și serată de adio.

Deseri în programul acesta se includ măsuri axate pe interesele profesionale ale membrilor grupului – seminare, întâlniri cu colegii, vizite la întreprinderile înrudite, expoziții specializate ș.a.

Numărul turiștilor unei grupe „incentive” poate varia de la câțiva până la o sută și mai multe persoane. Totuși, prevalează grupurile din 10 turiști. Conform datelor asociației SITE, aproximativ 61% din bugetul turului „incentive” revin serviciilor de transport și cazare, 18% - alimentării, 7% - cheltuielilor de organizare a călătoriei și 14% - excursiilor, distracțiilor și altor cheltuieli care în acest tip de turism nu pot fi evitate.

Reprezentanții grupelor „incentive” pot fi atât lucrătorii din unitatea executivă a companiilor comerciale (managerii de vânzări, agenții de vânzări, managerii de publicitate, asigurări), cât și cei de la nivelul conducerii (șefii de subdiviziuni, administratorii), precum și simplii consumatori – de exemplu, clienții permanenți ai companiei.

Despre gradul insuficient de dezvoltare a turismului „incentive” în Moldova ne vorbește chiar și faptul că unii reprezentanți ai businessului turistic nici nu cunosc noțiunea exactă a acestui termen. Puținele companii care se ocupă de organizarea tururilor „incentive” (foarte rar a programelor „incentive”) sunt „TatraBis”, „Aerotur” etc.

Cauzele gradului insuficient de dezvoltare a turismului „incentive” constau, în primul rând, în neînțelegerea perspectivei de dezvoltare a acestui tip de turism, în lipsa de experiență a organizațiilor de acest tip pentru așa manifestări și în cererea redusă din partea turiștilor „incentive” de peste hotare.

Concluzia generală care poate fi trasă este că instituirea și formarea în interiorul organizației BHT a marketingului relațional, direcționat spre grupul-țintă de consumatori, este necesar și necesită

dezvoltarea unor forme tot mai noi de interrelații, orientate către segmentul, determinat de organizație, cu perspectivă în viitor.

Bibliografia:

1. Lankar R. Tourism marketing. London: Cassell, 1991.
2. Knowles T. Corporate Strategy for Hospitality. Harlow: Longman, 1996.
3. Исмаев Д. Основы стратегии и планирования маркетинга в иностранном туризме. Москва: ТОО Луч, 1994.
4. Anuarul statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2009.
5. Азар В. Маркетинговые исследования международных туристов по данным за 90-е годы. ТТГ. Март 2001.

COMPUTERIZATION OF ECONOMIC GROWTH: METHODOLOGICAL ASPECTS

Silvestru MAXIMILIAN, *dr. hab., prof. univ., ULIM*,
Natalia MELNICIUC, *drd, ASEM*,
Iurie FILIP, *dr., ULIM*

Recenzent: Petru ROȘCA, *dr. hab., prof. univ., ULIM*

The economic growth is determined by different factors, but in the conditions of permanent development of informational technologies the importance of computerization becomes more evident. In this article is presented a model that permits to determine the share of computerized and non-computerized fixed capital in the growth of final product and productivity.

Keywords: economic growth, computerization, fixed capital, productivity.

Among the multitude of the factors, the computerization of fixed capital has the considerable impact over economic growth. The fixed capital increased by investments is considered as determinative and essential element for the economic growth. It is impossible to enumerate all the factors of economic growth. However, after aggregation, 3 factors are distinguished: labour, capital and technical progress. Making the abstraction from the technical progress, final product (Y) is the result of action of two main factors: labour (L) and fixed capital (K) [1]. Each combination of these factors $F(K, L)$ provides a certain quantity of production (Y) and can be written in form of function $Y = F(K, L)$ where $K > 0; L > 0$. For the studies of economic evolution and modeling of economic growth with the help of production functions the calculation and use of some indices as either medium values, either marginal values are applied. Regarding to the fixed capital, it is necessary to take in account their structure, which of them are computerized (\hat{K}), which of them

are non-computerized (\bar{K}). In the year t the efficiency of fixed capital is $y_t = \frac{Y_t}{K_t}$; of computerized fixed capital - $\hat{y}_t = \frac{\hat{Y}_t}{\hat{K}_t}$; of non-computerized fixed capital - $\bar{y}_t = \frac{\bar{Y}_t}{\bar{K}_t}$; share of computerized fixed capital per total fixed capital $\alpha_t = \frac{\hat{K}_t}{K_t}$; share of non-computerized fixed capital per total fixed capital - $(1 - \alpha_t)$.

Basing on the hypotheses that the period of computer functioning is equal with T years, for example $T = 2$, the weighted efficiency of computerized and non-computerized fixed capital is formed as:

$$\hat{y}_t \alpha_t + \hat{y}_{t-1} \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t} + \bar{y}_t \left(1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t} \right) = \bar{y}_t \quad (1)$$

The relation (1), being multiplied by $K_t \neq 0$, :

$$\hat{y}_t \alpha_t K_t + \hat{y}_{t-1} \alpha_{t-1} K_{t-1} + \bar{y}_t \left((1 - \alpha_t) K_t - \alpha_{t-1} K_{t-1} \right) = \bar{y}_t K_t \quad (2)$$

Taking in account that $\alpha_t K_t = \hat{K}_t$, the relation (2) can be written:

$$\hat{y}_t \hat{K}_t + \hat{y}_{t-1} \hat{K}_{t-1} + \bar{y}_t \left((1 - \alpha_t) K_t - \alpha_{t-1} K_{t-1} \right) = \bar{y}_t K_t \quad (3)$$

where $\hat{y}_t \hat{K}_t$ - the volume of final product realized by the computerized fixed capital in the year t ;

$\hat{y}_{t-1} \hat{K}_{t-1}$ - the volume of final product realized by the computerized fixed capital in the year $t-1$;

$\bar{y}_t \left((1 - \alpha_t) K_t - \alpha_{t-1} K_{t-1} \right)$ - the volume of final product realized by the non-computerized fixed capital;

$\bar{y}_t K_t$ - the volume of final product realized by the computerized and non-computerized fixed capital.

The quantitative and qualitative growth of more efficient final product is provided by computerized fixed capital. However not all computerized fixed capital participates directly (actively) in the productive processes. Provisioning of the departments with the computers can contribute to the decrease of stuff, but not to the productivity growth in the productive sphere. For impulsion of the economic development it is necessary to increase the quantum of computerized fixed capital, which directly participates in the production processes, in other words $\hat{K}_t = \alpha_t K_t \beta_t$, where β_t - share of active fixed capital in the total capital.

Determine the share of final product, created by computerized fixed capital

$$\gamma_t = 1 - \frac{\bar{y}_t}{\bar{y}_t} \left(1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t} \right) \quad (4)$$

where γ_t - share of final product, created by computerized fixed capital;

$\frac{\bar{y}_t}{\bar{y}_t}$ - share of the efficiency of non-computerized fixed capital in a weighted efficiency of fixed capital;

$\left(1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t} \right)$ - share of final product, created of non-computerized fixed capital.

In year t the share of efficiency of non-computerized fixed capital in the weighted efficiency of fixed capital constitutes $\frac{\bar{y}_t}{\bar{y}_t}$, but share of computerized fixed capital per total for $T = 2$ makes

$$\alpha_t + \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t}, \quad \text{thus share of non-computerized fixed capital makes}$$

$$\left(1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t} \right) \frac{\bar{y}_t}{\bar{y}_t}; \quad \text{share of final product created by capital is presented by relation (4).}$$

The number of employees, occupied in the productive processes, depends on their qualification, on the efficiency of functionary of fixed capital. The computerized fixed capital admits a smaller number of workers comparing with non-computerized fixed capital. Note by $\hat{\gamma}_t, \bar{\gamma}_t$ - computerized and non-computerized fixed capital per unit of labour in the year t , in other words $\hat{\gamma}_t = \frac{\hat{K}_t}{\hat{L}_t}; \bar{\gamma}_t = \frac{\bar{K}_t}{\bar{L}_t}$, where \hat{L}_t, \bar{L}_t - the number of workers occupied in the productive processes.

For $T = 2$ the number of workers \hat{L}_t can be calculated as:

$$\hat{L}_t = \frac{\hat{\alpha}_t K_t}{\hat{\gamma}_t} + \frac{\hat{\alpha}_{t-1} K_{t-1}}{\hat{\gamma}_{t-1}} \quad (5)$$

Determine the productivity, the efficiency of computerized labour. For this purpose confirm that $\left(1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t} \right) K_t$ is the volume of non-computerized fixed capital \bar{K}_t . The ratio of this value to the $\bar{\gamma}_t$ represents the number of workers occupied in the productive processes,

provided with the non-computerized fixed capital, i.e.

$$\bar{L}_t = \frac{1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t}}{\gamma_t} K_t \quad (6)$$

Note by $t=0$ – the year of base. In the year of base the final product constitutes Y_0 . In the year t Y_t has increased in comparison with final product from the base year $\frac{Y_t}{Y_0}$ times. The number of employees in the base year constitutes L_0 , in the year t the number of employees constitutes

$$\hat{L}_t + \bar{L}_t = \frac{\hat{\alpha}_t K_t}{\hat{\gamma}_t} + \frac{\hat{\alpha}_{t-1} K_{t-1}}{\hat{\gamma}_{t-1}} + \frac{1 - \alpha_t - \alpha_{t-1} \frac{K_{t-1}}{K_t}}{\gamma_t} K_t. \quad (7)$$

In the year t in consequence of productive funds' computerization the number of workers has reduced $\frac{L_0}{\hat{L}_t + \bar{L}_t}$ times. Thus the labour productivity in the year t has increased

$$\frac{Y_t}{Y_0} * \frac{L_0}{\hat{L}_t + \bar{L}_t} \text{ times.}$$

The computerization of productive processes contributes to the growth of capital deepening, to the labour productivity growth, to a volume and quality of final product, to decrease of technologic losses, to the growth of decisions' qualities.

The computerization is the area that relates to the creation of the most efficient, the most productive economic, social, ecological, military, institutional, educational, human intelligence development's technologies etc. [2–4].

Today the processes of computerization of all human activities evolve exponentially in time and space. Some of intellectual products from the field of computerization have "life" duration from some months to some years. The computerization of human activities creates the new possibilities on the „lateral" and „vertical" face; multiplies the creative potential of humans, of societies all together; permits the problem-solving with implication in group of super-specialists; contributes to the appearance of some fundamentally new products, services; contributes to the acceleration of scientific and technical successes' diffusion; creates the premises for initialization of indicative planning of national economic development. The computerization contributes to the development of human civilization. The computerization is an irreversible process, it evolves reasonably, multiplies the creative potential, transforms information into goods, in final product of human intellectual activities, in propriety. In the conditions of society's computerization a person with a lot of physical assets can become poor; a person with a lot of ideas can become rich. The

computerization can and must be made in the profit of human activities, of companies, of localities. The computerization establishes certain conditions for the means of production, contributes to the creation of fixed capital of performance. The rate of human activities' computerization in diverse activities is different. The computerization of human activities creates premises for computerization of complimentary activities, contributes to the creation of informational infrastructure. The database creation, being only an element of the system of national economy's computerization, to a greater extent serves as a convincing motivation for computerization of all human activities, including those of productive, unproductive, scientific, educational ones.

Conclusions. The impact of computerization of human activities can be quantified by: productivity, efficiency of computerized and non-computerized fixed capital; share of computerized and non-computerized fixed capital per total fixed capital; weighted efficiency of computerized and non-computerized fixed capital; share of active computerized fixed capital in total capital; share of final product, created by computerized fixed capital; volume of computerized and non-computerized fixed capital per unit of labour; computerized and non-computerized labour productivity. Actually, the alternative of the computerization's process for all human activities does not exist. Computerization contributes to the development of human civilization.

References:

1. Maximilian S., Modelarea proceselor economice, ULIM, 2009, 387 p.
2. Melniciuc N., Tendințe de dezvoltare a Comerțului, Dezvoltarea durabilă a României și Republicii Moldova în contextul european și mondial: Conferința științifică internațională din 22-23 septembrie 2006, Chișinău: ASEM, 2007, pp. 278-280.
3. Melniciuc N., iEconomia – formă de dezvoltare a economiei moderne, Economica, Chișinău: ASEM, 2008, nr.3(63), pp. 101-103.
4. Melniciuc N., Impactul TIC asupra dezvoltării unor sectoare ale economiei, Simpozionul Internațional al Tinerilor Cercetători din 19 – 20 aprilie 2007, vol. I, ed. V, Chișinău: ASEM, 2007, pp. 162-164.

COMPORTAMENTUL ECONOMIC AL FERMIERILOR

Iurie FILIP, dr., ULIM

Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM

Recenzent: Petru ROȘCA, dr. hab., prof.univ., ULIM

There are proposed deducted modalities, reasoned in the purpose of optimization of the behaviour economic of the farmers. Proposed methods, models can be put to the decision making by farmers in the situations when the prices of goods services oscillates. The treatment of this problem in mathematical language can be put to the drawing up a system economic simulativ.

În ultimii ani, metodele economico-matematice și aplicațiile acestora în Republica Moldova se bucură de un mare interes din partea economiștilor practicieni, cercetătorilor științifici. Metodele de optimizare dispun de un potențial enorm de organizare a muncii, a producerii, a tuturor activităților productive, neproductive. Problemele activităților fermierilor sunt un domeniu imens pentru utilizarea metodelor matematice, a tehnicii de calcul.

Eficiențizarea funcționării gospodăriilor fermierilor din Republica Moldova este unul din mijloacele posibile de creștere a economiei țării. Acțiunile economice ale fermierilor se încadrează în soluționarea unei probleme de optimizare. Pentru a ne convinge de acest aspect: notăm prin: X- volumul de mărfuri și servicii consumate neproductiv de către fermier într-o unitate de timp; Y- consumul productiv al fermierului în unitatea de timp considerată; Z- munca depusă de către fermier în această perioadă. Variabilele X, Y, Z determină utilitatea obținută de către fermier prin funcția $U(X,Y,Z)$. Derivatele parțiale ale funcției $U(X,Y,Z)$ după argumentele X,Y,Z determină aportul fiecărui factor în creșterea sau descreșterea utilității realizate de către fermier. Creșterea volumului de mărfuri și servicii consumate neproductiv de către fermieri, creșterea acumulărilor productive ale fermierilor contribuie la creșterea utilităților parțiale. În limbajul formal acest lucru poate fi scris:

$$U_X = \partial U(X,Y,Z) / \partial X > 0; U_Y = \partial U(X,Y,Z) / \partial Y > 0.$$

Creșterea volumului de muncă depusă de către fermier, în dependență de caracterul acestuia, poate contribui la creșterea utilității parțiale, adică:

$$U_Z = \partial U(X,Y,Z) / \partial Z > 0; \text{ (a)}$$

La reducerea utilității acestui factor, adică:

$$U_Z = \partial U(X,Y,Z) / \partial Z < 0; \text{ (b)}$$

Relația (a) se referă la cazurile când munca fermierului este creativă (crearea semințelor, soiuri noi, testarea acestora, satisfacerea morală de la rezultatele muncii); relația (b) se referă la restul cazurilor, intensificarea muncii nu a contribuit la creșterea utilității. Făcând abstracții de cazurile (a), în continuare utilitatea parțială U_Z este considerată negativă. Munca Z depusă de către fermier determină eficiența $f(Z)$. Fermierul depune munca rațională, adică eficiența muncii este determinată de o funcție crescătoare ($f'(Z) > 0$) însă fiecare creștere este mai mică decât creșterea precedentă a eficienței la o unitate de muncă ($f''(Z) < 0$). Venitul bănesc (V) este într-o anumită măsură dependent de intensitatea muncii fermierului (Z), este determinat de funcția $V(Z)$. Funcția $V(Z)$ este crescătoare ($V'(Z) > 0$), iar creșterile venitului bănesc la o unitate de muncă sunt în descreștere ($V''(Z) < 0$). Notăm prețul mediu al mărfurilor și serviciilor consumate neproductiv de către fermier prin P. Venitul $V(Z)$ al fermierului este destinat consumului neproductiv PX și acumulărilor productive (achiziționarea echipamentelor, utilajelor etc. cu destinații productive), adică: $V(Z) = PX + Y$. Consumul neproductiv (X), intensitatea muncii (Z) nu pot depăși nivelul rațional X_0 ; Z_0 . Fermierul prin comportamentul său economic soluționează problema:

$$\text{MAX } U(X,Y,Z) \tag{1}$$

X,Y,Z

În condițiile:

$$PX+Y=V(Z) \quad (2)$$

$$X=X_0 \quad (3)$$

Elaborăm funcția Lagrange:

$$L=UX,Y,Z+\lambda_1VZ-PX-Y+\lambda_2X_0-X$$

Valorile optime X^* , Y^* , Z^* , pentru care fermierul a realizat o utilitate maximă, adică $U(X^*, Y^*, Z^*) = \max$ satisface condițiile:

$$\frac{\partial L}{\partial X} = \frac{\partial U(X,Y,Z)}{\partial X} - \lambda_1 P - \lambda_2 = 0 \quad (4)$$

$$\frac{\partial L}{\partial Y} = \frac{\partial U(X,Y,Z)}{\partial Y} - \lambda_1 = 0 \quad (5)$$

$$\frac{\partial L}{\partial Z} = \frac{\partial U(X,Y,Z)}{\partial Z} + \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} = 0 \quad (6)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = V(Z) - PX - Y = 0 \quad (7)$$

$$L \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} = X_0 - X = 0 \quad (8)$$

Comportamentul economic al fermierului depinde de cuantumul P al prețului mediu.

Considerăm în continuare că cuantumul optimal al variabilelor $X, Y, Z, \lambda_1, \lambda_2$ sunt supuse unor modificări nesemnificative ale prețului P .

Problema se pune: de determinat schimbările consumului neproductiv $\frac{\partial X}{\partial P}$, acumulărilor productive $\frac{\partial Y}{\partial P}$, intensității muncii fermierului $\frac{\partial Z}{\partial P}$, ponderilor (multiplicatorilor) $\frac{\partial \lambda_1}{\partial P}$, $\frac{\partial \lambda_2}{\partial P}$ pentru care condițiile necesare de optimizare a utilității realizate de către fermier (condițiile (4)-(8)) să continue să fie satisfăcute. În acest scop derivatele după P a ecuațiilor (4)-(8) le egalăm cu zero.

Obținem sistemul (9)-(13) cu variabilele $\frac{\partial X}{\partial P}$, $\frac{\partial Y}{\partial P}$, $\frac{\partial Z}{\partial P}$, $\frac{\partial \lambda_1}{\partial P}$, $\frac{\partial \lambda_2}{\partial P}$:

$$\frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial X^2} \frac{\partial X}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial X \partial Y} \frac{\partial Y}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial X \partial Z} \frac{\partial Z}{\partial P} + \lambda_1 \frac{\partial^2 V(Z)}{\partial Z^2} \frac{\partial Z}{\partial P} - \lambda_1 P \frac{\partial \lambda_2}{\partial P} = 0 \quad (9)$$

$$\frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y^2} \frac{\partial Y}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y \partial X} \frac{\partial X}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y \partial Z} \frac{\partial Z}{\partial P} - \lambda_1 \frac{\partial \lambda_1}{\partial P} = 0 \quad (10)$$

$$\frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z^2} \frac{\partial Z}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z \partial X} \frac{\partial X}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z \partial Y} \frac{\partial Y}{\partial P} + \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z^2} \frac{\partial Z}{\partial P} + \lambda_1 \frac{\partial^2 V(Z)}{\partial Z^2} \frac{\partial Z}{\partial P} + \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} \frac{\partial \lambda_1}{\partial P} = 0 \quad (11)$$

$$\frac{\partial V(Z)}{\partial Z} \frac{\partial Z}{\partial P} + \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} \frac{\partial \lambda_1}{\partial P} - \lambda_1 P \frac{\partial \lambda_2}{\partial P} = 0 \quad (12)$$

$$- \frac{\partial X}{\partial P} = 0 \quad (13)$$

Sistemul (9)-(13) poate fi transcris sub forma matricială:

$$\begin{pmatrix} \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial X^2} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial X \partial Y} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial X \partial Z} & \lambda_1 \frac{\partial^2 V(Z)}{\partial Z^2} & -\lambda_1 P \\ \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y \partial X} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y^2} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y \partial Z} & 0 & -\lambda_1 \\ \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z \partial X} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z \partial Y} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z^2} & \lambda_1 \frac{\partial^2 V(Z)}{\partial Z^2} & \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} \\ 0 & 0 & 0 & \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} & -\lambda_1 P \\ 0 & 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{\partial X}{\partial P} \\ \frac{\partial Y}{\partial P} \\ \frac{\partial Z}{\partial P} \\ \frac{\partial \lambda_1}{\partial P} \\ \frac{\partial \lambda_2}{\partial P} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix}$$

Variabilele $\frac{\partial Y}{\partial P}$, $\frac{\partial Z}{\partial P}$ pot fi determinate din sistemul:

$$\begin{pmatrix} \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y^2} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y \partial Z} \\ \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z \partial Y} & \frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z^2} + \lambda_1 \frac{\partial^2 V(Z)}{\partial Z^2} + \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{\partial Y}{\partial P} \\ \frac{\partial Z}{\partial P} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}$$

determinantul căruia este egal cu :

$$\Delta =$$

$$\frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y^2} \left(\frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Z^2} + \lambda_1 \frac{\partial^2 V(Z)}{\partial Z^2} + \lambda_1 \frac{\partial V(Z)}{\partial Z} \right) - \left(\frac{\partial^2 U(X,Y,Z)}{\partial Y \partial Z} \right)^2 < 0$$

- condiția necesară de existență a extremului. Observăm că $\frac{\partial X}{\partial P} = 0$, adică la

schimbări nesemnificative ale prețurilor, fermierul nu-și schimbă consumul neproductiv. Determinăm cuantumul acumulărilor productive după creșterea nesemnificativă a prețurilor.

$$\partial Y \partial P = 0 \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z -$$

$$10 \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 \partial^2 V(Z) \partial Z^2 \partial V(Z) \partial Z X \partial V(Z) \partial Z 0 \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z -$$

$$1 \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z Y \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 \partial^2 V(Z) \partial Z^2 \partial V(Z) \partial Z - 1 \partial V(Z) \partial Z 0 =$$

$$X \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \partial V(Z) \partial Z + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 \partial^2 V(Z) \partial Z^2 \Delta$$

Determinantul $\Delta < 0$.

$$\partial Z \partial P = \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z 0 - 1 \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z Y 0 \partial V(Z) \partial Z -$$

$$1 X 0 \Delta = X \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \partial V(Z) \partial Z + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z Y \Delta$$

Să examinăm impactul creșterii, descreșterii prețurilor asupra consumului neproductiv, productiv și a intensității muncii fermierului.

Admitem $\partial V(Z) \partial Z = 0$, venitul fermierului este constant în raport cu creșterea, descreșterea intensității muncii. În aceste condiții, firesc este, să constatăm că $\partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2$ este negativ. Altfel spus timpul creșterii utilității parțiale din contul creșterii intensității muncii fermierului nu poate fi în creștere. Schimbarea prețurilor P provoacă modificări în dinamica acumulărilor productive:

$$\partial Y \partial P = -X \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \partial V(Z) \partial Z + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 \partial^2 V(Z) \partial Z^2 \Delta =$$

$X 0 + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + 0 \Delta$ - este negativă. Deci, dacă venitul fermierului nu depinde de intensitatea muncii, atunci acumulările productive vor fi în descreștere, dacă prețurile cresc; în creștere, dacă prețurile se reduc.

Veniturile fermierului cresc odată cu creșterea intensității muncii (și invers), adică $\partial V(Z) \partial Z > 0$.

Pentru cazul când $\partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 < 0$ admitem că funcția venitului fermierului ($V(Z)$) satisface condițiile $\partial V(Z) \partial Z > 0$, iar $\partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 < 0$; pentru $\partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z < 0$ din formula:

$$\partial Y \partial P = -X \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \partial V(Z) \partial Z + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 \partial^2 V(Z) \partial Z^2 \Delta, \text{ rezultă că } \partial Y \partial P$$

este negativă, adică creșterea prețurilor provoacă reducerea acumulărilor productive. În acest caz menținerea consumului neproductiv la același nivel este asigurată din contul creșterii intensității muncii $\partial Z \partial P > 0$.

Funcția utilității $U(X, Y, Z)$ și prețurile P se găsesc în dependență inversă. Creșterea (descreșterea) funcției utilității ΔU este constituită din creșterile parțiale ale utilităților în urma creșterii consumului neproductiv, productiv, a intensității muncii fermierului. În limbajul formal, creșterea utilității totale este egală cu:

$$\Delta U = \partial U(X, Y, Z) \partial X \cdot \partial X \partial P \Delta P + \partial U(X, Y, Z) \partial Y \cdot \partial Y \partial P \Delta P + \partial U(X, Y, Z) \partial Z \cdot \partial Z \partial P \Delta P$$

Din relațiile (4)-(6) determinăm:

$$\partial U(X, Y, Z) \partial X = \lambda_1 P \lambda_2;$$

$$\partial U(X, Y, Z) \partial Y = \lambda_1;$$

$$\partial U(X, Y, Z) \partial Z = \lambda_1 \partial V(Z) \partial Z.$$

Din transformările de mai sus creșterile consumului neproductiv, productiv, a intensității muncii la o unitate de creștere a prețurilor constituie:

$$\partial X \partial P = 0$$

$$\partial Y \partial P = -X \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \partial V(Z) \partial Z + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 \partial^2 V(Z) \partial Z^2 \Delta$$

$$\Delta UX_0 = \partial^2 U(X, Y, Z) \partial X \cdot \partial X \partial X_0 + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y \cdot \partial Y \partial X_0 + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial X \partial \Delta X_0 = \lambda_1 P + \lambda_2 - \lambda_1 \Delta P \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z^2 + \lambda_1 P \partial^2 V(Z) \partial Z^2 + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Z \cdot \partial V(Z) \partial Z + \partial V(Z) \partial Z^2 \cdot \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y^2 - \lambda_1 \Delta \cdot \partial V(Z) \partial Z \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y Z \cdot P - \partial^2 U(X, Y, Z) \partial X Z + \partial^2 U(X, Y, Z) \partial Y^2 \cdot \partial V(Z) \partial Z \cdot P - \partial^2 U(X, Y, Z) \partial X Y \cdot \Delta X_0 = \lambda_2 \cdot \Delta X_0 \geq 0.$$

Concluzii. Comportamentul economic al fermierilor poate fi și trebuie organizat științific în baza simulărilor situațiilor economice posibile. În centrul preocupărilor tuturor cadrelor din economie pot fi puse metodele de optimizare. În caz contrar economia țării, fiecare producător în parte poate rata realizarea anumitor plusproduse. Dezvoltarea economică este susținută de principiul ca orice decizie referitoare la activitatea economică și tehnică trebuie să fie astfel luată încât să permită realizarea obiectivelor urmărite în condiții optime.

Bibliografie

1. Maximilian Silivestru “Modelarea proceselor economice” ULIM, Chisinau, 2009.
2. Maximilian Silivestru “Ob odnom podhode c obosnovanie perspectiv razvitia sotialinoi infrastrukture v regione”, in Economics and Mathematical Methods, volume XXII, Issner, mart – april, 1987, p. 271-278.

MISTAKES AND PERSPECTIVES DURING THE TRANSITION (Republic of Moldova case)

Oxana SOIMU, *Deusto University Department of International and Intercultural Relations, Bilbao, Spain*

Recenzent: Victoria TROFIMOV, *dr.conf., AȘM*

In all former centrally planned economies, systemic transformation created challenges for them and for the society at a whole, but on the other hand it brought large row of opportunities. As a result, at present we can distinguish two paths: ones are already more or less flourished and another - on the way of journey.

Openness to global markets and integration into it makes the transition from planned to market economy an irreversible process. The pursuit of 100% free and competitive market sounds to be something ideal (meantime government power is necessary as the regulatory tool of market), but there is no end to social and economic development. It is considered that most of Central and Eastern Europe, Baltic and even some CIS countries have already finished the process of transition instead of systemic transformation that is not an ended process.

În majoritatea economiilor ex-planificate, transformarea sistemică a creat mari provocări pentru economie și pentru întreaga societate. Dar, pe de altă parte, aceasta a adus un șir larg de oportunități. Fiecare țară a Europei percepe anumite particularități de tranziție la economia de piață în dependență de mai mulți factori.

Deschiderea spre piețele globale și integrarea în ea, face tranziția de la economia planificată la cea de

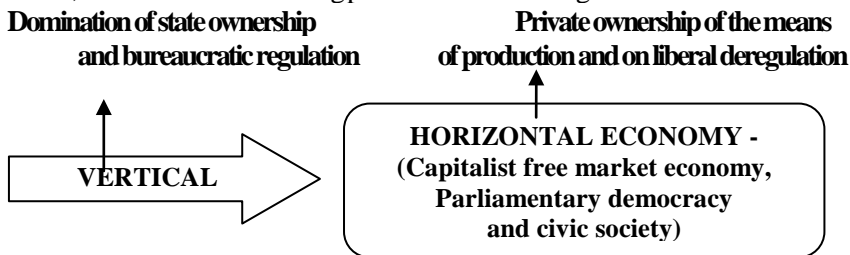
piață un proces ireversibil. O piață complet liberă și competitivă pare a fi ceva încă ideal (în același timp puterea din partea guvernului este necesară ca un instrument regulatoriu al pieței), dar dezvoltarea socială și economic nu are sfârșit. Se consideră că majoritatea statelor Europăi Centrale și de Est, Baltică și CSI au sfârșit procesul de tranziție în schimbul transformării sistemice care este un proces continuu.

Two historical experiments have suffered socialist countries. Thus, after 45 years of concentration camp, socialist countries faced a new, second experiment - transition process which was more costly than it was estimated. However, transition, dressing a form of a whole change of society and economy, needed an ample institutional reconstruction and structural adjustment in a very concentrated time. The challenge was risky, but it was worthy.

For the better understanding of the transition process, we have to start from the core of transformation meaning, which is very complex and revolutionary for the system. We cover the idea of the system change that is occurring throughout public and private sectors. This is an unpredictable process and that is why transition was more costly as it was expected.

To conceptualize systemic transformation, theorists have spent a lot of time to give a more or less proximate definition to the reality, to what occurred and to which were the consequences.

In a simplest manner, the below scheme based on literature review concerning systemic transformation, reflects the transition is being perceived as the following:



But, “the term “systemic transformation” is not applied to the development of the capitalist system from the early years of the 20th century”¹.

Thus, market economy means integrated structure of macroeconomic stabilization and liberalization, institution building and microeconomic restructuring processes. These are too interconnected so that the fall of one of them raises issues of other two. It is impossible to stabilize and liberalize the economy without building democratic institutions that will carry into effect concerning reforms. And there is no economic openness and success if there is no privatization of state owned-enterprises.

Dramatically continuity of events from 1929 till 2000 years has deeply affected systemic transformation pace. From most known impresses are the Great Depression of 1929-32, World War II in 1939-1945, energy crisis 1973-1977 and finally Yugoslavia’s break-up and Soviet Union

¹ KOLODKO, Grzegorz, W, *Globalisation and transformation: illusions and reality*, TIGER (Transformation, Integration and Globalisation Economic Research), Paper presented to the Plenary Session of the VIIth Congress of Polish Economists, Warsaw, January 25-26, 2001, page 24. Retrieved March 22, 2010 from http://www.tiger.edu.pl/kolodko/kolodko/referaty/eng/Paper%20Congress%20of%20Polish%20Economist_s_25-26%20I%202001.pdf

collapse with disorder through civil wars in Georgia and Tajikistan, war between Armenia and Azerbaijan, conflicts between Russian Federation and Chechnya – all of them implied great costs. In other words, systemic transformation challenged socialist economies by giving the opportunity to freedom and new contacts from outside in a restricted, weakened and meanwhile chaotic environment.

It is difficult to foresee when transformation will end, but at least we know that it is irreversible. We even do not know exactly when transformation has started. In any case, we notice that some earlier reforms were of great importance to pass the transition. These reforms were fundamental for Hungary, Slovenia and even Poland in registering economic growth and building economic capacity of adaptability and integration in global market.

Transition to market economy has challenged institution economics. Nevertheless, systemic transformation has restructured institutions by new European model, but on the other hand it has pointed out the institutional weakness (CIS countries) having great impact upon macroeconomic performance. Thus, in this context, two important features we detach: first the impact of past Soviet legacies and second, the adaption to new market oriented economy accompanied by democracy, rule of law and freedoms.

Problematic situation remains in CIS countries where disorder still perceive and is extended the game of interests because of destructive alliances between foreign and domestic interest groups. This is namely the case when CIS countries are beneficiaries of external assistance and because of some elites' interests, assistance results equal to nothing but even as it is usual to obligation. And who suffers? Just economy? Not, for sure. Suffers people of/to which incomes are not equally distributed and which pay incredible rates of taxes. That is why transformation brought about different results.

Transformation of economic conditions in Moldova was impeded by economic, political and social legacies of former communism and by weakened governments and democratic forces. New norms and European values were perceived differently in different regions and countries and introduced a boom upon societies characterized by bureaucratic structures and command behavior in general. The pursuit of unsustainable policies caused the slow recovery of the economy in Moldova. Together with it the premature price and trade liberalization created deficits on goods and services. Unsound fiscal strategy till now encumbers economy and particular the Moldovan business sector.

Thus, the collapse of former Soviet Union brought not only chaotic hysteresis for transition countries but also new opportunities for cooperation with foreign organizations and structures. Therefore, the new cooperation that has involved the economic, social and political field was accompanied by new security problems, especially insecurity determinants come from economic and social sectors.

Republic of Moldova was and remains to be influenced and dependent (by energetic resources and exports) on Russia – the most advanced in economy from all CIS countries. Also, Russian perceiving of democracy and market economy impedes Moldovan economic openness to international market. Secondary market securities that have failed in Russia were a negative example for Moldovan budget deficit financing. In many cases the relations between Russian and

Moldovan interest groups undermine economic improvement and they usually intentionally paralyze any reform plan that could “threaten” their economic and political interests.

In such cases, Moldovan economy remains in the need of help from IMF, World Bank, OECD, EBRD and European Investment Bank as well as in need of cooperation and partnership with European Union that is also an organizer of assistance programs as PHARE and TACIS.

Choosing a right economic model remains priority task for Republic of Moldova and other CIS countries. They must take into account determinants as: historical aspects, initial conditions, national policy choices, social specific features, types of ownership, methods of privatization and institutional organization. Priority task namely consists in building such institutional framework that will be resistant to crisis and excessive income inequalities and that will maintain stable and secure economy. Finally, the conflict and interest elites’ cooperation between formal and informal rules should be eliminated as soon as possible. It has to be complementarities between formal and informal institutions, between formal rules and their enforcement, between formal institutions with regard to one to another.

Following we will try to give some recommendations for Moldova, simultaneously identifying mistakes during transition. Thus:

- It was wrong to abandon large sized enterprises by developing small and medium sized enterprises. We consider that for a small country like Moldova and that register chaotic hysteresis during the transition, small and medium sized enterprises are just a manner to develop corruption and illegal competition and business. A small and medium sized enterprise also requires specialists that have capacities simultaneously for 2-3 sectors of the firm, when large sized enterprises require best specialists in one sector and offers high produce quality and more work places. Privatization of state owned enterprises and restructuring them in small firms reduced work places to gain profitability and developed high rates of unemployment and other social negative consequences. The solution for Moldovan successful transition is rooted from the beginning of transformations by doing not a theoretical transition to market economy that obviously led to recession, but it was needed a technological-structural transformation;

- Agrarian sector suspension is another great mistake. If Moldova was not able to restructure and reorganize formal and informal institutions, then it would be better to invest more in agriculture, especially when it still remains most productive sector in Moldova;

- First round of reforms (1991-1998) was done without any national strategy for development. Such mistake let its impress till present upon economy of Moldova and it seems to be a redundant process. At least there is no well defined financial security strategy for Moldova;

- Moldovan economy enters in hibernation in the period of elections and spends too much money for them. This is a period when budget register deficit because there are excessive individual or branch tax exceptions and technical credits to the agricultural sector. In the reality nothing is done. Elections not only introduce chaos but also undermine economic security because interest political groups. This period in Moldova must have a well established legal foundation and should be more constructive;

- Preparedness of citizens and explanation of up-coming reforms still remains an important task for government. Just a simple example can serve the September of 2009 strike of pensioners in

front of Chisinau Marie. Mistake consisted in that new democratic winner party coming to governance has changed the transportation fees from 1 MDL to 2 MDL. They did this reform practically in one week and did not announce the population and even prepared for up-coming changed prices. Same thing was done with prices of milk and bread. Normally a solution would be - doing a survey among citizens and then take decision and make reforms. Psychological preparation of population and organizations through all possible means of communication and information is a very important determinant of strikes and riots prevention. More than that, it has to be accompanied by firstly explaining the positive aspect and its effects of up coming reform. Finally, government must perceive people behavior and then act;

- Statistic data falsification deeply affects Moldovan image and economy. Even it is considered that the scope excuses means in the exposure of a positive image for potential investors and international financial organizations, it remains a very serious threat for economic development.

Globalisation, through high tech development is fundamental motivation that pushes economies to competition, to be better and higher. Of course innovation create imbalance among producer countries and consumer countries. Same thing occurs with natural resources, energy and water, but for that we have nowadays soft powers and for that nowadays we solve conflicts by negotiating. On the other hand, for transition countries globalization impede free choice of economic policy. Elites are interested in maintaining some inefficient policies for their own interests but in the detriments of their nationals.

We are thinking about and judging so many times our governments because they run into excessive debts with International Monetary Fund, un-realising that global market is not a free of charge place and without any rules, but per contra if you do not have enough money you will be just thrown out from the private capital market. Thus, external political, institutional and financial factors are of great importance for post-socialist countries.

However, there is a dilemma concerning International Monetary Fund and World Bank. Many of proposed strategies by IMF did not work because it had to be taken into consideration the heterogeneous aspect of social, political and economic policies of each country. Joseph Stiglitz, among others, argues that the transition speed was a variable choice, and that choosing the maximum speed was fatal. The more fatal was the application of same strategy to the entire group of transition countries.

In the globalized world, small states are exposed to the heavy influence of trends and global networks. Main objective from analysis of transition is that the author will be able to make an analysis of the economic opportunities of Moldova in a globalized world in terms of internal security, geographical location, and social and economic conditions.

A very important conclusive thought concerns on right distinction between two terms: regime change that actually involves the direct idea of moving from centrally planned economy to the market economy and regulatory change that involves a large row of reforms done via public intervention, following growth and development (dilemma appears here in how much public intervention is needed the reform to be successful and to has a positive effect on the society). Thus, as it is also remarket by UNDP, in case of transition economies (Republic of Moldova), many economists had done same mistake in conceptualization of these two terms and indeed transition

perceived two phases: first was the regime change and second regulatory change. The last phase is still on-going process common for CIS countries.

In generally, transition process for all countries has followed one important goal – to enhance human welfare by growth, trade and structural reforms. Unfortunately, transition to market economy induced Moldova in poverty and inequality alongside of regulatory change that is supposed to raise growth. As a result, nowadays economic position request that the access to productive assets must be priority for Moldova. For sure, it is a long way because at least to achieve the GDP level and income per capita of 1991, Moldova needs 20-25 years of transformations in 21st century.

Moldovan researchers on transition concerns, propose that this country must learn from the experience of countries with similar size and resources, such as Ireland and New Zealand. They have achieved a substantial growth in a short time by introducing advanced technology, encouraging investment, increasing the productivity and opening the economy.

Thus, for Republic of Moldova, strengthening of education, rural development, fighting against corruption and bureaucracy, a more rational international financial assistance, encouraging investment, solving the Transnistrian conflict and structural upgrading are just some of the measures that Moldova should take in order to ensure sustainable economic growth.

References:

1. BEREND, I. T., ‘End of Century Global Transition to a Market Economy: Laissez-faire on the Peripheries?’ in: BEREND, I. T., (Ed.), *Transition to a Market Economy at the End of the 20th Century*, München, Südosteuropa-Gesellschaft, 1994
2. BLANCHARD, Olivier, The economics of post-communist transition, Clarendon Press, Oxford, Published in the United States by Oxford University Press Inc., 1997
3. FISZBEIN, Ariel, World Bank Institute, *Decentralizing education in transition societies: case studies from Central and Eastern Europe*, World Bank Publications, 2001
4. GELB, Alan, “The End of Transition?” Chapter 2 in Annette Brown (ed.) *When is Transition Over?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1999
5. GRESKOVITS, B., *The Political Economy of Protest and Patience*, Budapest, Central European University Press, 1998
6. GRIFFIN, Keith, “*Studies in development strategy and systemic transformation*”, St Martin’s Press, New York, 2000
7. KOŁODKO, Grzegorz W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji (From Shock to Therapy: Economics and the Politics of Transition)*, Poltext, Warszawa, 1999
8. KORNAI, Janos, “*Reforming the Welfare State in Post socialist Economies*” Chapter 6 in , Annette Brown (ed.) *When is Transition Over?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1999
9. KORNAI, Janos, *Transformational Recession: The Main Causes*, in: Journal of Comparative Economics 19/1994, pp. 39-44
10. LANE, David Stuart, *Soviet society under perestroika*, Routledge, 1990, page 102
11. MURRAY N. Rothbard, *How to and how not to dissocialize*, The Review of Austrian Economics, Vol.6, No.1, 1992, page 65 – 77

12. NEGRITOIU, Mishu, *Salt înainte (Jump ahead)*, Expert Printing House, Bucharest, 1997, page.58

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК НОВЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Вадим МАЦУЙ, научн. исслед. ИЭФС

Рецензент: Ангела ТИМУШ, др, ИЭФС

The securities market is one of the keys mechanisms for effective working market economy. Meanwhile, the Moldovan securities market does not execute its principal functions for many years. The author suggests to use social capital and one of its main element – trust for securities market development. Building trust will create new opportunities for our securities market and our country in whole.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, социальный капитал, доверие

На протяжении многолетнего исследования автор изучал различные теории и концепции, которые прямым или косвенным образом связаны с экономикой и могли бы содействовать развитию рынка ценных бумаг. Одним из главных ориентиров моего исследования было понимание того факта, что многие экономические преобразования, проводимые нашими реформаторами, оказали существенные негативные последствия для общества. Об этом в частности свидетельствует резкое ухудшение многих демографических показателей. В свою очередь бедность, коррупция, плохое функционирование судебной системы и другие факторы не могли не оказать негативного воздействия на развитие рынка ценных бумаг. Поэтому работу по решению образовавшихся социальных проблем должны осуществлять в первую очередь макроэкономисты и финансисты.

Республика Молдова является государством с небольшой территорией и ограниченными природными ресурсами. Экономическая ситуация усугубляется в результате миграции квалифицированных трудовых ресурсов, что может оказать отрицательные последствия для будущего страны. Развитие рынка ценных бумаг с помощью экономических и правовых механизмов не даёт желаемых результатов уже на протяжении двух десятилетий, хотя за этот период были использованы различные стратегии и методы.

По мнению автора, мы должны изменить своё отношение к нему. Необходимо рассмотреть рынок ценных бумаг как «живой организм», на котором работают Люди с различными социально-психологическими особенностями. В связи с этим, необходимо использовать новый фактор развития – социальный капитал, который появился в результате эволюции человеческого капитала. Одни из первых попыток формулирования понятия «социальный капитал» как это не покажется парадоксальным, автор встретил на родине рынка ценных бумаг, у итальянских ученых XVIII в., в частности у профессора университета Неаполя Антонио Дженовези [2, стр. 59]

Французский социолог Пьер Бурдьё, осуществил первый системный анализ этого понятия. Бурдьё выделил 3 вида капитала – экономический, культурный и социальный. При этом особенностью социального капитала является то, что он создан из социальных обязательств и взаимоотношений. Социальный капитал является инструментом реальных и потенциальных ресурсов, которые представляют институциональные отношения, созданные на взаимных связях.

Американский ученый и политолог, профессор Гарвардского университета Роберт Патнэм в своей работе «Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy» рассматривает гражданские традиции и другие понятия на примере итальянского общества. Италия также как и Молдова расположена в южной части Европы и эти страны достаточно сравнимы друг с другом (например, наши языки имеют много общего). Р.Патнэм показывает значительную разницу между северными и южными регионами Италии. С его точки зрения социальный капитал представляет собой «особенность общественной жизни – сети, нормы и доверие, которая позволяет ее участникам более эффективно взаимодействовать друг с другом в общих интересах». Достаточно чётко показывает уровень доверия в обществе такие показатели как участие населения в референдумах, а также количество доноров. Согласно официальным данным Центральной Избирательной Комиссии в референдуме по вопросу изменения Конституции Республики Молдова прошедшем 5 сентября 2010 года приняло участие 29,67% избирателей...

Для финансистов наиболее важным компонентом социального капитала является доверие. Это связано с тем, что любая финансовая сделка включает в себя элемент доверия. Известный американский философ и политолог японского происхождения Фрэнсис Фукуяма отождествляет социальный капитал с доверием, считая его «ядром». По его мнению, социальный капитал это определенный потенциал общества, возникающий как результат наличия доверия в нём. Социальный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что обычно он создается и передается посредством культурных механизмов. Если люди, работающие вместе в одной компании, доверяют друг другу в силу общности своих этических норм, издержки производства будут меньше. Общество, где это происходит, имеет больше возможностей внедрять новые формы организации, поскольку высокий уровень доверия позволяет возникать самым разнообразным типам социальных контактов. И наоборот, люди, друг другу не доверяющие, в конце концов смогут сотрудничать лишь в рамках системы формальных правил и регламентаций — системы, требующей постоянного переписывания, согласования, отстаивания в суде и обеспечения выполнения, как правило, в принудительном порядке. Недоверие, распространенное в обществе, налагает на всю его экономическую деятельность «дополнительную пошлину», которую обществам с высоким уровнем доверия платить не приходится. Одной из ключевых проблем в реализации любой экономической политики (включая развитие рынка ценных бумаг) является коррупция, которая по мнению Ф.Фукуяма способна омрачить перспективу любых ожидаемых положительных эффектов.

С экономической точки зрения доверие это количественная характеристика взаимоотношений экономических субъектов, которые основаны на выгоды результатов их взаимодействия, а также на уверенности в добросовестности и порядочности друг друга. Доверие является решением для различных проблем, связанных с риском. Существуют 2 типа доверия – рациональное и иррациональное. Первый тип доверия оценивается на основе рисков и связанных с ними ожидаемых результатов. Напротив, иррациональное доверие базируется на личном опыте, интуиции и других факторах. Кроме этого, можно выделить 5 уровней доверия – доверие на уровне личности, отношений, организации, а также на уровне рынка и общества в целом. Доверие на уровне личности предполагает уверенность в самом себе, которая может проявляться в способности ставить и достигать поставленные цели. Доверие на уровне отношений предусматривает последовательное поведение для развития отношений и достижение наилучших результатов. Благодаря достижению согласованности на уровне организации снижается ненужное дублирование и контроль, текучесть кадров и т.д. Улучшение репутации предприятия формирует доверие на уровне рынка и, как правило, приводит к увеличению покупателей и инвесторов. В результате, рыночная капитализация предприятия возрастает. Доверие на уровне общества предполагает внесение вклада в это общество, т.е. намерение создавать различные ценности, а не разрушать их. Страны, в которых уровень доверия является относительно низким, более зависимы от различных государственных и общественных институтов, обеспечивающих выполнение контрактных соглашений.

Одним из важных понятий на рынке ценных бумаг является риск, который напрямую связан с размером прибыли, получаемой от того или иного финансового актива. Во многих странах эмиссия ценных бумаг является выгодным источником получения финансовых ресурсов. Между тем, молдавские предприниматели крайне редко используют данный метод, а население отдаёт предпочтение банковским депозитам, а также инвестициям на международном валютном рынке Forex, рынке недвижимости, и т.д. Как видим, основные участники рынка ценных бумаг, формирующие спрос и предложение, не проявляют особого интереса к нему. Причин этого явления много, однако большинство из них имеют одну и ту же основу.

Особенностью эффективного развития и функционирования рынка ценных бумаг является достаточно высокая зависимость от эффективности работы не только эмитентов и профессиональных участников рынка, но и большого количества общественных институтов. Среди таких институтов можно выделить институты аудиторов, правоохранительные и судебные органы, независимые рейтинговые агентства, институт финансовых консультантов и многие другие. Вся эта система формирует доверие инвесторов к рынку ценных бумаг. Деятельность на рынке ценных бумаг является процессом, в котором одни участники рынка доверяют другим участникам в отношении действий, которые они, как правило, совершают в будущем. При принятии решения о покупке ценных бумаг инвесторы оценивают вероятность риска быть обманутыми. В обществе с низким уровнем доверия уровень транзакционных издержек является

достаточно высоким. Одной из главных причин высоких транзакционных издержек являются расходы на информирование прав собственности и договорных обязательств, т.е. расходы на обеспечение их соблюдения.

Наша страна является примером такого общества. Физические и юридические лица вынуждены тратить дополнительные финансовые ресурсы, а также время для того, чтобы защитить себя от различных действий своих партнеров. Кроме этого, дополнительные издержки могут быть сформированы благодаря неграмотным действиям или бездействию различных институтов общества – регулируемыми государственными органами, полицией, судебной системой и т.д.

Директор Центра правительственных исследований при институте экономики Пекина П.Янг проводил исследование корреляции деятельности правительства и доверия. В исследовании приняло участие 3300 респондентов из всех регионов страны. На основании полученных результатов он утверждает, что деятельность правительства влияет на общий уровень доверия в стране, а не только на уровень доверия к данному правительству. Когда руководство страны часто лжет, население начинает повторять их поступки в повседневной жизни. Между тем, ученый отмечает, что позитивная деятельность правительства оказывает гораздо большее влияние на уровень доверия в обществе. Безусловно, между молдавским обществом и китайцами существует определенная разница. Тем не менее, на основании данного исследования можно сделать вывод, что приходя на избирательные участки, мы должны выбирать те политические партии, которые смогут сформировать такое Правительство, которое будет способно повышать уровень доверия в обществе своей деятельностью.

На сегодняшний день рынок ценных бумаг не может конкурировать с банковским сектором из-за высокого уровня транзакционных издержек, а также рисков, связанных с эмиссиями ценных бумаг. Таким образом, повышение уровня доверия в обществе должно содействовать снижению транзакционных издержек и развитию рынка ценных бумаг.

Уровень доверия напрямую зависит от уровня доходов общества, а также соотношения численности наиболее богатых и наиболее бедных. Повышение благосостояния общества является одним из главных приоритетов Правительства Республики Молдова, разработанных и реализуемых по мере возможности макроэкономистами. Одновременно с этим, уровень доверия находится в прямой зависимости с уровнем образования и культуры в обществе. В связи с этим Национальная Комиссия по Финансовому Рынку и Правительство в целом должны заботиться об уровне квалификации не только своих сотрудников, но также и об уровне квалификации специалистов, необходимых на рынке ценных бумаг. Крылатая фраза бывшего премьер-министра Молдовы Иона Стурзы «Нам экономисты и юристы больше не нужны» должна быть забыта. Государство должно обеспечивать подготовку профессиональных финансистов, бухгалтеров, а также юристов и других специалистов на рынке ценных бумаг. Кроме этого, должны проводиться различные семинары и курсы (включая инновационные методы дистанционного обучения) для обеспечения финансовой

грамотности населения. В качестве примера можно привести интернет-портал Образовательного Фонда на Рынке Капитала. Данный портал, созданный при содействии Комиссии по финансовому надзору Польши, предлагает различные учебные материалы, дистанционные курсы, а также имитационные игры на бирже. Более образованные люди, как правило, имеют более высокий уровень доверия.

Важную роль в привлечении внимания общества к рынку ценных бумаг играют традиционные средства массовой информации – телевидение, пресса и т.д. Квалифицированные журналисты, владеющие знаниями в финансовой области, могут представить более чёткую информацию. Регулярные новостные и образовательные программы будут содействовать росту интереса публики к рынку ценных бумаг.

Ни одно правительство не может публично-правовыми механизмами заставить предприятия создавать доверие у населения, выплачивать дивиденды и т.д. Предприятия-эмитенты сами должны работать над этим. Для этого, в частности предприятиям необходимо использовать эффективную систему корпоративного управления, которая является составной частью менеджмента, осуществляемого высшим уровнем управления, с учетом интересов владельцев ценных бумаг и других лиц, деятельность которых связана с предприятием. Корпоративное управление это процесс, в соответствии с которым предприятие устанавливает баланс между экономическими и социальными целями, между индивидуальными и общественными интересами. Опыт многих стран показывает, что надлежащее корпоративное управление является важным фактором экономического и социального прогресса, а также источником конкурентоспособности страны. Внедрение передовых технологий корпоративного управления, наряду с повышением финансовой грамотности населения в этой области будут содействовать повышению уровня доверия населения к предприятиям-эмитентам.

Предприятия должны уделить особое внимание внедрению социальных программ в целях увеличения уровня доверия населения. Корпоративная социальная ответственность представляет собой добровольный вклад предприятия в развитие общества, а также социально-экономической и экологической сфер, направленный на развитие и качественное улучшение данных сфер. Вклад предприятия напрямую связан с её деятельностью, выходит за рамки определённого законом минимума и осуществляется путём проведения комплекса долгосрочных социальных программ в приоритетных для предприятия направлениях. Использование принципов социальной ответственности повышает инвестиционную привлекательность предприятия. С другой стороны, предприятия, которые игнорируют требования общества, являются более неустойчивыми и уязвимыми. Такие предприятия на развитых рынках аналитики относят к группе находящихся в зоне высокого риска. В качестве примера можно привести индекс деловой устойчивости компании Доу-Джонс, который включает в себя 5 показателей. Помимо инновационности и эффективности технологий, высоких стандартов корпоративного управления, устойчивость того или иного предприятия измеряется и по степени социальной ответственности.

Каждый из нас должен помнить одно из важных правил – доверие достаточно сложно создать, ещё сложнее его восстановить.

Библиография

1. Hall J., Sobel R., Crowley G. Institutions, Capital, and Growth. Southern Economic Journal. Volume 77, Issue 2, 2010, pp. 385-405
2. Screpanti E., Zamagni S. An Outline of the History of Economic Thought. Oxford: Oxford University Press, 2005. 562 p.
3. Yang P. Government behaviour and trust. CATO Journal. Fall 2007, pp.359-372
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Москва: НИП «Ермак», 2004. 730 стр.
5. www.ferk.pl

ATRACTIVITATEA INVESTIȚIONALĂ CA CONDIȚIE DE DEZVOLTARE – O ABORDARE TRIDIMENSIONALĂ

Angela TIMUȘ, dr., conf. cerc., IEFS
Ivan LUCHIAN, dr., conf. univ., IIM „IMI-Nova”

Recenzent: Victoria IORDACHI, dr., IEFS

The model of identifying the global attractiveness of the investment project is based on the following coordinate – attractiveness of sector or medium-level investment attractiveness, analysis of the country's investment environment or the one of the business environment (according to the origin of investments: national or foreign investments), or macro-level attractiveness, parameters being selected according to real and potential factors, and, finally, the analysis of technical, economical and financial situation of the company - micro-level attractiveness.

Cuvinte cheie: proces investițional, proiect investițional, atractivitatea investițională, investiții în capital fix, structura investițională, surse de finanțare a investițiilor, credite bancare.

Atragerea și alocarea resurselor investiționale este chestiune importantă pentru cei ce realizează noi proiecte de investiții, în special acum, în condiții de concurență acerbă practic pe toate segmentele de piață. Nu doar pentru a penetra noi domenii, segmente sau chiar piețe ci și pentru menținerea pozițiilor acaparate sau extinderea activității este necesară o dezvoltare continuă prin asimilarea tehnologiilor, efectuarea cercetărilor de marketing în vederea atragerii de noi metode și tehnologii de producere, promovarea de noi mărfuri și servicii. O companie de succes este una flexibilă în funcțiile invenții și produsele noi, dar realizarea proiectelor investițional-inovaționale sunt dependente de cei ce dețin mijloace și sunt dispuși să investească - investitorii.

Modelul de identificare a atractivității globale a proiectului investițional (companiei) se axează pe următoarele coordonate – *atractivitatea sectorului sau atractivitatea investițională la mezonivel, analiza climatului investițional al țării sau mediului de afaceri (în funcție de originea investițiilor: investiții interne sau străine) sau atractivitatea la nivel macro* parametri fiind selectați

în funcție de factorii reali și potențiali, și, în final, *analiza situației tehnice, economice și financiare a companiei - atractivitatea la nivel micro.*

Pentru determinarea atractivității investiționale a companiei se recomandă de analizat și sistematizat următorii factori:

1) *Parametrii economici* permit reflectarea unei situații economice globale a întreprinderii determinate prin prisma cercetărilor de marketing (analiza saturației piețelor interne și externe cu produse fabricate de unitatea analizată, analiza posibilităților de export a produselor, eficiența strategiilor de realizare a produselor etc.) analiza eficienței capacității de producție a utilajelor, asigurarea cu materii prime necesare pentru producere și cu resurse energetice, posibilitățile de utilizare a resurselor interne pentru fabricație, potențialul real de extindere a produselor fabricate;

2) *Parametrii financiari.* În funcție de rezultatele înregistrate acest parametru reflectă viabilitatea întreprinderii, vulnerabilitatea față de riscurile investiționale macro și mezoeconomice capacitatea de a contracara rapid și fără pierderi la crizele financiare externe, posibilitatea de diversificare a portofoliului de proiecte investiționale, flexibilitatea și continuitatea fluxurilor financiare, capacitatea de autofinanțare a proiectelor investiționale noi (fluxuri reinvestite și practica de dezinvestiții), accesul rapid și cu costuri optime la surse de finanțare etc.

Analiza parametrilor economico-financiari este una din cele mai importante etape, astfel analiza financiară detaliată trebuie bine pregătită și realizată conform unui algoritm propus mai jos.

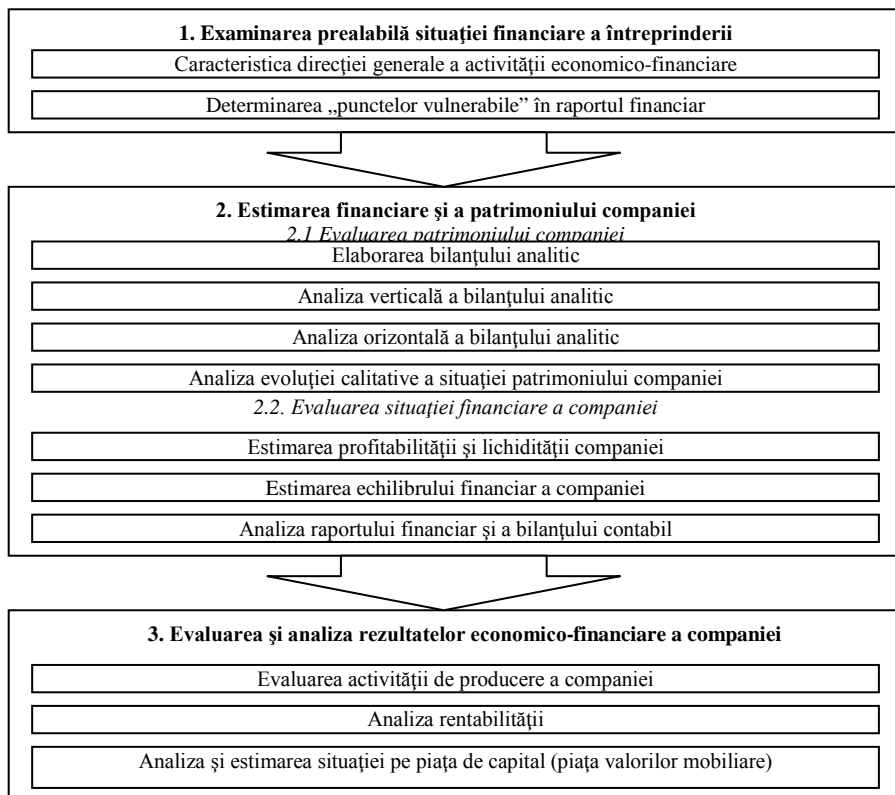


Figura 1 Algoritm – model de analiză financiară detaliată a companiei (elaborată de autori)

3) *Parametrii tehnici*. Scopul analizei este identificarea nivelului tehnologic și tehnic utilizate în activitatea productivă, gradul de uzură a utilajelor și competitivitatea producției fabricate pe piața internă și externă;

4) *Situația social-managerială*. Analiza include un șir de indicatori ce au ca scop reflectarea anturajului social (protecția socială) și capacitatea guvernării unității analizate. Analiza se reflectă prin următorii indicatori: calificarea și reciclarea profesională a forței de muncă, capacitatea de guvernare a nivelului superior al unității, productivitatea muncii, potențialul forței de muncă (piramida vârstelor la nivel de întreprindere), condițiile de muncă (securitatea și nivelul ecologic în care activează personalul);

5) *Avantaje și riscuri aferente activității generale a companiei*. Scopul este depistarea unor factori de risc pasivi ce pot afecta în perspectivă rezultatele financiare a unității economice dar și a oportunităților nerealizate care, conjugate, vor contribui la potențialul investițional și vor mări atractivitatea unității economice analizate. Dintre acestea vom diferenția ca *avantaje* următoarele:

a) Amplasarea geografică avantajoasă: apropierea de căi ferate și drumuri, de furnizori și parteneri, apropierea unor centrale electrice, a zonelor proprii de exploatare a resurselor naturale;

b) Aproximarea instituțiilor și centrelor de cercetare tehnică și tehnologică similare producției fabricate, legăturile de parteneriat cu acestea;

c) Aproximarea piețelor de desfacere interne și posibilitățile de pătrundere pe piețe terțe;

d) Concentrarea acțiunilor emise în colectivul de muncă, lipsa proprietății de stat în cota unității, existența unor parteneri străini, transparența procesului de privatizare a întreprinderii, etc.;

Drept dezavantaje pot fi considerate situațiile inverse celor descrise.

Ca umare raportul dintre avantaje /oportunități și dezavantaje /riscuri vor afecta atractivitatea investițională a companiei și va limita posibilitățile de atragere a investitorilor în vederea realizării de proiecte investiționale strategice sau importante proiecte de modernizare.

Tehnica de acordare a scorului este obișnuită și poate fi efectuată de managerii proiectelor, fără recurgerea la companii specializate¹. Astfel se atribuie o scară de puncte în funcție de calitatea fiecărui parametru, se determină ponderea parametrului în funcție de prioritatea acestuia și se *calculează un indicator integru ce reflectă atractivitatea investițională a companiei*.

$$K = \frac{K_1 \cdot l_1 + K_2 \cdot l_2 + \dots + K_n \cdot l_n}{\sum_{i=1}^n l_i}, \quad (1)$$

Unde

K – atractivitatea companiei;

K_1, K_2, \dots, K_n - parametrii de evaluare;

l_1, l_2, \dots, l_n – ponderea parametrilor.

¹ Proiectele ce presupun implementarea de noi tehnologii sau invenții, proiectele care vor genera producerea de produse absolut noi, în practica țărilor dezvoltate, sunt experizate la companii specializate și presupune o tehnică mai sofisticată de estimare, bazată pe analize empirice profunde.

Diagnosticarea descrisă mai sus la fel este utilizată de conducerea companiei pentru a determina clasamentul firmei în grupa sau clasa de companii și poziția în această grupă.

Avantajele metodologiei descrise este pe de o parte revizuirea factorilor reali și potențiali, favorabili și nefavorabili, ce condiționează modificarea comportamentului investițional descurajând sau promovând investițiile și monitorizarea în acest fel a poziției investiționale a companiei, pe altă parte simplitatea și metodologia.

O altă tehnică de determinare a atractivității investiționale, aplicată de companii de experți și specialiști în studii este stabilirea rating-ului companiilor supuse analizei. Astfel la prima etapă sunt identificați parametrii-criteriile de analiză în funcție de scopul și obiectivele studiului și indicatorii care vor fi utilizați în evaluare; etapa următoare este clasamentul companiilor pe fiecare din criteriile luate în calcul și în final stabilirea poziției pentru fiecare companie. Un dezavantaj considerat al acestei metode este că în cazul a două companii poziționate consecutiv în rating nu este determinat cu cât potențialul investițional/riscul investițional uneia este mai mare/mic comparativ cu cealaltă.

Conexiunea parametrilor descriși cu factorii externi, sesizarea momentelor oportune și a riscurilor pasive în vederea elaborării unor strategii de fructificare a activității investiționale, de minimizare a riscurilor aferente, iată scopul final al Managerului companiei.

Existența unei astfel de matrice, deci a informației necesare pentru eficientizarea activității de producție și modificarea strategiilor din întreprindere ce nu corespund obiectivelor investitorului. Deținerea unei informații reale și juste permite aplicarea de acțiuni prudente în elaborarea noilor strategii investiționale, mai cu seamă a celor ce țin de dezvoltarea și extinderea unității economice.

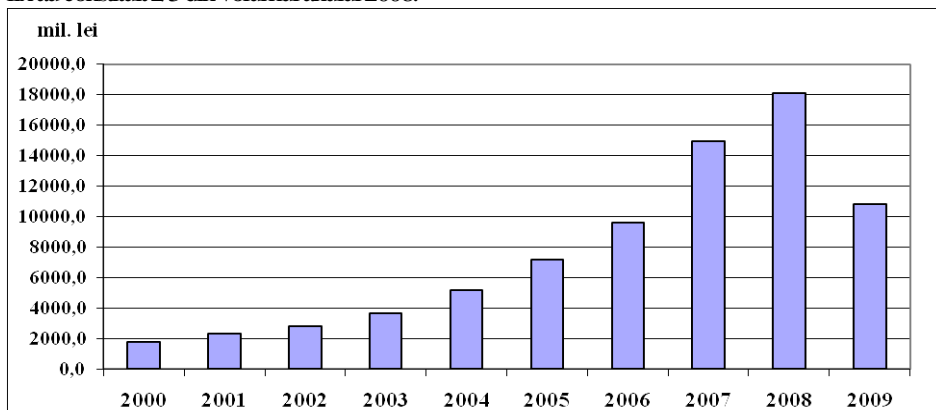
Metodologiile de analiză a atractivității investiționale a companiei sunt necesare dar nu suficiente pentru reflectarea poziției investiționale a companiei pe piață, investitorii strategici recurg la analiza sectorului, regiunii și a mediului de afaceri (climatului investițional al țării). Astfel de analize sunt importante și utile și pentru companii pentru a stabili direcțiile principale în strategia investițională proprie, pentru identificarea unor riscuri ascunse sau a unor segmente potențiale pe piața de investiții. La fel studiile sunt aplicate și la bugetare investițională a companii.

Analizele generale ale procesului investițional permite identificarea criteriilor aplicați în analiza atractivității la nivel mezo (sector, ramură, cluster) și macroeconomic (mediul de afaceri al țării sau climatul investițional). La momentul de față putem vorbi cu fermitate despre un avânt general al activității investiționale din Republica Moldova, necătând la scăderea volumul investițiilor în capital fix din anul 2009 (graficul 1).

În anul 2009 volumul investițiilor în capital fix a însumat circa 10,8 mld. lei și au înregistrat o descreștere de 34,9% față de anul 2008. Așteptările negative privind perspectivele dezvoltării economice a țării în viitorul apropiat au contribuit la diminuarea investițiilor.

În anul 2010 de acum au apărut primele semne de relansare a situației. Așadar, pentru 9 luni 2010 întreprinderile și organizațiile din contul tuturor surselor de finanțare au realizat investiții în capital fix în valoare de 6392,3 mil. lei, constituind 115,8% (în prețuri comparabile) față de perioada respectivă a anului 2009. Deși nu a fost atins nivelul anului 2008, când a fost înregistrat cel mai mare

flux de investiții atât autohtone, cât și străine atrase în economia republicii, totuși investițiile în capital fix au constituit 2/3 din volumul anului 2008.¹



Graficul 1. Dinamica volumul investițiilor în capital fix în perioada anilor 2000-2009 (mil. lei). Sursa: www.mec.md și www.statistica.md

Este de remarcat că sursele principale de finanțare a activității investiționale au fost mijloacele proprii ale agenților economici și populației, care în anul 2009 au format 57,9% din totalul investițiilor în capital fix, diminuându-se cu 26,7% față de anul 2008. Investițiile în capital fix finanțate din contul mijloacelor unităților administrativ-teritoriale s-au micșorat cu 20,2% comparativ cu perioada similară a anului 2008, iar mijloacele investitorilor străini și altor surse s-au micșorat cu 39,5% și 48%, respectiv (Tabelul 1).

Tabelul 1

Structura investițiilor în capital fix pe surse de finanțare în nouă luni, %

	2007	2008	2009	2010
Total investiții în capital fix	100	100	100	100
finanțate din contul:				
bugetului public	14,7	14,3	9,8	7,9
mijloacelor proprii ale agenților economici și mijloacelor populației	56,3	53,0	58,0	61,1
mijloacelor investitorilor străini	16,7	19,1	19,0	13,0
altor surse	12,3	13,6	13,2	18,0
din care credite bancare	11,3	11,7	10,7	15,6

Sursa: Biroul Național de Statistică

În anul 2010 Sursele principale de finanțare ale activității investiționale rămân a fi mijloacele proprii ale agenților economici și populației (61,1%), sau trei cincimi din totalul investițiilor în capital fix, arată statisticile oficiale. Investițiile finanțate de investitorii străini sunt în scădere atât în comparație cu anul precedent, cât și pe parcursul acestui an (23,6% - tr. I și respectiv 16,1% sem. I) și deo-

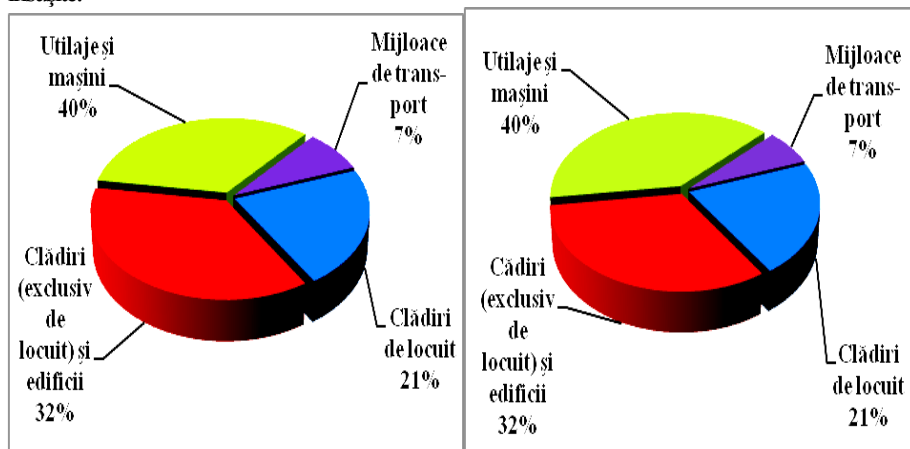
¹ Notă informativă privind investițiile în Republica Moldova pe 9 luni ale anului 2010, www.mec.gov.md

camdată, constată Ministerul Economiei „nu asigură o dezvoltare durabilă și modernizare a economiei naționale”.

Criza economică a afectat puternic mijloacele publice, ponderea cărora s-a redus de circa două ori comparativ cu nouă luni ale anului 2008, totodată ponderea mijloacelor finanțate din bugetul de stat s-a diminuat de 2,7 ori, pe când ponderea mijloacelor finanțate din bugetele unităților administrativ teritoriale a crescut de 1,4 ori.

Cota creditelor bancare a crescut considerabil în comparație cu perioada corespunzătoare a anului 2009, depășind indicele anilor 2007 și 2008.

În structura investițiilor în capital fix cota construcțiilor clădirilor de locuit a constituit 17,7% din volumul total al investițiilor însușite sau cu 0,4 p.p. mai puțin decât în perioada similară a anului 2008 (graficul 2). Cota-parte a investițiilor în procurarea mașinilor, utilajului, mijloacelor de transport s-a majorat în comparație cu perioada respectivă a anului 2008 cu 0,6 p.p. și a constituit 38,7% din volumul total al mijloacelor utilizate, iar cota investițiilor în construcția clădirilor (cu excepția clădirilor de locuit) și edificiilor s-a micșorat cu 4,4 p.p. și a alcătuit 26,7% din volumul total al mijloacelor însușite.



Graficul 2. Structura investițiilor în capital fix în perioada anilor 2008-2009 (mil. lei).

Sursa: Biroul Național de Statistică

Față de anul 2008 volumul de investiții în clădiri de locuit a scăzut cu 36,7%, în utilaje și mașini - cu 28,7%, clădiri (exclusiv de locuit) și edificii - cu 44%, mijloace de transport - de circa 2,5 ori.

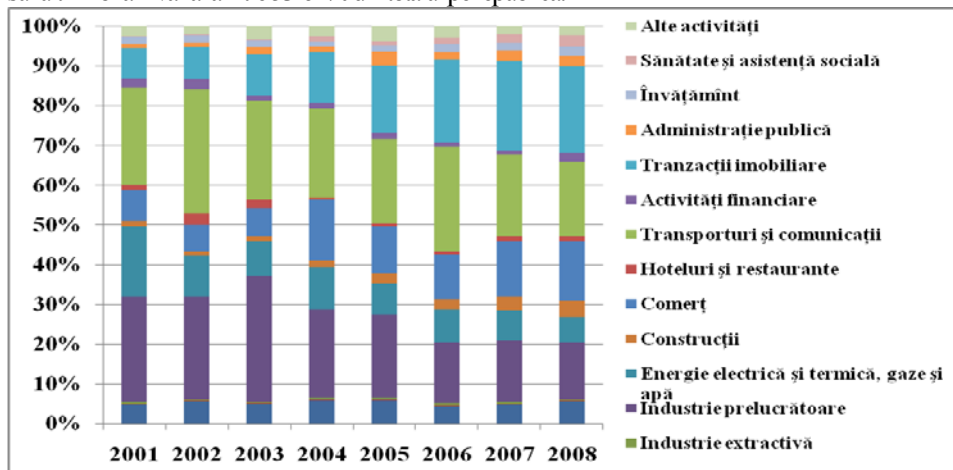
În anul 2010 în structura investițiilor în capital fix pe tipuri de mijloace fixe o parte importantă a fost orientată la construcția clădirilor și edificiilor, care a constituit 41,6% din volumul total al investițiilor însușite (din care 20,5% - clădirilor de locuit și 21,1% - alte clădiri și edificii) față de 48,3% în nouă luni 2009. Cota-parte a investițiilor la construcția clădirilor de locuit s-a micșorat cu 1,7 p. p., la construcția clădirilor cu altă destinație decât cea de locuit și edificiilor s-a micșorat cu 5,0 p. p. Ponderea investițiilor utilizate la procurarea utilajului, mașinilor și mijloacelor de transport a constituit

43,4% din volumul total al mijloacelor utilizate, în creștere cu 6,8 p.p. în comparație cu perioada respectivă a anului precedent.

Structura investițiilor în diviziune ramurală este prezentată în graficul 3.

În urma unor oscilații esențiale, o pondere importantă în anul 2008 ocupau: tranzacțiile imobiliare (21,7%), transporturile și comunicațiile (18,7%), comerțul cu ridicata și cu amănuntul (14,9%), industria prelucrătoare (14,5%), energia electrică și termică, gaze și apă (6,5%) și agricultura (5,7%).

În contextul structurii investițiilor în capital fix pe zone și localități, specialiștii ME au remarcat că activitatea investițională este distribuită neuniform pe teritoriul Republicii Moldova, fiind puternic concentrată într-un singur centru - municipiul Chișinău, unde volumul investițiilor pe parcursul ultimilor ani variază între 53-61% din totalul pe republică.



Graficul 3. Structura ramurală a investițiilor în capital fix în perioada anilor 2001-2008 (mil. lei).
Sursa: Biroul Național de Statistică

Al doilea centru din țară atractiv pentru investiții este mun. Bălți, cu aproximativ 169,1 mln lei investiții alocate în perioada nominalizată sau 5,6% din total. În același timp, a scăzut ponderea fluxurilor de investiții în zona Sud și în zona Nord.

Ministerul Economiei consideră oportună¹:

- introducerea beneficiilor suplimentare și stimulentele pentru investitorii ce importă noi echipamente tehnologice, inclusiv echipamente de conservare a energiei și a surselor alternative de energie;
- consolidarea politicilor publice de dezvoltare a transportului și a infrastructurii comunale;
- dezvoltarea instrumentelor noi de atragere a investițiilor, precum parcurile industriale, incubatoarele de afaceri, proiecte în cadrul parteneriatului public-privat, de asemenea acordarea suportului necesar la înființarea companiilor de investiții și venture;

¹ Activitatea investițională în RM s-a înviorat, www.timpul.md, 26 August 2010

- contribuții la realizarea proiectelor investiționale strategice în zonele economice libere, precum și în Aeroportul Internațional „Giurgiulești” și Portul Internațional Liber „Mărculești”;
- atenuarea sau eliminarea barierelor de vize pentru investitorii străini, îmbunătățirea paginilor Internet a organelor publice și a portalurilor investiționale, în scopul oferirii informațiilor necesare pentru investitori, precum și asigurarea furnizării notelor analitice oficiale și previziunilor pentru piețe concrete de mărfuri.

(Va urma)

Surse bibliografice:

1. А.И. Деева. Инвестиции. Из. Экзамен, Москва, 2004, стр.178-199
2. Л.Л. Игонина. Инвестиции. Из. Юристъ, Москва, 2003, 478 с.
3. Смаглокова Т.М. Методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности регионов с учетом их отраслевой специализации, Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики», N 3(23), <http://www.m-economy.ru/art.php3?artic=22724>.
4. Спесивцева А.А. Методики оценки инвестиционной привлекательности региона. Материалы Международной научно-практической конференции "Актуальные проблемы экономического развития», Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова, <http://www.conf.bstu.ru/conf>
5. Construcțiile dau semne de relansare, Economist, www.eco.md
6. www.statistica.md

FINANȚAREA BUSINESSULUI INOVAȚIONAL: EXPERIENȚĂ INTERNAȚIONALĂ ȘI PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Victoria GANEA, dr., conf. univ., CNAA

Recenzent: Galina ULIAN, dr. hab., prof.univ., USEM

This paper is dedicated to the study of financing business innovative in the international area, and the impact of global experience the prospects for innovative business development in Moldova

Cuvinte cheie: capital de risc, finanțarea cu venture-capital, proiecte antreprenoriale, companiile mici inovatoare, finanțarea cercetării-dezvoltării.

Într-o economie globală extrem de competitivă, îmbunătățirea accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din domeniul inovării a devenit un element esențial pentru consolidarea competitivității și creșterii economice. Obținerea capitalului este una dintre condițiile necesare atât pentru înființarea unei întreprinderi de succes, cât și pentru asigurarea dezvoltării acesteia. Recurge-

rea la resurse proprii sau împrumuturi se dovedește de multe ori a fi insuficientă pentru aceste întreprinderi care caută de obicei un capital de risc ce le poate oferi sume pentru a pătrunde pe piață și a se dezvolta mai rapid. Deși capitalul de risc reprezintă o mică parte din clasa mai largă a activelor investițiilor alternative, acesta este esențial pentru creșterea întreprinderilor inovative.

Experiența internațională indică faptul că în SUA și unele țări din Europa de Vest, finanțarea cu venture-capital a proiectelor antreprenoriale este utilizată pe larg de zeci de ani. În perioada ultimelor două decenii acest fapt a căpătat o amplitudine deosebită. Aceste cifre devin impunătoare pe fondul costurilor de investiții globale, pentru că anume capitalul de risc cu particularitățile sale inerente și distinctive a jucat în a doua jumătate a secolului XX un rol esențial în punerea în aplicare a inovațiilor în microelectronică, tehnică de calcul, informatică, biotehnologie și alte industrii bazate pe cunoaștere.

Capitalul de risc este pus la dispoziția întreprinderii pe termen lung și fără garanții (adică numai în baza unui plan de afaceri și a perspectivelor de profit ale întreprinderii). Acest capital poate fi de folos mai ales întreprinderilor care nu sunt cotate la bursă.

Combinăția dintre punere la dispoziție de capital, experiență și contacte, conferă capitalului de venture o poziție aparte. Cu toate că de regula beneficiarului i se cer părți din întreprindere și poziții în consiliul director, scopul principal este dezvoltarea întreprinderii și creșterea valorii ei și nu preluarea unei funcții de conducere.

Spre deosebire de finanțatorii tradiționali (bănci etc.), ofertantul de venture-capital obține un profit de pe urma creșterii și rentabilității ridicate a unei întreprinderi. Finanțatorii tradiționali pretind dobânda și rambursarea la termen a datoriei, indiferent de existența unui profit sau a unei pierderi. Profitul realizat de ofertantul de venture-capital depinde de profitul întreprinderii.

În acest context de activități, autoritățile publice din țările industrial dezvoltate au promovat și au contribuit esențial la dezvoltarea afacerilor de risc. Acestea pomesc de la necesitatea de a optimiza competitivitatea industriei naționale în condiții de exacerbare și rivalitate pe piața mondială. Un rol semnificativ l-a jucat și efortul depus pentru menținerea nivelului ocupării forței de muncă, inclusiv prin crearea de noi locuri de muncă în întreprinderile mici.

Rezultatele de intervenție a statului vizate în acest domeniu sunt clar vizibile pe exemplul Europei de Vest, care la începutul anilor 80, conform volumului total acumulat din diverse surse și transformat în capital de risc erau considerabil depășiți de SUA.

Actualmente, problema de adaptare a mecanismului de finanțare cu venture-capital a proiectelor antreprenoriale devine una oportună și semnificativă pentru Republica Moldova și alte țări CSI. Pentru a începe o afacere nouă, independentă, antreprenorul trebuie să aibă cel puțin o idee promițătoare și finanțe relevante. Situația este mult mai complicată la capitolul „surse financiare”.

Printre sursele de capital de risc, un loc stabil îl ocupă, corporațiile comerciale și industriale, companiile de asigurări, diverse fundații. Un rol proeminent în afacerile de risc în SUA sunt persoanele particulare. Motivația pentru ei este dorința de a sprijini rudele lor sau cunoștințele de-ale antreprenorilor care încep o nouă afacere. Asistența financiară poate avea loc în acest din urmă caz, în condiții mai puțin rigide și mai profitabile decât cele organizate în afacerile de capital de risc profesional. Probabil din această cauză investitorii individuali de capital de risc în mediul de afaceri, sunt numiți „îngenii”.

De asemenea, trebuie remarcat faptul că o parte considerabilă a fondurilor de venture în SUA au fost acumulate în perioada anilor 80 - începutul anilor 90 ai secolului trecut în baza investitorilor străini, în special a celor japonezi (anual, circa 10-15%) [1; p.30].

În Europa de Vest, lista participanților la crearea fondurilor de risc este completată de către agențiile guvernamentale, băncile comerciale și de compensare, universități și alte surse. Particularitatea care deosebește această regiune de SUA este ponderea mai mare în afacerile de risc ale instituțiilor bancare. De exemplu, în Germania în mijlocul anilor 90 băncilor le revenea mai mult de jumătate din totalul capitalului de venture din țară. Acest lucru se datorează în orientarea preferată a investitorilor occidentali în proiecte antreprenoriale tradiționale și mai puțin riscante [2; p.184].

Și nu în ultimul rând, ținem să evidențiem participarea marilor companii industriale la afacerile de venture. Multe dintre ele sunt interesate de utilizarea mecanismelor de finanțare cu venture-capital a proiectelor antreprenoriale nu doar pentru obținerea de venituri suplimentare, care, în orice caz, nu sunt comparabile cu veniturile din activitățile lor principale, ci pentru a realiza anumite obiective ale strategiei științifico-tehnologice proprii. Prin injectarea de mici capitaluri în dezvoltarea de noi proiecte pentru companiile mici inovatoare, companiile mari au acces la noile tehnologii și în același timp își pot permite să amâne pentru moment cercetările similare în laboratoarele proprii.

Importanța factorului financiar crește de două ori atunci când vine vorba de noi evoluții high-tech. Astfel de proiecte sunt de obicei proiectate pentru câțiva ani, necesită o mulțime de lucrări pregătitoare și de investiții, care, în contrast cu operațiunile de comerț și de cumpărare va aduce un anumit beneficiu și nici acesta nu va fi imediat (de obicei, după mai mulți ani de muncă grea într-o direcție nouă).

Dar chiar dacă antreprenorul dispune de resurse financiare suficiente, el ar trebui să gândească cu atenție și să ia în considerare toate consecințele unui posibil eșec al proiectului, deoarece punerea în aplicare a oricărui proiect, în special legat inovații științifice și tehnologice sunt invariabil asociate cu un grad ridicat de risc. Acesta poate fi, de exemplu, riscul tehnologic, ca urmare studierii insuficiente a unor decizii de inginerie sau alte erori admise. Poate fi un risc de mediu cauzat de consecințele imprevizibile asupra mediului în momentul utilizării unui produs nou sau tehnologie. Ar putea fi un risc pur comercial, cum ar fi lipsa unei nișe de piață pentru comercializarea acestuia, precum și nevoia de a depăși concurența acerbă din partea altor producători, etc.

Un indicator generalizator al diferitelor forme de risc într-o economie de piață este riscul financiar al întreprinzătorului și al investitorilor afacerii sale. El este caracterizat prin finalizarea imediată a proiectului și presupune pierderi considerabile. Cu cât este mai mare de riscul financiar, cu atât mai greu este de a obține resurse financiare.

Cu toate acestea, s-a constatat că, în condițiile dezvoltării intensiv-ascendente a progresul științific și tehnologic dezicerea de la finanțarea proiectelor cu perspective se confruntă în practică cu pierderi financiare mult mai esențiale pentru economie și societate, și ulterior poate cauza pierderea competitivității producătorilor autohtoni pe piețele externe și interne, prin umare, - reducerea inevitabilă a producției, reducerea veniturilor cetățenilor și a bugetului, creșterea șomajului și alte consecințe negative socio-economice.

Astfel de situații impun necesitatea elaborării unor decizii manageriale, care pe de o parte, ar trebui să contribuie la realizarea proiectelor cu perspectivă, dar riscante (inclusiv cele asociate cu

comercializarea nanotehnologiilor) Pe de altă parte, ar putea minimiza riscul financiar al investitorilor individuali, păstrând în același timp interesul lor în atingerea obiectivelor de antreprenor.

Cele mai reușite programe de risc sunt finanțate de guvern, dar sunt dirijate de specialiști din sectorul privat. Practica a demonstrat că, deși guvernul trebuie să controleze și să evalueze rezultatele funcționării unor asemenea programe, participarea lui în adoptarea hotărârilor investiționale trebuie să fie minimă. Ținându-se cont de specificul situației din Republica Moldova, cea mai interesantă pare a fi examinarea experienței țărilor dezvoltate, aflate în prezent în topul țărilor inovatoare, unde, la primele etape de formare a industriei de risc, importanța statului era vitală.

În SUA, căreia îi revine mai mult de $\frac{3}{4}$ din volumul mondial de capital de risc, guvernul participă la susținerea întreprinderilor inovatoare în mod intermediar, prin oferirea finanțării firmelor mici, iar investitorii de bază în industria de risc sunt: fondurile de pensii (37,47% din toate mijloacele), băncile și companiile de asigurări (21,77%), fondurile de investiții (19,72%), persoanele particulare și familiile (11,03%) și corporațiile (3,46%) [3].

Cel mai cunoscut și care are o istorie de peste 20 de ani este programul *SBIR (Small Business Innovation Research Program)*, lansat în SUA după adoptarea, în 1982, a Legii cu privire la dezvoltarea micului business inovațional (*Small Business Innovation Research Act*). Programul a fost completat și prelungit până în anul 2000. În cadrul aceleiași Legi, a fost lansat și un alt program – de transfer al tehnologiilor micului business [4; p. 205].

SBIR este un program care sprijină inovarea în cadrul întreprinderilor mici, prin intermediul subvențiilor acordate acestora dar și cercetătorilor universitari aleși pe bază de concurs, ceea ce atrage atenția piețelor de capital pentru produsele noi. Programul SBIR s-a dovedit a fi unul eficient și astfel se răspîndește în întreaga lume, fiind adoptat și adaptat de către numeroase țări care se află în căutarea unor metode de accelerare a proceselor de inovare și creștere a eficienței investițiilor naționale în domeniul educației și cercetării. Proprietatea intelectuală a unei tehnologii dezvoltate în cadrul unei subvenții SBIR revine întreprinderii, dar agenția își rezervă dreptul de exploatare a tehnologiei cu titlul gratuit.

Atribuirea subvențiilor în cadrul programului SBIR se face pe baza unui principiu competitiv. Orice întreprindere mică poate alege o temă pe care consideră ca va fi capabilă să o exploateze și propune un proiect însoțit de o cerere de creditare. Fiecare din cele 11 agenții selectează, propunerile cele mai eficiente, care îndeplinesc criteriile de selecție și acordă contracte și subvenții întreprinderilor mici alese. În mod normal, aproximativ 20% din cererile de propunere de proiect depuse sunt acceptate în fiecare an.

Procesul care debutează cu cererile de propunere de proiect lansate de către agenții, este organizat în trei etape:

I etapă – studiu de fezabilitate și atribuirea subvenției în sumă de aproximativ 100 mii dolari SUA, întreprinderilor mici selecționate cu scopul de a evalua meritul științific și tehnic al proiectului și fezabilitatea sa.

II etapă – testarea principiului și dezvoltarea prototipului. Subvenții suplimentare în valoare de 750 mii dolari SUA acordată pentru dezvoltarea proiectelor care au cel mai mare potențial de creștere la sfârșitul primei etape.

III etapă – comercializarea și introducerea inovației pe piața investitorilor privați. Creditele

acordate de SBIR nu pot fi utilizate pentru această etapă.

Agenția federală nu-și asumă nici într-un caz acțiunile întreprinderii impuse de faza trei. Între 50-70% dintre întreprinderile angajate în etapa I, nu obțin finanțare pentru etapa II. Acest mecanism impune astfel o atenție deosebită din partea întreprinzătorilor asupra aspectului comercial al proiectului lor, dincolo de performanțele tehnologice ale produsului pe care îl vor dezvolta.

Referindu-ne la experiența de finanțare a businessului inovațional pe continentul european trebuie de remarcat că există multiple dispozitive pentru finanțarea cercetării-dezvoltării, deși cel mai relevant instrument financiar la dispoziția întreprinderilor, laboratoarelor de cercetare și universităților deținătoare de proiecte de inovare este *Programul-Cadru pentru Cercetare-Dezvoltare (PCRD)*, gestionat și asigurat de către Comisia Europeană.

Cel de-al șaptelea PCRD în curs (2007-2013) este dotat cu aproape 53 miliarde euro și reprezintă aproximativ 4% din totalul bugetului comunitar. Misiunea sa este de a contribui la crearea Spațiului European de Cercetare cu scopul de a consolida inovația în Europa.

Interesul întreprinderilor de a participa în cadrul PCRD este multiplu, dincolo de finanțarea din partea Comisiei Europene, sub formă de subvenții, acoperind 75% din cheltuielile suportate de către IMM-uri și laboratoarele de cercetare publice și 50% pentru grupurile mari pentru finalizarea cu succes a proiectului. Crearea sau consolidarea unei rețele de parteneri tehnologici și comerciali, în Europa se crează pentru întreprinderi avantaje semnificative, acest parteneriat european fiind una din axiomele de bază de participare la aceste proiecte. Mai mult decât atât, o întreprindere care participă la un proiect PCRD va beneficia de un efect „label”, precum și de o comunicare importantă, fiind dovadă de un anumit dinamism a cărui beneficii sunt semnificative în fața partenerilor săi obișnuiți: clienți, banci, guvern, acționari, etc. [5].

Pentru întreprindere este esențial să evalueze șansele sale de succes și să efectueze diverse acțiuni înainte de a decide participarea sa în cadrul PCRD: în primul rând, aceasta trebuie să se informeze privitor la cererile de propunere de proiecte lansate de Comisia Europeană, efectuând o monitorizare regulată a tematicelor cererilor de propunere ce ar putea să o intereseze. Aceste informații sunt publice și ușor accesibile pe site-urile Comisiei Europene. În al doilea rând întreprinderea trebuie să identifice și să contacteze rețele de informare din țara sa: anumite puncte de contact naționale, aceste dispozitive sunt în general membre ale Ministerelor sau Agențiilor în dependență de domeniu. În al treilea rând, ar trebui să formuleze proiectul său, pentru a verifica corelarea obiectivelor cu prioritățile tematice ale Comisiei Europene. Trebuie să se facă și o estimare a bugetului și a termenului de realizare necesar pentru a duce la bun sfârșit lucrările. Trebuie să se țină cont de faptul că Comisia Europeană finanțează majoritatea proiectelor cu o anumită dimensiune critică, cu un buget minim de 500 000 euro și cu o durată de minim un an, și evident cu o amploare mult mai mare. În paralel, necesitatea de a conlucra cu parteneri adiționali trebuie luată în calcul. Întreprinderea trebuie să identifice cu ce partener complementar dorește să conlucreze și în care țară. Înființarea acestui parteneriat european nu trebuie să fie considerată o constrângere ci o oportunitate: aceea de divizare a riscurilor, inerente oricărui proiect de cercetare-dezvoltare, de beneficierea de un efect financiar de multiplicare, compararea situației tehnologiilor și consolidarea și crearea de noi rețele de export.

Pregătirea unui proiect solicită mult timp și mobilizează energie: întreprinderea trebuie prin

umare, să pregătească această fază, înainte de a lua decizia de a prezenta o propunere. Fiecare propunere este evaluată de trei-cinci experți-evaluatori, anonimi și din afara Comisiei Europene, care notează proiectul după o grilă de evaluare exactă. În marea majoritate a cazurilor, evaluarea se face doar pe baza dosarului depus la Comisia Europeană. Chiar dacă criteriile de evaluare a propunerilor prezentate Comisiei Europene pot varia de la o procedura la alta în cadrul PCRD, putem lista următoarele criterii-cheie: excelența științifică și tehnologică, precum și gradul de inovare, capacitatea partenerilor de proiect de a realiza cu succes lucrările prezentate, capacitatea coordonatorului de a asigura gestionarea proiectului, relevanța subiectului în raport cu obiectivele prioritare ale Comisiei Europene, valoarea adăugată europeană, masa critică a resurselor mobilizate și contribuția la politicile comunitare, calitatea planului de lucru, metoda de valorificare și difuzare a cunoștințelor.

Mai mult, Comisia Europeană dispune de un buget bine definit pentru fiecare apel de propuneri. Astfel, de exemplu, în cazul în care mai mult de 1000 de propuneri au fost prezentate la un apel de propuneri de proiect și bugetul disponibil este de 300 milioane euro, Comisia Europeană nu va finanța decât 200 cele mai bune proiecte (Top Rated), în cazul în care au nevoie de o subvenție medie de 1,5 milioane euro. Întreprinderile nu trebuie doar să facă un proiect bun, dar, de asemenea, să fie clasate printre cele mai bune: este o logică dublă de excelență și de concurs. Cu titlul indicativ, Comisia Europeană selecționează și finanțează aproximativ 20% din propunerile pe care le primește.

Un proiect de mărime medie are următoarele caracteristici: buget total de trei milioane euro (cheltuielile totale efectuate de către toți partenerii de proiect), subvenții totale în valoare de 1,5 milioane euro, termenul de trei ani, zece parteneri din cinci țări diferite. Astfel, în acest exemplu, efectul de multiplicare este de așa natură că, cu o investiție anuală de 500 000 euro timp de trei ani, întreprinderea va avea acces la rezultatele unui proiect de cercetare a cărui buget total este de trei milioane euro.

Mai mult, orice entitate juridică stabilită într-un stat membru al Uniunii Europene și unele țări asociate (Elveția, Israel, Norvegia) pot participa la PCRD. În unele cazuri, participarea entităților juridice situate în țări terțe este, de asemenea luată în considerație.

Beneficiul utilizării capitalului de risc este esențial pentru industrie și IMM-uri. Industria folosește dotările pentru infrastructurile de cercetare în colaborare cu cercetătorii. Construirea și întreținerea lor creează efecte importante de cerere și ofertă. Astfel de capacități de inovație pot fi văzute prin mobilitatea cercetătorilor din domeniul public în cel privat și noile tehnologii aplicate în crearea de instalații de cercetare de nivel mondial, sau produse derivate și companii noi. Fără îndoială, infrastructurile de cercetare stimulează impactul industrial și joacă un rol esențial în crearea unei interfețe între știință și industrie.

Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii stă la baza creării și dezvoltării unei economii moderne și dinamice, axate pe cunoștințe. Sectorul respectiv al economiei naționale poate aduce o contribuție substanțială la Produsul Intern Brut, spori oportunitățile de ocupare a forței de muncă și stimula creșterea exporturilor. În condițiile unei piețe cu o concurență puternică întreprinderile mici și mijlocii dispun de abilitatea de a reacționa flexibil și de a se adapta rapid la schimbările economice ciclice și structurale. Din acest punct de vedere, un sector al întreprinderilor mici și mijlocii bine dezvoltat poate contribui la fortificarea stabilității și creșterii macroeconomice din țară.

Infrastructurile de cercetare au de asemenea, și impact socio-economic, de exemplu, acolo unde există infrastructuri de cercetare, adesea se află și „noduri tehnologice” sau așa numitele parcuri tehnologice. Astfel de centre strategice de transfer de cunoștințe oferă atât posibilitatea mai bună pentru contacte în cercetarea interdisciplinară cât și o mai mare atracție pentru firmele de înaltă tehnologie. Ca urmare, diversele regiuni adesea concurează pentru a atrage noi instalații, iar acest fapt poate reprezenta o oportunitate de a mări interacțiunea public - privată în finanțarea activităților de cercetare.

Referindu-ne la Republica Moldova, putem menționa că competitivitatea IMM-urilor este concepută ca efortul acestora de a se implica în procesul de transfer tehnologic și inovări, de a îmbunătăți calitatea produselor și serviciilor pe care acestea le realizează pe piață în raport cu concurenții săi și de a stabili legături de cooperare cu alte întreprinderi.

În sistemul infrastructurii inovaționale, care este în continuă dezvoltare, au fost fondate 3 parcuri științifico-tehnologice (parcul științifico-tehnologic „Academica” (2007) - 28 de rezidenți; parcul științifico-tehnologic „INAGRO” în domeniul ecologiei și agriculturii intensive (2008) – 9 rezidenți și parcul științifico-tehnologic “Micronanoteh” în domeniul microelectronicii și nanotehnologiilor (2009) și un incubator inovațional „Inovatorul”, obiectivul major al cărora este crearea și susținerea întreprinderilor inovaționale mici și mijlocii, care la rândul lor realizează proiecte privind conceperea, proiectarea, fabricarea și promovarea unor tipuri de mărfuri și servicii noi pentru Republica Moldova, cât și celor mai avansate tehnologii. La moment, incubatorul inovațional „Inovatorul” acordă asistență savanților și inventatorilor în domeniul businessului inovațional și a creat 4 întreprinderi inovaționale mici, iar pe lângă aceste trei parcuri au fost create 34 de IMM-uri.

Din lipsa surselor de finanțare sectorul IMM-urilor nu dispune de capacități suficiente de a participa la diferite proiecte de cercetare și inovare, dat fiind faptul că, în cazul participării ele trebuie să-și asigure o finanțare de 40% din resursele proprii financiare, fapt destul de costisitor pentru activitatea lor. În acest context, sunt necesare noi modalități de finanțare a IMM-urilor inovatoare, dat fiind că ele, mai ales pe timp de criză, pot oferi soluții cu impact economic semnificativ.

Un exemplu elocvent este și crearea și lansarea în anul 2009 a business-incubatorului din Soroca, care incubează 17 companii mici, dintre care aproximativ ½ reprezintă startup-uri, în rest sunt companii cu istorie de activitate scurtă, care s-au reprofilat sau și-au extins aria de activitate, beneficiind de asistență tehnică și financiară la procurarea echipamentului de producere inclusiv granturi rambursabile din partea proiectului menționat, necesare demarării afacerilor proprii. Acest eveniment a fost posibil doar prin intermediul finanțării din partea Guvernului Norvegiei și a fost implementat de către Fundația SINTEF Tehnologie și Știință. Astfel s-a asigurat crearea a 70 noi locuri de muncă.

Actualmente în republică se simte acut insuficiența de promovare a instrumentelor financiare, a capitalului de risc și a fondului de garantare a creditelor adresate IMM-urilor. Finanțarea cu venture-capital ar putea crește rentabilitatea investiției, mobiliza mai mult capital și, astfel, mai ușor s-ar diversifica portofoliile lor, permițând astfel companiilor inovatoare obținerea finanțării și prosperării acestora.

Pentru Republica Moldova este recomandabilă crearea IMM-urilor inovaționale în cadrul AȘM cu finanțarea respectivă, precum și promovarea activă a inovațiilor în cadrul unor tendere sau

concursuri naționale. Semnificative ar fi în acest context și investițiile transfrontaliere, care spre regret, actualmente sunt împiedicate de diferențele naționale în administrative, de reglementările juridice și fiscale. În cazul în care un fond dorește să investească în alte țări, acesta va trebui să creeze noi societăți sau entități administrative. Uniunea Europeană dorește să ajute IMM-urile inovatoare prin oferirea accesului la capitalul de risc, în special prin facilitarea investițiilor transfrontaliere.

Finanțarea cu venture-capital a proiectelor antreprenoriale, în cele din urmă este recuperată prin inovații de un nivel avansat științific și tehnologic. În acest caz, sprijinul guvernamental este argumentat prin faptul că sectorul privat este interesat să investească în proiecte cu perspectivă care generează profit suficient de mare.

Trebuie remarcat faptul că problema surprinderii unui instrumentariu optim al finanțării cu venture-capital a proiectelor antreprenoriale este foarte importantă, deoarece volumul și natura resurselor disponibile ale firmei inovatoare este una dintre componentele majore care determina strategia de inovare. Gradul de aplicare a tendințelor avansate a progresului tehnic și tehnologic la nivel micro înfăptuiează direct dimensiunea profiturilor obținute atât la micro, cât și la macronivel, manifestându-se și prin competitivitatea țării pe piețele internaționale.

Spre regret, o inițiativă strategică unică, care ar genera o creștere semnificativă a activității antreprenoriatului inovator în Republica Moldova încă nu există, deci, asistența pentru dezvoltarea businessului inovațional necesită o gamă largă de acțiuni guvernamentale menite să stimuleze activitatea de întreprinzător în domeniul inovării.

Bibliografie:

1. Кутейников А.А. Технологические нововведения в экономике США. - М., Наука, 1990.
2. Jung-Senssfelder K. Equity Financing and Covenants in Venture Capital: An Agmented Contracting Approach to Optimal German Contract. Berlin: DUV, 2006.
3. <http://www.ibm.com/cfostudy> Report IBM, 2008. (vizitat iulie 2010).
4. Villemeur A. La divergence economique Etats-Unis – Europe. Paris: Economica, 2004.
5. <http://www.ifad.org/remittances/pub/ffirflyertf.pdf>. Mecanisme de financement pour l'envoi de fonds, 2009. (vizitat aprilie 2010).

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МОЛДАВСКОЙ НАУКИ

Аурелия ШУШУ-ЦУРКАН, р., конф. унив., постдокторанд АНМ

Рецензент: Александр ГРИБИЧНЯ, др. хаб., проф. унив., ULIM

In this paper there is analyzed the scientific potential of the Republic of Moldova. There are presented the factors that reduce the country's scientific potential. There are presented the necessary steps that suppose not only to preserve, but also to improve the potential human of science in Moldova. This document explains the need of improvement of statistics of human potential through a qualitative analysis based on NBS and ASM data.

În această lucrare este efectuată analiza potențialului științific al Republicii Moldova. Sunt analizați

factorii de reducere a potențialul științific al țării. Sunt prezentate măsurile necesare nu doar pentru păstrarea, dar și pentru renovarea potențialului uman al științei din Moldova. La fel, printr-o analiză calitativă în baza datelor BNS și AȘM, este explicată necesitatea perfecționării statisticii potențialului uman.

Key words: science, indicator, the scientific research, the scientific potential, the production of new knowledge, the statistics of human potential.

Cuvinte cheie: știința, indicatori, cercetării științifice, potențialul științific, producere de cunoștințe noi, statistica potențialului uman.

Введение. Тенденция снижения специалистов, вовлеченных в научные исследования и разработки, характерно для стран бывшего СССР (исключение Азербайджан и Таджикистан). Данная проблема является основополагающей для современной отечественной науки. В работе для характеристики научного потенциала будет использоваться категория *персонал, занятый исследованиями и разработками* (т.е. совокупность лиц, чья творческая деятельность, осуществляемая на систематической основе, направлена на увеличение и поиск областей применения научных знаний, а также занятых оказанием прямых услуг, связанных с выполнением исследований и разработок). В составе этой категории выделяются **исследователи** – работники, профессионально занимающиеся исследованиями и разработками и непосредственно осуществляющие создание новых знаний, продуктов, процессов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности. Исследователи обычно имеют законченное высшее профессиональное образование [6].

Результаты исследования. Анализируя человеческий потенциал, занятый научной деятельностью, следует отметить, что за последние 15 лет численность персонала, занятого исследованиями и разработками, сократилась в 4 раза. Исследовав образовавшийся линейный тренд хронологии, следует отметить, что ежегодное снижение научных сотрудников в среднем за период 1991-2007 годы составляет более 530 человек, что указывает на то, что научный потенциал, копившийся долгое время в стране, был безвозвратно растерян (рис. 1).

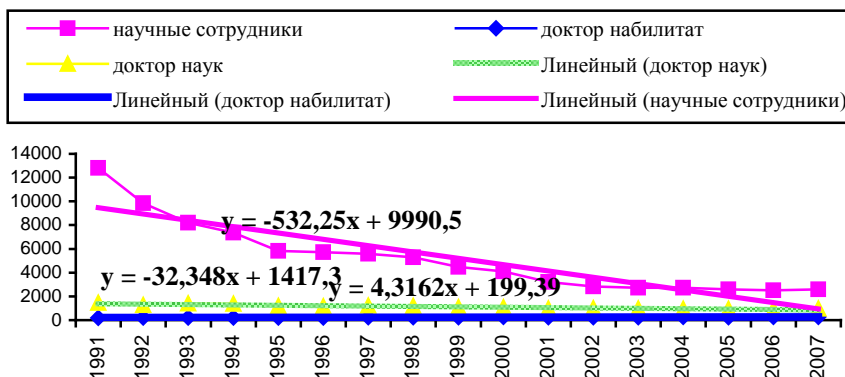


Рис. 1. Динамика научных сотрудников в Молдове за период 1991-2007гг.

Источник: Рассчитано автором на основании данных НБС [5].

По данным динамического тренда количество докторов наук Молдовы снижается ежегодно в среднем на более чем 30 человек, при этом увеличивается незначительно количество докторов хабилитат. Это может свидетельствовать только об уходе молодых ученых из науки, что очень негативно может сказаться на данной отрасли деятельности.

Сокращение научного потенциала страны в первую очередь зависит от 2 факторов: **«утечки мозгов» и отсутствия мотивации.**

Основополагающим фактором сокращения научного потенциала в 90 годы стали процессы активной миграции ученых, внутренней и внешней **«утечки мозгов»**. После распада СССР многие ученые нашей республики уехали.

В конце 80-х гг. в США, например, въехало беспрецедентно большое число лиц с высшим образованием – 1,5 млн. чел. Привлечение интеллектуальной иммиграции для США – обычная практика. Около половины прироста численности специалистов в области математики, особого программного обеспечения обеспечивает импорт иностранной рабочей силы. Ведь затраты на подготовку специалистов в США в некоторых случаях достигают 600 – 800 тыс. долл. Достаточно сказать, что 40% из пришедших на рынок труда США в 80-х годах докторов наук в области инженерных и компьютерных дисциплин были иммигрантами; 25% преподавателей технических дисциплин в вузах – тоже иммигранты. В середине 90-х годов в США проживало более 11 млн. иммигрантов; они зарабатывали (по оценкам) 240 млрд. долларов в год, при этом они платили налоги в размере 40 млрд. долларов в год. В то же время американское государство ежегодно тратит на социальное вспомоществование иммигрантам 5 млрд. долларов. Ясно, что отдача от иммигрантов даже в чисто денежном выражении весьма высока для американского государства. Неизмеримо выше тот вклад, который вносят высококвалифицированные иммигранты в развитие американской науки, медицины, искусства. «Утечка умов» на рубеже 40-50-х, когда большое количество ученых из Западной Европы стали перемещаться в США, например, привело к тому, что в результате пострадал ряд научных направлений в ФРГ, Италии, Франции. Актуальные масштабы выезда на работу и постоянное место жительства российских учёных и инженеров составляют ежегодно около 8 тыс. (ученых – 4,5 тыс.) [1, с. 11].

Однако, если страна переходит к рынку и стремится к интеграции в мировое хозяйство, то надо признать, что работники в соответствии с рыночными законами ищут себе наиболее адекватное применение и оптимальные условия для продажи своей рабочей силы. Выход состоит в подъеме экономики страны, росте заработной платы. Разумеется, в нынешней ситуации государство должно позаботиться о необходимых правовых и экономических механизмах процесса международной миграции рабочей силы страны (социальная и консульская защита, налоги, финансовое и транспортное обеспечение, юридическая подготовка), обеспечивающих интересы как выезжающих граждан и их семей, так и страны.

Характерной чертой современного развития кадрового потенциала науки является стабилизация численности сотрудников научной сферы при незначительных тенденциях

к изменениям. Это говорит о том, что процессы «утечки мозгов» миновали период своей активности, приходящийся на середину 90-х годов.

При этом следует отметить, что в Молдове доля специалистов, вовлеченных в научные исследования и разработки на протяжении 2000-х годов составляет 0,5% от общей численности занятых в экономике.

Численность ученых в Молдове в 2007г. по сравнению с 2001г. снизилась на 20%, особенно снизилась численность исследователей – на 22%, при этом доля исследователей со степенью – 47% от общего количества исследователей, а в общей численности специалистов, вовлеченных в научные исследования и разработки – менее 20% (см. рис. 2).

Численность работников выполнявших НИР и, особенно, численность исследователей неуклонно снижается, что нельзя сказать о численности научно-педагогических работников, которые вовлечены в НИР.

При этом, следует отметить, что последняя категория работников более квалифицирована, так как в среднем удельный вес ученых со степенью в этой категории составляет почти 60%, а среди научно-исследовательских работников удельный вес ученых со степенью составляет около 45%.

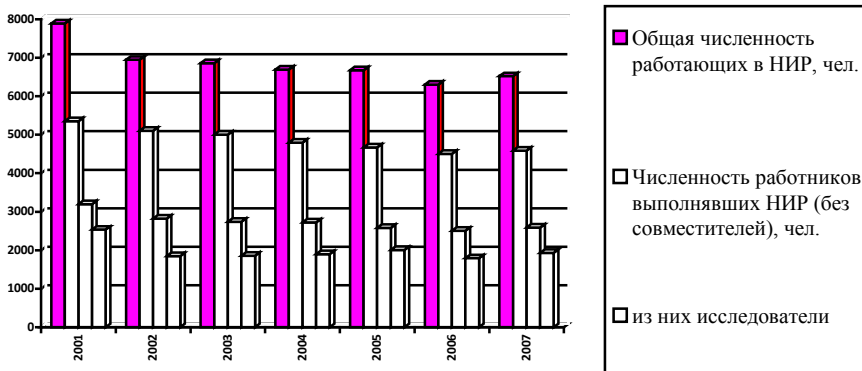


Рис. 2. Динамика научного потенциала Молдовы¹ Источник: [5].

¹Степень "Доктор хабилитат" в Молдове соответствует доктору наук в странах бывшего СССР, а "доктор наук" в Молдове примерно соответствует кандидату наук в странах бывшего СССР.

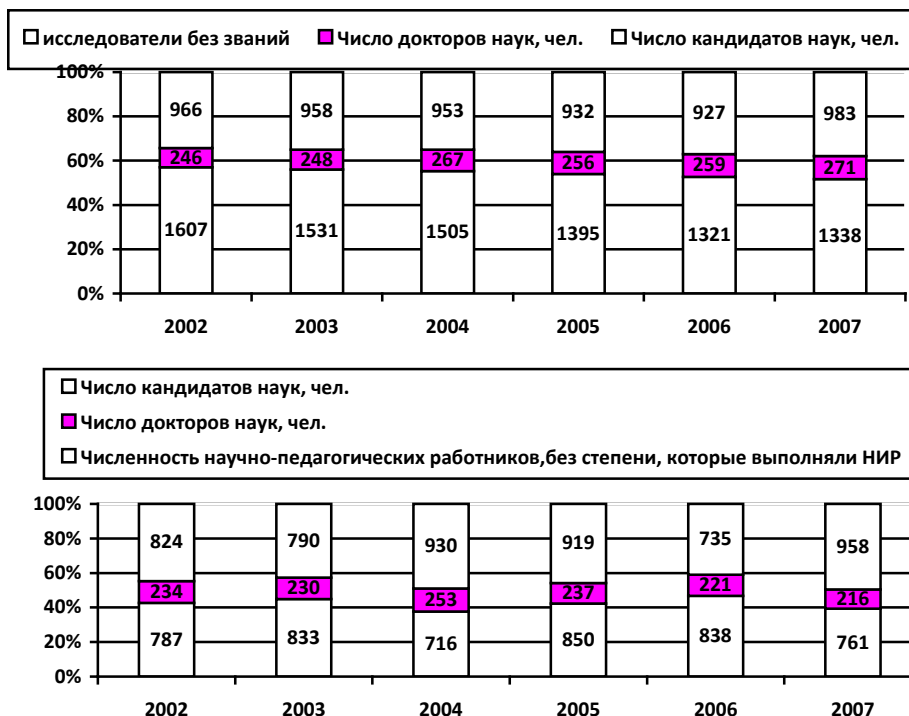


Рис. 3. Динамика и структура научного потенциала молдавской науки. Источник: [5].

Данный показатель сигнализирует о наличии ряда проблем. Первой из них является перераспределение кадрового потенциала между научными организациями и вузами в пользу последних. Вторая проблема – отсутствие системы воспроизводства научных кадров. Процессы перераспределения человеческого капитала возникают зачастую в связи с ограниченностью человеческих ресурсов внутри отрасли и всей научной системы. Основными причинами низкой эффективности системы подготовки научных кадров являются: низкий социальный статус ученого и науки в целом; низкий уровень подготовки кадров на всех ступенях образования – от средней школы¹ до вуза; слабая степень интеграции высшего образования и науки.

Хорошо развитая система подготовки научных кадров – основа воспроизводства научно-технического потенциала нашей страны. Однако наблюдающийся в последние годы отток молодежи из научной сферы серьезно изменил кадровый состав молдавской науки и привел к его заметному старению.

Необходимым условием улучшения кадровой ситуации является восстановление в обществе престижности научного труда и соответствующая его оплата. Только решив

¹ особенно в сельской местности

данную проблему, можно привлечь в науку талантливую молодежь и способствовать возвращению в страну уехавших за рубеж ученых. Как показывает опыт многих стран, этот аспект имеет исключительное значение для повышения эффективности научных исследований в новых экономических условиях.

В качестве первоочередных мер, способных смягчить кадровые проблемы, следует считать активизацию процесса интеграции вузов и организаций академической и прикладной науки, введение бронирования от призыва в армию молодых специалистов научных организаций, получивших государственную аккредитацию, строительство жилья для молодых специалистов. Существенное значение для закрепления в науке молодежи имеют программа поддержки ведущих научных школ и гранты для поддержки научных исследований молодых ученых – докторов наук.

Действенным механизмом кадровой политики призвана стать контрактная система, введение которой целесообразно начинать с молодых специалистов. Она позволит отбирать для конкретной научной работы наиболее подходящих кандидатов и повышать мобильность научных кадров [3].

Характерной особенностью нынешнего процесса развития научных кадровых ресурсов является ежегодное снижение численности наиболее продуктивного возрастного слоя ученых (30-49 лет). Следует отметить, что слой ученых (30-39 лет) в последние годы незначительно увеличился (на 42 чел.), однако численность ученых следующей возрастной группы (40-49) снизилась на 56 чел., что повлекло снижение численности наиболее продуктивного возрастного слоя ученых на 14 чел. Данное снижение численности ученых данной возрастной группы особенно отягощается снижением молодых кадров (до 30 лет) (рисунок 4).

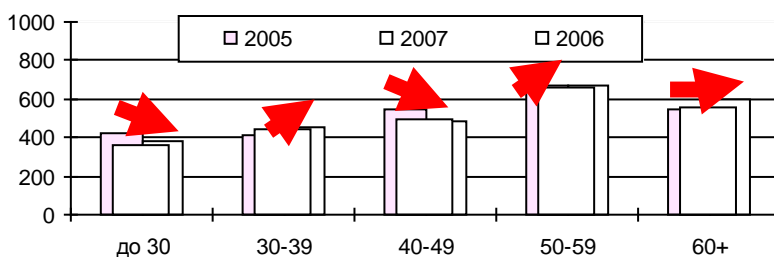


Рис. 4. Динамика научных исследователей в Молдове, за период 2005-2007гг.

Источник: Рассчитано автором на основании данных НБС [5].

По данным НБС за 2008г. в НИОКР были заняты 40% исследователей с возрастом выше 55 лет и только 23% в возрасте до 35 лет.

Данная ситуация сказывается и на качестве научных кадров. Средний возраст исследователя с научной степенью по данным АНМ составил в 2006г. – 55 лет, в 2007г. – 55,3 лет, в 2008г. – 55,4 лет, т.е. имеет неуклонный рост. И это при том, что исследователей с ученой степенью доктора в 2008 году по данным НБС – 38%, а со степенью доктора

хабилитат – 10%.

За последние 3 года средний возраст увеличивается, и составил у академиков национальной академии свыше 70 лет, у докторов хабилитат – 64 года, у докторов наук – 52 года [2, с. 86].

Если проанализировать данные о возрастном составе ученых, ситуация еще менее оптимистична для будущего нашей науки, так как более 40% докторов наук и 90% докторов хабилитат имеют предпенсионный и пенсионный возраст. Еще хуже ситуация по определенным отраслям науки, в которые молодежь не спешит вливаться – технические и сельскохозяйственные науки. В 2008 году соотношение докторандов к исследователям с научной степенью в данных отраслях было самым низким. В технических науках на 100 исследователей с научной степенью приходится 3 докторанда, в сельскохозяйственных науках – на 100 исследователей с научной степенью приходится 2 докторанда. При этом в общественных и гуманитарных науках на 100 исследователей с научной степенью приходится 20 докторандов [2, с. 88-90].

Более качественный анализ возможен только при переходе статистики на международные требования и соответствии данных НБС и АНМ. Для получения качественных данных необходимо провести перепись кадров занятых в научно-инновационной сфере деятельности.

Сложившиеся тенденции определяют важнейшие задачи развития кадрового потенциала науки РМ: сохранить новое поколение ученых, формирующееся сегодня, повысив статус и престиж научной деятельности, создать систему подготовки кадров, адекватную запросам развития страны.

Вторым фактором сокращения научного потенциала страны послужило **отсутствие мотивации**, так как учёные не пользуются должным уважением и не имеют веса в обществе, поэтому молодежь и не пополняет их ряды. Сейчас потери у науки массовые. В науку мало идут. По окончании вуза самые лучшие студенты часто не выбирают науку. Чтобы науку двигать вперед, необходимы те люди, которые на это способны. Таких людей не так-то много. Если они при этом уйдут работать в банки, это потеря для науки. Даже один человек – уже потеря [4].

Уровень статуса ученого и науки в обществе определяет то, насколько наука привлекательна в качестве сферы деятельности человека. Социальный статус науки является лишь производным фактором по отношению к ранее выделенным. Однако он представляет собой, по утверждению Нобелевского лауреата в области экономики Ф. Хайека, главный стимул для участия общества в ее развитии. Таким образом, для использования синергетических ресурсов общества в целях развития науки необходимо, чтобы ее престиж в обществе был высок.

При том, что средняя заработная плата в секторе науки в 1,5-1,8 раза превышает среднюю заработную плату по стране, привлекательность научного сектора остается невысокой. Рост заработной платы научных работников составил пятикратное увеличение от 548 лей в 2004 году до 2965,9 лей в 2008 году. При этом фонд зарплаты

увеличился всего в 3 раза с 36,6 млн.лв в 2004 году до 139,7 в 2008 году. Это объясняется в первую очередь тем, что несмотря на то, что средняя заработная плата увеличилась более чем в 5 раз, все же уровень заработной платы в научно-исследовательских институтах остается низким. Оплата труда высокая у исследователей, которые имеют большие доплаты за академические и научные звания и за выслугу лет. Зарботная плата молодого специалиста совершенно не мотивирует молодежь полностью отдавать силу и время научным исследованиям, а заставляет искать другие источники дохода. Поэтому молодежь, после окончания магистратуры и докторантуры, особенно если научно-исследовательские институты не могут обеспечить ей решение жилищных проблем, уходит из науки. Счастливчики, которые участвуют в международных грантах, после накопления определенного опыта ищут возможность поработать за рубежом, но уже стараются не возвращаться, а заниматься научными исследованиями в зарубежных странах.

Необходимо не только сохранять, но и укреплять кадровый потенциал науки. Учитывая, что подготовка высококвалифицированных кадров является долгосрочным процессом, необходимо срочно предусмотреть для закрепления молодежи в сфере НИОКР целый ряд специально разработанных мер. По результатам опросов, число студентов, желающих участвовать в научно-исследовательской работе, падает от 90% в первый год обучения до 25-30% в последний год. Магистратура и докторантура воспринимаются, как возможность получить более высокую квалификацию, но не стать ученым. Решение проблемы преемственности научных знаний должно осуществляться как путем стимулирования притока молодежи, так и предоставления возможности для плодотворной работы ученым и специалистам старших возрастных групп без ограничений по возрасту с установлением ежемесячной надбавки за выслугу лет к должностному окладу в зависимости от стажа работы. Одним из необходимых условий при этом должен быть ускоренный рост заработной платы занятых НИОКР относительно роста оплаты труда занятых в экономике.

Выводы и предложения. Для повышения социально-экономического статуса ученого необходимо выполнение следующих условий: повышение роли науки и новых знаний в экономике страны; увеличение материально-технического состояния научно-исследовательских организаций; увеличение материального благосостояния ученых; проведение активной работы, направленной на популяризацию науки; сближение науки с образовательными программами на всех ступенях обучения. Выполнение этих условий подразумевает единый ориентир для развития научно-исследовательской деятельности в Молдове: повышение прозрачности науки, развитие конкуренции идей, ученых, коллективов и учреждений. Особое внимание должно быть уделено поддержанию и достойной оценке репутации ученых, исследователей, инженеров и специалистов, а также научно-исследовательских,

проектных и конструкторских организаций, в целом научно-технического потенциала страны.

Библиография:

1. Кравцова Г. Ф., Цветков Н. И., Островская Т. И. Основы экономической теории (макрэкономика). Учебное пособие. Хабаровск: 2001, Гл. 11.
2. Raport privind activitatea Consiliului Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică și rezultatele științifice principale, obținute în sfera științei și inovării în anul 2008. Academia de Științe a Moldovei. Chișinău: S. n., 2009.
3. www.csrs.ru/Public/Others/Conception.htm
4. www.STRF.ru/Тишкин В. Ф./
5. www.statistica.md
6. www.gks.ru/bgd/free/B99_10/Main.htm

METODELE FINANCIARE DE REGLEMENTARE A BUSINESSULUI INOVAȚIONAL*

Gheorghe ILIADI, *dr. hab., prof. cerc. IEFS*

Victoria GANEA, *dr., conf. univ., CNAA*

Anatol BUCATÎNSCHI, *dr., AITT*

Recenzent: **Igor ENICOV**, *dr. hab., prof.univ., USEM*

Afin de garantir le fonctionnement du capital-risque, sont nécessaires des mécanismes pour assurer la liquidité des fonds de capital risque investis et d'être en mesure de récupérer des moyens d'obtenir des revenus. Cet article présente trois méthodes de base de l'utilisation de dépôts de capital-risque, qui sont principalement utilisés dans l'entreprises innovantes.

Cuvinte cheie: *finanțare cu venture-capital, capital de risc, fonduri de venture, investitori de venture.*

În țările cu o economie orientată tehnologic creșterea producției și dezvoltarea industrială depind, în special, de inovațiile de succes, ceea ce înseamnă că rezultatele cercetărilor științifice se comercializează eficient. Concomitent, accesul companiilor tehnologice la resursele financiare devine un factor-cheie în procesul inovațional. În calitate de mecanism special de finanțare, capitalul de venture, care se dezvoltă în scopul susținerii proiectelor cu un risc înalt, joacă un rol deosebit de important.

Tradițiile ce s-au format în Vest în domeniul finanțării de risc arată că capitalul de venture este un tip specific de finanțare, efectuat de către firme profesioniste, care investesc și participă la conducerea companiilor tinere, acțiunile cărora nu sunt cotate pe piața valorilor mobiliare. Investițiile de venture presupun termene îndelungate, elemente de risc, parteneriat cu administrația firmei și, de asemenea, profit sub forma creșterii valorii cotei în capitalul acționar, dar nu sub formă de dividende.

Fondurile de venture realizează investiții cu risc înalt în firme tehnologice mici, care, deseori, sunt respinse de către ați investitori: companii mari sau instituții tradiționale de finanțare. Pe lângă finanțare, investitorii de venture aduc în companie experiența din acest domeniu, relații personale și, participând la gestionare, contribuie suplimentar la creșterea valorii companiei. Spre deosebire de creditare, investițiile de risc nu cer gaj. Încercând să micșoreze riscul investițiilor, investitorii diversifică portofoliul de proiecte.

E necesar, de asemenea, de menționat un astfel de element esențial precum creșterea valorii companiei, care are loc într-o perspectivă pe termen mediu sau lung și conduce la creșterea valorii cotei investitorului. Această creștere de capital este mai mare decât profitul din investițiile alternative, compensând riscul și nelichiditatea unor astfel de depuneri. Companiile tinere, în parteneriat cu resursele și experiența profesională a capitalistului de venture, contribuie substanțial la realizarea proce-

* Acest articol este realizat în cadrul proiectului de cercetare "Elaborarea mecanismelor de finanțare Venture a proiectelor de inovare și transfer tehnologic".

sului inovațional. Reieșind din cele expuse, putem evidenția următoarele trăsături ale investițiilor de venture:

- ✓ business-ul de venture e strâns legat de activitatea inovațională;
- ✓ capitalistul de venture împarte riscul cu antreprenorul;
- ✓ orizont investițional îndelungat (de la 3 la 7 ani);
- ✓ se exercită o influență asupra managementului companiei în scopul asigurării susținerii, bazate pe experiența și legăturile investitorului;
- ✓ recuperarea resurselor se efectuează sub formă de creștere de preț a cotei investitorului în proprietatea companiei la sfârșitul perioadei investiționale.

Participarea capitalului de venture în procesul inovațional a devenit un factor principal, deoarece, din diferite motive, realizarea proiectelor riscante pentru companiile mari a devenit destul de dificilă. Aceste proiecte au șanse de reușită doar în cazul când sunt realizate de firmele tehnologice mici, fiindcă prin intermediul investițiilor de venture se pot realiza rapid și eficient obiectivele inovaționale propuse anume în cadrul parametrilor organizațional-structurali și tehnico-științifici ai întreprinderilor micului business. Aceasta se confirmă și prin faptul că revoluțiile tehnologice, care au condus la transformări industriale de producție, au fost caracteristice doar întreprinderilor susținute de capitalul de venture. E suficient să amintim că firmele care au fost lideri în fiecare generație nouă de tehnologii informaționale au fost finanțate din contul capitalului de venture. Majoritatea schemelor de venture reprezintă fonduri independente care atrag capital din instituțiile financiare până la momentul când aceste fonduri ar putea fi investite în întreprinderile mici și mijlocii.

Însă, unele instituții financiare dispun de fonduri proprii de venture și, de asemenea, în unele țări există piața neformală a capitalului de venture ce reprezintă investitorii privați și companiile mari (venturing-ul corporativ).

SUA dispune de cea mai experimentată industrie a capitalului de venture, care este orientată spre sectoarele tehnologice ale economiei și e compusă dintr-un spectru larg de investitori, inclusiv din fondurile de pensii, companii de asigurare și investitori privați. Industria europeană de venture, relativ tânără, este orientată spre sectoarele de bază ale economiei, în condițiile unei participări bancare dominante. Firmele de venture japoneze se formează în calitate de organizații-filiale ale instituțiilor financiare și investesc doar în firmele cu renume, asigurându-le, în general, cu credite.

Printre sursele capitalului de venture în SUA un loc stabil îl ocupă corporațiile industriale și de comerț, precum și diferite fonduri. Un rol esențial în business-ul de venture îl joacă persoanele fizice. Pe lângă interesul material, deseori, un motiv important pentru aceștia este intenția de a susține întreprinzătorii cunoscuți care sunt la începutul activității. Condițiile acestui ajutor pot fi, în ultimă instanță, mai convenabile pentru ultimii, comparativ cu ajutorul pe care îl propun profesioniștii din business-ul de venture. De asemenea, trebuie de remarcat faptul că în a doua jumătate a anilor 80 începutul anilor 90 o parte considerabilă a mijloacelor fondurilor de venture americane venea din partea investitorilor străini, în special, din partea investitorilor japonezi (aproximativ 10–15 % anual).

În țările Europei Occidentale lista participanților la fondurile de venture e destul de mare. Ea se completează cu organizații de stat, bănci comerciale și de clearing, universități și alte surse. Particularitatea esențială a acestor țări, comparativ cu SUA, este ponderea mare în business-ul de venture a structurilor bancare. Spre exemplu, în Germania la mijlocul anilor 90 mai mult de jumătate din

capitalul de venture aparține băncilor. Prin aceasta se explică orientarea fermă a investitorilor din Europa Occidentală spre proiectele tradiționale și cu un grad de risc antreprenorial minim.

E necesar de remarcat participarea întreprinderilor industriale mari în business-ul de venture. Multe din aceste întreprinderi sunt interesate în utilizarea mecanismului finanțării de risc nu în scopul obținerii unui venit suplimentar, care, oricum, nu este proporțional cu veniturile obținute în urma activității de bază, ci în atingerea obiectivelor strategiei de dezvoltare științifico-tehnologice.

Mecanismul finanțării de venture constă în următoarele. Băncile mari, companiile industriale și fondurile specializate de venture oferă mijloace financiare firmelor mici în scopul elaborării ideilor de perspectivă, fără a cere garanții, mizând doar pe un venit substanțial în cazul succesului. Venitul mediu pentru capitalul de venture, de regulă, se consideră în limitele a 30–60%, însă riscul este într-adevăr foarte mare: în SUA, în 15% din cazuri capitalul de venture avansat se pierde în întregime; 25% - înregistrează un profit neesențial; 30% - profitul este acceptabil și doar în 30% profitul depășește considerabil volumul de surse investite inițial. Finanțarea de venture nu este o modalitate de împrumut, ci este o finanțare în schimbul unei cote-părți din capitalul acționar (de la 5% la 50%) la firmelor tinere. Aceasta dă dreptul investitorilor de venture nu doar de a controla dezvoltarea acestora, ci și de a participa direct la conducerea firmelor mici, intensificând riscul în cazul falimentului.

În momentul creditării bancare instituția financiară este interesată nu de proiect, ci de asigurarea acestuia, în timp ce finanțarea de risc asigură atât capitalul, cât și participă la crearea abilităților de conducere, necesare pentru inițierea activității, organizării și administrării firmei. Asupra business-ului de venture o influență deosebită o au actele normative de tip fiscal și alte acte ce favorizează investițiile de venture.

Volumul fondurilor capitalului de venture, precum și noile fluxuri de mijloace în aceste fonduri, sunt în dependență directă de procesul impozitării acestor fonduri și de corelația dintre impozitarea veniturilor din dividende și veniturile procentuale.

În scopul funcționării sigure a capitalului de venture, sunt necesare mecanisme de asigurare a lichidității pentru ca fondurile de venture să poată recupera mijloacele investite și să obțină venit. Drept exemplu de astfel de mecanism servește vânzarea acțiunilor la bursa de valori sau a cotei din capitalul acționar unui investitor strategic sau financiar. De aceea este necesară existența unei burse de valori dezvoltate și a piețelor libere ale valorilor mobiliare (unlisted securities markets, over the counter markets). Pentru dezvoltarea capitalului de venture, o importanță deosebită o au piețele libere a valorilor mobiliare, deoarece majoritatea firmelor finanțate de această piață nu au acces la bursa de valori din cauza cerințelor înalte privind volumul de venituri, valoarea activelor materiale ale firmei, numărul acțiunilor și valoarea lor medie de piață. Totuși, mecanismul investițiilor de venture, în cazul funcționării reușite, permite firmelor de venture să obțină un profit considerabil și să recupereze în întregime investițiile proprii.

Din cele relatate putem deduce faptul că există o mulțime de abordări, explicații și definiții privind „finanțarea de venture”, dar toate, într-un mod sau altul, se reduc la scopul ei funcțional: de a contribui la dezvoltarea unei afaceri prin intermediul acordării unor surse bănești în schimbul unei cote din capitalul statutar sau a unui anumit pachet de acțiuni.

Una din diferențele specifice ale acestui mecanism investițional constă în faptul că investitorul de venture, ce stă în fruntea fondului sau companiei, nu investește sursele proprii în compania ale cărei acțiuni el le procură. Investitorul de venture exercită funcția de intermediar între investitorii colectivi și antreprenori, decide de sine stătător în privința alegerii întreprinderilor pentru implementarea investițiilor, dar în același timp el este exclus de la participarea luării deciziei finale privind efectuarea investiției, care este adoptată de comitetul investițional ce reprezintă interesele investitorilor. În final, profitul obținut de către investitorul de venture aparține doar investitorilor, dar nu lui personal. El are dreptul numai la o parte din acest profit.

Recuperarea capitalului plasat (Internal Rate of Return - IRR) este un indicator de măsurare a recompensei acceptat de specialiștii din domeniu. Dar atâta timp cât piața moldovenească a business-ului mic și mediu este incertă, calcularea indicatorului IRR este un lucru foarte complicat, iar uneori și fără rost. Evident, creșterea vânzărilor contribuie la ameliorarea altor indicatori, în primul rând a cotei de piață a companiei.

Respectiv, într-o situație ideală, investitorul de venture are toate șansele să-și atingă scopul, adică să vândă pentru o sumă mare de bani pachetul de acțiuni ce îi aparține. Dacă volumul vânzărilor a unei sau altei companii va crește în limitele nu mai puțin de 40–50% anual, ea, probabil, va corespunde așteptărilor investitorului de venture. Piața secundară a valorilor mobiliare în republica Moldova este deocamdată slab dezvoltată. Este greu de prognozat timpul necesar pentru ca firmele particulare nu prea mari ce se dezvoltă rapid să poată propune acțiunile lor pentru vânzarea publică. Însă deoarece capitaliștii de venture nu contează pe o recuperare rapidă și luând în considerație viteza de restabilire a mecanismelor de piață în aproximativ 5-10 ani (timpul de existență a fondurilor de venture), atunci această perioadă poate constitui un termen destul de realist pentru apariția unor premise ce vor permite o dezvoltare integrală a infrastructurii financiare.

Sunt relatate trei metode de bază cu privire la întrebuintarea depunerilor de capital de risc, care sunt utilizate preponderent de către corporațiile industriale mari:

1) *finanțarea de venture directă a activității micilor firme inovatoare.* Această metodă implică cel mai înalt risc financiar, însă, în același timp, promite și un randament mai sporit (un volum mai mare al pachetului de acțiuni sau posibilitatea de a obține ulterior controlul asupra unei noi companii în cazul unui succes comercial sau al unui avânt tehnologic), fiind utilizată pe larg în a doua jumătate a anilor 70 de către marile companii chimice și farmaceutice în scopul susținerii proiectelor firmelor noi ce se specializau în utilizarea metodelor ingineriei genetice în domeniul biotehnologiei.

2) *crearea unui fond-filial de venture din contul mijloacelor corporației.* Fondul este administrat de către funcționarii corporației sau de specialiști calificați în domeniul business-ului de venture. Pe lângă anumite avantaje, această metodă creează pentru corporație unele probleme suplimentare. Autonomia fondului de venture necesită o coordonare minuțioasă a politicii sale investiționale cu cursul strategic de dezvoltare a corporației. În unele cazuri apar dificultăți în privința selecției proiectelor investiționale de alternativă. În afară de aceasta, compania-mamă este nevoită să acorde ajutor micilor firme, create cu ajutorul financiar al fondului-filial.

3) *intrarea companiei în calitate de partener cu răspundere limitată în acele fonduri de venture „independente” (conform terminologiei americane), care sunt create și administrate de către profesioniștii investițiilor de risc.* Această metodă nu necesită investiții mari și specifice pentru

acest tip de activitate administrativă. În același timp, ea facilitează accesul la elaborările a 10-15 mici companii, susținute de fiecare fond și, în afară de aceasta, oferă posibilitatea să fie la curent cu acele proiecte ce sunt examinate, dar care, ulterior, din diverse motive, sunt respinse de către administratorii fondurilor de venture.

Dacă activitățile firmei se vor derula cu succes, investitorul va putea, la o oarecare etapă, vinde cota sa de acțiuni și, în consecință, recupera nu numai sursele investite pentru realizarea proiectului, dar și obține un profit substanțial. Însă dacă proiectul va eșua, iar un astfel de rezultat, în multe cazuri, este imposibil de anticipat, atunci investitorul ar putea pretinde doar la o parte din activele firmei respective, proporțional cu cota sa înregistrată în capitalul statutar.

Împărțirea riscurilor comune între investitorul de venture și antreprenor, perioada îndelungată de colaborare și declararea obiectivelor încă de la începutul primei etape a lucrului în comun vor produce, probabil, rezultate pozitive, dar nu imediate. Pentru atingerea obiectivului strategic sunt necesare eforturi coordonate și consecvente.

Bibliografie:

1. Crepon B. *Research, innovation and productivity: an econometric analysis at the firm level*. In: Economics of Innovation and New Technology, nr. 7, 1998.
2. Dubocage E., Lhomme Y. *Le capital-risque: un tuteur pour les jeunes pousses*. In: Le 4 pages, Sessi, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, nr. 165, 2002.
3. Gregoriou G. N. *Venture Capital in Europe (Quantitative Finance)*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2006.
4. Guilhon B., Montchaud S. *Le capital-risque : mécanisme de financement de l'innovation*. Paris: Hermès science publications, 2008.
5. Hellmann T., Puri M. *Venture capital and the professionalization of start-up firms: empirical evidence*. In: Journal of Finance, nr. 52, 2002.

SOCIOLOGIE

ОЦЕНКА БЕДНОСТИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ С ДЕТЬМИ

Анатолий РОЖКО, д-р, конф. исслед., ИЭФС

Рецензент: Елена АКУЛЯЙ, д-р, конф. исслед., ИЭФС

In the article, an evaluation of the poverty level of households with children was done. A simulation model was designed and implemented. This simulation model gives a possibility to analyze the influence of allowances for children on the reduction of their poverty level.

Ключевые слова: домашние хозяйства с детьми, бедность, пособия на детей, имитационная модель.

По всем международным стандартам Молдова является бедной страной. Это подтверждается, в частности, оценкой уровня бедности, которая определяется как доля бедных в общей численности населения [1]. Исчисление уровня бедности осуществляется по официально утвержденной методике по черте абсолютной бедности (учитывающей потребительские расходы на минимальное потребление продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг) [2]. Уровень бедности в Молдове в 2008г. составил 26,4%. Это означает, что более 1/4 населения Молдовы находится в состоянии бедности и чуть менее 3/4 – являются небедными (диаграмма 1).

Уровень бедности домохозяйств находится в прямой зависимости от их местонахождения. Наименьшее значение этого показателя характерно для больших городов – 10,9%, т.е. в больших городах бедным является только каждый девятый человек. В малых городах уровень бедности составляет 21,2%, что в 1,9 раза больше, чем в больших городах. В малых городах бедным является каждый пятый человек. Наибольший уровень бедности в селах – 34,6%, что в 3,2 раза больше, чем в больших городах. Таким образом, бедным является каждый третий сельчанин.

Наличие в домохозяйствах детей является фактором, усиливающим риск бедности во всех местах расположения домохозяйств за исключением больших городов. В целом по стране уровень бедности домохозяйств с детьми достиг 26,8%, что на 0,4 п.п. больше среднего уровня и на 0,9 п.п. больше, чем в домохозяйствах без детей. Аналогичная тенденция характерна и для малых городов и сельской местности. Таким образом, смена типа домохозяйства с «ДХ без детей» на «ДХ с детьми» создает угрозу перехода домохозяйств из небедного в бедное состояние. Появление детей в домохозяйствах без детей влечет за собой увеличение риска бедности в среднем на 0,7 п.п. в малых городах и на 0,3 п.п. – в селах.

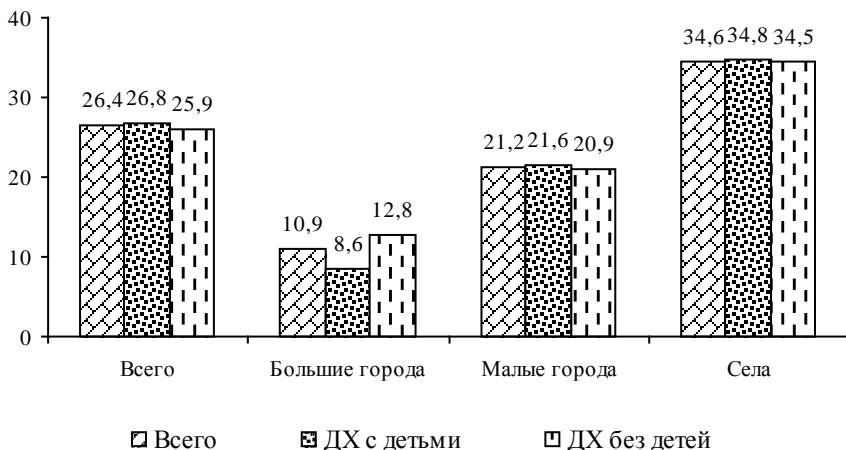


Диаграмма 1. Уровень бедности в зависимости от местонахождения домохозяйств, %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2008г.

Исключение составляют большие города. Здесь уровень бедности для ДХ с детьми составляет 8,6%, что в 1,3 меньше, чем в среднем по большим городам и в 1,5 раза меньше, чем у ДХ без детей. Таким образом, в больших городах среди членов домохозяйств с детьми бедным является лишь каждый двенадцатый человек, тогда как в домохозяйствах без детей – каждый восьмой человек.

Распределение бедных домохозяйств между различными местами их нахождения свидетельствует о том, что подавляющая их часть расположена в сельской местности. В определенной степени это отражает территориальное распределение домашних хозяйств: в больших городах находится каждое четвертое домохозяйство страны, в малых городах – каждое шестое, в селах – более половины всех домохозяйств (диаграмма 2). Однако доля бедных сельских домохозяйств в общей численности бедных домохозяйств страны значительно выше удельного веса сельских домохозяйств в территориальном распределении всей совокупности домохозяйств. Эта доля составляет 75,7%, что на 18,0 п.п. (или в 3,3 раза) больше удельного веса сельских домохозяйств в общей численности домашних хозяйств. Зато доля бедных домохозяйств, расположенных в малых городах, составляет 14,0%, а в больших городах – 10,3%, что, соответственно, на 3,4 п.п. (или в 1,2 раза) и на 14,6 п.п. (или в 2,4 раза) меньше доли домохозяйств из малых и больших городов в общей численности домохозяйств.

Таким образом, из общей численности бедных домохозяйств в сельской местности находятся 3 из 4 домохозяйств, в то время как в больших городах – лишь каждое десятое, а в малых городах – каждое седьмое домохозяйство.

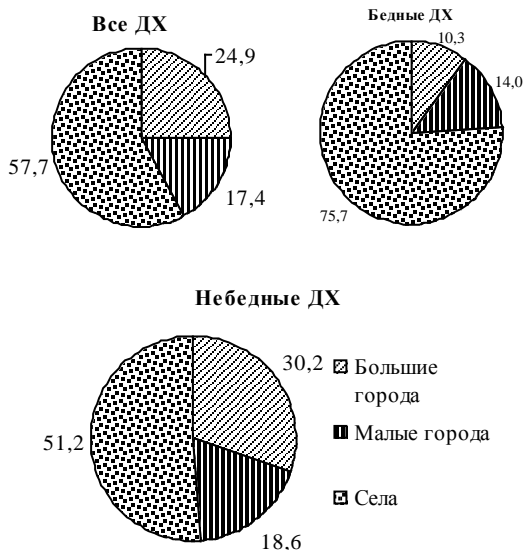


Диаграмма 2. Территориальное распределение домохозяйств, %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2009г.

Для территориального распределения небедных домохозяйств характерна противоположная ситуация. Доля небедных сельских домохозяйств в общей численности небедных домохозяйств составляет 51,2%, что на 6,5 п.п. (или в 1,1 раза) меньше удельного веса сельских домохозяйств в общей численности всех домохозяйств. И наоборот – доля небедных домохозяйств в малых и больших городах составляет, соответственно, 18,6% и 30,2%, что превышает удельный вес домохозяйств из малых и больших городов в общей численности всех домохозяйств, соответственно, на 1,2 п.п. и 5,3 п.п.

Для бедных домохозяйств с детьми сельская доминанта выражена более сильно, чем в территориальном распределении всех домохозяйств с детьми. 79,5% всех бедных домохозяйств с детьми находится в сельской местности, тогда как среди всех домохозяйств с детьми сельскими являются лишь 61,3% (диаграмма 3). Зато, лишь 7,0% бедных домохозяйств с детьми расположены в больших городах, в то время как среди всех домохозяйств с детьми в больших городах находятся 21,9%, или в 3,1 раза больше.

Более того, удельный вес бедных домохозяйств с детьми, находящихся в сельской местности, выше, чем доля бедных сельских домохозяйств в общей численности всех бедных домохозяйств. Если в сельской местности находится 79,5% от общего числа бедных ДХ с детьми, то среди всех бедных домохозяйств сельскими

являются лишь 75,7% (диаграмма 3 и 2). В то же время в больших городах находится 7,0% от общего числа бедных ДХ с детьми и 10,3% – от общего количества всех бедных ДХ. Таким образом, территориальная диспропорция в распределении бедных домохозяйств (низкая доля, находящихся в больших городах, и высокая – в селах) еще более усиливается по отношению к бедным домохозяйствам с детьми: лишь каждый двенадцатый член этих домохозяйств находится в больших городах, тогда как на селе – почти 80,0%.

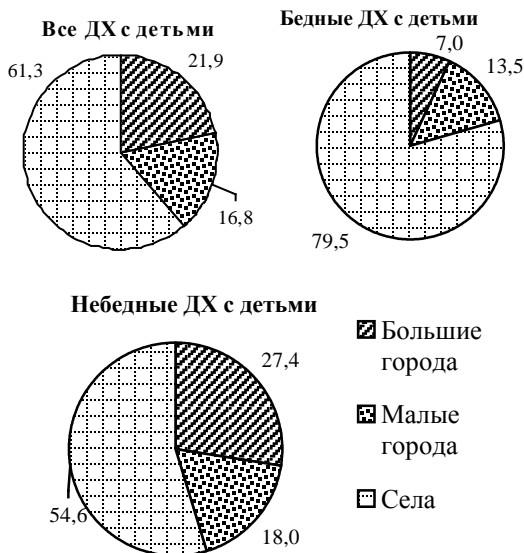


Диаграмма 3. Территориальное распределение домохозяйств с детьми, %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2008г.

Уровень бедности в различных типах домохозяйств с детьми неодинаков: он выше у других домохозяйств с детьми и ниже – у семейных пар с детьми. Уровень бедности у других домохозяйств с детьми составляет 31,0%, т.е. практически каждый третий член домохозяйств этого типа является бедным (диаграмма 4). В то же время уровень бедности у семейных пар с детьми составляет 21,5%, т.е. бедным является лишь каждый пятый член домохозяйств этого типа. Семейные пары с детьми в больших городах имеют наименьший уровень бедности – 4,4%, т.е. бедным является лишь каждый 23-й член домохозяйств этого типа (у других домохозяйств с детьми – 14,5%, т.е. бедным является каждый 7-й член домохозяйств этого типа). Таким образом, в больших городах смена типа домохозяйств – «семейные пары с детьми» на «другие домохозяйства с детьми» – увеличивает риск бедности в 3,3 раза. В других местностях смена типа домохозяйств с детьми также ведет к росту риска бедности, однако этот рост не столь

значителен, как в больших городах.



Диаграмма 4. Уровень бедности у различных типов домохозяйств с детьми, %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2008г.

Изменение уровня бедности в территориальном аспекте для различных типов домохозяйств с детьми имеет существенные отличия. Уровень бедности у других домохозяйств, находящихся в сельской местности составляет 36,8%, что в 2,5 раза выше, чем в больших городах. В то же время уровень бедности сельских семейных пар составляет 31,5%, что в 7,2 раза больше, чем в больших городах.

Независимо от типа домохозяйств с детьми, увеличение детности домохозяйств ведет к росту их уровня бедности. Эта зависимость особо сильно прослеживается у семейных пар с детьми. Если у семейных пар с 1 ребенком уровень бедности составляет 15,0%, то у семейных пар с 3+ детьми – 34,3%, т.е. увеличивается в 2,3 раза (диаграмма 5). В то же время у других домохозяйств с детьми при увеличении детности с 1 до 3 детей ведет к росту уровня бедности с 26,7% до 50,2%, т.е. в 1,9 раза (диаграмма 6).

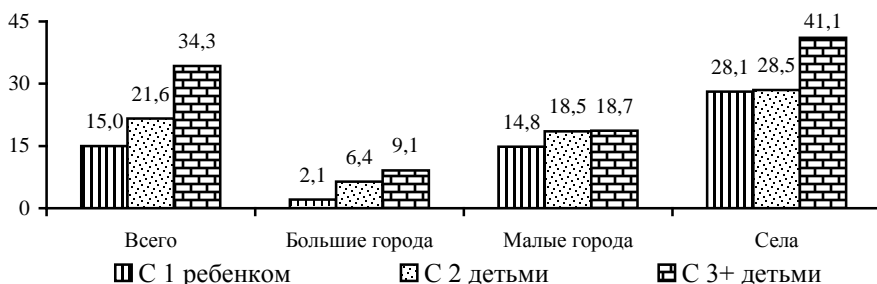


Диаграмма 5. Уровень бедности семейных пар, %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2008г.

Наибольшее влияние детности на уровень бедности домохозяйств с детьми

характерно для расположенных в больших городах семейных пар с детьми. Здесь увеличение количества детей с 1 до 3+ обуславливает рост уровня бедности семейных пар с детьми с 2,1% до 9,1%, или в 4,3 раза (диаграмма 5). У других домохозяйств с детьми наибольшее влияние детности на уровень бедности зафиксировано в малых городах: с 23,6% (уровень бедности однодетных домохозяйств) до 44,1% (уровень бедности у трехдетных домохозяйств), или в 1,9 раза (диаграмма 6). У сельских домохозяйств с детьми влияние детности на уровень бедности является наименьшим.

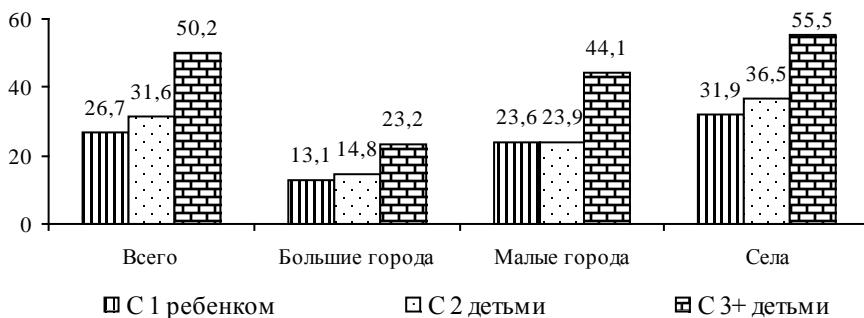


Диаграмма 6. Уровень бедности других домохозяйств с детьми, %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2008г.

Для оценки влияния пособий на детей на уровень бедности домохозяйств с детьми используется специальная имитационная модель. В основу ее разработки положена имитация виртуальной ситуации, при которой домохозяйства с детьми лишаются всех пособий на детей. В результате осуществлена оценка «вклада» пособий на детей в снижение уровня бедности домохозяйств с детьми, являющихся бенефициариями этих пособий. Расчетный алгоритм реализации имитационной модели заключается в следующем:

- определяются все виды пособий на детей, как страхового, так и нестрахового характера;
- для каждого домохозяйства с детьми, в структуре располагаемых доходов которого имеются пособия на детей, суммируются размеры всех этих пособий;
- для каждого домохозяйства с детьми из величины потребительских расходов (по существующей в Молдове методике измерения бедности именно потребительские расходы используются в качестве показателя благосостояния населения, и который сопоставляется с чертой бедности) вычитается сумма, равная размеру всех пособий на детей;
- по новой базе данных потребительских расходов исчисляется уровень бедности домохозяйств;
- для различных типов домохозяйств с детьми анализируется, насколько может

увеличиться их уровень бедности при имитации виртуальной ситуации с лишением их всех пособий на детей.

Результаты расчетов по имитационной модели иллюстрируются диаграммой 7.

Данные диаграммы 7 свидетельствуют о том, что без пособий на детей у домохозяйств с детьми фиксируется рост уровня бедности. При этом больший риск оказаться за чертой бедности грозит семейным парам с детьми. Лишение пособий на детей ведет к увеличению уровня бедности в этих домохозяйствах на 1,6 п.п. или в 1,07 раза (диаграмма 7). В то же время имитация лишения пособий на детей у других домохозяйств с детьми обуславливает увеличение уровня бедности на 0,6 п.п. или в 1,02 раза.

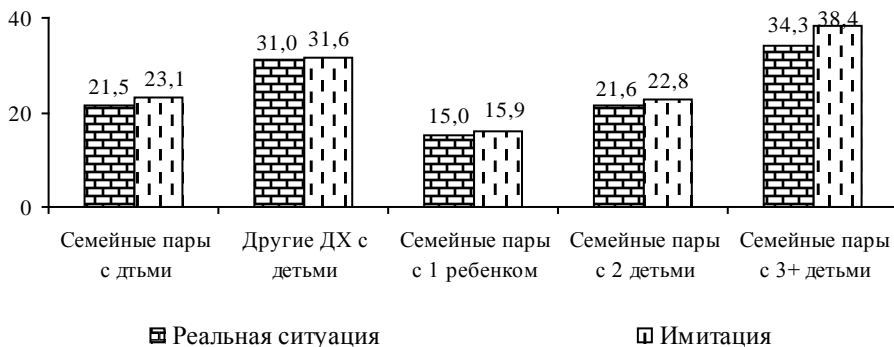


Диаграмма 7. Уровень бедности ДХ с детьми (имитационная модель), %

Источник: Построено на основе данных обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова за 2008г.

С увеличением количества детей в домохозяйствах растет роль пособий на детей по снижению риска их бедности. Так, если бы пособия на детей не получали семейные пары с 1 ребенком, то их уровень бедности увеличится на 0,9 п.п. (иди в 1,06 раза), в то время как такая виртуальная ситуация для семейных пар с 2 детьми привела бы к росту бедности на 1,2 п.п. (или в 1,06 раза), а для семейных пар с 3+ детьми – на 4,0 п.п. (или в 1,12 раза).

Выводы.

1. Фактором, усиливающим риск бедности является наличие в домохозяйствах детей. Это относится ко всем метам расположения домохозяйств, за исключением больших городов.
2. Увеличение детности домохозяйств ведет к росту их уровня бедности.
3. По сравнению с другими типами домохозяйств с детьми, наименьший уровень бедности – у семейных пар с детьми.
4. Вместе с тем, у семейных пар с детьми пособия на детей играют наиболее существенную, чем у других типов домохозяйств с детьми, роль по снижению риска их бедности.

5. С увеличением количества детей в домохозяйствах растет роль пособий на детей по уменьшению угрозы их бедности.

Библиография:

1. Рожко А. Основные положения методики измерения бедности. În: Economie și sociologie. Chișinău: IEFS, 2001, Nr. 1, p. 43-51.
2. Методологические принципы оценки абсолютной черты бедности (Приложение 2). Закон об утверждении Стратегии экономического роста и снижения уровня бедности (2004-2006 годы) № 398-XV от 2 декабря 2004г. În: Официальный монитор Республики Молдова, 2005г., № 5-12, с. 44.

MOTIVELE NEPARTICIPĂRII POPULAȚIEI DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CADRUL REFERENDUMULUI CONSTITUȚIONAL DIN 5 SEPTEMBRIE 2010

Victor MOCANU, dr., IIEȘP

Ion MOCANU, drd., AȘM

Recenzent: Vladimir BLAJCO, dr. hab., IIEȘP

This paper is dedicated to studying the causes of absenteeism of the Moldovan population to 5 September 2010 constitutional referendum and errors committed by companies in the sociological polls. The authors also have drawn conclusions and practical recommendations, which they believed would contribute essentially to reduce absenteeism in the early parliamentary elections of 28 November 2010.

Cuvinte cheie: Absenteism, referendum, cultură politică, motivație de participare.

Asociația Sociologilor și Demografilor din Republica Moldova împreună cu Institutul de Integrare Europeană și Științe Politice al Academiei de Științe a Moldovei și Universitatea Liberă Internațională din Moldova au organizat conferința științifico-practică: "Informarea populației în campaniile electorale prin cercetări sociologice", în cadrul căreia au fost puse în discuție problemele legate de nivelul înalt de absenteism, manifestat de populație la plebiscitul din 5 septembrie 2010.

Cu această ocazie, în perioada 9-20 septembrie 2010, ASDM a desfășurat un studiu sociologic: „Vox Populi – septembrie 2010” în 76 de localități pe un eșantion de 1591 respondenți, reprezentativ pentru populația adultă a Republicii Moldova, exclusiv regiunea transnistreană, cu o eroare maximală de $\pm 2,6\%$, având drept scop studierea cauzelor neparticipării populației la Referendumul constituțional din 5 septembrie 2010.

Problema cercetării constituie contradicțiile dintre încercările organelor competente de a desfășura referendumul constituțional și necunoașterea căilor și metodelor de mobilizare a populației în scopul participării masive la referendum. Pe de o parte, cetățenii doresc să-și îmbunătățească condițiile de viață, iar pe de altă parte n-au dorit să participe la referendumul, menit să contribuie la alegerea organelor administrative.

Studiul științific a avut drept scop identificarea factorilor, care au determinat absenteismul

cetățenilor la referendumul constituțional din 5 septembrie a.c., și elaborarea de recomandări practice privind sporirea activismului electoral în preajma alegerilor anticipate pentru Parlamentul RM.

Prima întrebare a fost una de control și anume: „Ați participat la referendumul constituțional din 5 septembrie 2010?”. Sondajul a arătat că toată populația chestionată s-a împărțit, în general, în două grupe mari, aproximativ egale: 45% au răspuns afirmativ la întrebare, 49% au menționat, că nu s-au prezentat la urne, iar circa 6% au refuzat să răspundă sau au spus că nu-și aduc aminte.

Observăm că, datele privind participarea la referendumul constituțional, comunicate de respondenți diferă considerabil de cele furnizate de către Comisia Electorală Centrală. Factorii, care au influențat în mod simțitor sondajul, au fost stabiliți prin refuzul fiecărui al cincilea chestionat de a răspunde la întrebări, cât și tendința respondenților de a-și crea o imagine cât mai favorabilă în fața intervievatorului. Acest fenomen este numit de către analiștii politici «conformism verbal», iar noi, sociologii, îl definim ca dezirabilitate socială, adică tendința cetățeanului de a răspunde la întrebări în corespundere cu norme și valori socialmente acceptate [1, p. 115].

În continuare, respondenților li s-a propus să numească motivele neparticipării la referendumul din 5 septembrie, răspunsurile cărora sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 1

Motivele neparticipării la referendumul din 5 septembrie

	%
1. Întrebările, înaintate la referendum, nu sunt cele mai importante pentru mine (nu reprezintă interes)	19,8
2. Nici un partid nu m-a convins	16,3
3. Pierderea încrederii în partidele politice și în liderii lor	14,2
4. Protest contra corupției funcționarilor publici	12,1
5. În perioada respectivă nu m-am aflat în localitatea unde sunt înregistrat	10,9
6. Convingerea că votul meu nu va hotărâi nimic	9,6
7. Nu am nici o dorință de a merge la vot	9,1
8. Temerea că validarea referendumului ar fi amânat alegerile parlamentare anticipate	9,1
9. Protest împotriva situației social-economice precare	8,8
10. Insuficiența informației despre referendum	8,4
11. Temerea de falsificare a rezultatelor referendumului	8,2
12. Neglijarea intereselor mele de către persoanele publice	7,9
13. Am fost ocupat cu treburi mai importante	7,3
14. Incorectitudinea desfășurării campaniei pentru referendum, promovarea în cadrul campaniei pentru referendum de către partidele politice doar a propriilor lideri	6,2
15. Probleme de sănătate, vârsta	6,0
16. Timpul nereușit de organizare și desfășurare a referendumului	5,8
17. Probleme în familie	3,5
18. Lipsa buletinului de identitate	2,4
19. M-au derutat rezultatele sondajelor sociologice	0,7

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor sondajul, efectuat de către ASDM în perioada 9-20 septembrie 2010.

Analiza datelor din tabel demonstrează, că nivelul cel mai înalt, după gradul de răspândire a motivelor de neparticipare la referendum, se referă la perceperea diferită a alegătorilor despre miza

referendumului. Cel mai frecvent răspuns (19,8%) a fost: "Întrebările, înaintate la referendum, nu sunt cele mai importante pentru mine (nu reprezintă interes)".

În cazul dat, ne întâlnim cu un absentism de conjunctură, care se explică prin faptul, că nu toate tipurile de scrutin au aceeași putere de mobilizare a alegătorilor, că au existat percepții diferite a alegătorilor despre miza referendumului, că problemele scoase la scrutin n-au fost înțelese de către o mare parte de cetățeni.

Deseori, în cadrul cercetării se întâlnesc astfel de motive, ca: neputința partidelor de a convinge cetățenii să iasă la vot, promovarea în cadrul campaniei pentru referendum de către partidele politice doar a propriilor lideri, fără a ține cont de interesul comun și pierderea încrederii în partidele politice și în liderii lor. Unii au recunoscut, că neparticiparea lor la referendum este un protest împotriva corupției în rândul funcționarilor de stat (12% dintre chestionați au menționat aceste motive).

Părerea, conform căreia o parte dintre alegători se află în străinătate, au menționat-o 11% dintre chestionați. Răspunsurile arată, că absența în momentul referendumului în legătură cu deplasarea în altă localitate sau peste hotare este o cauză importantă a neparticipării la vot.

Destul de des sunt întâlnite afirmațiile, că "votul meu nu va hotărî nimic" sau pur și simplu "nu doresc să merg la votare". Aceasta au recunoscut-o 9% dintre chestionați. "Nu am avut dorință" reprezintă gradul nedezvoltat al conștiinței cetățenești, plictiseala și oboseala de multiplele alegeri repetate.

Pe locul opt și nouă, după gradul de răspândire, dintre motivele de neparticipare la alegeri s-a situat temerea, că validarea referendumului ar fi amânat alegerile parlamentare anticipate și insatisfacția de situația social-economică precară.

Alegătorii, foarte rar, consideră, că persoanele din funcțiile de conducere le neglijează interesele. Din acest motiv nu s-au prezentat la vot 8%.

Vorbind despre calitatea desfășurării campaniei pentru referendum, doar 6% dintre cei chestionați au afirmat, că ea s-a desfășurat cu încălcări.

Cel mai rar, se întâlnesc astfel de motive, ca: insuficiența informației despre referendum, temerea de falsificare a rezultatelor referendumului, alegerea nereușită a timpului de organizare și desfășurare a referendumului, lipsa actului de identitate.

Este necesar de menționat, că doar 8% dintre persoane au pretenții față de mass-media și au indicat clar, că nu au obținut informație suficientă privind mediatizarea campaniei pentru referendum.

Astfel motivele principale de neparticipare la alegeri sunt: perceperea diferită a alegătorilor despre miza referendumului, neputința partidelor de a convinge cetățenii să iasă la vot, lipsa încrederii în partidele politice și în liderii lor, protestul împotriva corupției în rândul funcționarilor publici, absența în legătură cu deplasarea în altă localitate sau peste hotare, ocuparea cu alte treburi.

Concluzii:

Referendumul constituțional a eșuat din următoarele considerente:

1. Absenteism de conjunctură

Sondajul a demonstrat, că majoritatea populației este indiferentă față de dificultățile clasei politice; cetățenii au subapreciat și nu au înțeles miza acestui plebiscit. Efectele de conjunctură se

manifestă printr-o intermitentă demobilizare a participării populației la vot. Nu toate tipurile de plebiscit au aceeași putere de mobilizare a alegătorilor. Decalajul în participarea cetățenilor la alegerile parlamentare și referendum indică existența unei percepții diferite a alegătorilor față de mizele acestora.

2. Absenteism sociologic

⊙ Absenteismul sociologic se manifestă în cazul, când unele grupuri sociale sunt pasive sau boicotează scrutinele electorale.

⊙ În cazul Republicii Moldova, referendumul a fost boicotat de Partidul Comuniștilor, care se bucură de un suport considerabil în rândul populației alolingve și păturilor puțin asigurate.

⊙ Tinerii și minoritățile naționale au participat la referendum într-un număr foarte redus. În societățile democratice dezvoltate, tinerii și cetățenii activi, de obicei, sunt mai activi și în procesul de votare. În Moldova, după cum observăm, s-a manifestat o altfel de situație. Tinerii din Moldova își rezolvă problemele de subzistență pe seama riscului propriu, deseori, prin munca la negru, prin „emigrare ilegală”, nesperând la ajutor din partea societății.

⊙ Structura demografică a participanților la referendum diferă mult de cea a participanților la scrutinele electorale parlamentare anterioare. De obicei, cei mai activi alegători erau oamenii cu vârsta de peste 60 de ani, cu un nivel al studiilor destul de mic, comparativ cu restul populației, pe când la referendum s-au prezentat preponderent persoane de vârstă medie, cu un nivel al studiilor mediu și mai înalt.

⊙ Starea socio-economică precară a majorității electoratului a condus la sporirea nivelului de absenteism. Este bine știut, că alegătorii plasați la baza scalei socio-economice, slab inserați socialmente, se abțin cel mai mult. Creșterea șomajului și condițiile precare la locul de muncă fragilizează situațiile materiale și procesele de inserție colectivă. Efectele sociale ale crizei economice sunt un factor cheie al declinului actual al participării electorale. Sondajele sociologice demonstrează că absenteismul electoral crește și este de aproape două ori mai mare în rândul șomerilor și a salariaților cu loc de muncă temporar.

⊙ Conform rezultatelor studiilor sociologice, întreprinse de ASDM în august 2010, circa 70% dintre respondenți se consideră deja afectați de criza financiară globală, 60% dintre intervievați consideră, că reformele din țara noastră nu sunt eficiente, circa 2/3 dintre ei (67%) consideră, că situația economică a țării a devenit mai dificilă. Circa 47% din respondenți susțin, că viața oamenilor din localitatea lor a devenit mai proastă comparativ cu cea de acum un an. Problemele, care cel mai mult îngrijorează populația, sunt: creșterea prețurilor la produsele alimentare și resursele energetice (68%), viitorul copiilor (46%) și șomajul (35%).

3. Gradul scăzut de interes față de politica electoratului

⊙ Nivelul culturii politice a populației, indiferența, neîncrederea față de partidele politice, oferta politică, incapabilă să răspundă la așteptările alegătorilor puțin politizați, au contribuit fără nici o îndoială la această demobilizare de participare a populației la referendumul constituțional.

⊙ În sondaje, astfel de convingeri au fost exprimate sub forma expresiilor de tipul: „*Mă voi prezenta la referendum ori nu – oricum nimic nu o să se schimbe. Nu am încredere în nimeni*”. Interesul față de politică, în rândul locuitorilor din țară, continuă să fie destul de scăzut. Conform sondajelor noastre, doar 21% din cei chestionați au menționat, că sunt interesați de politică, 8% –

sunt „foarte interesați”, 23% – nu se interesează de ea, iar alte 11% – nu se interesează deloc de politică. 37% dintre intervieuați nu au dat un răspuns clar la această întrebare.

Prin urmare, numărul celor, care nu se interesează de politică, este cu mult mai mare decât al celor interesați.

⊙ De cea mai mică încredere a populației se bucură justiția și organizațiile internaționale cu sediul în RM (27%), partidele politice (25%) și sindicatele (20%), urmate de patronate (17%).

4. Succesiunea a două alegeri parlamentare într-o perioadă scurtă de timp, provocarea alegerilor anticipate au condus la diminuarea participării electoratului din Republica Moldova la referendumul constituțional.

5. Perioada de desfășurare a referendumului nu a fost favorabilă mobilizării electorale.

Campania pentru referendum s-a desfășurat în perioada concediilor (lunile iulie, august) și a fost, după părerea noastră, foarte nepotrivită.

6. Deficit de informație credibilă

Părerile respondenților au demonstrat un deficit de informație, mai bine zis, un deficit de informație accesibilă, convingătoare.

7. Referendumul a eșuat inclusiv din cauza, că a fost supraestimat numărul cetățenilor cu drept de vot.

Listele electorale imperfecte, numărul neclar al celor cu drept de vot au influențat într-o măsură mai mare eșuarea referendumului din 5 septembrie 2010.

Din suprapunerea tuturor factorilor prezentați, rezultă o perioadă, în mod special, defavorabilă desfășurării unui referendum. Progresul absenteismului este un fenomen prea general, ce se referă la un număr prea mare de alegători și nu se limitează doar la unele societăți, și nu poate fi explicat numai prin slăbirea rolului integrator al muncii, familiei sau a altor instituții sociale.

Rezultatele studiului efectuat ne permit să facem o serie de propuneri în scopul impulsivării activismului electoral, deoarece, inclusiv în rezultatul boicotării referendumului constituțional de către unele partide, pronosticăm o rată foarte joasă de participare la alegerile anticipate.

Propuneri, sugestii pentru organizatorii scrutinelor electorale

Creșterea activității de participare a locuitorilor la alegeri, în opinia noastră, poate fi obținută prin:

- a) prezența schimbărilor pozitive în situația socio-economică a țării și propagarea lor (cu regret, nu prea avem ce propaga);
- b) stimularea motivației de participare.

Reieșind din studiu și din experiența internațională, pot fi folosite următoarele metode pentru stimularea motivației electorale:

- ⊙ Familiarizarea populației cu listele electorale cu cel puțin o lună înainte de alegeri;
- ⊙ Promovarea candidaților la funcția de deputat în Parlament; informare mai largă a populației despre candidați, publicarea biografiilor și programelor lor în presă, dar și răspunsurile deputaților la întrebările alegătorilor;
- ⊙ Propunerea fiecăruia dintre candidați de a-și dezvolta capacitatea de a convinge oamenii, de a putea discuta cu toate păturile sociale.; pentru aceasta ar trebui să se apeleze la ajutorul psihologilor specializați în promovarea imaginii;

⊙ Organizarea disputelor televizate nu doar între candidați, dar și a dialogurilor televizate între candidați și alegători;

⊙ Asigurarea candidaților cu posibilități egale de prezentare a programului electoral prin mijloacele mass-media. În caz contrar, participarea alegătorilor la vot se micșorează considerabil. Datele privind programele electorale ale candidaților, publicate în ziare, nu sunt suficiente, ele reflectă dorința candidatului de a schimba lucrurile spre bine, dar nu conving cititorul, că acesta într-adevăr va reuși, chiar dacă, până acum, nu a reușit nimeni. Pe parcursul sondajului, astfel de îndoieli nu o dată au fost exprimate de alegători;

⊙ Introducerea rubricii „Împotriva tuturor” în listele electorale. Astfel, în condițiile unei democrații imperfecte, care se mai observă la noi în țară, comportamentul protestatar al unei părți a populației poate fi exprimat în mod civilizată. Atunci chiar și „protestatarii” vor avea motiv să participe la alegeri; aceasta îi va ajuta pe mulți dintre ei să decidă care partid vor alege în viitor;

⊙ Excluderea nemijlocită a implicării directe a puterii centrale în campania electorală;

⊙ Majorarea numărului electoratului activ se poate realiza, în primul rând, prin implicarea tineretului, deoarece referendumul a demonstrat, că tinerii rămân a fi pasivi. Trebuie luate măsuri speciale, de atragere a tinerilor la secțiile de votare. Candidatul, care va putea convinge tinerii, că el poate majora numărul locurilor de muncă, salarizate adecvat coșului de consum, va putea să sporească numărul electoratului real la alegeri;

⊙ Întreprinderea măsurilor eficiente pentru excluderea votului etnic. Partidele vor fi nevoite să-și revadă programele electorale și să desfășoare activități în această direcție;

⊙ Neadmiterea, sub orice formă, a obligativității participării la votare a unor sau altor grupuri sociale ale populației (de exemplu a elevilor);

⊙ Neadmiterea obligativității participării la întâlnirile cu candidații. Prin aceasta numărul de participare la alegeri scade.

Participarea la vot a unei părți considerabile a electoratului, de asemenea, depinde de modul de organizare a alegerilor. În problemele privind organizarea alegerilor, din punctul nostru de vedere, sunt importante următoarele:

⊙ Să fie ales corect timpul organizării alegerilor, ar fi oportun ca ele să se desfășoare într-o zi lucrătoare;

⊙ Să se informeze populația, atât prin mass-media, cât și obligatoriu prin invitații. Cercetarea a arătat, că o parte din alegători nu au știut în general de desfășurarea referendumului, prin urmare, aici avem o rezervă mare de mărire a numărului electoratului activ;

⊙ Populația are o atitudine negativă față de aplicarea ștampilei pe fișa de însoțire a buletinului de identității. Această acțiune micșorează participarea alegătorilor la vot;

⊙ Trebuie să se asigure tuturor, la prima cerere, umă mobilă;

⊙ Luând în considerare propunerile celor de vârstă a treia, trebuie de organizat la secțiile de votare realizarea băuturilor răcoritoare nealcoolice, a dulciurilor, crearea unei atmosfere de sărbătoare;

⊙ Trebuie de făcut ordine în listele electorale, de exclus din ele „sufletele moarte”, de la bun început, de inclus alegătorii reali. Studiul desfășurat a demonstrat, totuși, dificultatea perfectării listelor electorale din cauza migrației ilegale a unei mari părți a populației în străinătate.

Bibliografie:

1. Rotariu T., Iluț P. Ancheta sociologică și sondajul de opinie. Teorie și practică. Iași: Polirom, 1997.
2. Kourvetaris George A. Political Sociology: Structure and progress. Boston, London 1999, p. 134.
3. Lepset Seymour M. Political Man: The Social Basis of Politics, updates, ed. Baltimore: Johns Hopkins University Press 2000, p. 191.

ROLUL PREGĂTIRII PROFESIONALE ÎN CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII PE PIAȚA MUNCII A MOLDOVEI

Valentina VINOGRADOVA, cercet. șt., IEFS

Recenzent: Anatolii ROJCO, dr., conf. cercet., IEFS

One of the most important qualitative characteristics of population is the level of education, which reflects intellectual potential of society. The better educated labour force adapts to economic and social environment's changes more successfully, assimilates knowledge and habits more active, responds to achievements of scientific and technological advance faster and begins to introduce them into an everyday practice earlier.

Cuvinte cheie: *nivelul de studii, ridicarea calificăției, calitatea forței de muncă, potențialul instructiv.*

Experiența altor țări atestă, că potențialul educativ ridică vizibil pozițiile competitive ale lucrătorilor: cu cât el este mai important, cu atât mai înaltă este activitatea economică și ocuparea forței de muncă, mai mic este riscul șomajului și mai scurtă durata acestuia, remunerarea muncii mai înaltă și mai des oferită la locurile de muncă atrăgătoare.

Dinamica potențialului educațional. În Republica Moldova, cererea populației față de învățământul mediu de specialitate și superior continuă să se sporească constant, în pofida tuturor schimbărilor social-economice care au loc în țară.

Pe parcursul a ultimilor 5 ani (2003-2008), printre populația economic activă a crescut cota persoanelor cu studii superioare (de la 15,2% până la 20,6%) și cu studii medii de specialitate – de la 14,2% până la 16,4%, dar cu studii secundare profesionale – a scăzut de la 28,2% până la 25,6%, la fel a avut loc o scădere a ponderii persoanelor cu studii liceale și gimnaziale (de la 21,6% până la 20,1% și de la 17,8% până la 16,2%, respectiv), în virtutea proceselor demografice.

Analiza datelor privind cuprinderea populației cu învățământul de diferite niveluri, permite de a constata, că potrivit caracteristicilor formale, Moldova rămâne o țară cu un nivel înalt de studii. Deci, conform recensământului populației din a.2004, în Moldova printre persoanele în vârstă de 20-64 ani – 94,5% au cel puțin studii medii generale. Conform recensământului populației din țările vecine – România, Rusia și Ucraina – studii medii generale în România au – 99,5% [1], în Ucraina – 99,0% [3], în Rusia – 96,1% [2]. Comparând nivelul de studii al populației economic active a

Moldovei și a țărilor vecine, se vede, că cel mai aproape după nivelul de studii se află Ucraina (tabelul 1). Cota persoanelor cu studii superioare acolo este mai mare, decât cu studii medii speciale. În România predomină absolvenții diferitor tipuri de școli profesionale și instituții specializate de învățământ secundar.

Cota persoanelor cu studii superioare și postuniversitare constituie doar 2,2%. În Rusia, de asemenea, este mare ponderea persoanelor cu studii medii de specialitate – 45,0%.

Tabelul 1

Repartizarea populației economic active după nivelul de studii, a.2008

	Nivelul de studii, în %					Total
	Primar / fără școală primară	Gimnazial	Liceal; mediu general; secundar profesional	Mediu de specialitate	Superior; post-universitar	
Moldova	1,2	16,2	45,7	16,4	20,6	100
Rusia	0,6	5,0	21,7	45,0	27,8	100
România*	5,9	18,5	57,8	15,7	2,2	100
Ucraina	0,7	8,4	45,2	22,5	23,2	100

Sursa: Calculat de autori după datele ILO (<http://laborsta.ilo.org/STP/guest>), Piața muncii în Republica Moldova, 2009; Culegere statistică, BNS al RM. Chișinău: Statistica, 2009. 24 p.

Notă: * Datele a.2007.

În perioada aa. 2005-2008, în Moldova, numărul persoanelor economic inactive cu studii superioare a crescut cu 2,6 p. p., al șomerilor – de două ori, în timp ce numărul angajații – numai de 1,5 ori (figura 1). Evident, că principalul aflux de oameni cu pregătire universitară era îndreptat, parțial, spre ocuparea forței de muncă și într-un grad mult mai mare – spre șomaj sau inactivitate economică.

Numărul persoanelor cu studii medii incomplete și primare, timp de patru ani, s-a micșorat rapid: așa, numărul lucrătorilor cu studii gimnaziale obligatorii a scăzut cu 1,6 p. p., iar cu studii primare – mai mult de 2 ori. În același timp, numărul de șomeri și persoane inactive economic, cu același nivel de pregătire, s-a schimbat nu prea mult (cu 2,1% și 3,9%).

Esențial (aproape dublu) a scăzut numărul persoanelor inactive economic, cu studii primare și mai joase, care se explică prin acțiunea factorilor demografici. Cauza acestor devieri structurale constă în inegalitatea primirii cunoștințelor între generațiile mai în vârstă și mai tinere. Din punct de vedere istoric, cele mai în vârstă generații se deosebeau printr-o pondere relativ mai mare a persoanelor cu o pregătire joasă și cu o pondere mai mică a persoanelor cu un grad de instruire înaltă.

Printre generațiile tinere, situația este inversă. În consecință, în măsura în care persoanele vârstnice părăseau piața muncii, atingând vârsta de pensionare, numărul lucrătorilor cu studii primare și generale treptat se micșora. Și, dimpotrivă, pe măsura în care, persoanele tinere atingeau vârsta aptă de muncă, intrau în universități și colegii, și apoi ieșeau pe piața muncii, numărul de angajaților cu studii superioare treptat creștea. Posibil, ca în perspectiva apropiată acest mecanism de schimbare a generațiilor va duce la o scoatere însemnată de pe piața muncii a lucrătorilor cu o

pregătire profesională joasă. În a.2008, persoanele cu studii primare printre șomeri lipsesc.

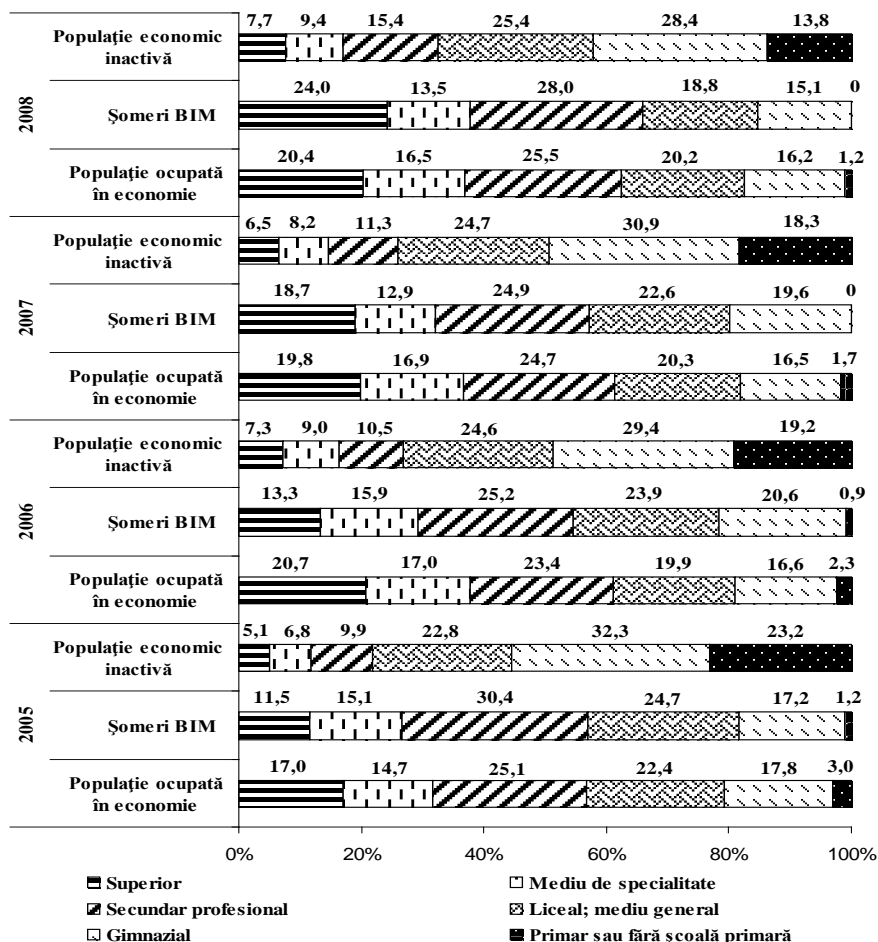


Fig. 1. Dinamica repartizării populației după nivelul de instruire, în %

Sursa: Forța de muncă în Republica Moldova: Ocupare și șomaj, BNS al RM, Chișinău: Statistica, 2009, p. 35, 45, 144; același, 2008, p. 22, 32, 72; același, 2007, p. 18, 26, 62; același, 2006, p. 18, 28, 64.

În structura populației ocupate astfel de deplasări au fost exprimate și mai clar. În consecință, în a.2008, aproximativ 40% din numărul total al lucrătorilor ocupați aveau terțe studii – sau superioare (20,4%) sau medii de specialitate (16,5%). Ponderea absolvenților cu studii secundare profesionale a atins 25,5%, a absolvenților liceelor și învățământului mediu general – 20,2%, a gimnaziilor – 16,2%. În același timp, cota lucrătorilor puțin instruiți (care au terminat sau nu au terminat școala primară) a alcătuit numai 1,2%.

Anual, piața muncii se completează cu absolvenții instituțiilor superioare, ai colegiilor și ai

instituțiilor de învățământ secundar profesional (figura 2). În a.2008, numărul total de absolvenți a fost aproape 50 de mii de oameni, iar în total în acest an au fost înregistrați șomeri – 51,7 mii de oameni.

Trebuie menționat faptul, că, începând din a.2004, s-a schițat o tendință de deplasare a structurii instruirii absolvenților în direcția învățământului superior, care are loc în rezultatul creșterii constante a absolvirii specialiștilor instituțiilor de învățământ superior și reducerii simultane a ritmului de absolvire a specialiștilor cu instruire secundară profesională. În ultimii ani, a crescut numărul de absolvenți ai instituțiilor de învățământ.

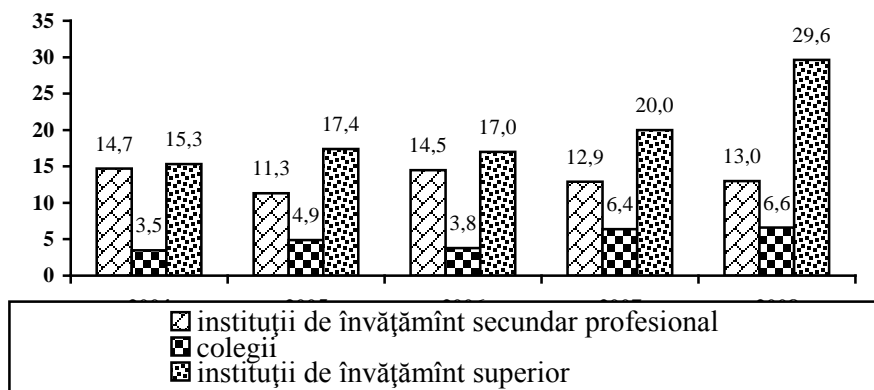


Fig. 2. Absolvenții instituțiilor de învățământ, mii pers.

Sursa: Piața muncii în Republica Moldova: Culegere statistică, BNS al RM, Chișinău: Statistica, 2009, p. 135.

Pe piața muncii din țară crește dezechilibrul dintre cerere și ofertă. Rămâne înalt procentul șomajului în rândul tinerilor. Din 51,7 mii de șomeri, înregistrați în a.2008, 70,2% au vârsta sub 34 de ani. Aceasta vorbește despre calitatea pregătirii specialiștilor și necorespunderii cu cererea lor pe piață.

Pe de altă parte, anual, rămân vacante aproximativ 15 mii de locuri de muncă, ca regulă, prost plătite, care nu corespund parametrilor actuali ai pieței. Astfel, problemele de bază a dezechilibrului continuă să rămână dezechilibrul cererii și ofertei forței de muncă, competitivitatea scăzută a absolvenților, adaptabilitatea insuficientă a sistemului de instruire la piața muncii, și, ca urmare, o parte considerabilă a absolvenților nu se poate aranja la lucru conform profesiei primite.

Profesia aleasă corespunde, în mare măsură, studiilor primite pentru 78,8% din angajații cu studii superioare, 71,4% – cu secundare profesionale, 64,0% – cu medii speciale (tabelul 2). Ocuparea forței de muncă a persoanelor care au primit studii primare, obligatorii sau studii medii generale, aproape în întregime, corespunde, iar uneori și depășește, studiile lor. Dar, trebuie de menționat, că deseori sunt nevoiți să efectueze o muncă mai inferioară față de studiile profesionale primite 15,7% din persoanele cu studii superioare, 29,5% – cu medii de specialitate, 19,9% – cu secundare profesionale. Motivul poate fi ori nivelul scăzut de studii sau utilizarea ineficientă a

potențialului de muncă a lucrătorilor.

Tabelul 2

Coresponderea ocupării studiilor primite, a. 2008, %

Nivelul de instruire	Total	Coresponderea ocupației cu domeniul de pregătire			
		Corespunde	Este inferioară	Este superioară	Echivalent, dar diferite
Total	100,0	79,8	13,3	3,8	3,0
Superior	100,0	78,8	15,7	1,1	4,4
Mediu de specialitate	100,0	64,0	29,5	4,0	2,4
Secundar profesional	100,0	71,4	19,9	2,2	6,5
Liceal/mediu general	100,0	90,2	0,0	9,2	0,0
Gimnazial	100,0	96,2	0,0	3,3	0,0
Primar / fără școală primară	100,0	99,3	0,0	0,0	0,0

Sursa: calculat de autori după datele: Forța de muncă în Republica Moldova: Ocupare și șomaj, BNS al RM. Chișinău: Statistica, 2009, p.104.

Îmbunătățirea potențialului instructiv. Dacă examinăm învățământul profesional ca un sistem, atunci este necesar de a-l împărți în două etape. Prima – însăși formarea profesională efectivă. În al doilea rând – eforturile următoare pentru aprofundarea, extinderea și completarea calificăției dobândite anterior. Pentru realizarea etapei a doua servesc sistemul de recalificare și ridicarea calificăției cadrelor. Recalificarea – instruirea, legată de necesitatea schimbării specialității în urma schimbărilor în structura profesională a ocupării forței de muncă, schimbării capacității de muncă a lucrătorului și altele. Ridicarea calificăției – instruire, determinată de schimbarea caracterului și conținutului muncii specialiștilor în funcția ocupată, de învechirea morală a cunoștințelor.

La trecerea de la un loc de muncă la altul, însoțit de schimbarea profesiei, societatea pierde o parte din potențialul acumulat, deoarece în procesul însușirii de către lucrător al noii specialități multe din deprinderile și experiența acumulată devin inutile, dacă ele nu pot fi utilizate la noul loc de lucru. Mărirea acestor pierderi este cu atât mai mare, cu cât mai departe în sistemul repartizării profesionale a muncii stau una de alta profesia nouă și cea veche a lucrătorului.

Necesitatea implementării sistemului de studii continue constă în aceea, că peste câțiva ani după primirea studiilor profesionale crește ruptura dintre volumul noilor cunoștințe, referitoare la profesie, precum și nivelul de pregătire primit. În afară de învechirea parțială a cunoștințelor primite în instituția de învățământ, se pierde și o parte din cunoștințe, neutilizate de lucrător în procesul de lucru. Este științific stabilit, că după absolvirea institutului, anual, se pierd, în mijlociu, 20% din cunoștințe. Practica arată, că pentru susținerea cunoștințelor la nivelul cerințelor actuale specialistul trebuie, cel puțin 4-6 ore pe săptămână, să le acorde studierii ultimelor realizări în ramura în care el este ocupat.

La sfârșitul anilor școlare, este necesar să se introducă intensiv o formă de instruire principală nouă – instruirea adulților sau învățământul adăugător. Învățământul adăugător este un

sistem, care este chemat să satisfacă operativ și într-un grad înalt calitativ și profesional orice necesități de învățare, care apar la om. Este evident, că dacă acest sistem va fi un partener egal pentru sistemul de instruire de bază, se va putea cu totul altfel aborda organizarea unităților medii și superioare.

În ultimii cinci ani, de 2 ori a crescut ponderea participării populației Moldovei, în vârstă de 25-64 ani, la căpătarea unor studii adăugătoare pe parcursul întregii vieți (figura 3). Activitatea femeilor pentru căpătarea unor cunoștințe adăugătoare, în a. 2008, a fost mai înaltă decât a bărbaților.

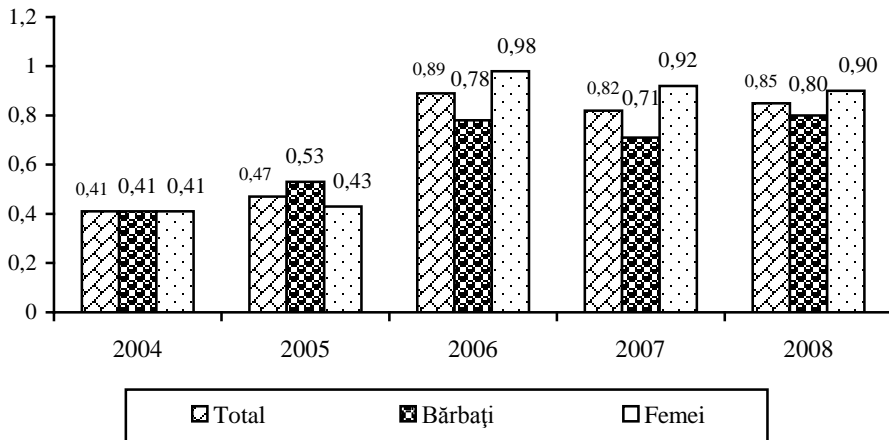


Fig. 3. Dinamica participării populației la instruirea permanentă, %

Surse: Forța de muncă în Republica Moldova: Ocupare și șomaj, BNS al RM. Chișinău: Statistica, 2009, p.184.

Creșterea calificăției după terminarea învățământului profesional și a unui timp anumit de lucru pe profesie este îndreptată spre atingerea a două scopuri:

— asigurarea adaptabilității calificării profesionale la noile tendințe în dezvoltarea tehnică și profesională prin instruirea lucrătorilor la întreprinderile însăși.

— pregătirea carierei profesionale cu trecerea la o treaptă mai înaltă de calificare în calitate de specialiști și personal de conducere a verigii de mijloc (de exemplu, maiștri, tehnicieni, specialiști pe întrebările practice ale organizării și economiei întreprinderilor, a specialiștilor de diferit profil etc.) prin frecventarea cursurilor la întreprinderi sau în instituția profesională de învățământ.

În a. 2008 cursurile de ridicare a calificăției în Moldova au absolvit 43293 pers., ceea ce este cu 3784 pers. mai mult, decât în anul anterior. În general, o instruire adăugătoare primeau specialiștii – 83,3% și conducătorii – 12,5%, și numai 4,3% din slujbașii de alte calificății au avut posibilitatea de a spori nivelul său de instruire (tabelul 3). După locul de instruire, preferința s-a dat instituțiilor de învățământ de stat din republică. Acolo au trecut pregătirea 88,1% din specialiști, 9,2% din conducători și 2,7% din lucrători de altă calificăție.

Multe organizații consideră mărirea investiției în dezvoltarea personalului un factor principal

în lupta concurentă și investesc în pregătirea și recalificarea colaboratorilor în cadrul firmei. În cadrul unității și-au ridicat calificarea 79,3% de specialiști, 15,9% de conducători și 4,9% de lucrători de alte calificări. Activă a fost instruirea peste hotare, mai des în țările CSI, specialiști – 69,2%, conducătorii – 29,2% și alți lucrători – 1,5%.

Tabelul 3

Repartizarea funcționarilor după locul unde au avut loc cursurile de instruire, a. 2008, %

	Total	Inclusiv:		
		conducători	specialiști	alți funcționari
Total instruiți	100	12,5	83,3	4,3
din care:				
în cadrul organizației (firmei)	100	15,9	79,3	4,9
în instituțiile de învățământ de stat din republică	100	9,2	88,1	2,7
în străinătate	100	29,2	69,2	1,5
din care, în statele C.S.I.	100	25,8	71,7	2,4

Sursă: Calculul autorilor după datele: Piața muncii în Republica Moldova: Culegere statistică, BNS al RM. Chișinău: Statistica, 2009. p.144.

Programele de dezvoltare a personalului contribuie la formarea forței de muncă, care are capacități mai înalte și o motivație mai puternică pentru îndeplinirea sarcinilor, care stau în fața organizației. Firește, că aceasta duce la creșterea productivității muncii, ceea ce înseamnă și la creșterea valorii resurselor umane ale organizației. Învățământul, pregătirea profesională și instruirea pot avea un rol însemnat în acordarea bazei pentru creșterea economică, a activității sociale și a dezvoltării personale.

Bibliografie:

1. Recensământul populației și al locuințelor/ Institutul Național de Statistică, România. 2002. Accesibil pe Internet: URL: <http://www.insse.ro/cms/files/RPL2002INS/index1.htm>
2. Всероссийская перепись населения/ Федеральная служба государственной статистики России. 2002. Accesibil pe Internet: URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=15>
3. Всеукраїнський перепис населення/ Державний комітет статистики України. 2001. Accesibil pe Internet: URL: http://www.ukrcensus.gov.ua/rus/results/education_population/

PARTICULARITĂȚILE OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN MOLDOVA

Eleonora CIOBANU, cercet. șt., IEFS

Recenzent: Anatolii ROJCO, dr., conf. cercet., IEFS

The rate of occupation of the labour force by age and sex is examined. The distribution of the occupied population of Moldova by branches of national economy and by property forms in accordance with the location

place is also examined here.

Cuvinte cheie: *lege, ocuparea forței de muncă, grupe de vârstă, pensionari, forme de proprietate.*

Ocuparea forței de muncă reprezintă unul din cei mai importanți indicatori macroeconomici, care caracterizează ocuparea populației în activitatea economică, producătoare de bunuri și servicii pentru obținerea veniturilor atât sub formă de salarii, cât și în natură. Totodată, ocuparea forței de muncă are un caracter social pronunțat, reflectând gradul de autorealizare a individului în condițiile dezvoltării social-economice a societății.

Situația de pe piața de muncă, coraportul dintre cererea și oferta locurilor de muncă influențează alegerea profesiei, a locului de muncă și gradul de participare la procesul muncii, fiind determinată atât de structura economiei naționale, politica economică, socială și distributivă a statului, cât și de sistemul de norme și valori, existent în societate.

De gradul ocupării forței de muncă depinde nivelul de trai al populației, cheltuielile statului pentru pregătirea profesională, ridicarea gradului de calificare și recalificare a persoanelor apte de muncă, plasarea lor în câmpul muncii, precum și protecția socială a celor rămași fără un loc de muncă.

Pentru stoparea schimbărilor negative, care persistă pe piața muncii, Guvernul Republicii Moldova, pe parcursul ultimilor 7 ani, a adoptat un șir de acte legislative și normative. Astfel, în anul 2003, Parlamentul a adoptat Legea privind ocuparea forței de muncă și protecția socială a persoanelor, aflate în căutarea unui loc de muncă [1]. Această Lege dă definiția populației ocupate ca o totalitate a persoanelor, care desfășoară o activitate economică sau socială, producătoare de bunuri și servicii, de cel puțin o oră (pentru persoanele ocupate în gospodăria auxiliară cu producere de produse agricole, în exclusivitate, pentru consumul propriu (al gospodăriei), durata minimă este de 20 de ore săptămânal) cu scopul obținerii unor venituri sub formă de salarii sau alte beneficii.

Conform art. 9 al Legii în cauză, în domeniul ocupării forței de muncă sunt antrenate următoarele instituții: a) Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei; b) ministerele și departamentele de specialitate; c) Comisia Republicană pentru Negocieri Colective; d) patronatele și sindicatele; e) Casa Națională de Asigurări Sociale; f) Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă; g) Inspecția Muncii; h) autoritățile administrației publice locale; i) comisiile de ramură și comisiile teritoriale pentru negocieri și dialog social; j) angajatorii; k) agențiile private de ocupare a forței de muncă; l) ONG-le, m) organisme internaționale, etc.

În art. 16 al Legii privind ocuparea forței de muncă și protecția socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, sunt prevăzute serviciile de realizare a posibilităților de ocupare. Cele mai importante sunt: a) consultanță și asistență pentru inițierea unei activități de întreprinzător; b) subvenționarea costurilor forței de muncă; c) stimularea mobilității forței de muncă; d) orientarea și formarea profesională.

Măsurile active de stimulare a ocupării forței de muncă se realizează prin intermediul serviciilor specializate, prestate de agenții sau de alți furnizori de servicii similare din sectorul public sau privat, prin stimularea angajatorilor de a primi la lucru șomeri și absolvenți ai instituțiilor de învățământ superior.

Conform art. 23 al acestei Legi, întreprinzătorii, care angajează la lucru absolvenții

instituțiilor de învățământ superior finanțati din bugetul de stat, primesc din contul acestuia câte un salariu minim pentru fiecare absolvent timp de 12 luni. În același timp, la angajarea absolvenților invalizi de gradul III, suma menționată se plătește timp de 18 luni. Principala condiție pusă angajatorilor este să nu desfacă contractul individual de lucru al acestora cel puțin 3 ani de la data încheierii. În cazul, când angajatorii, din propria inițiativă, desfac contractele individuale de muncă cu absolvenții instituțiilor de stat înainte de termenul prevăzut, ei sunt obligați să restituie sumele plătite pentru fiecare absolvent. Modul de stimulare a angajatorilor pentru încadrarea în muncă a absolvenților instituțiilor de învățământ superior, finanțati de la bugetul de stat, se stabilește de către Guvernul Republicii Moldova.

În afară de Legea sus-numită, în ultimii ani au mai fost adoptate un șir de Hotărâri ale Guvernului în vederea ocupării forței de muncă din țară. Printre ele se află și Hotărârea Guvernului RM cu privire la măsurile de realizare a obiectivelor privind crearea, către a.2009, a 300 mii locuri de muncă și majorarea salariului mediu lunar pe economie până la echivalentul de 300 dolari SUA (a.2006) [2]. Prin această hotărâre, ministerele de resort și autoritățile administrației centrale și publice locale, precum și UTA Găgăuzia au fost obligate să prezinte Ministerului Economiei rapoarte privind crearea locurilor de muncă și deschiderea filialelor întreprinderilor din ramurile economiei naționale în mediul rural.

În a.2007, a fost adoptată Strategia națională privind politicile de ocupare a forței de muncă pe anii 2007-2015. Ea prevede armonizarea legislației muncii din Republica Moldova cu cea a Uniunii Europene și a Organizației Internaționale a Muncii. Crearea locurilor noi de muncă va duce la micșorarea sărăciei și la creșterea coeziunii și incluziunii sociale a populației vulnerabile [3].

În a.2008, a fost adoptată hotărârea Guvernului cu privire la Planul național de acțiuni pentru ocuparea forței de muncă pe anul 2008 [4]. Principalul scop al acestui plan este luarea măsurilor în vederea îndeplinirii punctului 4 al Hotărârii Guvernului pentru aprobarea Strategiei naționale privind politicile de ocupare a forței de muncă pe anii 2007-2015.

Deși au fost luate măsurile legislative, în Republica Moldova, totuși, se observă o reducere a ratei de ocupare a populației aproape la toate grupele de vârstă.

Cerințele mai înalte față de pregătirea forței de muncă a dus în perioada analizată (aa.2006-2008) la o anumită scădere a ratei de ocupare a populației în grupele de vârstă 15-29 ani cu 0,1 p.p., 45-59 ani – cu 3,3 p.p. și în grupa 65 ani și peste – cu 1,8 p.p. (tabelul 1).

Tabelul 1

Rata persoanelor ocupate după grupele de vârstă și sex, %

	Total	Grupele de vârstă				
		15-29 ani	30-44 ani	45-59 ani	60-64 ani	65 ani și peste
TOTAL						
2006	43,8	25,1	59,0	67,8	32,4	12,8
2007	42,6	24,5	60,1	65,8	33,0	12,3
2008	42,5	25,0	60,7	64,5	33,2	11,0
BĂRBAȚI						
2006	47,7	27,7	58,8	69,6	45,3	17,1
2007	44,8	26,5	58,6	68,3	41,7	17,6
2008	45,1	26,8	59,4	68,0	44,1	15,8

FEMEI						
2006	40,6	22,4	88,6	66,1	23,0	10,3
2007	40,6	22,4	61,6	63,8	26,2	9,1
2008	40,2	23,1	62,0	61,3	24,9	8,1

Sursa: Calculat de către autor în baza datelor BNS: Distribuția persoanelor ocupate după categorii de vârstă și sex, <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ru&id=320&id=2294>

Acest fenomen poate fi explicat atât prin schimbările structurale din economia națională, cât și prin ieșirea populației la pensia de vârstă. O creștere nesemnificativă, față de a.2006, a ratei de ocupare se observă în a.2008 numai la grupa de vârstă 30-44 ani (cu 0,3 p.p.) și grupa de pensionari 60-64 ani (cu 0,8 p.p.).

Astfel, constatăm o creștere, în a.2008, a ratei de ocupare a bărbaților cu vârstă 30-44 ani de 0,6 p.p. față de a.2006. Totodată, poate fi observată o rată de ocupare mai mare a bărbaților de vârstă aptă de muncă (grupele 15-29, 45-59, 60-64 și 65 ani și peste), comparativ cu cea a femeilor.

Această creștere poate fi explicată de faptul, că patronii angajează la lucru mai mult bărbați tineri datorită caracteristicilor proprii acestei categorii de populație: deținerea specialității, mobilitate și forță fizică mare, precum și o mare libertate în familie – mai puțin se ocupă de copii și nu pleacă în concedii de maternitate.

În țările cu economie de piață, un grad înalt al ocupării forței de muncă a femeilor se observă numai la vârsta tânără (15-29 de ani). Apoi ocuparea forței de muncă a femeilor se reduce brusc și abia la vârsta de 35-40 de ani crește din nou. Acest fenomen se explică prin faptul, că anume la vârsta de 25-29 de ani femeile își îndeplinesc funcțiile lor principale de bază, de reproducere a populației și de educație a copiilor, cu condiția preluării funcției de asigurare materială a familiei de către bărbați

În Moldova, în anii 2006-2008 a avut loc un fenomen opus celui din țările dezvoltate. Rata femeilor ocupate de 15-29 ani a crescut cu 0,7 p.p. față de a.2006, scăzând brusc cea a femeilor de 30-44 ani cu 26,6 p.p. și cu 4,8 p.p. a femeilor de vârstă 45-59 ani. În a.2008, la grupa femeilor de 60-64 ani, din nou, are loc o creștere a ocupării forței de muncă cu 1,4 p.p. față de a.2006.

În grupa de vârstă 30-44 ani, rata ocupării femeilor în câmpul muncii, pe parcursul aa.2006-2008, a fost mai mare decât rata de ocupare a bărbaților din aceeași grupă de vârstă. În grupele de vârstă 45-59 ani, 65 și peste, se observă o reducere considerabilă a ratei ocupării femeilor, comparativ cu rata de ocupare a bărbaților.

Reducerea gradului de utilizare a forței de muncă a femeilor este condiționată, în primul rând, de procesele ce se desfășoară în cadrul economiei Moldovei, care influențează negativ asupra gradului de utilizare a forței de muncă a tuturor grupelor socio-demografice. Ponderea mai mică a ocupării forței de muncă a femeilor atestă faptul, că femeile sunt mai puțin adaptabile la modificările structurale ale economiei naționale, întâmpinând greutăți la reangajarea lor în câmpul muncii, ceea ce duce la o mobilitate mai redusă a lor.

A doua categorie socio-demografică importantă de utilizare a forței de muncă, care reprezintă interes prin calitățile sale specifice, este tineretul. Ea include populația, încadrată în câmpul muncii între 15-29 de ani. Funcția economică și socială a tineretului în domeniul ocupării forței de muncă se determină prin rolul ei în crearea potențialului de muncă al țării (tabelul 1). Pe parcursul ultimului deceniu, cota tineretului ocupat a suferit o scădere permanentă, constituind, în a.2008, 25%

din numărul populației ocupate. Această scădere este legată de reducerea natalității în anii '90 și de faptul, că cei mai mulți dintre tinerii de 16-21 de ani își continuă studiile în instituțiile de învățământ special.

O altă categorie socio-demografică ocupată pe piața muncii sunt pensionarii încadrați în câmpul muncii. Această categorie a populației se caracterizează prin continuarea activității la locul de muncă și după ieșirea la pensie. Acest fenomen este determinat de reducerea bruscă a veniturilor reale ale întregii populații, care a afectat cel mai mult pensionarii, pensiile cărora, la etapa actuală, sunt foarte mici și nu pot asigura un nivel decent de viață.

Particularitățile acestei categorii de vârstă sunt: nivelul înalt de cunoștințe profesionale, o mare experiență practică, dar, pe de altă parte, mobilitatea redusă, starea sănătății proastă, fapt, care reduce posibilitățile lor de redistribuire pe domenii și profesie. În rândul pensionarilor încadrați în câmpul muncii predomină bărbații.

Lucrătorii mai în vârstă au o atitudine mai tolerantă față de nivelul mic de retribuire a muncii și chiar se împacă cu reducerea acesteia sub influența conjuncturii economice nefavorabile. Ei, de regulă, ocupă locurile de muncă neprestigioase pentru multe grupe de populație. Pentru mulți pensionari, în special, cu capacități de muncă limitate, este important să dispună de un câștig suplimentar cât de mic la pensie. În ultimii ani, un număr considerabil de pensionari se străuie să-și păstreze locul lor de muncă dacă acesta este bine remunerat. Pe parcursul ultimilor ani, rata de ocupare a populației din grupele de vârstă 60-64 ani și 65 și peste a scăzut continuu, atingând, în a.2008, 33,2% și 11% corespunzător. Rata de ocupare a bărbaților și a femeilor din aceste grupe a scăzut în a.2008 până la 15,8% și, respectiv, 8,1 %.

Ocupări forței de muncă a populației este determinată de asemenea de particularitățile structurii ramurale a economiei țării. În Moldova, o parte considerabilă a populației este ocupată în sectorul agrar. În a.2008, ponderea lor a constituit 31,1%. Acesta este un nivel destul de înalt, comparativ cu țările dezvoltate. Totodată, este necesar de menționat, că, în perioada aa.2001-2008, ponderea persoanelor, ocupate în acest sector în Moldova, s-a redus practic de două ori.

În rezultatul transformărilor din economie, are loc trecerea forței de muncă dintr-o ramură a economiei naționale în alta. În perioada aa.2006-2008 în agricultură, silvicultură și piscicultură, s-a înregistrat o scădere a ponderii populației ocupate cu 2,5 p.p. În același timp, s-a înregistrat o creștere cu 1,5 p.p. a ponderii celor ocupați în sfera industriei și construcțiilor și cu 1,1 p.p. a celor ocupați în servicii comerciale și servicii sociale (tabelul 2).

În perioada anilor 2006-2008, populația ocupată în agricultură, silvicultură, piscicultură a scăzut cu 8% față de a.2006, constituind, în a.2008, 31,1% din populația ocupată a țării.

Tabelul 2

Repartizarea populației ocupate a Moldovei pe ramurile economiei

	2006		2007		2008	
	mii pers.	%	mii pers.	%	mii pers.	%
Total	1257,3	100,0	1247,2	100,0	1251,0	100,0
Agricultură, silvicultură, piscicultură	422,4	33,6	408,6	32,8	388,6	31,1
Industrie și construcții	228,6	18,2	233,8	18,7	246,2	19,7
Servicii comerciale și servicii sociale	606,3	48,2	604,8	48,5	616,2	49,3

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor: Piața forței de muncă în RM, 2008, p. 42; Forța de muncă în

Această scădere a numărului populației, ocupate în agricultură, silvicultură și piscicultură, a dus la o repartizare a populației ocupate în diferite forme de proprietate. În perioada aa.2006-2008, a avut loc o scădere constantă a populației ocupate în sectorul public, atât în total pe țară – cu 4,5 p.p., cât și a populației urbane în acest sector – cu 1,9 p.p. Totodată populația rurală ocupată în sectorul public a crescut cu 0,5 p.p. (figura 1).

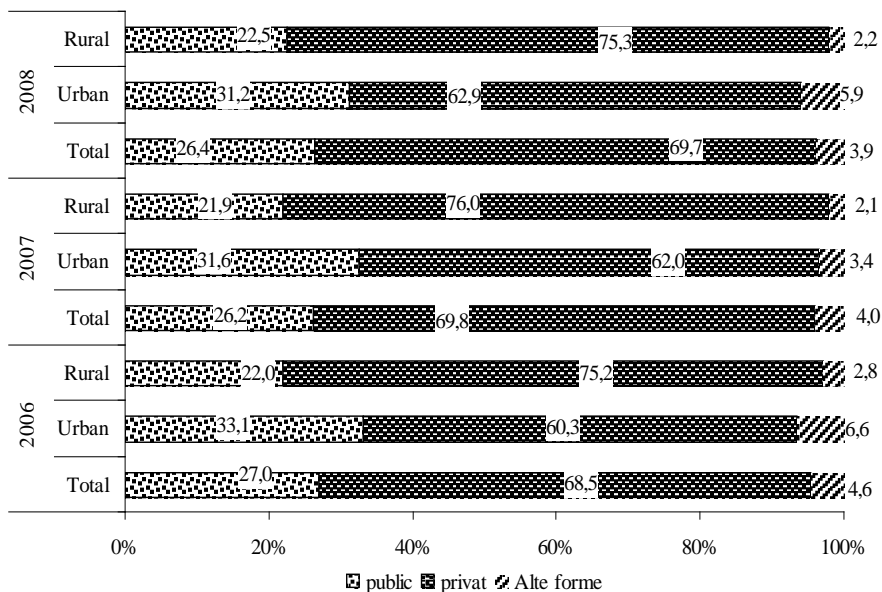


Fig. 1. Repartizarea populației ocupate după forma de proprietate și locul de reședință în aa.2006-2008, %

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS: Piața forței de muncă în RM, 2008, p. 39; Forța de muncă în RM, Ocupare și șomaj, 2009, p. 116.

Ponderea populației țării, ocupate în sectorul privat, a crescut în această perioadă cu 1,2 p.p., ponderea populației urbane, ocupate în sectorul privat, a crescut cu 2,9 p.p. atingând în a.2008 69,7% din totalul populației urbane, ocupate în economia națională. Ponderea populației rurale, ocupate în sectorul privat, a crescut cu 0,1 p.p., atingând 75,3% din populația rurală ocupată în cadrul întregii economii.

Pe parcursul anilor 2006-2008, s-a observat o scădere constantă a ponderii populației ocupate în alte forme de proprietate, indiferent de locul de reședință. Astfel, ponderea populației ocupate în alte forme de proprietate s-a micșorat cu 0,7 p.p., atingând în a.2008 3,9% din populația ocupată în cadrul întregii economii.

Ponderea populației urbane ocupate în alte forme de proprietate, în a.2008, s-a redus cu 0,7 p.p., atingând în a.2008 5,9%. Ponderea populației rurale ocupate în alte forme de proprietate în totalul populației rurale ocupate, în a.2008, s-a redus cu 0,6 p.p., atingând în a.2008 2,2%.

Concluzii:

1. În rezultatul proceselor din economia națională, a avut loc o creștere a ratei de ocupare a bărbaților de vârstă 30-44 ani și a femeilor de vârstă 15-29 ani. În restul grupelor de vârstă, a avut loc o scădere a ratei de ocupare a populației republicii.
2. A avut loc o redistribuire a populației ocupate în agricultură, silvicultură și piscicultură în celelalte ramuri ale economiei naționale.
3. A crescut ponderea populației ocupate în sectorul privat din cadrul economiei naționale, cât și după locul de reședință.

Bibliografie:

1. Legea privind ocuparea forței de muncă și protecția socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă: nr. 102-XV din 13.03.2003. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2003, nr. 70-72, art. 9.
2. Hotărârea Guvernului RM cu privire la măsurile de realizare a obiectivelor privind crearea către a.2009 a 300 mii locuri de muncă și majorarea salariului mediu lunar pe economie până la echivalentul de 300 dolari SUA. În: Monitorul Oficial al RM, nr. 184-185, 2006, p. 18.
3. Hotărârea pentru aprobarea Strategiei naționale privind politicile de ocupare a forței de muncă pe anii 2007-2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 85-89, 2007, p. 26, 28.
4. Hotărârea Guvernului RM „Privind aprobarea planului național de acțiuni pentru ocuparea forței de muncă pe anul 2008”. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 37-39, 2008, p.40.

FACTORI DECLANȘATORI AI VIOLENȚEI FAMILIALE ÎN MEDIUL URBAN

Cristina CRUDU, drd., IIESP

Recenzent: Andrei TIMUȘ, m. c. al AȘM

The factors that generate domestic violence are very numerous and they are emphasized by their complexity. Domestic violence stays at the origin of the most difficult social problems of communities, but the proportion of the phenomenon is underestimated by statistics, both on national and international levels.

Domestic violence has become a global problem specific for almost all the countries in the world, that is well concealed and disguised through many false representations about the traditional role of men and women in family and society.

Domestic violence still remains a hidden tendency. As long as domestic violence is being ignored, allowed to continue its secret and devastating existence, we cannot speak of a real social policy, looking forward

to individual and family life of a high quality. No matter how much we try to study this phenomenon, we would not eradicate it completely, and the main cause is the presence of hidden information and lack of transparency in studying the problem of domestic violence.

Cuvinte cheie: *violență, factori declanșatori, familie, victimă, cauzele violenței familiale.*

Căsătoria, ca instituție, a apărut cu mult înaintea creștinismului, jucând un rol crucial din punct de vedere social și economic. O comuniune de viață și de iubire este un bun autentic al umanității, este unul din evenimentele de seamă din viața oamenilor și o uniune liber consimțită cu scopul de a forma o familie [3]. Familia este considerată temelia societății. Ulterior, ea devine element de stabilitate socială, deoarece relațiile din cadrul ei dau tonul relațiilor din societate. Stabilitatea ei determină stabilitatea societății. Întrucât anume de acest element depinde prosperitatea unui stat, pe lângă multe alte elemente de o importanță majoră, evident, acesta este cointeresat în a evita apariția unei crize familiale. În general, criza familiei este percepută de către specialiștii din domeniul științelor socio-umanistice ca simptom al crizei societății contemporane. În acest context, evidențiem, că dimensiunile fenomenului dezorganizării familiale se extind și devin tot mai complexe. Sindromul părintelui pierdut, inhibarea, vinovăția, comportamentul deviant, răzburarea, fuga de acasă – toate acestea sunt doar câteva dintre stările caracteristice unui copil victimă a conflictelor intrafamiliale. În aceste situații dificile, menționăm importanța rolului asistentului social și, respectiv, a procesului de mediere realizat de specialiștii în domeniul asistenței sociale cu familiile, în care predomină situațiile conflictuale. Pentru aceasta, este benefic de a studia și elucida sarcinile și atribuțiile specialistului în procesul de mediere a conflictelor intrafamiliale, având posibilitatea, în acest caz, de a contribui la diminuarea fenomenelor elucidate anterior.

După cum ne dăm bine seama, crizele trec treptat în violența propriu-zisă, aceasta devenind o problemă globală, cu care se confruntă toate țările lumii, bine camuflată și deghizată prin intermediul multor reprezentări greșite despre rolul tradițional al bărbatului și al femeii în familie și societate. Violența în familie rămâne, în mare măsură, ascunsă. Unul dintre motive este teama: victimelor le este frică să vorbească despre incidentele, care implică acte de violență asupra lor. Spre deosebire de alte situații, violența familială constituie un secret foarte bine păzit din cauza solidarității în păstrarea unei imagini pozitive a familiei.

Fiecare dintre noi știe foarte bine ce este violența. Ea ne evocă în minte moarte, tortură, masacre, război, oprimare, criminalitate sau terorism, epurare și genocid. Într-un registru mai puțin dramatic, ne gândim la «lipsa de civilizație», insulte și injurii, nepolitete și atitudini nerespectuoase.

Cu toate că este un fenomen atât de cunoscut, nu este ușor să ajungem la o definiție satisfăcătoare și, în același timp, consensuală. Unii evocă în mod spontan folosirea forței și se focalizează asupra vătămărilor fizice. Având în vedere variabilele juridice sau socio-instituționale, alții pun accent pe transgresarea sau violarea normelor și, în special, normelor privind legalitatea.

Lucrările lui Georges Sorel, Hannah Arendt sau, mai aproape de noi, cele ale lui Charles Tilly și Julien Freund, ne permit să studiem mai profund fenomenul și ne supun atenției următoarele aspecte privind violența: extinderea fenomenului și relativitatea sa, modalitățile de abordare și evoluția sa, uzajul și finalitățile sale, caracteristicile fenomenului și factorii săi explicativi, politicile de mediere și prevenire a fenomenului și eficacitatea lor. Diverse puncte de vedere există nu numai cu

privire la definirea violenței, ci și cu privire la forme și cauze, dar, pentru a evita înformarea teoretică, deseori inhibatoare, vom relata doar ceea ce este esențial. Deci, cu privire la formele violenței, vom evidenția următoarele:

- **Violența verbală** este apelată pentru a controla o persoană sau emoțiile ei. Violența verbală se poate prezenta sub diverse forme: țipete, insulte, ridiculizarea aspectului fizic etc.
- **Violență psihologică** vizează emoțiile unei persoane, presupune în special rănilor emoționale nevindecabile. Cuvintele următoare sunt exemple de violență emoțională: “Este vina ta că...”, “Dacă nu te culci cu mine, nu te voi mai iubi...”
- **Violența fizică** însumează toate actele fizice, care se fac cu intenția de a răni sau de a face rău unei persoane.
- **Violența economică** presupune controlul financiar și limitările financiare, interzicerea de încadrare într-un anumit gen de muncă, interzicerea de a învăța ori de ridicare a calificării.
- **Violența sexuală** desemnează actul sexual sau exploatarea sexuală, fără acordul persoanei. Actele, considerate drept violență sexuală, sunt: violul conjugal sau într-o relație, hărțuirea sexuală, folosirea unei persoane pentru satisfacerea nevoilor sexuale [1].

Cu privire la cauzele violenței familiale, putem menționa următorii factori:

- **Social** – înrădăcinarea tradiției, potrivit căreia «bărbatul este capul familiei» și el decide toate problemele legate de aceasta, la care se adaugă obiceiul educației copilului prin bătaie;
- **Economic** – situarea a mai mult de jumătate din familii sub pragul minim de sărăcie duce la amplificarea stresului cotidian. Nu trebuie de uitat, că violența în familie se manifestă la fel de des și în familiile cu un nivel ridicat de educație și bunăstare;
- **Politic-legislativ** – considerarea familiei și a spațiului său de viață ca fiind tabu, de «neanalizabil» chiar și pentru organele legii și inexistența, până în anul 2000, a unor prevederi legale privind violența în familie în Codul Penal;
- **Individual** – personalitatea, temperamentul și caracterul indivizilor sunt factori psihologici ai violenței în familie. De regulă, în condițiile existenței unei personalități dezzechilibrate, cel puternic își descarcă agresivitatea asupra celui slab, părinții asupra copiilor, tinerii asupra vârstnicilor. Gelozia rămâne o cauză principală a violenței în familie [1].

Cauzele specifice ale violenței în familie:

- ✓ *Șomajul;*
- ✓ *Sărăcia;*
- ✓ *Atitudinea negativă față de femeie / emanciparea femeii;*
- ✓ *Cultura / educația rigidă;*
- ✓ *Tradiționalismul privind rolul bărbatului / femeii;*
- ✓ *Neasumarea responsabilității;*
- ✓ *Inegalitatea de șanse de facto între bărbați / femei;*
- ✓ *Nemulțumirile la locul de muncă;*
- ✓ *Consumul de alcool sau substanțe nocive;*
- ✓ *Neîncrederea în sine;*
- ✓ *Imaturitatea emoțională;*
- ✓ *Temperamentul violent;*

- ✓ *Starea de sănătate specifică;*
- ✓ *Gelozia / spiritul posesiv.*

În procesul cercetării fenomenului dat, s-a conștientizat faptul, că familia, în loc să fie o zonă de securitate și protecție, un loc, în care persoana să-și găsească liniștea și înțelegerea, se transformă într-o adevărată „zonă de acțiuni militare”, iar, din această cauză, suferă cei mai slabi – femeile, copiii sau neputincioșii.

În procesul investigării, au interviuați specialiști din diferite domenii (au fost realizate interviuri cu experții din domeniul psihologiei, teologiei, jurisprudenței și asistenței sociale) pentru a înțelege, care ar fi cauza esențială a violenței domestice și, în urma realizării interviului, putem concluziona următoarele:

Conflictul în cadrul familiei reprezintă lipsa unui compromis între parteneri, o neînțelegere, dorința de a impune celuilalt partener o opinie sau un scop. Familiile, care se confruntă cel mai frecvent cu asemenea probleme, sunt cele căsătorite de 1-5 ani și cele căsătorite de 16-25 ani;

În ceea ce privește cauzele apariției conflictului, experții din **domeniul psihologiei** au specificat următoarele cauze: lipsa comunicării, tendința de dominare, egoismul, deprinderi de viață negative. **Juriștii** au menționat următoarele cauze: lipsurile financiare, abuzul de alcool. Experții din **domeniul asistenței sociale** au evidențiat cauze, ce țin de problemele sărăciei, șomajul, modele diferite de conviețuire, care au existat în familiile de origine a soților. **Specialistul în domeniul teologic** a menționat, că cauzele principale sunt imoralitatea și lipsa educației moral-spirituale.

Pentru a efectua conexiunea dintre comun și științific, a fost cercetată și opinia publică cu privire la fenomenul violenței domestice, fapt, în urma căruia s-au concluzionat următoarele: jumătate din persoanele interviuate au menționat, că au auzit despre violența în familie, însă nu știu prea multe detalii despre acest fenomen. Persoanele ce au afirmat, că violența este o problemă actuală în Republica Moldova, constituie 41% din întregul eșantion. Violența fizică este cel mai bine cunoscută în rândul respondenților, fiind menționată de 84% persoane. Puțin peste jumătate dintre respondenți au menționat, că violența poate fi și de ordin psihologic. Faptul, că fenomenul dat poate fi clasificat ca violență verbală și sexuală, a fost marcat de aproximativ 40% dintre participanți și doar 17% respondenți au subliniat motivul economic, care contribuie nemijlocit la apariția violenței în cadrul familiei. Alcoolismul reprezintă cauza principală a violenței în familie, fapt recunoscut de către 79% dintre participanții la studiu. Pe al doilea loc se află sărăcia, cauză enunțată de către 54% dintre persoanele interviuate. Poziții de frunte dețin nivelul scăzut de educație și șomajul, cauze votate respectiv de 48% și 46%.

Cote semnificativ mai mici au dobândit așa motive, ca preluarea modelului autoritar din familie (17%) și emanciparea femeii (8%). Sărăcia și șomajul întrunesc cota cea mai mare de respondenți între populația din mun. Bălți.

Respondenții cu vârsta de peste 45 de ani înregistrează cea mai mare pondere (62%) atunci, când vorbim despre sărăcie ca fiind motiv al violenței în familie. Cota cea mai mică, în același context, a fost înregistrată de către adolescenți (42%). Mai mulți respondenți cu vârsta de peste 25 ani consideră nivelul scăzut de educație și șomajul ca fiind cauzele principale ale violenței în familie.

S-a observat, că mulți respondenți întâlnesc unele greutăți răspunzând la întrebări cu privire la formele violenței, majoritatea spunând că violența este doar cea fizică, pe când, auzind și de alte

forme, menționau, că nu au mai auzit. Și, chiar dacă cunoștințele comune obținute la nivelul simțului comun sunt corecte, ele întotdeauna au un caracter particular. Aceasta se explică prin faptul, că indivizii cunosc anumite fragmente ale socialului și, în consecință, cunoștințele obținute, chiar dacă sunt corecte, nu trebuie extrapolate asupra întregului.

Deci, dacă ar fi să vorbim de datele statistice, ce vin să confirme amploarea fenomenului, atunci putem menționa următoarele:

Datele Studiului Demografic și de Sănătate din Republica Moldova:

- În Republica Moldova, două din cinci femei au fost supuse unei sau altei forme de violență;
- ¼ din toate femeile intervievate (27%) au fost supuse violenței în familie cel puțin odată;
- Circa 1/3 din femeile cu vârsta între 30-40 de ani au suferit în urma violenței de la vârsta de 15 ani;
- Aproximativ 20% din femei sunt abuzate în familie, inclusiv sunt bătute de soți „sistematic” sau deseori;
- 60% din femeile divorțate declară, că au fost supuse diferitor forme ale violenței în familie;
- 18% din femeile cu studii superioare au declarat, că au suferit în urma violenței, comparativ cu 28% din femeile cu studii secundare;
- 29% de femei din mediul rural declară, că au avut cazuri de violență în familie în comparație cu 24% de femei din mediul urban [1].

Cercetările, efectuate în diferite țări, au scos la iveală proporția îngrijorătoare a violenței asupra femeilor:

- În S.U.A., se apreciază ca fiind cuprinsă între 1,8 și 4 mln. de femei (Brukner, 1982): alte studii vorbesc de 12 mln. de femei maltratate în familie (Pagelow, 1984);
- În Germania, aprecierile sunt între 100 mii și 4 mln. de femei (aproape fiecare a treia femeie căsătorită) pe an (Lau, 1979);
- Studiile, întreprinse în Finlanda, arată, că numărul femeilor victime ale violenței în familie este între 40.000 și 60.000 în fiecare an [2].

Cercetările arată, că cele mai multe abuzuri au loc acasă, între membrii familiei și că din confruntarea dintre femei și bărbați, victime sunt mai ales femeile, iar autorii sunt în majoritatea cazurilor bărbații. Dobash & Dobash au constatat, că, în 91% din cazurile de violență domestică, autorii sunt bărbați, femeile – doar în 9%.

În cazurile de violență în familie, sunt victime:

- 76% femei;
- 11% copii;
- 1% bărbați.

Dintre victimele agresiunilor mortale, au fost:

- 53% fete și femei;
- 43% victime ale membrilor familiei;
- 9% victime ale unei persoane necunoscute [2].

Chiar dacă toate aceste date statistice sunt confirmate, totuși, se consideră, că amploarea fenomenului este subestimată de către statisticile existente, atât la nivel național, cât și la nivel mondial. Stabilirea unei statistici referitoare la acest fenomen ridică o serie de probleme și limitări, în

principal datorită faptului, că populația vizată reprezintă o populație ascunsă.

În concluzie, menționăm faptul, că factorii ce generează violența familială sunt destul de multipli și se evidențiază prin complexitatea sa. Violența în familie se află la originea celor mai dificile probleme sociale ale comunităților. Pare de necrezut faptul, că atenția publică și a specialiștilor pentru această maladie socială datează de puțin timp. Atâta vreme, cât violența domestică este ignorată, lăsată să își continue existența secretă și devastatoare, nu putem vorbi de o reală politică socială, tinzând spre o bună calitate a vieții individului și a familiei. Cît nu ne-am strădui și nu am mai cerceta acest fenomen, în orice caz, nu am putea să-l combatem complet, iar cauza principală este nedivulgarea informației ascunse și lipsa transparenței în studierea problemei violenței familiale.

Bibliografie:

1. Bodrug-Lungu V., Zmuncila L. Violența domestică: aspecte sociale și legislative. Chișinău: CEP USM, 2006. 164 p.
2. Byron Egeland. A History of Abuse is a Major Risk // Current Controversies on Family Violence. Great Britain, 1997.
3. DEX Dicționarul explicativ al limbii române. Ediția a II-a. București: Editura Babel, 1997.
4. Социальная работа с семьей. Под ред. Т.В. Шеляг. Москва: Институт социальной работы, 1995.

POLITICELE REGLEMENTĂRII NORMATIVE DE LIBERTĂȚI ALE MĂRII LIBERE

Vasile CHEȘCĂ, drd., UTM

Recenzent: Ion SÂRBU, dr. hab., prof. univ., ASEM

This article shows the analyze of legal settlements of freedom of the high seas, witch involves necessaries policies to be applied for a good functioning of a maritime companies management. The high seas are open to all States, whether coastal or land-locked and this freedom it's regulated by the Geneva Convention (1958) and Montego Bay Convention (1982). Peaceful use of the high seas it's an important condition on international area, that permits a normal economical activity of maritime companies.

Articolul de față prezintă o analiză a reglementării normative de libertăți ale mării libere, care încorporează politicile necesare de a fi aplicate pentru o bună funcționare a managementului companiilor maritime. Marea liberă este deschisă tuturor statelor, fie ele riverane, fie fără litoral, și această libertate este reglementată prin Convenția de la Geneva (1958) și Convenția de la Montego Bay (1982). Utilizarea pașnică a mării libere este o condiție importantă pe plan internațional, care permite o activitate economică normală a companiilor maritime.

Cuvinte cheie: *reglementări, normative, libertăți, marea liberă, politici.*

Principiul libertății reprezintă consecința necesară absenței suveranității teritoriale a statelor

asupra mării libere. Îndată ce “nici un stat nu poate pretinde în mod legitim supunerea vreunei părți oarecare a mării libere suveranității sale” (Convenția din 1982, art. 89), aceasta este “deschisă tuturor statelor”, fie că sunt riverane sau fără litoral (art. 87, Convenția din 1982 și art. 2 Convenția din 1958). În realitate, libertatea mării libere se descompune în libertăți, pe care Convenția de la Montego Bay le enumeră în art. 87:

- Libertatea de navigație;
- Libertatea de survol;
- Libertatea pescuitului;
- Libertatea de a pune cabluri și conducte submarine;
- Libertatea de construcție a insulelor artificiale;
- Libertatea cercetării științifice.

Ultimele două libertăți nu erau explicit prevăzute de către art. 2 al Convenției din 1958, dar sunt tradiționale.

Cele două convenții (1958 și 1982) nu stipulează nimic în ceea ce privește libertatea mării libere în timpul conflictului armat internațional. Ori există totuși o libertate în timpul războiului: libertatea beligeranților de a se bate între ei în marea liberă, care primează asupra celei a non-beligeranților pentru că aceștia nu pot beneficia pe timp de război de libertatea lor decât sub rezerva controlului beligeranților. Practica convențională confirmă această primordialitate a exigențelor strategiei navale. Astfel, numeroase acorduri privind utilizările mării precizează că dispozițiile lor sunt suspendate pe timp de război.

Egalitatea în utilizarea mării libere, recunoscută tuturor statelor, poate antrena conflicte între exercitarea acestor libertăți de către unele și altele. Soluția lor este abordarea cu prioritate și fără dispoziții contrare în legislația internă.

Actualmente, problema compatibilităților utilizărilor “privative” ale mării libere cu libertățile recunoscute de toate statele se pune cu o deosebită acuitate în privința experiențelor nucleare, care conduc la delimitarea unui perimetru interzis navigației.

Libertatea navigației este un drept al tuturor statelor riverane și neriverane, care decurg din principiul libertății mării, în virtutea căruia navele civile și militare, aflate în marea liberă sunt supuse jurisdicției exclusive a statului, sub al cărui pavilion navighează. Această libertate este exercitată de către state în condiții de deplină egalitate, fapt pentru care navele militare ale unui stat nu au dreptul să oprească, să inspecteze ori să aplice măsuri de constrângere decât navelor proprii acestuia. Este vorba de navele, care arborează pavilionul unui singur stat. În practică, există și nave, care navighează sub pavilioanele mai multor state. Ele nu au referință la nici una din naționalitățile statelor terțe, putând fi atribuite navelor fără naționalitate. În acest sens, statului pavilionului îi revin o serie de îndatoriri, prevăzute în art. 94 al Convenției din 1982. Navele de război, precum și navele de stat sau cele exploatate, exclusiv, pentru un serviciu public necomercial se bucură în marea liberă de imunitate completă, de jurisdicție față de orice alt stat în afară de statul pavilionului.

Aceste reguli minimale privind navigabilitatea navei în mare liberă sunt completate prin convenții, care precizează și enunță numeroase dispoziții, ce generează “procedurile și practicile internaționale general acceptate”, cum este cazul particular al Convenției de la Londra asupra liniilor de încărcare din 5 aprilie 1966, amendată în 1979 și 1983, și al Convenției de la Londra asupra

salvării vieții umane pe mare din noiembrie 1974, care substituie o convenție anterioară din 1960 și este completată prin Protocolul din 17 februarie 1978 și amendată în 1981.

În condițiile intensificării traficului maritim, statele au admis impunerea unei prevenții efective și consecința acesteia de limitare a libertății căpitanului navei în alegerea traseului navei din subordine. Astfel, s-a inventat sistemul rutelor “planificate” și, mai apoi, al celor “recomandate”, destinate să diminueze riscul coliziunilor, suplimentate ulterior de sistemul organizării traficului.

Libertatea de survol. În virtutea acestei libertăți, aeronavele civile și militare ale tuturor statelor au dreptul de a survola marea liberă.

Libertatea pescuitului. Pescuitul reprezintă una dintre cele mai vechi utilizări ale apelor internaționale. În virtutea principiului libertății mării, navele și cetățenii tuturor statelor au dreptul de a pescui în apele internaționale, fie pentru a facilita folosirea în comun a resurselor piscicole, fie pentru a preveni o exploatare irațională a acestor bogății marine.

La 16 octombrie 1945, odată cu crearea O.N.U. pentru Alimentație și Agricultură (F.A.O.), care înscrie printre atribuțiile sale și dezvoltarea pescuitului marin, a luat ființă un întreg sistem de organisme de cooperare multilaterală. Au încheiate, astfel, acorduri bilaterale și alte convenții internaționale cu scopul de a reglementa atât pescuitul în anumite zone determinate, cât și capturarea anumitor specii, care necesită regim de protecție.

Cele mai multe acorduri bilaterale au ca obiect reglementarea pescuitului în apele teritoriale ale statelor. Un număr mai restrâns de astfel de acorduri privește pescuitul în marea liberă, evitarea conflictelor între pescarii, care exploatează aceleași zone maritime, constituirea de comisii mixte însărcinate cu organizarea cooperării între statele semnatare.

Conform acestor reglementări, fiecare stat are dreptul ca cetățenii săi să practice pescuitul în marea liberă sub rezerva obligațiilor convenționale, rezultate din reglementările menționate mai sus, precum și a intereselor statelor riverane. Totodată, acestea sunt obligate să adopte față de resortisanții lor toate măsurile necesare pentru conservarea resurselor biologice în marea liberă și să coopereze cu alte state în acest sens. Asemenea cooperare se vădește necesară atunci când cetățenii mai multor state exploatează resursele biologice în aceeași zonă a mării libere. Ea nu trebuie să antreneze discriminări de nici o natură împotriva vreunui pescar, indiferent de statul căruiua îi aparține.

Reglementările acestui gen de activități, mai ales prin Convenția din 1982, reliefează două tendințe principale:

- Tendința țărilor în curs de dezvoltare, riverane, de a-și extinde drepturile suverane asupra unor spații din ce în ce mai mari prin crearea de ZONE ECONOMICE EXCLUSIVE, ca element esențial în explorarea și conservarea resurselor biologice ale mării libere;
- Tendința de a elabora standarde de exigență privind conduita statelor riverane și neriverane în activitățile desfășurate în apele internaționale.

Este un drept al tuturor statelor, inclusiv al celor lipsite de litoral, care decurge din principiul de drept de a instala asemenea obiective pe fundul mărilor și oceanelor dincolo de jurisdicția lor națională. Cablurile și conductele petroliere submarine sunt proprietatea statului care le-a instalat, iar, în exercitarea acestei libertăți, statul respectiv trebuie să țină cont de interesele celorlalte state în marea liberă.

Problema protecției cablurilor telegrafice s-a pus pentru prima dată la jumătatea veacului

trecut, când printr-o convenție, încheiată în 1864, statele contractante (Brazilia, Franța, Haiti, Italia și Portugalia) s-au angajat să încrimineze și să sancționeze acțiunile de deteriorare sau de distrugere a cablurilor submarine ce legau Europa de America și au acordat navelor lor de război dreptul de a opri și inspecta navele comerciale bănuite de a fi săvârșit asemenea fapte. Convenția avea un caracter limitat întrucât nu reglementa decât porțiunile de cabluri aflate sub suveranitatea teritorială a statelor contractante. Ulterior, în 1984, la Paris a fost semnată Convenția pentru protecția cablurilor submarine, convenție, care, deși se aplică numai în timp de pace, are un caracter mai larg, protejând cablurile submarine aflate în afara apelor teritoriale. Prin Convenția de la Geneva asupra mării libere din 1958, reglementarea instalării și protecției cablurilor submarine a fost suplimentată cu dispoziții privind protecția conductelor petroliere. Astfel, în baza acestei convenții, orice stat are dreptul de a instala cabluri și conducte petroliere pe fundul mării libere; statul riveran nu are voie să împiedice montarea sau întreținerea acestora sub rezerva dreptului său de a lua măsuri rezonabile pentru exploatarea platoului continental și a resurselor naturale. Prin această convenție, statele se angajează să adopte măsuri legislative, în baza cărora ruperea sau deteriorarea cablurilor sau conductelor în marea liberă, comise intenționat sau din neglijența unei nave sub pavilionul acestora sau din neglijența unei persoane, aflate sub jurisdicția acestora, de natură întrerupere sau impediment al comunicațiilor, pentru care sunt destinate, să fie calificate drept infracțiuni, iar vinovatul să fie pasibil de pedeapsă. Dreptul de a judeca sau de a sancționa aceste infracțiuni revine statului, al cărui pavilion îl poartă nava ce a comis infracțiunea.

În baza convenției O.N.U. asupra dreptului mării din 1982, sunt pasibile de sancțiune persoanele, ale căror conduită vizează în mod deliberat ruperea sau deteriorarea cablurilor și conductelor petroliere submarine. Sunt exonerati de răspundere autorii acelor prejudicii, care nu au avut decât scopul legitim de a-și proteja viața sau securitatea averii lor, după ce au luat toate măsurile necesare pentru a le evita. Proprietarii navelor, care pot dovedi, că au sacrificat o ancoră, o plasă, o altă unealtă de pescuit cu scopul de a nu deteriora un cablu sau o conductă petrolieră submarină, urmează a fi despăgubiți de proprietarul cablului sau conductei respective.

Convenția de la Monego Bay din 1982 reglementează activitatea statelor de a construi și amplasa insule artificiale în marea liberă, precizând statutul acestor insule și delimitând drepturile subsecvente.

Ca urmare a progreselor înregistrate în domeniul științei și tehnicii, modalitățile de efectuare a cercetării științifice a oceanului planetar au cunoscut o mare amploare, necesitând elaborarea unui cadru juridic adecvat, care să postuleze finalitățile de eficiență.

Definirea statutului juridic al cercetărilor marine pornește de la natura activităților foarte complexe de acest gen. În prezent, se efectuează cercetări organizate asupra curenților marini, a mecanismelor mareelor, a salinității apelor în diverse zone, adâncimi ale marilor și oceanelor, a resurselor biologice și a celor minerale. În ultimii ani, s-au intensificat cercetările marine la adâncimi mari ale subsolului marin pentru revitalizarea unor specii marine pe cale de dispariție și combaterea poluării acestui mediu.

Preocupările în domeniu au avut ca efect crearea unor forme instituționalizate de cooperare internațională. În 1948, la Conferința de la Londra, a fost creată, ca instituție specializată a O.N.U., Organizația Maritimă Consultativă Interguvernamentală (I.M.C.O.), care are ca principale scopuri:

- instituirea unui sistem de colaborare între guverne în domeniul tehnic al navigației maritime comerciale;
- adoptarea de norme generale privind securitatea navigației maritime;
- salvarea vieții omenești pe mare;
- protecția vieții mediului marin;
- prevenirea poluării mediului marin.

În acest context, s-a ridicat problema unor reglementări juridice ale cercetării științifice marine. Componentele acestei reglementări, formulate de Convenția O.N.U. asupra Dreptului Mării de la Montego Bay, sunt următoarele:

- finalitatea cercetărilor în scopuri exclusiv pașnice;
- scopul cercetărilor – dezvoltarea cunoașterii de către omenire a mediului marin.

Acestea au nu numai dreptul de a efectua cercetări științifice, ci și obligația de a încuraja și a facilita dezvoltarea și conduita cercetărilor în parametrii stabiliți de Convenție pe baza următoarelor principii generale:

- cercetarea să fie efectuată în scopuri exclusiv pașnice;
- pentru cercetare să se utilizeze metode și mijloace deosebite;
- să nu afecteze în mod nejustificat alte utilizări legitime ale mării, compatibile cu prevederile Convenției;
- să se desfășoare în conformitate cu toate reglementările pertinente adoptate în aplicarea Convenției.

Efectuarea de cercetări științifice de către un stat într-o anumită zonă a mării libere nu poate constitui un temei pentru revendicări asupra acestor zone sau asupra resurselor sale.

Convenția definește, totodată, într-o manieră foarte precisă cadrul juridic al cooperării internaționale în marea liberă, “conformându-se principiului respectării suveranității și de jurisdicție și pe baza reciprocității avantajelor – se arată în art. 242. Statele și organizațiile internaționale competente vor favoriza cooperarea internațională în materie de cercetare științifică cu scopuri pașnice. În acest context, un stat ce desfășoară cercetări științifice trebuie să ofere și altor state posibilități rezonabile de a obține, singure sau în cooperare, informațiile necesare pentru a preveni efectele nocive sănătății și securității persoanelor și mediului marin.

În solul și subsolul marin, dincolo de jurisdicția națională a statelor, dreptul de a efectua cercetări științifice revine tuturor statelor și organizațiilor internaționale. De asemenea, acest drept se extinde și asupra coloanei de apă situate dincolo de zona economică exclusivă.

O prevedere importantă a Convenției se referă la regimul juridic al instalațiilor și materialului de cercetare științifică:

- nu au statut de insulă;
- nu au mare teritorială proprie;
- prezența lor nu influențează delimitarea mării teritoriale, a zonei economice exclusive sau platoului continental;
- în jurul lor pot fi constituite zone de securitate, ale căror lățime nu trebuie să depășească 500 metri.

Concluzii:

Toate aceste libertăți enunțate mai sus, care prevăd utilizarea exclusiv pașnică a mărilor și oceanelor, beneficiază de o protecție și garanție totală de aplicare datorită principiilor fundamentale pertinente ale dreptului internațional contemporan, ca egalități în drepturi, al cooperării internaționale, precum și datorită principiului reglementării pașnice a diferendelor dintre state, care au un caracter de universalitate, atât spațială, cât și temporală.

Principiul nerecurgerii la forță sau la amenințarea cu forță, consacrat în Carta Națiunilor Unite în art. 2, paragraful 4, interzice în mod formal și într-o manieră generală intervenția armată și orice alte forme de folosire a forței.

Aceste reglementări permit companiilor maritime să fie în siguranță și să funcționeze corect pe apele altor state, permițându-le o activitate fructuoasă în acest domeniu. Politicile companiilor maritime, promovate în acest domeniu, trebuie să se conformeze acestor reguli din cadrul legislației maritime internaționale.

Bibliografie:

1. Closca I. Dicționar de drept internațional public. București: Ed. didactică și pedagogică, 1982.
2. Mazilu D. Dreptul Mării. Tendințe și orientări contemporane. București: Ed. Academiei, 1980.
3. Ruzie D. Droit International Public. Edition Dalloz, 1994.
4. Sârbu I., Georgescu N. Managementul întreprinderii. Sibiu: Alma-Mater, 2003.
5. Vignes D., Dupuy RJ. Traité du Nouveau Droit de la Mer. Paris: Economica, 1985.

Cerințe de prezentare a articolelor științifice spre publicare în revista „Economie și Sociologie” (categoria B)

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 (se prezintă 2 exemplare) **în limba română și engleză**. Textul va fi tipărit pe o singură parte. Exemplarele 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.

Structura articolului:

1. Titlul articolului (TIMES NEW ROMAN, Bold, Font-14, centrat)
2. Autorul articolului (**Prenumele Numele**, gradul științific, titlul științific, instituția).
3. Recenzent (**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.

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.