



*Academy of Sciences  
of Moldova*



*Ministry of Economy  
of the Republic of Moldova*

**IEFS**

*Institute of Economy, Finance  
and Statistics*

**International Scientific and Practical  
Conference**

**ECONOMIC GROWTH  
IN CONDITIONS OF  
GLOBALIZATION**

**VOLUME I**

**VII-th edition**

**October 18-19**

**Chisinau, 2012**



ACADEMY OF SCIENCES  
OF MOLDOVA



MINISTRY OF ECONOMY  
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

***IEFS***

INSTITUTE OF ECONOMY, FINANCE AND STATISTICS

# **ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**International Scientific and Practical Conference  
VII-th edition**

**Volume I**

*Organized by the  
Institute of Economy, Finance and Statistics  
October 18-19, 2012*

**Chisinau, 2012**

333+316.422(082)=135.1=111

E 15

ORGANISING COMMITTEE

<b>The President of the Committee:</b>	<b>STRATAN ALEXANDRU, Ph.D.,</b> <i>Director Institute of Economy, Finance and Statistics</i>
<b>The Vice-president of the Committee:</b>	<b>BAJURA TUDOR, Ph.D.,</b> <i>Director on scientific activity, Institute of Economy, Finance and Statistics</i>
<b>Scientific committee:</b>	<b>CHIVU LUMINIȚA, Ph.D, Prof.,</b> <i>General Director INCE, Romania</i> <b>DUMITRESCU LUIGI, Ph.D, Prof.,</b> <i>University of Sibiu, Romania</i> <b>GRAUR ADRIAN, Ph.D, Prof.,</b> <i>University of Suceava, Romania</i> <b>ILIAȘ NICOLAE, Ph.D, Prof.,</b> <i>University of Petrosani, Romania</i> <b>HALLIER BERND, Ph.D, Prof.,</b> <i>Director, EHI Retail Institute, Germany</i> <b>UȘACIOV IVAN, academician, Director,</b> <i>All-Russian Research Institute of Agriculture Economics, Russia</i> <b>ALBU LUCIAN-LIVIU, Ph.D, Prof.,</b> <i>Director General, Institute for Economic Forecasting, Romania</i> <b>TESELEANU GIORGIO, Ph.D, Prof.,</b> <i>„Concept” Servizi allo Sviluppo Internazionale delle Imprese, Italy</i> <b>URSU ANA, Ph.D, Institute of Research of Agricultural Economics and Rural Development <b>VASA LASZLO, Ph.D, MBA, associate professor,</b> <i>Szent Istvan University, Hungary</i> <b>VIEHE, KARL WILLIAM, B.A., M.A., J.D., M.L.T.,</b> <i>Washington, D.C.</i> <b>ZINOVIEV FELIX, Ph.D, academician,</b> <i>Ukraine</i> <b>FIODOROV MIHAIL, Ph.D, Prof.,</b> <i>Rector, Ural State University of Economics, Russia</i> <b>GOHBERG LEONID, Ph.D, Prof.,</b> <i>First Deputy Director, HSE Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, Russia</i> <b>VILAYAT VALIYEV, Ph.D, Director,</b> <i>Institute for Scientific Research on Economic Reforms, Azerbaijan</i> <b>JAMILA BOPIEVA, Ph.D, Prof.,</b> <i>Director, Economic Research Institute, Kazakhstan</i> <b>SPOIALĂ LUCIA, General Director of the BNS,</b> <i>Republic of Moldova</i> <b>ILIADI GHEORGHE, Ph.D, Prof.,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i> <b>MANOLE TATIANA, Ph.D, Univ. Prof.,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i> <b>GRIBINCEA ALEXANDRU, Ph.D, Univ. Prof.,</b> <i>ULIM, Republic of Moldova</i> <b>CERTAN SIMION, Ph.D, Univ. Prof.,</b> <i>USM, Republic of Moldova</i> <b>ION PĂRȚACHI, Ph.D, Univ. Prof.,</b> <i>ASEM, Republic of Moldova</i> <b>MACARI VADIM, Ph.D, Conf. Researcher,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i> <b>MOROZ VICTOR, Ph.D, Scientific Coord.,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i> <b>ROJCO ANATOLII, Ph.D, Conf. Researcher,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i> <b>CHISTRUGA MARCEL, Ph.D, IEFS,</b> <i>Republic of Moldova</i> <b>SAVELIEVA GALINA, Ph.D, IEFS,</b> <i>Republic of Moldova</i> <b>CUHAL RADU, Ph.D, Univ. Conf.,</b> <i>BNM, Republic of Moldova</i> <b>TIMUȘ ANGELA, Ph.D, Associate Prof.,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i> <b>TROFIMOV VICTORIA, Ph.D, Associate Prof.,</b> <i>UCCM, Republic of Moldova</i> <b>SUSU-TURCAN AURELIA, Ph.D, Associate Prof.,</b> <i>IEFS, Republic of Moldova</i></b>
<b>Reviewers:</b>	<b>PETRU ROȘCA, Ph.D.,</b> <i>Professor, International Free University of Moldova</i> <b>PAVEL MOVILEANU, Ph.D.,</b> <i>Professor, Doctor Honoris Cauza, Republic of Moldova</i> <b>LUDMILA COBZARI, Ph.D.,</b> <i>Professor, Academy of Economic Studies of Moldova</i> <b>ANDREI TIMUȘ, Ph.D.,</b> <i>Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM</i> <b>ALEXANDRU GRIBINCEA, Ph.D.,</b> <i>Professor, State University from Moldova</i>
<b>Editorial Board</b>	<b>Editor-in-chief: BÎRCĂ IULITA</b> <b>Technical editor: PARVAN TATIANA, SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA</b> <b>Designer: MOREI VIRGILIU</b>

*Aprobat la Consiliul Științific al Institutului de Economie, Finanțe și Statistică  
(proces verbal nr. 7 din 27 septembrie 2012)*

**Autorii poartă răspundere pentru conținutul și corectitudinea textelor.**

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

**“Economic growth in conditions of globalization”, intern. scientific and practical conf. (7; 2011; Chișinău).** Economic growth in conditions of globalization = Creșterea economică în condițiile globalizării: **Intern. Scientific and Practical Conf.** 7-th ed., volume I, oct. 18-19, 2012 / scientific com.: **Stratan Alexandru, Bajura Tudor, Luigi Dumitrescu** (et.al.).-Ch.:IEFS, 2012.- 448 p.

Antetit.: Inst.of Economy, Finance and Statistics, Acad.of Sciences of Moldova.- Tit. paral.: lb.rom., engl.-

Texte: lb. rom., engl., rusă.-Rez.:lb.engl.-Bibliogr.la sfârșitul art. și în notele din subsol.- 200 ex.

ISBN 978-9975-4381-1-7.

333+316.422(082)=135.1=111

E 15



ACADEMIA DE ȘTIINȚE  
A MOLDOVEI



MINISTERUL ECONOMIEI  
AL REPUBLICII MOLDOVA

***IEFS***

INSTITUTUL DE ECONOMIE, FINANȚE ȘI STATISTICĂ

# **CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII**

**Conferința Internațională Științifico-Practică  
Ediția a VII-a**

**Volumul I**

*Organizată de*  
**Institutul de Economie, Finanțe și Statistică**  
**18-19 octombrie 2012**

**Chișinău, 2012**

333+316.422(082)=135.1=111

E 15

COMITETUL ORGANIZATORIC

- Președinte:** STRATAN ALEXANDRU, *Ph.D., Director Institute of Economy, Finance and Statistics*
- Vicepreședinte:** BAJURA TUDOR, *Ph.D., Director on scientific activity, Institute of Economy, Finance and Statistics*
- Comitetul științific:** CHIVU LUMINIȚA, *PhD, Prof., General Director INCE, Romania*  
DUMITRESCU LUIGI, *PhD, Prof., University of Sibiu, Romania*  
GRAUR ADRIAN, *PhD, Prof., University of Suceava, Romania*  
ILIAȘ NICOLAE, *PhD, Prof., University of Petrosani, Romania*  
HALLIER BERND, *PhD, Prof., Director, EHI Retail Institute, Germany*  
UȘACIOV IVAN, *academician, Director, All-Russian Research Institute of Agriculture Economics, Russia*  
ALBU LUCIAN-LIVIU, *PhD, Prof., Director General, Institute for Economic Forecasting, Romania*  
TESELEANU GIORGIO, *PhD, Prof., „Concept” Servizi allo Sviluppo Internazionale delle Imprese, Italy*  
URSU ANA, *PhD, Institute of Research of Agricultural Economics and Rural Development*  
VASA LASZLO, *PhD, MBA, associate professor, Szent Istvan University, Hungary*  
VIEHE, KARL WILLIAM, *B.A., M.A., J.D., M.L.T., Washington, D.C.*  
ZINOVIEV FELIX, *PhD, academician, Ukraine*  
FIODOROV MIHAIL, *PhD, Prof., Rector, Ural State University of Economics, Russia*  
GOHBERG LEONID, *PhD, Prof., First Deputy Director, HSE Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, Russia*  
VILAYAT VALIYEV, *PhD, Director, Institute for Scientific Research on Economic Reforms, Azerbaijan*  
JAMILA BOPIEVA, *PhD, Prof., Director, Economic Research Institute, Kazakhstan*  
SPOIALĂ LUCIA, *General Director of the BNS, Republic of Moldova*  
ILIADI GHEORGHE, *PhD, Prof., IEFS, Republic of Moldova*  
MANOLE TATIANA, *PhD, Prof. Univ., IEFS, Republic of Moldova*  
GRIBINCEA ALEXANDRU, *PhD, Prof. Univ., ULIM, Republic of Moldova*  
CERTAN SIMION, *PhD, Prof. Univ., USM, Republic of Moldova*  
ION PÂRȚACHI, *PhD, Prof. Univ., ASEM, Republic of Moldova*  
MACARI VADIM, *PhD, Conf. Cercet., IEFS, Republic of Moldova*  
MOROZ VICTOR, *PhD, Cercet. Șt. Coord., IEFS, Republic of Moldova*  
ROJCO ANATOLII, *PhD, Conf. Cercet., IEFS, Republic of Moldova*  
CHISTRUGA MARCEL, *PhD, IEFS, Republic of Moldova*  
SAVELIEVA GALINA, *PhD, IEFS, Republic of Moldova*  
CUHAL RADU, *PhD, Conf. Univ., BNM, Republic of Moldova*  
TIMUȘ ANGELA, *PhD, Conf. Univ., IEFS, Republic of Moldova*  
TROFIMOV VICTORIA, *PhD, Conf. Univ., UCCM, Republic of Moldova*  
SUSU-TURCAN AURELIA, *PhD, Conf. Univ., IEFS, Republic of Moldova*
- Recenzenți:** PETRU ROȘCA, *Ph.D., Professor, International Free University of Moldova*  
PAVEL MOVILEANU, *Ph.D., Professor, Doctor Honoris Cauza, Republic of Moldova*  
LUDMILA COBZARI, *Ph.D., Professor, Academy of Economic Studies of Moldova*  
ANDREI TIMUȘ, *Ph.D., Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM*  
ALEXANDRU GRIBINCEA, *Ph.D., Professor, State University from Moldova*
- Colegiul editorial** Redactor-șef: BÎRCĂ IULITA  
Redactor tehnic: PARVAN TATIANA, SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA  
Designer: MOREI VIRGILIU

*Aprobat la Consiliul Științific al Institutului de Economie, Finanțe și Statistică  
(proces verbal nr. 7 din 27 septembrie 2012)*

**Autorii poartă răspundere pentru conținutul și corectitudinea textelor.**

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

“Economic growth in conditions of globalization”, **intern. scientific and practical conf. (7; 2011; Chișinău)**. Economic growth in conditions of globalization = Creșterea economică în condițiile globalizării : **Intern. Scientific and Practical Conf.** 7-th ed., volume I, oct. 18-19, 2012 / scientific com.: **Stratan Alexandru, Bajura Tudor, Luigi Dumitrescu** (et.al.).-Ch.:IEFS, 2012.- 448 p.

Antetit.: Inst.of Economy, Finance and Statistics, Acad.of Sciences of Moldova.- Tit. paral.: lb.rom., engl.-  
Texte: lb. rom., engl., rusă.-Rez.:lb.engl.-Bibliogr.la sfârșitul art. și în notele din subsol.- 200 ex.

ISBN 978-9975-4381-1-7.

333+316.422(082)=135.1=111

E 15

## PLENARY SESSION

<b>Иван Иосифович Малый</b> , док. экон. наук, проф., зав. каф. макроэкономики и государственного управления Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана	
Противоречивое воздействие института государства на экономический рост в постсоветских странах	11
<b>Steliana Sandu</b> , dr. în ec., Institutul de Economie Națională, Academia Română	
Atingerea obiectivului Europa 2020 în domeniul CDI – o provocare majoră pentru România în condițiile actuale	18
<b>Zsarnóczai, J. Sándor</b> , Assoc. Prof. Dr. (CSc)	
<b>Ernyei György</b> , Assoc. Prof. Dr. (CSc)	
<b>Mohammed Saleh RASHAD Z</b> , PhD Student Szent István University, Faculty of Economic and Social Sciences Institute of Business Management, Institute of Regional Economics and Rural Development	
Economics and management of food safety	24
<b>Александр Шуст</b> , заместитель директора Центра исследований государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь	
Человеческий капитал – главная составляющая национального богатства	30
<b>Patraș Mihai</b> , prof. univ., dr., USM	
Despre câteva probleme bancare actuale și posibile soluții	35
<b>Simion Certan</b> , dr. hab., profesor, USM	
<b>Ion Certan</b> , dr., USM	
Reforme și politici în economia Republicii Moldova	43
<b>Анатолий Рожко</b> , др., конф. исследователь, ИЭФС	
Системный подход к анализу и управлению социальной защитой населения	58

## Secțiunea I

## POLITICI ȘI MODELE DE CREȘTERE ECONOMICĂ

## Section I

## POLITICS AND MODELS OF ECONOMIC GROWTH

<b>Alexandru Stratan</b> , dr. hab., IEFS	
<b>Chiril Gaburici</b> , drd.	
<b>Daniela Duca</b> , drd.	
Particularitățile dezvoltării sectorului tehnologiilor informaționale și de comunicații în Republica Moldova	65
<b>George Balan</b> , A/Prof. Sc.D, PhD, Romanian-German University, Sibiu, Romania	
<b>Gabriel Avram Radu</b> , Economist, Câmpulung City Hall, Romania	
<b>Cristina Ileana Dumitrache</b> , Economist, Deputat, Parlamentul Romaniei	
Foundation and Design of the Informational System in Local Public Administration	71
<b>Ion Sârbu</b> , dr. hab., prof. univ., ASEM	
Particularitățile dezvoltării economice a întreprinderilor mici și mijlocii în condițiile globalizării	78
<b>Mihaela-Nona Chilian</b> , PhD, Senior Researcher III, Institute for Economic Forecasting, Bucharest, Romania	
<b>Marioara Iordan</b> , PhD, Senior Researcher I, Institute for Economic Forecasting, Bucharest, Romania	
Diferențele economice și sociale în România	84

<b>Veronica Bulat</b> , <i>lector univ., catedra Marketing și REI, USM</i> <b>Alexandru Gribincea</b> , <i>dr. hab., prof. univ., catedra Marketing și REI, USM</i>	90
Perspectivele dezvoltării comerțului internațional cu produse stomatologice	
<b>Silvestru Maximilian</b> , <i>dr. hab., prof. univ., ULIM</i> <b>Elena Nirean</b> , <i>lector superior univ., UASM</i>	95
Modalități de minimizare a coeficientului de risc	
<b>Anatol Racul</b> , <i>dr., conf. univ., SAUM</i> <b>Dragoș Cimpoieș</b> , <i>dr., conf. univ., SAUM</i>	100
Spatial econometric analysis of the moldavian real estate value	
<b>Л. И. Тодорова</b> , <i>докторант, ГУМ</i> <b>А. И. Грибинча</b> , <i>др. хаб., проф., ГУМ</i>	106
Инвестиции в современную инновационную систему – основа стабильного экономического роста	
<b>Ciobanu Ceslav</b> , <i>dr. în ec., prof. univ., Universitatea de Stat din Virginia, SUA</i>	112
Creșterea economică în epoca globalizării: riscuri, factori și perspective	
<b>Raluca Ecaterina Brandabur</b> , <i>PhD Lecturer, Academy of Economic Studies Bucharest, Marketing Department</i>	120
Cloud computing for small and medium enterprises – a strategic option under globalization	
<b>Sorin Mihai Radu</b> , <i>Prof., Ph. D. Eng., University of Petrosani</i> <b>Eugen Traistă</b> , <i>Assoc. prof., Ph. D. Eng., University of Petrosani</i> <b>Ioan Inisconi</b> , <i>Ph. D. Eng. Student, University of Petrosani</i> <b>Maria Stefanie</b> , <i>Ph. D. Eng. Chim. Student, University of Petrosani</i>	130
Water quality monitoring results at Baia de Arieș underground closed mine	
<b>Diana Mihaela Apostol</b> , <i>lector univ., dr., Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”, București</i> <b>Cristina Bălăceau</b> , <i>conf. univ., dr., Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”, București</i> <b>Daniela Penu</b> , <i>lector univ., dr., Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”, București</i>	135
Între dezvoltarea sustenabilă și societatea informațională	
<b>Н. М. Мишковец</b> , <i>к. э. н., доцент Днепронетровского университета экономики и права им. Альфреда Нобеля</i>	141
Проблемы оценки инноваций	
<b>Marius Eremia Vlaicu Popa</b> , <i>dr. ing., lector, Universitatea „C. Brăncuși”, Târgu Jiu</i>	144
Despre parcuri industriale: studiu de caz	
<b>Flavian Clipa</b> , <i>dr., lector univ., Universitatea Gheorghe Zane din Iași</i> <b>Raluca-Irina Clipa</b> , <i>conf. univ. dr., Universitatea Gheorghe Zane din Iași</i>	147
Orientări actuale în managementul firmei sub impactul globalizării	
<b>Viorica Jeleu</b> , <i>Faculty of Marketing and International Affaires, Spiru Haret University, Romania</i>	153
Tourism and the economic recovery	
<b>Nicolae Cristian Stănică</b> , <i>PhD, Senior Researcher I, Institute for Economic Forecasting, Romanian Academy, Bucharest</i>	159
Proгноzarea sectoarelor economice utilizând un model redus de tip RMSM	
<b>Tudor Ciumara</b> , <i>PhD, scientific researcher, Center for Financial and Monetary Research “Victor Slăvescu”, Bucharest, Romania</i>	165
Management consultants as agents for neo-liberalism	
<b>Юлия Абухович</b> , <i>магистр экономических наук, Академия управления при Президенте Республики Беларусь</i>	171
Проблемы инновационного развития в странах СНГ	

<b>Aliona Daniliuc</b> , <i>drd., lector univ., ULIM</i> <b>Alexandru Gribincea</b> , <i>dr. hab., prof. univ., ULIM</i>	Impactul cooperăției de consum al Republicii Moldova la dezvoltarea mediului rural național	176
<b>Ирина Сидорчук</b> , <i>заместитель директора НИИ ТПГУ, директор Центра исследований государственного управления НИИ ТПГУ Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат юридических наук, доцент</i> <b>Алексей Григорьев</b> , <i>старший научный сотрудник НИИ ТПГУ Академии управления при Президенте Республики Беларусь</i>	Регламентация правил поведения государственных служащих в Республике Беларусь	181
<b>Gheorghe Cuciureanu</b> , <i>dr., IDSI, CNAA</i> <b>Igor Cojocaru</b> , <i>drd., IDSI</i> <b>Rodica Cujbă</b> , <i>drd., IDSI</i> <b>Irina Cojocaru</b> , <i>IDSI</i>	Soluții pentru riscurile ce intervin în procesul de trecere la societatea cunoașterii: analiza opiniei experților	190
<b>Marica Dumitrașco</b> , <i>dr. în ec., conf. cercet., IIEȘP</i>	Particularitățile dezvoltării exportului Republicii Moldova	197
<b>Oleg Frunze</b> , <i>dr. conf., univ. int., Academia de Administrare Publică de pe lângă Președintele Republicii Moldova</i>	Potențialul echipei în dezvoltarea organizațională	205
<b>Valeriu Capsîzu</b> , <i>conf. univ., dr. în ec., USM</i> <b>Ala Guștiuc</b> , <i>lector universitar, USM</i>	Modernizarea activității întreprinderii în condiții de recesiune economică – factor al creșterii economice	208
<b>Shynara Jumadilova</b> , <i>Master of International Relations, Kazakh National Technical University after K. Satpaev</i> <b>Laszlo Vasa</b> , <i>PhD, Prof. h. c. Dr. habil., Dr. h. c., MBA, Szent Istvan University</i>	Determinants of the Economy of Kazakhstan	215
<b>Aliona Chetraru</b> , <i>dr. în ec., USM</i>	Rolul politicilor promovate de stat în direcționarea vectorului de dezvoltare al pieței valorilor mobiliare din Republica Moldova	220
<b>Елена Баранов</b> , <i>дкд., ИЭФС, лектор унив., ГАУМ</i> <b>Елена Морой</b> , <i>дк, конф. унив., ГАУМ</i>	Модель системы стратегического управления аграрных предприятий Республики Молдова	227
<b>Aurelia Duca-Gribincea</b> , <i>conf. univ., dr., Catedra Administrarea Afacerilor, USM</i>	Ciclul de viață al organizației și modelele de afaceri în condițiile economice moderne	232
<b>Maria Cojocaru</b> , <i>dr. în ec., USM</i>	Necesitatea implementării unui model de dezvoltare regională în Republica Moldova pe bază de clustere economice	238
<b>Vadim Macari</b> , <i>dr., conf. cercet., IEFS</i>	Fundamentarea principiilor conceptual-metodologice de bază ale elaborării paradigmei de creștere economică calitativă și determinarea principalelor ei componente	245
<b>Vladimir Cucirevii</b> , <i>dr., conf. cercet., IEFS</i>	Unele metode și mecanisme de influență ale politicii monetar-creditare asupra dezvoltării economice	253
<b>Михаил Пойсик</b> , <i>д. э., ИЕФС</i>	Приоритеты антикризисных мер	265



<b>Natalia Vinogradova</b> , <i>dr. în ec., IEFS</i> <b>Alexandra Novac</b> , <i>master, IEFS</i>	Parteneriatul social cu participarea IMM-urilor în Republica Moldova	270
<b>Lilia Ghițiu</b> , <i>dr., cercet. șt. superior, IEFS</i>	Dimensiuni ale managementului inovării în condițiile societății bazate pe cunoaștere	273
<b>Наталья Павловна Перчинская</b> , <i>д.э.н. в. н. с., ИЭФС</i>	Проблемы функционирования инновационных структур в Республике Молдова	277
<b>Sarvar Abakulov</b> , <i>master’s program in international public services and development, State University Rutgers Camden</i>	Political and economic transformation and the process of europeanization in Moldova	282
<b>Emil Dinga</b> , <i>cercet. șt., Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română</i> <b>Camelia Băltărețu</b> , <i>cercet. șt., Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română</i>	Vectori de convergență economică nominală și reală cu Uniunea Europeană	293
<b>Irina Cristian</b> , <i>drd., cercet. șt., IEFS</i>	Unele aspecte ale experienței internaționale privind creșterea economică în domeniul inovării	299
<b>Corneliu Mihail Alexandrescu</b> , <i>University “Politehnica” of Bucharest, Transports Faculty, Bucharest, Romania</i> <b>Iulian Bădescu</b> , <i>University “Politehnica” of Bucharest, Transports Faculty, Bucharest, Romania</i> <b>Ilias Nicolae</b> , <i>University of Petrosani</i> <b>Aurelian Nicola</b> , <i>SC General Trans AS, Petrosani, Romania</i>	Analyzing the performance objectives regarding the safety of an electronic system for centralised command of railway stations	304
<b>Мария Александрова</b> , <i>аспирантка кафедры макроэкономики и государственного управления, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана</i>	Фискальная политика в исследованиях экономического роста	311
<b>Ioan Inisconi</b> , <i>Eng., PhD Student, University of Petrosani, Romania</i> <b>Maria Stefanie</b> , <i>Eng. Chim., PhD Student, University of Petrosani, Romania</i> <b>Teodora Mititica</b> , <i>Eng., PhD Student, University of Petrosani, Romania</i>	Sustainable mining system for environment protection	320
<b>Diana Popa</b> , <i>drd., Școala doctorală de Economie, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, România</i>	„Comerțul și mediul” – o problemă complexă a dezvoltării sustenabile	327
<b>Aurelian Chiriac</b> , <i>drd. ec., Universitatea din Petroșani</i> <b>Cristina Peana Dumitrache</b> , <i>ec., Deputat în Parlamentul României</i> <b>Inga Cioara</b> , <i>ec., Universitatea din Petroșani</i>	Metode și instrumente de creștere a eficienței strategiei de negociere comercială	334
<b>Юлиан Кодряну</b> , <i>дкд. инж., Петрошань</i>	Научные основы проектирования энергоэффективных зданий	339
<b>Corina Pop Sitar</b> , <i>bursier al Academiei Române, Filiala Iași</i>	Managementului achizițiilor și rolul său important în societatea bazată pe cunoaștere	346
<b>Dobre Cornelia</b> , <i>asistent univ., drd., Universitatea “Dimitrie Cantemir”, București</i>	Oficiul Național de Audit al Republicii Populare Chineze	351
<b>Tatiana Bucos</b> , <i>drd., lector superior, catedra „Teorie și politici economice”, ASEM</i>	Direcții de implicare ale educației în formarea condițiilor necesare unei creșteri economice sustenabile	356

<b>Adriana Buzdugan</b> , <i>lector, drd., ULIM</i> Strategii de creștere și extindere națională a furnizării serviciului	364
<b>Ana Durbailo</b> , <i>drd., UTM</i> Investiții în fondul locativ ca premisă necesară unei creșteri economice durabile în Republica Moldova	367
<b>Lucia Cavaliuc</b> , <i>licențiată în științe economice, IMI, masterand, IRIM</i> Impactul exodului de intelect asupra dezvoltării economice a unui stat	372
<b>Roșcovanu Eugen</b> , <i>magistru în economie, drd., Asociația Micului Business</i> Aspecte ale politicilor cu privire la IMM-urile din Moldova și eficiența economică reală	379
<b>Aliona Șargo</b> , <i>drd., UASM, gr.didactic I, magistru în economie, Colegiul Financiar-Bancar</i> Considerații generale vizând investițiile – factorul cheie al creșterii economice durabile a sectorului agrar	384
<b>Liubovi Prodan-Șestacova</b> , <i>drd., UTM</i> Identificarea surselor de date și prelucrarea acestora la evaluarea impactului de reglementare	392
<b>Inga Gurschi</b> , <i>drd., ASEM</i> Relația migrație-dezvoltare. Analiza literaturii de specialitate	401
<b>Татьяна Петрова</b> , <i>н. с., ИЭФС</i> <b>Корина Грибинча</b> , <i>магистр экономики, ИЭФС</i> Инструменты институциональных преобразований и реформ в сфере торговой политики РМ	406
<b>Баранов Елена</b> , <i>дкд., ИЭФС</i> Стратегическое управление как фактор конкурентоспособности	414
<b>Pie Lupu</b> , <i>drd., IEFS</i> Schimburile comerciale în comerțul cu produse agroalimentare între Republica Moldova și statele Uniunii Europene	419
<b>Alexandru Șarco</b> , <i>drd., IEFS</i> Evoluția managementului corporațiilor transnaționale: experiențe și realizări	424
<b>Constantin Agafiță</b> , <i>drd., IEFS</i> Reformele instituționale ca premisa pentru dezvoltarea economică a Moldovei	430
<b>Corina Gribincea</b> , <i>magistru în economie, IEFS</i> Problemele consumului și profilul consumatorului de turism cultural în Moldova	436
<b>Ecaterina Fabian</b> , <i>IEFS</i> Raporturile statului cu sectorul afacerilor: interacțiunea dintre instituții și organizații	445

# PLENARY SESSION

## ПРОТИВОРЕЧИВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ

*Иван Иосифович МАЛЫЙ, док. экон. наук, проф.,  
зав. каф. макроэкономики и государственного  
управления Киевский национальный экономический  
университет имени Вадима Гетьмана*

*Рассмотрены вопросы противоречивого влияния становления государства на формирование рынка и экономического роста в постсоветских государствах*

*The questions of the conflicting influence on the formation of state-market and economic growth in the post-Soviet states are considered.*

Уже прошло более, чем 20 лет, как в результате распада Советского Союза на постсоветском пространстве образовалось 15 самостоятельных государств (Россия, Украина, Беларусь, Молдова, Грузия, Азербайджан, Литва, Латвия, Эстония, Азербайджан, Армения, Киргизия, Узбекистан, Туркменистан, Казахстан), которые сегодня столкнулись с необходимостью решения сложных политических и социально-экономических проблем. Проблема экономического роста в этих стран приобрела особую значимость, ибо в большинстве из них так и не достигнуто уровень ВВП 20-летней давности. Поэтому анализ динамики макроэкономических показателей скорее отражает изменение структуры производства и может дать ответа на главный вопрос – в чем причины падения объемов производства, снижения доходов населения и высоких темпов инфляции.

На наш взгляд, главным противоречием для постсоветских стран выступает теоретический и практический поиск оптимизации сочетания государственного управления и формирования рыночного механизма саморегулирования. В отличие от других стран мира, постсоветские страны вынуждены решать одновременно три важнейших проблемы: формирование государственных институтов (кроме России), создание институтов рыночной инфраструктуры и демократизации общества. На наш взгляд, экономическая в этих странах сосредоточила большее внимание на рыночном механизме, тогда как проблемам формирования государственных институтов не получило должного теоретического обобщения. Опыт рыночных преобразований в экономике постсоветских стран свидетельствует о сложности, хаотичности, неустроенности и непредсказуемости процессов и явлений, объяснение которых с позиций высоких абстракций неоклассики невозможен, поэтому необходим поиск и использование адекватных концепций и моделей. Использование экуменического подхода<sup>1</sup> к анализу современных процессов **бифуркации** развития стран с трансформационной экономикой позволяет соединить в органическое целое экономические, социальные и политические факторы как отдельные органические составляющие единого организма – общества.

Анализ мирового финансово-экономического кризиса 2008 года подтвердил несостоятельность мейнстрима (рыночного фундаментализма) по регулированию экономики в развитых странах, не говоря уже о постсоветских экономиках. Так, польский экономист считает, что в переходной экономике

<sup>1</sup> Более детально о сущности метода см.: Малий І.Й. Використання екуменічного підходу до дослідження трансформаційної економіки України. – Теоретичні та прикладні питання економіки. / Збірник наукових праць., Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2003 р. – Вип. 2. – С. 28–35

важная роль принадлежит государственному управлению, а не самостоятельным рыночным институтам<sup>1</sup>. Достаточно аргументированная критика и других западных экономистов по недооценке государством проблем социального равенства и справедливого распределения богатства<sup>2</sup>. Лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц принципом неудачности реформ называет непонимание реформаторами самих основ рыночной экономики и процесса институциональных реформ<sup>3</sup>. Сегодня стало понятным, что рыночная трансформация в постсоветских странах означает не только экономические преобразования, но и политические, поэтому роль государственного управления становится достаточно весомой и значимой.

*Теория государства развития<sup>4</sup> в условиях современного экономического кризиса приобретает особую значимость в качестве теоретико-методологического похода к пониманию значимости экономических и политических факторов экономического роста. Теоретически неопровержимым есть положение о том, что экономический рост зависит от наличия в достаточном количестве и соответствующего качества таких экономических факторов производства как земля, труд, капитал, предпринимательство и информация. Анализ результатов хозяйственной деятельности многих стран позволяет нам сделать вывод, что наибольших успехов в последнее десятилетие достигли страны, в которых была реализована нестандартная экономическая политика. При этом государство выполняло главную определяющую роль генератора и реализатора новых хозяйственных решений на уровне национальной экономики.*

*Особенность современной эпохи это масштабность, мобильность, спекулятивность, тенезация и т.д, с чем рыночной механизм не способен справиться, потому на государство возлагается решение новых задач, которых просто не существовало. Кроме того, глобализация превращает государство в активного не только политического, а экономического игрока мирохозяйственных отношений. Внешнеэкономическая, я бы сказал, глобализационная функция государства, на сегодняшнем этапе общественного развития, становится определяющей в деятельности государства. Именно благодаря сосредоточению своей деятельности на внешнеэкономической деятельности, Китай за несколько десятилетий превратился в мирового экспортера товаров. Именно государство стало генератором этих изменений. При этом в Китае не успели сформироваться крупные транснациональные корпорации, что подвергает сомнению теории концентрации и централизации капитала, обосновывающих объективность существования ТНК и МНК. Кроме того, теория самоподдерживающегося экономического роста У. Ростоу<sup>5</sup>, теория «большого толчка» П. Розенштейн-Родан<sup>6</sup>, кейнсианские модели*

<sup>1</sup> Колодко Г. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С.31.

<sup>2</sup> Клей Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе. // Реформы глазами американских и российских ученых. – Российский экономический журнал. – Фонд “За экономическую грамотность”, 1996. – С.32.

<sup>3</sup> Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С.4.

<sup>4</sup> Саблин К.С. Государство развития в разных институциональных условиях // Институциональные проблемы эффективного государства: монография /Под.ред.В.В.Дементьев, Р.М.Нуреева. – Донецк: ГБУЗ «ДонНТУ», 2012. -372 (С161-174)

<sup>5</sup> См.: Rostow W.W. The Stages of Economic Growth. A Noncommunist Manifesto. Cambridge, 1960

<sup>6</sup> См.: Rosenstein-Rodan P.N. Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe // The Economics Journal. 1943. Vol. 53 June/September.

экономического роста Р. Харрода и Е. Домара, неокейнсианские модели экономического роста с двумя дефицитами Х. Ченери, М. Бруно и другие теоретические подходы к проблеме экономического роста свидетельствуют не только о сложности проблемы, но и о необходимости пересмотра и разработки новых подходов к решению этой проблемы в каждой стране. В этом плане заслуживает внимания теоретическое обоснование реформ и наличие результатов опыт «социалистического» Китая.

В отличие от постсоветских стран в Китае с самого начала четко и последовательно, уже в теоретическом аспекте, провели разграничение между политическим и хозяйственным управлением страной и экономикой.

В Китае во время дискуссии сформировалось шесть научных школ, которые по-разному рассматривали сочетание рынка и плана, а также структуризации собственности. Первая – «школа скоординированных реформ» (сетяо гайге пай) во главе с ученым У.Цзинлянем, отрицая проведение частичных преобразований, выступила за проведение комплексной реформы хозяйственной системы, за создание конкурентной рыночной системы<sup>1</sup>. Вторая – «школа сторонников реформы собственности» (соючжи гайге пай), представителями которой являются Ли Инин, Лю Вей, Ван Юешен и др., отстаивала реформирование собственности, а не ценообразование, ссылаясь на факт неравномерного развития и на положение Я. Корнаи о социалистической «экономике дефицита»<sup>2</sup>. Третья – школа сторонников реформы на макроуровне (хунчуань чайхе юсянь пай). Главным теоретиком школы является Ван Чжо, который отстаивал идею реформы на макроуровне, а ее центральным звеном считал изменение функций правительства. Указанная точка зрения была подвержена критике за упрощенную трактовку соотношения плана и рынка. Четвертая – школа сторонников свободной среды (цзинци чайхе где куаньсун сюепай), представителями которой являются Лю Гогун, Дай Юаньчжень, а также ученые Академии общественных наук Китая, стала наиболее авторитетной, так как отстаивала целевую модель реформы, модель постепенного перехода от старой к новой экономической системе<sup>3</sup>. В основу целевой модели была положена идея формирования «свободной среды», что должно предполагать незначительное превышение совокупного общественного предложения над совокупным общественным спросом. Пятая (Ян Пейсинь и др.) – школа реформы прав хозяйствования (цзинь инцюань чжудао чайхе пай), была сформирована во второй половине 80-х годов, когда реформирование на предприятиях приобрело особенную остроту. Главная идея этой школы заключалась в передаче права хозяйствования предприятиям, а право собственности оставалось за государством. Ее основой стала практика сдельной ответственности на крупных и средних предприятиях на основании раздела двух прав. Шестая школа (Фань Ган, Линь Ифу, Шен Хун) – отстаивала идею осуществления институциональных изменений (тичжи бяньге пай), которая сформировалась в 90-ые годы под влиянием теорий неоинституционализма Р. Коуза и Д. Норта, получивших широкое распространение в странах Запада. Авторы этой школы, проповедуя неоинституционализм и теорию общественного выбора, предложили перейти к изменению институтов поэтапно, используя как стихийный, так и силовой методы.

<sup>1</sup> У Цзинлянь. Загальний проект реформи економічної системи в Китаї. – Пекін, 1988, -363с. (Кит мова).

<sup>2</sup> Лі Інн. Нерівноважна економіка Китаю. – Пекін, 1990, – 198 с. (Кит. мов.).

<sup>3</sup> Проблемы планового управления в Китае: Пер. с китайского: В 2 т. – М.: Прогресс, 1989. – Т. 1. – 502 с. Реформа хозяйственной системы в КНР. – М.: Экономика, 1989. – 351с.

Так, сердцевину китайских реформ составляет концепция модернизации Китая, охватывающая три уровня: первый – политический, выражающий взгляды руководства государства на проблему; второй – научно-теоретический, выражающий степень разработки проблемы учеными страны; третий – реальная хозяйственная практика, исходя из которой и уточнялись цель, сроки, темпы, инструменты и приоритеты модернизации. К специфике необходимо отнести сравнительный анализ реформирования экономики в Китае и других странах и выделение китайскими учеными таких особенностей: эволюционная и постепенность всех экономических преобразований; сохранение сильной политической власти, что позволяет предупреждать непредвиденные процессы развития теневой экономики, социальных потерь и социального расслоения; сохранение прежних жизненных ценностей при условии изменения только поведения субъектов хозяйствования. На первый план была выдвинута проблема политического единства государства и стабильности политической системы, а также определяющую роль социальных ориентиров развития экономики во время осуществления рыночных реформ. Учтены исторические особенности экономического развития Китая, характеризующиеся многоукладностью китайской экономики, сосуществованием плановых и рыночных методов управления, отсталостью, изменчивостью, региональной неравномерностью, которые не вписывались в концепцию начального этапа социализма. В центре внимания китайских ученых-экономистов стоял вопрос о способах сочетания планового и рыночного регулирования экономики, в результате чего было предложено три модели: первая – модель “фрагментарного (банькуай) сочетания планового и рыночного механизма”, вторая – модель “взаимопроникающего (шеньтоу) сочетания”, третья – модель “органического” (юцзи) сочетания плана и рынка. Либерализация условий хозяйствования предполагает «четыре разграничения»: 1) “чжен” от “ци” – административного управления от хозяйственной деятельности предприятий; 2) “чжен” от “цзи” – административного управления от инвестиционной деятельности, отделение инвестиционных потоков; 3) “шуй” от “ли” – отдельное начисление налогов и дивидендов на вложенный капитал, что выступает как часть прибыли; 4) “то” от “дай” – разграничение бюджетной и кредитной сфер. При этом основой государственного управления являются тенденции рыночного спроса, а микроэкономическая деятельность направляется макроэкономическим планом, что нашло концентрированное выражение в формуле **“государство регулирует рынок, а рынок ориентирует предприятие”**. Такой подход позволил глубже понять закономерности и специфику китайской экономической среды, что также значительным образом отвечает идеям Конфуция и Мен-цзи. Кроме этого, указанная школа определила направления формирования нового экономического мышления в Китае<sup>1</sup>.

*Теории общественного договора и выбора впервые показали, что государство возникает как результат сознательной и целенаправленной деятельности людей. Это фактически первый созданный людьми общественно-политический институт, который имел и имеет огромное влияние на жизнь индивидов, групп, классов, всего общества. Его можно планомерно совершенствовать, преобразовывать, приспособливать к изменяющимся условиям. Об этом свидетельствует тысячелетняя история многих государств мира. На рубеже двух тысячелетий, когда крайне заострилась борьба между странами за использование ограниченных ресурсов, на первый план выступает*

<sup>1</sup> Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. Китайське диво: стратегія розвитку і економічна реформа. – Шанхай, 1994. – 124 с. (Кит. мова)

проблема активизации политического фактора, то есть государства, в принятии стратегически важных для страны выверенных решений в инвестиционной, финансовой или инновационной политике. По мере роста масштабов и сложности рыночных преобразований роль государства в организации и регулировании экономики постоянно растет.

Активная институциональная роль государства в формировании новой системы распределения на современном этапе вообще и на примере стран с переходной экономикой в частности, объясняется не только недействительностью рыночных инструментов, но и возрастанием роли институциональных факторов в организации деятельности общества. Неспособность рыночного механизма обеспечить действенность и стабильность системы распределения обусловлен неудачами в достижении Парето-эффективности и предполагает необходимость учета влияния неэкономических (институциональных) факторов.

Отсутствие стратегического государственного управления экономикой на первых этапах экономической трансформации в постсоветских странах образовало организационный вакуум, приведший к нагромождению транзакционных препятствий деятельности субъектов хозяйствования. Из-за неразвитости институциональной среды ликвидация этих барьеров за счет автономного действия рыночных механизмов не произошла. В результате рыночных преобразований в экономике постсоветских стран начала утверждаться тенденция поиска ренты, как специфической формы перераспределения общественного богатства. Главным инструментом присвоения «постсоциалистической» государственной ренты выступает приватизация, рассматриваемая как «уникальная историческая возможность присвоения ренты»<sup>1</sup>, наличие больших возможностей получения государственных трансфертов в финансовой сфере<sup>2</sup> и «незавершенность реформ... [при которой] поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия»<sup>3</sup>. Кроме того, процесс присвоения ренты сопровождается соответствующими изменениями в организации общества. Появляются мотивированные не на экономический рост, а на получение ренты «группы интересов», которые для достижения своей цели переориентируют, а точнее лоббируют, деятельность органов законодательной, исполнительной и судебной власти, не говоря о информационных каналах, находящихся в их собственности. Отметим, что группы интересов стали трактоваться учеными<sup>4</sup> как важнейший фактор рентоориентированности общества. Такие организованные группы оказывают более сильное влияние на государство, чем разрозненное большинство, что приводит к принятию таких государственных решений, которые создают выгоды определенным группам в ущерб всему обществу.

Идея поведения людей позже была использована Дж.М.Кейнсом для разработки концепции государственного регулирования экономики, обратившего внимание на то, что «деятельность людей, а не слепые и объективные рыночные силы – вот что лежит в основе “запасов и потоков”, рассматривающихся в

<sup>1</sup> Ролан Ж. Политико-экономические вопросы преобразования отношений собственности в Восточной Европе // Корпоративное управление в переходных экономиках. Аоки М. и Кима Х. (ред.), СПб.: Лениздат, 1997. – с.85.

<sup>2</sup> Скоробогатов А.С. Экстенсивный рост банковского сектора и упадок кредитной сферы в современной России // Семинар молодых экономистов, 1998а, вып.6, март, с.84-87, <http://ie.boom.ru/Scorobogatov/Bank.htm>

<sup>3</sup> Яковлев А.А. Группы интересов и их влияние на процессы экономических реформ в России // Модернизация экономики России: социальный контекст. Кн.2. Ясин Е.Г. (ред.), М.: ГУ-ВШЭ, 2004. – с. 16.

<sup>4</sup> Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.



экономическом анализе. Использование государства как основного институционального звена в организации экономической системы выступает у Кейнса исходным методологическим принципом обеспечения экономического роста, распределения национального дохода и занятости населения, а значит, решения социальных проблем.

Ни рынок, ни государство не могут самостоятельно обеспечить не только экономический рост, но и справедливого распределения экономических благ. Джордж Сорос, перефразируя высказывание Вильсона Черчилля о демократии, заметил, что рыночный механизм – это «... наихудшая система распределения ресурсов, если не принимать во внимание все иное»<sup>1</sup>. Только сознательная, научно обоснованная экономическая политика государства, в основе которой должны быть принципы социальной ориентации развития общества и распределения социального продукта согласно теории соотношения факторов производства и доходов, может обеспечить начало экономического роста в постсоветских странах. Ситуацию, сложившуюся в Украине и России можно охарактеризовать, по выводу Г. Колодко, как системный вакуум: ни плана, ни рынка<sup>2</sup>. Определяя выводы авторов<sup>3</sup> о преобладании негативов трансформационного процесса над позитивами, важным для понимания институционализации государственного управления и рыночного механизма является выделение основных отрицательных последствий и осознание реалий в экономической системе переходных экономик.

Неопределенность на политических рынках, возникающая в результате поисков политической ренты, вызывает и другие отрицательные последствия для хозяйственной системы. Усиление зависимости правительства от групп давления, поддерживающих его, приводит к росту степени субоптимальности проведенных им экономических мероприятий, иными словами, увеличивает объем диспропорций, внесенных в распределительную систему. Чем выше объем ресурсов, которые могут предоставить те или другие субъекты, тем выше вероятность того, что именно их интересы будут удовлетворяться при формулировке политических решений, даже если при этом наносится значительный убыток другим, “менее важным”, с точки зрения правительства, группам субъектов хозяйствования или даже самому государству. Правительство становится “близоруким” и отдает предпочтение тактическим, а не стратегическим выгодам, поскольку отсутствует уверенность, что он будет при власти во время реализации последних. Это проявилось в низких уровнях капитализации экономики, непроизводительном распределении и использовании свободных финансовых ресурсов.

В ходе экономических реформ в Украине государство вместо того, чтобы создавать новые механизмы экономической координации – рынки и их институты, замещало их властным распределением ресурсов в зависимости от преимуществ политических элит. Государственные структуры (налоговая администрация, банки, местные органы управления, милиция) вместо того, чтобы способствовать и сотрудничать с частными субъектами предпринимательской деятельности, стали препятствовать этой деятельности. Воровская политика вынуждает рассматривать государство как безнадежно коррумпированное. Размыванию прав собственности также способствовала правовая неопределенность способов распоряжения некоторыми видами собственности,

<sup>1</sup> *Мертенс А. В.* Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. — К.: Киев. инвест. агентство, 1997. — С. 3.

<sup>2</sup> *Колодко Г.* От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований: — М.: «Журнал Эксперт», 2000. — 336с. — С.115.

<sup>3</sup> *Гринберг Р.* Итоги и уроки десятилетия системной экономической трансформации в странах ЦВЕ и в России // Рос. экон. журнал. — 2000. — № 1. — С.67–74

например собственности на землю. Такое положение вещей не только снижает стоимость ресурса (в данном случае земли), но и предоставляет дополнительные возможности чиновникам контролировать его использование. Вместо организации рынков государство процветает в создании институциональных барьеров. Трудно найти вид хозяйственной деятельности, который не требовал бы лицензирования или произвольного способа согласования условий деятельности с властными структурами. Отрицательный координационный эффект разного рода ограничений усиливается тем фактом, что такие ограничения действуют избирательно, в зависимости от льгот и других преференции, распределение которых зависит от того же государственного аппарата.

При формировании конкурентной экономики государство должно сохранять сильную регулирующую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса, максимально должно устранять из сферы принятия предпринимательских решений, перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения). Развитие олигархического капитализма в постсоветских странах привело к дискредитации рыночной экономики в глазах значительного большинства населения. В этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации, которое государственно-олигархическая администрация пытается использовать в своих целях. Правила приватизации государственной собственности в Украине, как и в других постсоциалистических странах, действительно довольно оригинальные в распределении богатства, и историки, социологи и экономисты еще не раз будут возвращаться к их осмыслению. К большому сожалению, это уже будет констатация фактов, не содержащая никакого творческого начала. Принцип частной собственности означает создание равных условий хозяйствования каждому члену общества. Характер приватизации в Украине полностью подорвал возможность соблюдения этого принципа.

Приватизация, которая до сегодняшнего времени еще продолжается под видом разных организационных форм, является стержнем осуществляемых в стране реформ. На сегодня она является эпицентром противоречий, возникающих в обществе между ветвями власти, политическими партиями, центром и регионами, социальными группами населения. В нынешних условиях глубокого кризиса и приватизационной экспансии уже стоит вопрос не о получении доли государственной собственности, а о поисках альтернативных путей стабилизации экономики, создания условий физиологичного выживания большинства населения.

**ATINGEREA OBIECTIVULUI EUROPA 2020  
ÎN DOMENIUL CDI - O PROVOCARE MAJORĂ PENTRU ROMÂNIA,  
ÎN CONDIȚIILE ACTUALE**

*Steliana SANDU, Doctor în Economie,  
Institutul de Economie Națională, Academia Română*

*Increasingly more, national and international experts are convergently pointing to research and innovation as the appropriate answer for overcoming the current crisis. The underfinanced scientific research, due to the economic crisis, could negatively bear on the Romanian economy and society, leading to a deepened crisis as well as to a narrowed range of solutions for sustainable development for Romania. Any crisis management strategy is doomed to failure if the RDI potential contribution to relaunching economic growth is not taken into consideration.*

*In this context, raising the investment in research up to 2% of GDP until 2020 is, to Romania, a foremost objective of the Europe 2020 Agenda and a distinctive challenge.*

*This paper aims to explore the current state of the RDI system and its financing strengths and weaknesses in order to provide coordinates for rethinking the prioritisation of funds allocation and for identifying the most effective solutions for RDI expenditure management. Another objective is to underline the alternatives for raising the absorptive capacity for the European funds allotted to RDI and for intensifying the knowledge transfer between research institutes and industry.*

**Creșterea cheltuielilor CDI la 2% din PIB în 2020- un obiectiv complex, cu multiple implicații la nivelul UE**

Numeroase studii relevă importanța susținerii activității de cercetare-dezvoltare ca premiză și modalitate de realizare a obiectivului esențial al dezvoltării economice durabile, de asigurare a creșterii bunăstării întregii societăți pe termen lung, fără a aduce prejudicii ireversibile mediului natural (6).

Contextul actual, dominat de efectele crizei economice globale, accentuează importanța domeniului CDI, ca element strategic pentru relansarea unei creșteri economice durabile.

Introducerea țintei de 3% în politicile europene de CDI, prin Agenda Lisabona 2010, a contribuit la schimbarea treptată a viziunii asupra modalităților de eficientizare a acestui domeniu, prin integrarea în așa numita strategie „Policy –mix” a tuturor politicilor care trebuie să interacționeze în scopul susținerii investiției în CDI (1).

Cu toate acestea, după 10 ani de reforme și eforturi în direcția creșterii fondurilor alocate CDI în PIB, rezultatele au fost mult sub nivelul așteptărilor, atât la nivelul UE cât și al multora dintre statele membre. Conform statisticilor UE, în perioada 2000-2010, cheltuielile publice pentru CDI nu au crescut, ca medie, decât marginal, iar ponderea cheltuielilor totale în PIB a rămas aproximativ aceeași, circa 1.9%.

Realizarea acestui obiectiv a fost doar parțială pe ansamblul UE și foarte diferită de la un stat la altul. În multe țări, printre care și România, creșterea investițiilor pentru CDI a fost o prioritate a politicii guvernamentale, implementarea sa realizându-se, în principal, prin suplimentarea cheltuielilor publice pentru CDI. România este menționată în documentele UE pentru dinamica accelerată a cheltuielilor de CDI, mai ales în perioada 2000-2006 (2).

Față de intensitatea medie europeană a CDI, există mari diferențe de la o țară la alta, dar mai ales între țările dezvoltate și cele cu un nivel de dezvoltare mai redus. Provocarea principală pentru acestea din urmă, mai ales pentru România și alte țări central și est europene, rămâne eficientizarea investiției publice în CDI și stimularea creșterii aportului sectorului privat în totalul cheltuielilor pentru acest domeniu. Printre direcțiile de acțiune se pot enumera: creșterea atractivității pentru cariera de cercetător, prin crearea unor condiții adecvate de infrastructură, de dotări cu echipamente și de remunerare; reglementarea pieței cercetării și conectarea ei cu celelalte piețe precum și

cu sistemele de educație, consolidarea relațiilor dintre stakeholderii cercetării, îmbunătățirea regimurilor dreptului de proprietate intelectual etc. (7).

Stimularea cererii pentru produse și servicii inovative prin utilizarea reglementărilor și standardizării nu a dat rezultatele scontate, fiind fragmentată și prea rigidă față de ritmul dezvoltărilor tehnologice. Mai mult, impactul altor instrumente de pontențare a creșterii cererii pentru rezultatele inovării, precum achizițiile publice, deși au avut un impact pozitiv, a fost sub nivelul scontat.

Demersul proiectării și consolidării Ariei Europene a Cercetării (ERA) a reprezentat un pas important în direcția unei viziuni politice mai integrate la nivel european. Au fost încurajate cooperarea între Statele Membre, excelența în CDI, "specializarea inteligentă" și eliminarea barierelor în calea mobilității cercetătorilor.

De asemenea, programele europene de finanțare a cercetării, dezvoltării și inovării au jucat un rol deosebit în politica inovării asociate Strategiei Lisabona. Din păcate, România, datorită gradului redus de absorbție, mai ales a fondurilor din programele Cadru pentru C-D ale UE, a beneficiat prea puțin de resursele europene, la formarea cărora a contribuit substanțial. În ultimii ani, s-a remarcat o creștere a absorbției fondurilor structurale, atrase spre acest domeniu, mai ales, prin Programele POSDRU și Competitivitate. Dezvoltarea capacității de absorbție depinde atât de factori micro cât și macroeconomici. Crearea unui mediu legislativ care să încurajeze preocupările firmelor pentru cercetare și absorbția rezultatelor activității de CDI din sectorul public și universitar (prin stimulentele fiscale, financiare, etc) trebuie să fie însoțită de eforturi în direcția formării unei culturi pro-inovare în sectorul business, pentru ca, în final, factorul decizional rămâne organizația economică.

Criza financiară și economică globală a amplificat obstacolele care au întârziat realizarea obiectivelor strategiei de la Lisabona 2000 și Barcelona 2002, adică alocarea a 3% din PIB pentru Cercetare-Dezvoltare. Cu toate acestea, în 2010, Comisia Europeană a reiterat în Strategia Europa 2020 acest obiectiv, pe baza exprimării dorinței majorității țărilor membre, conștiente de faptul că fără investiții corespunzătoare în CDI nu numai că se întârzie ieșirea din recesiune dar este imposibilă asigurarea creșterii economice inteligente, având la bază specializarea inteligentă și realizarea Uniunii Inovării. Unele țări europene au acționat prompt în sensul prevenirii contractării bazei de cunoaștere, iminentă în condițiile în care în sectorul privat au existat presiuni de reducere a investițiilor proprii în cercetare și inovare.

În condițiile actuale asistăm la reconfigurarea și adaptarea politicilor CDI în direcția schimbării priorităților în alocarea investițiilor pentru CDI, susținându-se cu precădere arii științifice și tehnologice strategice, precum: nano-tehnologii, energii alternative, sănătate și științele vieții.

În al doilea rând, se observă o abordare multidisciplinară și integrată la nivel global, care să încurajeze investițiile străine în programe de C&D, mai ales din partea țărilor afectate mai puțin de criza actuală (precum, China, țările din Golf sau Japonia). Aceste programe pot deveni, pe termen lung, platforme noi pentru cooperare internațională complexă.

Concentrarea asupra programelor publice de investiții în CDI, prin care să se sporească baza de cunoaștere a unei țări, se consideră a fi un element de suport al relansării creșterii economice. Încurajarea performanței, prin politici corespunzătoare și prin alocarea fondurilor publice pentru CDI pe baza criteriului de excelență constituie o altă direcție a evoluției sectorului CDI în UE în actualele condiții.

Investiția publică poate constitui un stimulent pentru alocarea de resurse din sectorul privat pentru CDI. În același timp, dacă finanțarea proiectelor de cercetare realizate „in-house de către agenții economici este înlocuită cu finanțarea publică a

acestora, va avea loc efectul de substituție, însoțit uneori chiar de o demobilizare și descurajare a inițiativei private.

Ținând seama de eșecurile specifice pieței de CDI cât și de importanța acestui domeniu pentru asigurarea creșterii sustenabile și competitivității, decidenții politici din economiile dezvoltate susțin cu consecvență activitățile de cercetare, dezvoltare și inovare în laboratoarele și institutele publice de cercetare, finanțează cercetarea universităților și cea din organizațiile non-profit, organizează achiziții publice pentru proiecte de cercetare și stimulează subvenționarea cercetării în companiile private în mod direct sau, indirect, prin facilități fiscale etc.

Mixul de politici pentru CDI vizează, de asemenea, transferul și diseminarea tehnologiilor, promovarea companiilor care aduc tehnologii sau produse noi, întărirea relațiilor de colaborare dintre diferitele sectoare ale sistemului național de CDI.

### **Direcții și mecanisme de stimulare a investiției în CDI în România**

Atingerea obiectivului de 2% din PIB pentru CDI până în 2020 este o provocare foarte mare pentru România, ținând seama de faptul că, la nivelul anului 2011, procentul din PIB pentru C&D atinge doar 0,47%, mult sub media europeană, de 1,9%. Participarea sectorului privat, care trebuie să ajungă la 1% în anul 2020, era în scădere față de anul 2003, reprezentând doar 0,15% din PIB. În condițiile în care alocările publice s-au diminuat în 2009 și 2010 iar finanțarea privată își va păstra în viitor trendul descendent, atingerea multora dintre obiectivele strategice, ambițios formulate în Strategii și Planuri Naționale care vizează domeniul CDI, va fi compromisă. De altfel, chiar experții Comisiei Europene apreciază ținta de 2% din PIB pentru CDI pentru România ca fiind foarte ambițioasă și dificil de realizat, având în vedere progresele limitate realizate până în anul 2011. România avea în 2010 una dintre cele mai reduse intensități ale C- D. (3).

Pentru România, asumarea obiectivelor strategiei *Europa 2020* implica recuperarea decalajelor față de actualul nivel mediu atins în UE în privința intensității investiției în CD, depășirea stadiului de “inovator modest” atragerea de investiții în sectorul privat, creșterea performanțelor sub aspectul publicațiilor și brevetelor. Pentru atingerea acestor ținte, România și-a asumat pe termen scurt, în perioada 2011-2013, acțiuni în următoarele direcții: a) *Întărirea capacității și a performanțelor sistemului CDI* prin creșterea numărului și performanței resurselor umane pentru cercetare; -elaborarea unei strategii naționale în domeniul inovării; accelerarea reformelor care vizează îmbunătățirea structurii și a eficienței mecanismelor sistemului CDI, prin revizuirea cadrului legislativ specific. b) *Stimularea creșterii investițiilor în cercetarea din sectorul privat* prin susținerea proiectelor CDI inițiate și conduse de întreprinderile din sectorul privat și dezvoltarea infrastructurii CDI și a transferului de tehnologie în cadrul firmelor. c) *Accentuarea dimensiunii europene a politicilor și programelor CDI* prin participarea activă a României la inițiativele majore din cadrul Spațiului European al Cercetării (4).

Alegerea mixului de instrumente și măsuri de politică publică care să determine intensificarea investiției în cercetare, dezvoltare și inovare, dar și eficientizarea acesteia, necesită analiza și identificarea, în contextul specific economiei românești actuale, a raporturilor de cauzalitate dintre factorii care acționează intercondiționat asupra sistemului național de CDI. În acest sens, un aspect ce se impune a fi clarificat este dinamica relației de complementaritate sau substituție dintre aportul public și cel privat la creșterea investiției în cercetare-dezvoltare și inovare.

În contextul specific economiei românești, mai ales în condițiile crizei actuale care diminuează dramatic sursele private de finanțare pentru cercetare și inovare, suportul public, prin instrumente care să antreneze și să susțină interesul sectorului

privat pentru cercetare și inovare, devine vital. Sustinerea obiectivului de creștere a volumului cheltuielilor alocate cercetării-dezvoltării trebuie să fie dublată de analize profunde care să demonstreze eficiența economică și socială a utilizării fondurilor publice pentru programele de cercetare și dezvoltare, prin rezultate cu impact tehnologic, economic, social și de mediu superioare efortului investițional.

În vederea creșterii contribuției sectorului privat la investiția în cercetare, dezvoltare și inovare, înțelegem ca o prioritate centrală pentru atingerea obiectivelor Strategiei Lisabona 2020 și pentru asigurarea premiselor unei dezvoltări durabile pentru economia românească, decidenții politici trebuie să aibă în vedere o corelare mai strânsă între diferitele politici sectoriale (industrială, fiscală, financiară, de concurență, etc), care poate oferi o paletă largă de instrumente indirecte dar complementare, prea puțin valorificate până în prezent. Stimulentele fiscale, accesul la capital de risc, creșterea ponderii ajutorului de stat pentru susținerea inovării în sectorul privat sunt printre recomandările cel mai frecvente ale specialiștilor domeniului pentru creșterea investiției private în CDI (7).

Majoritatea statelor europene au recunoscut importanța crescândă a stimulentele fiscale și rolul acestora de mecanism complementar alocărilor directe pentru CD. În multe țări s-a urmărit consolidarea portofoliului de instrumente de menținere a nivelului de finanțare directă prin extinderea și îmbunătățirea simultană a stimulentele fiscale.

Documentele de politică și strategie națională pentru CDI (5) conțin unele instrumente de natură fiscală și financiară care să susțină intensificarea activității de CDI și a cheltuielilor private cu cercetarea și inovarea la nivelul industriei. Până în prezent însă, efectele acestora sunt prea puțin vizibile.

Interesul investitorului privat pentru susținerea financiară a investiției în CDI poate fi stimulată prin facilitarea accesului utilizatorului potențial – agent economic – la rezultatele eforturilor publice de cercetare și inovare, care pot servi ca input semnificativ în activitatea proprie de cercetare și inovative.

În România, din nefericire, rezultatele proiectelor de cercetare finanțate din fonduri publice prin diferitele Programe de CDI rămân nevalorificate. Aceasta se datorează, fie absenței unor infrastructuri de transfer de cunoaștere și tehnologie dinspre creatori către utilizatorii potențiali, fie relevanței scăzute a rezultatelor cercetării pentru sectorul de business și, nu în ultimul rând, capacității de absorbție relativ redusă a rezultatelor CDI la nivelul firmelor private.

Nivelul scăzut de cooperare între cercetare și industrie rămâne o problemă critică pentru sistemul național de cercetare, dezvoltare și inovare. În prezent, relațiile de colaborare dintre cercetare și sectorul productiv se manifestă preponderent în cadrul programelor naționale de CDI, care încurajează parteneriatul dintre sectorul industriei și cel al cercetării. Infrastructura de inovare și transfer tehnologic, mai concret organizațiile specializate în diseminarea, transferul și valorificarea rezultatelor CD, precum cluster, platforme tehnologice, rețele de transfer se află într-un stadiu incipient de dezvoltare. Centrele universitare de excelență, parcurile științifice ar putea constitui medii naturale pentru activități educaționale și de cercetare, care pot fi apoi transformate în instrumente strategice pentru creșterea concentrării tehnologice în proximitatea universităților. Elaborarea și implementarea unor noi programe specific în acest scop ar putea asigura un cadru favorabil întăririi parteneriatelor dintre întreprinderi, universități și institute de C&D.

Intensificarea legăturilor dintre institutele de cercetare și industrie, o provocare cu atât mai mare în contextul crizei actuale, constituie o preocupare de fond pentru decidenții guvernamentali, dar rezultatele prezente sunt insuficiente. Aceste inițiative sunt cu atât mai binevenite cu cât țări precum Olanda, Germania, Franța au cunoscut o

revigorare economică a acelor regiuni în care rezultatele cercetării științifice erau transferate prin spin-off către agenții economici.

Desigur, condiția primară pentru progres în această direcție este ca cercetarea științifică să răspundă nevoilor și cerințelor industriei, a sectorului de business. Intervențiile de natura politică menite să răspundă nevoii de intensificare a fluxului de cunoaștere și tehnologie inovatoare dinspre centrele de cercetare spre utilizatorii privați se impune să fie însoțite de o preocupare susținută, la toate nivelurile, de a îmbunătăți calitatea, utilitatea și performanța cercetării finanțate din fonduri publice.

Preocuparea pentru îmbunătățirea calității resurselor umane din cercetare și a rezultatelor cercetării reprezintă un punct central în politica și acțiunile diferitelor instituții guvernamentale. Instrumentele de finanțare create în 2005 și îmbunătățite ulterior prin Strategia și Planul Național pentru Cercetare, Dezvoltare și Inovare, permit accesul tuturor actorilor sistemului de CDI la fondurile publice pe bază de competiție deschisă, promovează finanțarea multi-anuală și stimulează cercetarea în colaborare și multi-disciplinară cât și co-finanțarea cercetării din surse diverse. Dar, exploatabilitatea rezultatelor proiectelor de C&D contractate în cadrul programelor naționale este încă redusă, datorită caracterului necomercial al conținutului lor, dar și absenței unei evaluări riguroase ex-post și monitorizării rezultatelor cercetării, cu efect direct asupra diminuării motivației cercetătorilor de a obține rezultate de înaltă calitate, valorificabile în economie și societate (9).

Dincolo de responsabilitatea decidenților politici de a aloca mai multe resurse financiare domeniului de cercetare și inovare sau de a crea instrumente legislative de stimulare a investiției private, dincolo de responsabilitatea managerilor de institute și laboratoare de cercetare sau a centrelor de cercetare universitare de a gestiona eficient fondurile primite și de a stimula cercetătorii, creșterea performanței sistemului național de cercetare depinde, poate în primul rând, de responsabilizarea și comportamentul etic al fiecărui cercetător.

Valorificarea rezultatelor cercetării prin publicații în reviste de prestigiu sau patente, un punct nevralgic în sistemul de CDI românesc, trebuie să devină o preocupare personală a cercetătorului. Conform cu datele publicate în Anuarul Statistic al României 2010, numărul de patente acordate a scăzut de la 876 în 2003, la 489 în 2008, iar cererea de patente a scăzut de la 1046 în 2003, la 1031 în 2008. Mai mult, doar 408 dintre acestea proveneau de la institute de cercetare și universități, restul fiind rezultatele activității de inovare individuale.

Considerăm notabil faptul că, în ciuda numărului redus de articole indexate ISI cu autori români, comparativ cu performanța altor state europene, acest indicator a cunoscut o evoluție ascendentă, numărul lor dublându-se în 2008 față de 2007 (8).

### **Concluzii**

Obiectivul de a ajunge la 2% din PIB pentru cercetare-dezvoltare și inovare în România în anul 2020 constituie o mare provocare, greu de atins în condițiile restricțiilor bugetare impuse de actuala criză economică. Totuși, în condițiile în care sectorul privat are până în prezent o contribuție redusă la finanțare CDI, iar perspectiva nu este prea optimista, finanțarea publică va rămâne o sursă importantă de finanțare. În aceste condiții, se impune un mix de politici care să coreleze obiectivele cercetării științifice cu cele din domeniul economic, al educației, al pieței forței de muncă, să găsească stimulente pentru o mai mare implicare a sectorului privat, prin colaborare între cercetarea din universități, institute de cercetare și firme. Este necesară, de asemenea, reevaluarea priorităților de alocare a fondurilor spre domenii care susțin relansarea creșterii economice, spre proiecte de cercetare elaborate în colaborare de către echipe de cercetare din sectorul public și privat.

Totodată, este necesar un management mai eficient al fondurilor alocate, o monitorizare a calității și utilității rezultatelor cercetării științifice, în consens cu cerințele actuale ale sectoarelor economice, un transfer autentic al rezultatelor cercetării aplicative spre industrie.

### Referințe bibliografice

1. European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Europe 2020 Flagship Initiative, Innovation Union, 2010, Brussels
2. European Commission, Innovation Union Competitiveness Report, 2011, p.49
3. European Commission, Commission Staff Working document, Assessment of the 2012 national reform programme and convergence programme for Romania, 2012, Brussels, p.10
4. Guvernul României, Departamentul pentru Afaceri Europene, Reforme naționale pentru creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii la orizontul anului 2020, 2011, p.30-31
5. Government of Romania. National Reform Program 2011-2013, Implementation Report, March 2012; Government of Romania, 2012-2015 Convergence programme, April 2012
6. Mc.Morrow K, Roger W, R&D capital and economic growth: The empirical evidence, 2009, EIB Papers, volum 14, nr.1, p.94-119
7. Sandu, S, Main Issues of R&D financing in Romania. Romanian Journal of Economics, 2010, no. 1, pp. 127-145
8. Sandu, S, Convergence of the Romanian Research – Development and Innovation within Innovation Union, 2011, în Matei, A., Radulescu, C eds., National and European values of Public Administration in the Balkans. “Economica” Publishing House, Bucharest, pp.47-53
9. Technopolis Group, Evaluarea Intermediara a Strategiei Nationale si a Planului National CD&I, 2007-2013, publicat ANCS, 2012.



## ECONOMICS AND MANAGEMENT OF FOOD SAFETY

*Zsarnóczai J. Sándor, Assoc. Prof. Dr. (CSc)*

*Ernyei György, Assoc. Prof. Dr. (CSc)*

*Mohammed Saleh RASHAD Z, PhD Student Szent István University, Faculty of Economic and Social Sciences Institute of Business Management, Institute of Regional Economics and Rural Development*

*This case-study analyses the Food safety management functions are setting up each other, as Food safety planning, Food safety organization, Food safety staffing, Food safety directing, Food safety control. Food safety planning involves selecting missions, Food safety objectives and Food safety actions in order to achieve them. Food safety management refers to the whole food product channel, which includes basic agricultural production, food processing and trade.*

*SWOT analyses are used to understand the successful management and its difficulties. Positive elements, which are as follows: Well Skills: educated, experienced, social skill, well problem solving, highly degree of use of judgement, creative thinking, initiative, Cooperation between employees and employers in company, High level of priceincomes, Profitable production, New production technology and techniques. Negative elements, which are as follows: Lack of marketing instruments, Less announcement, Weak marketing plan, Not real business plan, Not successful overiewing timescale of operations and works.*

*Importance of vertical co-ordination can ensure easily the qualitative demands of EU and strengthens farmers to build up their owned product-chain mainly. The vertical integration should be strengthen, which is within a company, corporation or producing unit can be the most succesful model to be followed by the co-operative organisation in EU.*

*Key words: Managerial functions, Food staffing, Food safety directing, Food safety control, Skills of managers*

### **Introduction**

Food safety in European Union gets more focused both on consumer and both on the supplier side of food market. However there are market imperfections related to food safety that commonly occure, which are as follows: imperfect and assymetric information, the lack of competition. Third party effects, (externalities), that are are not reflected in price, and transaction costs.

*In order to ensure Food safety to achieve in organisations, food safety objectives should be set properly, as the basis of an operational food safety management system.*

### **Materials and Methods**

The SWOT analyses and compare are the famous methods to analyse the possible successfull management on the product channel, even as vertical one accompanying to remain the qualified demands in wholly channel.

The importance of qualitative development is emphasised by the other experts: „The change of the world market background makes the qualitative development very important because the establishing of regional economic integration leads to stronger qualitative demands to protect markets” (Lakner, Z.- Somogyi, S.- Horváth, Zs.,1998, pp. 47.).

### **Results and Discussions**

The definition of food safety management can be summarised in the text, which are as follow:

*Food safety management is the process of designing and maintaining an environment in which individuals working together in groups efficiently accomplish selected Food safety aims. Food safety management involves the execution of the five Food safety management functions. The functions are linked together like eyes of a chain.*

Food safety management implications can be described in a short form, which are as follows:

1. Managers carry out the managerial functions of Food safety planning, Food staffing, Food safety directing, Food safety control.
2. Food safety management applies to any kind of food organisations (authority, profit seeking food companies, food and vegetable shops, restaurants and catering enterprises).
3. Food safety management applies to food managers of all organisational levels.
4. The aim of all food managers to create a surplus: a higher level of food safety.
5. Food safety management with efficiency is focused on implying to achieve the highest level of food safety with possible most minimum cost.

The food safety management functions are set up each other, as Food safety planning, Food safety organization, Food safety staffing, Food safety directing, Food safety control.

### ***Food Safety Planning***

Food safety planning involves selecting missions, Food safety objectives and Food safety actions in order to achieve them. It requires to make Food safety decisions that is choosing future courses of Food safety actions from among alternatives. There are various types of Food safety plans forming a hierarchy from the overall Food safety plans and objectives to the most detailed one.

### ***Food Safety Organising***

Involves establishing an intentional structure of people's roles related to food safety. It is intentional in the sense of making sure that all tasks necessary to accomplish Food safety goals are assigned to people who can do them best. The purpose of the Food safety organisation structure is to help in creating environment for human performance.

### ***Food Safety Staffing***

Involves filling and keeping filled the Food safety managerial positions in the Food safety organisation structure. This implies identifying work force requirements, inventorying the people available, recruiting, selecting, placing, promoting, appraising, planning careers compensating, training, developing candidates, and current job holders to accomplish Food safety tasks effectively and efficiently.

### ***Food Safety Directing***

Food safety directing or leading is influencing people, who they contribute to the food safety goals of the organisation. Leading involves motivation, leadership styles and approaches and communicating Food safety information in the organisation.

### ***Food Safety Control***

Food safety control is the measurement and correcting of activities of subordinates to ensure that actions in relation to Food safety confirm to Food safety plans. It measures performance against Food safety goals and shows where negative

deviations exist and correcting deviations helps to ensure accomplishments of Food safety plans. Food safety plans must precede Food safety control, this two functions are closely related.

***Systems Approach to operational Food Safety Management***

Food safetying enterprises depends on its external environment, it is part of a larger system such as industry to which it belongs to the economic and social background. Thus the enterprise receives inputs and transforms them, exports the outputs to the environment *as shown in Figure 1*. Food organisations can be described as an open system model, which includes interactions between the enterprise and its external economic and social environment, from which first is marketing conditions.

***Food safety management refers to the whole food product channel, which includes basic agricultural production, food processing and trade.***

That is called as the *basic model for Food safety management system*. *Inputs and claimants inputs* from the external environment include people, capital and managerial skills, as well as technical and technological knowledge. Managerial skills of managers in a compny include for example: education and training required, breadth-depth of experience required, social skill required, problem-solving skills, degree of discretion–use of judgement, creative thinking; well overiewing the working conditions: timescale of operations concerning the special characters of biological materials from agricultural production, diversity of subordinates, pressures from other groups, difficult or hazardous surroundings.

*The managerial transformation process*

The task of Food safety managers is to transform the inputs in an efficient manner to outputs, that is at acceptable level of food safety.

*The communication system*

Communication is essential for two reasons. First, the communication system integrates the Food safety managerial functions. The Food safety objectives set in planning are communicating, so that the appropriate organisation structure can be devised. Communication is essential in the staffing and leading and controlling functions. Thus it is communication which makes Food safety management possible. The second purpose of communication is to link the enterprise with its external environment.

*External variables*

External environment in relation to Food safety is important because they cannot be changed by the enterprises but constantly respond to it.

*Outputs*

The organisation should provide an acceptable level of food safety. Food safety ensures for consumers a degree of satisfaction and confidence, which are also part of the operation of the Food safety management system. An important output is the integration of many Food safety goals conflicting with the profit objectives of the food enterprises.

***Re-energising the system***

It is important to note that outputs become inputs again. Thus the satisfaction of employees becomes an important human resource input. Satisfaction of consumers also becomes a *spiritual input* of the re-energised system. Profit or some parts of the profit can have been reinvested in the economic production system to further increasing the level of Food safety to maintaine competitiveness for the long term.

### **Qualified of milk production in Hungary**

The butter-fat content of milk depends on genetic characters, period of pregnancy, age, feed, frequency of milking and state of health. In point of genetically view the butter-fat content can be very different within one kind of animal, even between types of animal the differences can be higher than the above mentioned examples. The genetically factors have very significant role in creation of butter-fat content.

During the lactation the butter-fat content decreases with increasing daily milk production at the same time, but this process can be true by the opposite way, as well. It means that the butter-fat content of milk given by the dairy cows decreases, if more cows of animal stock give milk at about top of lactation period. Also the butter-fat content of milk decrease, if the share of older cows' number increases in animal stock. The dairy cows with first calf give milk contents more butter-fat, than average in general. Some kinds of fodder exert positive influence on increasing butter-fat content, but the others resulted in depression.

During the period of calving butter-fat content will be higher in milk of well condition animal, than in not healthy one. The weak fodder results in decreasing the milk volume and butter-fat content of produced milk. Also the low raw fibre content of daily fodder can result in depression of butter-fat content. In spring the situation is the same at the beginning of greasing.

The cows can be milked in equal period, in case of two times milking the optimal milking period 12-12 hours. In practice this requirement can hardly be kept. If the milking period is 10 and 14 hours, the butter-fat content of morning milk is lower than milked one in the afternoon. The difference can reach even 1 percent. In the case of three times milking per a day the butter-fat content can decrease somehow with 15 percent increasing volume of milk production, but the volume of all produced butter-fat content can increase. Rather milk production of non adequate feeding and ill cows decreases, than the butter-fat content of produced milk. Not enough moving and exciting the animal during milking can result in depression of butter-fat content.

The vertical co-ordination can be realised by price-mechanism on dairy farms. The purchase price of milk is determined based on its qualitative characters. These qualitative characters were generally decided on the world-wide side, which are as follows: physical cleanness of milk, determined number of ovum per  $\text{cm}^3$ , somatic cell number per  $\text{cm}^3$ , antibiotic must not be in milk, freezing point in  $^{\circ}\text{C}$ , protein and fat content of milk. In vertical co-ordination 90% of purchased milk was transported from dairy producers including farmers to milk collection station and then to dairy processors based on contracts. The purchasing contracts were signed by dairy producers including farmers and dairy processors. Often they signed these contracts for several years, sometimes for 4-5 years, but the volume of purchased milk was determined frequently in every quarter year.

### **Conclusions and proposals**

In general the SWOT analysis can emphasize the positive and negative characters of enterprises in point of view of managers and employers based on the economic and social background conditions.

Also the bargain positions of dairy producers should be strengthened by creating co-operative co-operation of producers. The dairy producers' own-share in dairy processors, for which the co-operatives could get financial supports. *Importance of vertical co-ordination can ensure easily* the qualitative demands of EU and strengthens farmers to build up their owned product-chain mainly. Naturally the vertical co-ordination does not avoid the vertical integration based on co-operative scheme. The

vertical integration should be strengthened, which is within a company, corporation or producing unit can be the most successful model to be followed by the co-operative organisation in EU (Zsarnóczai, J. S., 2003).

Organisations producing and selling vegetable and fruit, which were established by only producers of vegetable and fruit, and their members can be only producers. Aim of them is organising the vegetable and fruit produced, storing the products, preparing the vegetable and fruit to be commodity and common trading.

Members of these organisations are responsible for providing data frequently about their activity, and selling their products by the organisation. Based on this activity the organisations play managing role and ensure fixed selling position for their members.

**Selling of vegetable and fruit has three kinds of established forms:** 1/ Short selling channel including the direct selling and local producing markets. 2/ Traditional distributing channel. 3/ Integrated channels, where one participant of distributing channel coordinates the selling process.

Role of integrated selling has share of 35-45% belonging to vegetable and fruit selling in European Union. It will increase much more than 50% of this. In Germany share of this integrated selling became more than two-third level.

<b>SWOT analysis of the Enterprise in Management</b>	
<p><b>Strengths</b>                      Manager knows secure domestic and foreign sales opportunities,                      Well Skills: educated, experienced, social skill, well problem solving, highly degree of use of judgement, creative thinking, initiative                      Cooperation between employees and employers in company                      High level of priceincomes                      Profitable production                      New production technology and techniques                      Advaned infrastructure inside company                      Education and training opportunities                      Successful competition of enterprise</p>	<p><b>Weaknesses</b>                      Less capital capacity,                      Lack of capital and information,                      Problems of managerial system,                      Lack of marketing instruments                      Less announcement                      Weak marketing plan                      Not real business plan                      Not successful overiewing timescale of operations and works                      Monostructure of company – production                      Weak diversity of subordinates                      Not strong speciality</p>
<p><b>Opportunities</b>                      Undertaking the whole business line and product channel,                      Highly developed processing,                      Improvement of organizational levels in a company,                      Increase of export                      Increase trade-marked goods,                      Growing field of different products,                      Large share of higher value added products.</p>	<p><b>Threats</b>                      Not successful economic activities                      Increasing negative balance of foreign trade and payment,                      Large fluctuation of national and foreign capitals abroad,                      Not adequate support system,                      Worsening of competitiveness,                      Loss of significant traditional markets                      Increase of infrastructure expenses.                      Difficult or hazardous surroundings                      Turbulent state                      Less support than the average in the EU</p>

### References

1. Z. LAKNER – S. SOMOGYI – ZS. HORVÁTH (1998): Food quality and market. „AGRO-21” Bulletins. Future review of agricultural economy, 22. number, pp. 47- 64.
2. J. S, Zsarnóczai, (2003): Szövetkezeti szerveződés Dániában a XXI. század elején. (Organisation of co-opratives in Denmark at the beginning of the 21st century). GAZDÁLKODÁS in Hungarian (Agricultural Economy), agricultural scientific monthly bulletin 47. Year, No: 1. Pp. 71-74. HU ISSN 0046-5518, Index: 25 341.

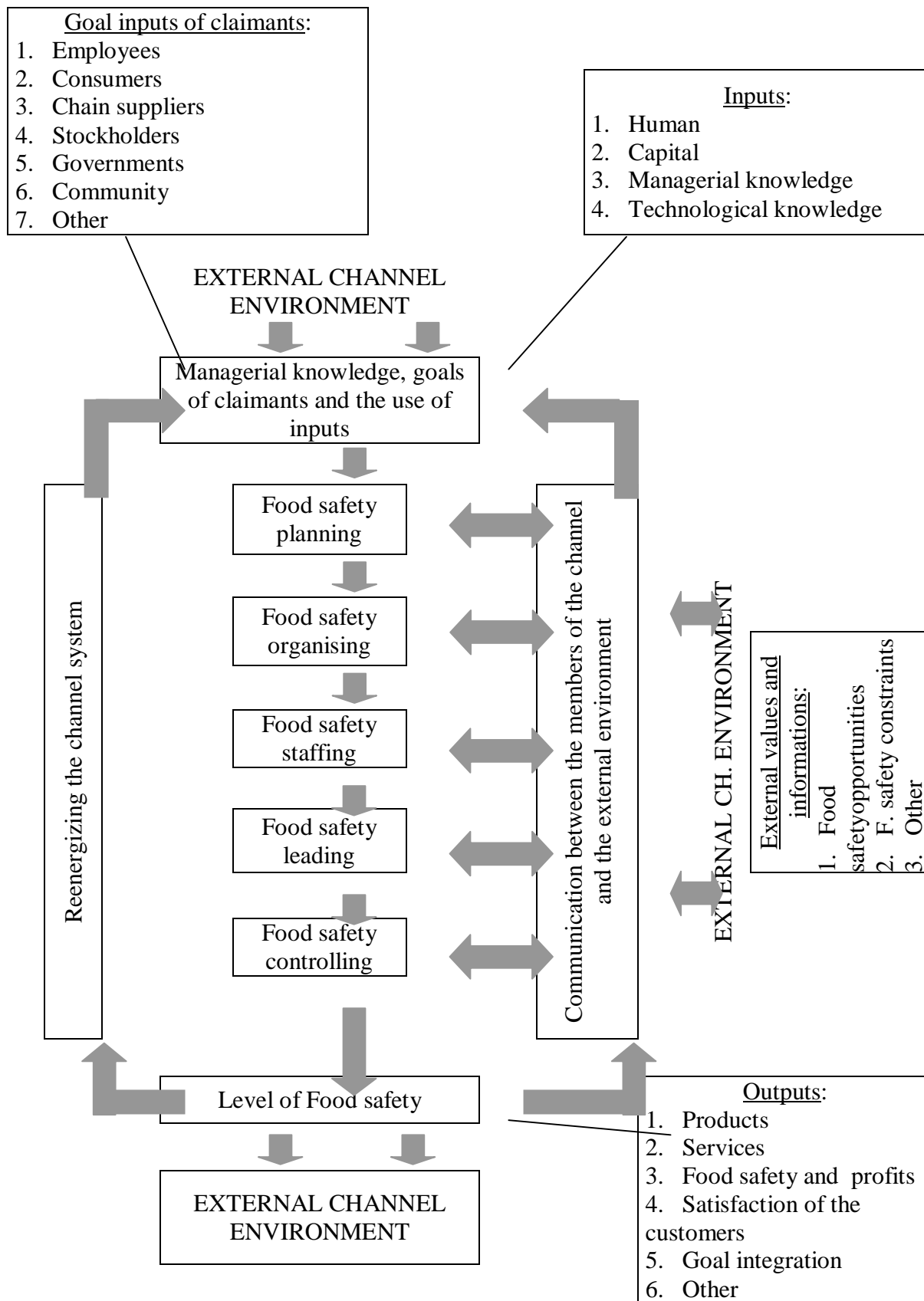


Fig. 1. Systems approach to food safety management

Source: Own calculation

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ГЛАВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА**

*Александр ШУСТ, заместитель директора  
Центра исследований государственного управления  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

*The article deals with the place of human capital in national wealth and its role in economic growth of modern states. The trend of change in the orientation on quality of economic growth instead of its rate itself is analyzed.*

Национальное богатство является одним из наиболее важных показателей экономической мощи и уровня развития страны. Национальное богатство страны в общепринятом понимании представляет собой совокупность материальных благ, составляющих необходимое условие обеспечения жизни людей, и является итогом процесса воспроизводства за весь предшествующий период развития страны.

В экономической литературе существует два подхода к пониманию национального богатства. При первом, узком, подходе в национальном богатстве отражаются фактические материальные итоги трудовой деятельности населения страны. При втором подходе в национальное богатство включают и потенциальные возможности расширения объемов производства и увеличения национального богатства.

Концепция расширительного понимания национального богатства получила в последние годы большее распространение не в последнюю очередь благодаря исследованиям специалистов Всемирного банка. Работы в этом направлении ими ведутся с первой половины 1990-х годов, и в 1997г. впервые были опубликованы экспериментальные оценки национального богатства по 92 странам мира по расширительной концепции. Цель такого подхода к исследованию национального богатства состоит, по мнению специалистов Всемирного банка, в выявлении потенциальных возможностей экономического роста страны и повышения уровня социально-экономического развития ее граждан.

В соответствии с методологией Всемирного банка, в состав национального богатства наряду с традиционно воспроизводимыми и накапливаемыми материальными ценностями включаются еще два элемента – природные ресурсы и человеческий капитал. Экономический рост видоизменяется, переориентируясь на обеспечение творческих форм жизнедеятельности, поскольку возможности увеличения материального потребления ограничены эколого-технологическими ограничениями окружающей среды в пределах одного технологического уклада и ограниченностью материального потребления.

В условиях современной развитой экономики нет проблем с производством товаров, поэтому основные затраты начинают переходить из сферы производства в сферу продвижения товаров. Можно рассматривать это как одну из форм подчинения человека, куда уходит львиная доля ресурсов современного капитала, когда людей «заставляют» в погоне за роскошью и престижем обеспечивать рыночную власть корпораций. Поэтому необходимо изучение человеческого капитала с целью улучшения потребностей человека как средства достижения высокого качества экономического роста, позволяющего обеспечить иммунитет потребностей человека от негативных воздействий бизнеса.

Такой экономический рост ставит личность в центр экономических отношений, а не превращает ее в средство достижения групповых интересов. В этих условиях важнейшей сферой становится сфера потребления человека, а потребности – неотъемлемой составляющей человеческого капитала. В то же время увеличение производства товаров и удорожание времени потребления выдвигает в качестве ключевого ограничения экономического роста время потребления и обуславливает появление конкуренции за временной ресурс, определяемой нами как временная конкуренция.

В данном случае сам темп экономического роста отходит на второй план, замещаясь проблемами его качества. Анализировать инвестиции в человеческий капитал необходимо из посыла целостности потребления: инвестиционного и потребительского, поскольку нельзя говорить о развитии человека без удовлетворения и развития его возвышающихся потребностей. Но в то же время необходимо анализировать качество потребления, где рационально провести разделение на деструктивные и развивающие потребности, а также целесообразно рассматривать уровни удовлетворения потребностей: минимальный, базовый, чрезмерный.

Сложившиеся условия делают человеческий капитал в структуре национального богатства преобладающим, и он начинает играть ключевую роль в процессе экономического роста. Секторы производства человеческого капитала генерируют наиболее динамичный экономический рост и создают конкурентные преимущества развитых стран. Наибольших достижений достигли страны, сумевшие сконцентрировать на своей территории человеческий капитал, представляющий собой основу для функционирования технологического капитала. Миграционные потоки высококвалифицированных работников, способных обеспечить воспроизводство и эффективное использование технологического капитала, нацелены на благополучные регионы, где работники могут обеспечить реализацию своих возможностей за счет взаимодействия с другими работниками, обладающими высоким уровнем человеческого капитала.

Производственные процессы в современном обществе усложнены настолько, что любой сбой в производственной операции ведет к появлению брака, который требует существенных затрат на устранение. Развитые страны смогли обеспечить эффективность высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью за счет качества человеческого капитала, оставив остальным странам роль поставщика ресурсов, которые не подвержены высоким рискам, поскольку в их производстве используется меньшее количество квалифицированного труда.

Тем самым производство развивающихся стран ставится в зависимость от их природных ресурсов. У развитых стран возникают возможности индивидуализировать производительную деятельность, использующую разнообразные способности человека. Именно этот факт дает им возможность в дальнейшем наращивать запасы капитала.

Подтверждением этого является стоимостная оценка состава национального богатства на конец XX века, произведенная Всемирным банком [5, с. 4]. В соответствии с этой оценкой, доля человеческого капитала в общем объеме национального богатства в странах с низким доходом составила 59%, со средним доходом – 68%, с высоким доходом – 80%.

Приведенные данные показывают, что в структуре национального богатства доминирует человеческий капитал, составляющий в среднем 2/3 от его общей величины. Таким образом, подтверждается тезис о том, что в XXI веке главным фактором развития и воспроизводства (с точки зрения экономики)



становится накопление не материальных благ, а здоровья, знаний, опыта, умения, повышения уровня физического развития и образования.

В ряду богатейших стран мира по этому показателю особняком держатся Норвегия и Япония: стоимостная оценка человеческого капитала в них составляет соответственно 63% и 69% национального богатства: в первой значительную часть (12%) национального богатства формируют нефтегазовые ресурсы, во второй – значительная доля (30%) воспроизводственного капитала. Остальные страны первой десятки стран мира с наибольшим количеством богатства на душу населения демонстрируют явное преобладание человеческого капитала в структуре национального богатства: от 82% в США до 87% в Швеции [5, с. 20].

Отличие человеческого капитала от природных ресурсов, применения классического труда и использования обычного капитала состоит в необходимости постоянных повышенных инвестиций в него. Однако существует значительный временной лаг в отдаче от этих инвестиционных вложений. При низком уровне и качестве человеческого капитала инвестиции в высокотехнологичные отрасли не дают отдачи. И наоборот, довольно быстрые успехи новых индустриальных стран подтверждают вывод о том, что фундаментом успешного развития экономики любой страны являются высокие вложения в человеческий капитал [4, с. 112].

Достижение целевых ориентиров развития промышленного комплекса Беларуси до 2015 году, включающих рост производительности труда до 166-172% (по добавленной стоимости в постоянных ценах к 2010г.) предполагает значительные вложения в обучение и материальное стимулирование кадров. Однако данные затраты будут многократно возмещены в результате ускоренного роста производства, рентабельности продаж, повышения удельного веса наукоемкой продукции, сохранения и укрепления позиций на традиционных рынках и освоении новых [1].

При анализе человеческой составляющей национального богатства целесообразно опираться на следующие параметры:

- численность населения и трудовых ресурсов (трудовые ресурсы как фактор развития, сокращение численности трудовых ресурсов, ускоряющаяся смертность, изменение запаса совокупного человеческого капитала);
- качество рабочей силы и эффективность ее использования (образовательный уровень, экономическая культура, индекс человеческого развития, инвестиции в человека, оценка накопленных знаний, обучение в течение всей жизни, продолжительность трудовой недели);
- отраслевой состав и распределение между секторами экономики;
- занятость, уровень доходов, совокупные доходы работника, необходимость вторичной занятости, накопленное имущество, общий потенциал безработицы;
- миграция рабочей силы (международный рынок труда, международная миграция, «утечка мозгов», экспорт рабочей силы) [2, с. 212-214].

Исследования изменения структуры совокупного капитала в странах Западной Европы и Японии за последние два века демонстрируют неуклонное снижение доли физического капитала (с 78-80% в начале XIX века до 31-33% к началу XXI века) и соответствующий рост доли человеческого капитала (с 20-22% до 67-69% за тот же период) [3].

При всей условности этих цифр, они отчетливо отражают повышение удельного веса человеческого капитала и превращение его в решающий фактор общественного производства в развитых странах. Представляется, что затратный метод оценки капитала, по-видимому, лежащий в основе приведенных данных,

решает только одну сторону этой проблемы, притом не самую сложную. Значительно труднее, но и важнее оценить эффект от применения человеческого капитала в сравнении с физическим.

Таким образом, становление и развитие человеческого капитала по-иному ставят важнейшие вопросы общественного воспроизводства. Данный процесс можно охарактеризовать как декомпозицию структуры национального богатства, т.е. смещение приоритетов в сторону человеческого капитала.

Представляется обоснованным рассматривать категорию человеческого капитала в субъектно-объектном единстве: как работник, активное начало экономики, носитель рабочей силы, обеспечивающий увеличение национального богатства, с одной стороны, а, с другой, как непосредственно общественная рабочая сила на более высоком, постиндустриальном уровне развития.

Сущность человеческого капитала можно определить только исходя из всех граней этой сложной социально-экономической категории. Он представляет собой современную совокупную рабочую силу с приобретенными знаниями, умениями, навыками, высокой квалификацией, творчеством и врожденными способностями, талантом, интуицией, и современным мышлением, которые наполняют реальным содержанием ее деятельность и являются источником доходов.

Классическая теория человеческого капитала рассматривает человека как производственный актив, прошедший глубокую «обработку». На самом деле можно наблюдать обратные процессы, когда зависимость человека от общества обретает иной характер, где человек зависим не от уровня традиционного производства, а от наличия высокого уровня человеческого капитала территории. Этот подход не умаляет достижения классической теории человеческого капитала и экономического роста. Классическая теория человеческого капитала вступила в стадию трансформации и должна быть переработана, учитывая гуманизацию экономических отношений в современных экономических процессах. Например, инвестиции в физический капитал, уменьшающие его вредоносные воздействия на человека, уже сейчас рассматриваются авторами как одна из форм инвестиций в человеческий капитал. В этой изменившейся ситуации ученые вынуждены включиться в поиск, новой парадигмы экономического роста, учитывающей переход от технократического подхода к антропократическому.

Таким образом, в настоящее время наблюдаются изменения сущности и логики роста мировой экономики, вызванные становлением новых технологических укладов, требующих более высокого уровня подготовки кадров. Следствием этого в ставших на инновационный путь развития странах явилось возрастание инвестиций в человека и формирование такого феномена, как человеческий капитал, и его доминирование в структуре совокупного капитала.

По нашему мнению, инвестиции в человеческий капитал необходимо трактовать расширенно, не сводя их к финансированию социальной сферы или инновационной производственной инфраструктуры. Необходимо инвестировать в различные общественные институты, тем самым способствуя повышению креативности и законопослушности граждан, их сплочению, формированию у них рационального, ответственного, оптимистического и конструктивного отношения к окружающей действительности.

Важной тенденцией общественного развития является признание доминирующей роли образования в социально-экономическом прогрессе и формировании человеческого капитала, способного содействовать этому прогрессу. Отсюда появление новых подходов к сфере образования как основы формирования современного работника – человеческого капитала.

Экономическим продуктом образовательной системы является производство человеческого капитала страны. Вследствие этого значимость образования является теоретически обоснованным и практически доказанным явлением.

Во всех развитых странах образование становится приоритетом в государственной политике. Состояние образования рассматривается как важный показатель уровня развития экономики и государства. Анализ развития образования и формирования человеческого капитала в экономически развитых странах свидетельствуют о значительном опережении накопления фонда знаний, т.е. человеческого капитала, по сравнению с накоплением капитала физического. Это подтверждение того, что сегодня человеческий капитал становится основным компонентом национального богатства.

### **Библиография**

1. Концепция Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020г. – Минск: Минэкономики Республики Беларусь, 2012. – 34 с.
2. Лицкевич Е.В. Современные тенденции в исследовании национального богатства / Е.В. Лицкевич // Стабилизация экономического развития Российской Федерации : материалы V Междунар. науч.-практич. конф., окт. 2006г. / РИО ПГСХА–г. Пенза, 2006. – С. 212–214.
3. Мельянецв, В. Счастье от ума / В. Мельянецв // Известия. – 2000. – 17 мая. – С. 5.
4. Ящук, А.И. Роль семьи в формировании человеческого капитала // Проблемы управления. – 2011, № 4 (41). – С. 112–116.
5. Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century / The World Bank. – Washington, DC : The World Bank, 2006. – 208p.

## DESPRE CÂTEVA PROBLEME BANCARE ACTUALE ȘI POSIBILE SOLUȚII

*Mihai PATRAȘ, prof. univ. dr., USM*

*The present paper focuses on the analysis of some actual problems of the banking sector of the Republic of Moldova. At the same time, for the each particular problem the argued opportune solutions are proposed.*

Sectorul bancar reprezintă un domeniu-cheie în cadrul economiilor contemporane. Această teză este adecvată nu doar pentru o economie supradezvoltată (postindustrială), dar și pentru una în curs de dezvoltare, cum este cea a Republicii Moldova. Perfecționarea lui (a sectorului în cauză) ține de competența și este o datorie morală și intelectuală a tuturor celor care o pot face. Cu toate că de la declanșarea procesului de edificare a relațiilor noi de piață au trecut mai bine de două decenii<sup>1</sup>, mai multe lucruri, inclusiv cele menționate (mai jos) din domeniu, au rămas încă neclarificate, nesoluționate la noi. Să începem cu câteva noțiuni importante.

**Sectorul bancar.** În diverse publicații oficiale, didactico-științifice etc. frecvent se utilizează, după noi absolut greșit, noțiunea de „sistem bancar” (în loc de termenul corect „sectorul bancar”). Pentru a arăta, că această expresie se folosește eronat, e util să ne amintim ce înseamnă noțiunea „sistem”. Sunt diferite definiții, explicații, dar ele se deosebesc doar în detalii. În esență însă nu. De exemplu, DEX-ul [1, p. 993] conține următoarea lămurire: „Sistem – ansamblu de elemente (principii, reguli, forțe etc.) **dependente între ele și formând un întreg organizat**, care pune ordine într-un domeniu de gândire teoretică, reglementează clasificarea materialelor într-un domeniu de științe ale naturii sau face ca o activitate practică să funcționeze potrivit scopului urmărit”. Tot acolo se dă un exemplu. „**Sistem informațional** – ansamblu de procedee și mijloace de colectare, prelucrare și transmitere a informației necesare procesului de conducere a întreprinderilor, instituțiilor etc.” (Sublinierile ne aparțin). Așa dar, din definiția de mai sus desprindem două trăsături imanente ale sistemului: a) el constă din **elemente dependente între ele** și b) **acestea formează un întreg organizat**.

Atunci, când vorbim despre instituțiile bancare situate pe întreg teritoriul legal al RM (după divizarea brutală a ei cu forța militară din exterior) constatăm cu regret că acestea (părțile) nu formează (cel puțin provizoriu acum) **un întreg organizat**. Adică entitățile din acest domeniu (ca de altfel și în alte subdomenii) reprezintă efectiv două părți (una legală, alta – ilegală), fie ele și inegale, **ale unui (fost și viitor) întreg**. Părțile în cauză activează, de fapt, în baza diferitor reguli (norme juridico-economice, financiare, sociale etc.), ce în măsură diferită corespund standardelor, moralei și eticii europene sau general umane. Deci, oricare dintre aceste „părți”, neegale ca mărime, în nici un caz nu poate fi (supra)numit neadecvat, **cum că ar fi întreguri (adică sisteme)**. Dacă admitem, că părțile sunt întreguri (sisteme), atunci cum ar trebui să se numească ele împreună, după reintegrarea viitoare firească? Sau cum trebuia ele să se numească până la divizarea lor cu forța (chiar dacă domeniul dat, în curs de formare, avea o altă structură)? Așa dar, atunci când vorbim despre domeniul bancar al RM, până la reintegrarea lui firească, acesta trebuie calificat ca fiind **sector bancar** și nu **sistem bancar**.

Știm, că există persoane care nu fac deosebire dintre sistem (adică un întreg) și sector (adică domeniu sau ramură de activitate), de aceea noțiunile în cauză sunt privite (de aceștia) ca fiind echivalente. Fără să-i convingem despre necesitatea și utilitatea

<sup>1</sup> Începutul oficial de constituire a acestora (a relațiilor de piață) poate fi considerată data (21 iulie 1990) adoptării de către Primul Parlament al RM a Hotărârii „Despre concepția trecerii la economia de piață”, elaborată și promovată de Comisia permanentă parlamentară de specialitate de atunci [2].

consultării Dicționarelor, considerăm, că problema necunoașterii a fost, este și va rămâne una proprie doar a lor (a necunoscutorilor).

În publicațiile BNM din an în an pe parcursul a două decenii găsim mai multe alte greșeli nepermise. De exemplu, în Rapoartele anuale ale BNM pentru aa.2009- 2011 găsim afirmația eronată cum că în R.Moldova ar fi (doar) 15-16 bănci (în funcție de an). Autorii Rapoartelor sau măcar cineva din angajații principalei instituții bancare, adică ai Băncii băncilor, ar trebui să cunoască că în Republica Moldova sunt ceva mai multe bănci. **Mamă băncilor**, cum mai este (supra)numită autoritatea centrală bancară în unile țări, de exemplu în Italia, ar trebui să-și cunoască „copiii”, oricare ar fi aceștea (legali sau vitregi) și oriunde nu s-ar afla ei. Conform Constituției, RM este un stat unitar, independent și întregu și nimeni (în primul rând dintre cei din structurile publice de la Chișinău) nu poate exclude, din proprie inițiativă, Tiraspolul, Râmnița (anume așa se numea orașul de pe Nistru până la cel de-al Doilea Război Mondial în documentele politico-geografice ex-sovietice) și Tighina/ Bender din organismul legal politico-economic și financiar-bancar. Alta este, că BNM nu deține detalii despre activitatea entităților bancare din regiunea (trans)nistreană provizoriu ocupată cu forța militară a Armatei 14 a FR, stat declarat prieten care a inițiat CSI, unde RM este parte. Dar soluții corecte (în cazul de față informaționale) totuși există. În Rapoartele anuale menționate ar trebui indicat că „**La BNM sunt înregistrate atâtea bănci**” sau „**BNM a eliberat atâtea licențe de activitate bancară**” și nici decum nu, că în RM ar există doar 15 sau 16 bănci (în funcție de dată concretă). O atare formulare este una preponderent dezinformatoare și secesionistă, ea mai mult dezorientează și descurajează utilizatorii de date bancare.

În teritoriul RM, provizoriu ocupat de către Armata 14 a Rusiei, activează 7-8 bănci neînregistrate încă la BNM (numărul acestora variază în timp). Evident, că într-un viitor nu prea îndepărtat acestea vor fi totuși legalizate, înregistrate.

Cu toate că **moneda națională, leul moldovenesc**, a fost emisă (cu mare întârziere – de 2-3 ani, abea la 29 noiembrie 1993) de aproape două decenii, până în prezent în toate documentele BNM ea este calificată greșit ca fiind „valută națională”. Acest termen este, așa cum am menționat și cu alte ocazii, de două ori greșit. Pentru toți utilizatorii din RM noțiunea de valută trebuie înțeleasă doar ca moneda altui stat, adică o „monedă străină”. La fel, pentru noi este greșita expresia „valuta străină”. Din punct de vedere al relațiilor valutar-financiare internaționale, **valuta** pentru noi **întotdeauna este străină**. Dacă admitem termenul în cauză, atunci ar trebui să admitem încă un termen greșit - „valută nestrăină”. Dar **pentru noi, repetăm, valuta este totdeauna o monedă străină**.

O problemă nouă (apărută în ultimii 2-3 ani) în domeniul avizat constă în faptul, că conducerea BNM (guvernatorul și cei patru viceguvernatori) au fost incluși în schema Alianței pentru Integrare Europeană/ AIE de repartizare/ partajare a funcțiilor importante din stat între componentele Alianței. Politizarea managementului superior bancar contravine, după noi, legislației (ce prevede independența acestei instituții), respectiv conduce la partizanat politic. Mai mult ca atât, după cum a menționat, în repetate rânduri, pe parcursul anului curent prim-ministrul R.Moldova, BNM poate fi suspectată în acțiuni de tip raider (v. „Timpul”, iunie 2012), evident în favoarea unei structuri politice.

Afară de aceasta până în prezent nu sunt încă confirmați doi viceguvernatori, care dpv formal sunt înantați de către guvernator. Conotația politică a conducerii BNM nu permite însă membrilor AIE să convină asupra candidaturilor respective rămase vacante (aproape 3 ani !). În acest sens pot fi puse la îndoială validitatea și caracterul economico-juridic al tuturor deciziilor „troicii” BNM (de până acum, cu un guvernator și doar doi adjuncți). Dacă cineva pentru un moment ar admite că „și așa se lucrează bine” (adică doar cu 2 vice-guvernatori), atunci ar trebui „să modifice legea sub situația existentă de facto”.

Tot aici mai există o problemă veche, nesoluționată „încă din secolul trecut”, cea a componentei Consiliului de Administrație/ CA. Legislația existentă conține norme, după noi, evident imperfecte, conform cărora CA constă doar din 5 persoane (guvernator și 4 vice-gubernatori). Dacă analizăm situația din lumea civilizată spre care noi tot tindem, atunci constatăm, că acolo organul suprem din această instituție este a). ceva mai reprezentativ (cu participarea a mai multor structuri) și b). mai numeros. După cum am menționat și în alte lucrări, în SUA, de exemplu, cărmuirea Sistemului Federal de Rezerve/ SFR (Banca Națională a SUA) constă atât din reprezentanți ai SFR, cât și din cei ai băncilor comerciale (băncilor ce nu fac parte din SFR), ai business-ului, ai sindicatelor, precum și din oameni de știință. Aceasta permite luarea unor decizii bancare echilibrate, decizii ce îmbină interesele tuturor părților și nu doar cele ale Băncii Centrale. Chiar și în România numărul membrilor organului suprem bancar este mai reprezentativ (9 persoane). În acest context trebuie în mod deosebit să subliniem faptul, că **numărul membrilor organului în cauză nu depinde de proporțiile economiei** (așa cum greșit ar putea crede unii). De exemplu, în Elveția organul respectiv este constituit dintr-un număr mai mare de specialiști, decât în SUA.

Constituirea CA din reprezentanții doar ai BNM nu contribuie la adoptarea unor decizii adecvate, echilibrate necesităților economiei naționale (în primul rând costul creditelor este exagerat). Așa dar, concluzia este una univocă și extrem de clară: se impune majorarea numărului respectiv până la, cel puțin, 7-8 membri. BNM ar putea fi reprezentată în CA de, cel mult, 3 membri, la care ar putea fi adăugați 2 reprezentanți ai Guvernului (de ex., câte un vice-ministru al economiei și al Finanțelor, responsabili de domeniile adiacente celui bancar), 2 reprezentanți ai științei, specialiști în domeniu (prof. sau conf. univ., dr. în științe la specialitatea respectivă) plus reprezentanți ai băncilor comerciale și ai oamenilor/ lumii de afaceri.

O problemă bancară majoră constă în faptul, că în organul suprem legislativ de mai mulți ani nu există nici o (!) persoană cu studii superioare bancare, care să cunoască „până la capăt” domeniul. (Încă mai bine ar fi, dacă ar exista mai multe atare persoane, care ar putea forma o **Comisie specializată parlamentară pentru problemele bancare**). Această „scăpare” evident nu ține de BNM, ci de conducerea partidelor, care luptă pentru putere. Aici s-ar impune modificări legislative ce ar prevedea, de exemplu, ca numerele impare sau cele pare din listele electorale să fie „acoperite” cu reprezentanți economiști (inclusiv specialiști în domeniul financiar-bancar) sau specialiști în drept. Astfel, s-ar garanta, ca cca 50% dintre deputați ar fi specialiști în domeniile economiei și dreptului, cele mai necesare activității parlamentare.

Nu excludem, că există deputați, care ignoră astfel de cerințe calificaționale și care cred că deloc nu-i nevoie de atare specialiști, ci doar de „voință politică” (și nu de pricepere profesională). Un atare mod de gândire reprezintă o eroare gravă. Drept urmare ne tot consolidăm pe același ultim loc în ierarhia socio-economică europeană.

BNM este o instituție prea închisă, ce nu comunică suficient cu societatea. Multiple „secrete” bancare sunt nejustificate aproape totalmente, sunt artificiale. În acest sens ar trebui ca angajații Băncii să studieze experiența altor state în domeniul dat și de urgență să se modernizeze substanțial, să recupereze timpul pierdut. În calitate de model (sunt extrem de multe modele atractive în acest sens) am putea aduce exemplul Canadei. Banca Canadei, probabil cea mai tânără din lista țărilor dezvoltate, în permanență publică (în primul rând în versiune electronică, concomitent în limbile engleză și franceză) o „infinitate” de informații și detalii pentru toți cei interesați din țară și/sau străinătate: specialiști în domeniu (cadre științifico-didactice), diverse instituții financiare (bancare și nebancare), structuri de business, potențiali investitori, oameni de afaceri, publicul larg etc. Secretele bancare, dacă-s cu adevărat secrete, trebuie să aibă în fiecare caz, o justificare profund argumentată și să nu fie subiective. Să se știe, ce daună ar putea fi

cauzată, în ce proporții, când și cui, în cazul în care potențialul „secret” ar fi „dezvăluit”. Secretul nu poate reprezenta moftul cuiva, pentru ca acesta să-și ascundă neajunsurile existente în baza monopolurilor informaționale deținute. Din experiența ex-sovietică se știe despre un fapt trist, că acolo, unde lucrurile merg prost sau extrem de prost, informațiile nu se publică. Și evident, te poți aștepta oricând la ceva rău (faliment, evoluție nefavorabilă sau crize, diverse conflicte sau fraude, ineficiență economică, pierderi valutare etc.). Caracterul închis al BNM negativ influențează efectuarea cercetărilor științifice, precum și procesul didactic. De asemenea, publicul larg nu poate aprecia calitatea deciziilor bancare în condițiile lipsei de transparență decentă. Toate secretele BNM sunt știute de funcționarii FMI, BIRD, BERD etc. Nu le cunosc doar cetățenii RM. Și atunci apare întrebarea firească: Ce este secret bancar și cine este în drept să-l cunoască?

De exemplu, nu-i clar, de ce structura rezervelor valutare internaționale a RM pe valute concrete (euro, dolari SUA, lire sterline, franci elvețieni etc.) este un indicator secret. Am putea înțelege China, care deține (în 2012) cca 1/2 din rezervele respective mondiale și care ar putea cumva influența „soarta lumii” în domeniu. Dar ce pericol și pentru cine reprezintă structura rezervelor (neseemnificative la scară mondială) în R.Moldova? Considerăm, că se impune **o lege** (detaliată) **privind informațiile bancare**, în care să se stipuleze toate „secretele”, cu argumentările de rigoare pentru fiecare caz („secret”) aparte.

Nu reprezintă un secret, că creșterea treptată a cotei monedei euro în rezervele monetare mondiale pe parcursul perioadei 2002-2012 (cu toate problemele financiare din ultimii 2 ani legate de situația din unele state UE) constituie până la 25-28%. De aceea dominarea exagerată a cotei dolarului în structura rezervelor valutare a RM, în condițiile când în retrospectivă rata de schimb dol./euro a evoluat în favoarea monedei europene, efectiv a echivalat cu pierderi enorme (de ordinul mlrd. lei). Gestionarea eficientă a dinamicii structurii rezervelor ar fi însemnat majorarea substanțială a valorii reale a acestora. Din momentul apariției monedei euro monopolul dolarului SUA în formarea rezervelor valutare internaționale ale țărilor lumii a luat sfârșit. În plan monetar a avut loc o trecere de la o lume monomonetară/ monopolară la una bimonetară/ bipolară. Reieșind din proporțiile economiei UE, care devansează pe cea americană, specialiștii estimează că raportul monedelor acestora (dol. SUA și Euro, în rezervele monetare mondiale) către sfârșitul deceniului curent va fi de 1:1. Cotele lor, conform estimărilor, vor consitui fiecare câte 40% din total.

Legarea monedei naționale în anul emiterii ei de dol. SUA a fost argumentată. Însă, după părerea noastră (expusă încă fostului președinte al RM în noiembrie 1998 printr-o notă specială) din 1999, sau cel târziu din 2002, după apariția monedei euro urma să fie „relegată” de moneda unică europeană. Din 2005, un argument în plus în favoarea acestei propuneri constituie și faptul, că Parlamentul RM în unanimitate a adoptat o decizie privind orientarea firească europeană a RM.

În acest context (al secretelor) considerăm necesar să mai menționăm, că secretizarea listei acționarilor băncilor comerciale înseamnă de fapt, direct sau indirect, ascunderea persoanelor cu venituri frauduloase. Nu-i clar de ce autoritatea bancară (BNM) se ocupă de așa ceva (sau nu poate rezolva problema, rezolvată demult în țările UE). Ar fi normală dezvoltarea acestora și nu ascunderea lor. (Supra)secretizarea trezește neîncredere, iar neîncrederea poate conduce la faliment sau, cel puțin, la rezultate proaste în domeniu. Unul dintre cele mai recente exemple de acest fel este cazul achiziționării băncii „Unibank”<sup>1</sup>, cumpărătorii ei până în prezent fiind necunoscuți.

Rapoartele bancare (ale băncilor comerciale) necesită o restructurare radicală, din

<sup>1</sup> „Unibank” are un nou acționar care nu vrea să-și facă publică identitatea. – ECONomist, nr. 32 din 22 august 2012.

care să se afle situația reală, evoluția ei. Ce aflăm acum din informațiile privind acordarea creditelor pe sectoare, în care **industria figurează împreună cu comerțul**? Un utilizator începător ar putea deduce că ramura industriei beneficiază de „importante” credite din partea băncilor. În realitate însă se ascunde faptul, că majoritatea creditelor se acordă ramurii comerțului. Nu negăm importanța comerțului, dar economia noastră mai întâi are nevoie de ramuri producătoare, generatoare de bunuri și în primul rând de industrie. Aceasta ar substitui parțial importul acelor produse, care efectiv pot fi fabricate la noi (îmbrăcăminte, încălțăminte, unele produse alimentare, ale industriei constructoare de mașini etc.). Amintim, că industria textilă și a îmbrăcăminteii, cu 2-3 decenii urmă, a stat la baza progresului fără de precedent, a economiei Chinei.

În a.2009, potrivit datelor BNS, inflația a fost aproape de „0” (0,4%), dar dobânzile bancare au rămas „surde” și „mute”, nereceptive la o atare „realizare” economică. Ar trebui să existe o **elasticitate firească a mărimii dobânzii în funcție de inflație**. Fiindcă mărimea dobânzii este un indicator real, rămâne de văzut, dacă este oare credibilă valoarea unei atare inflații. Suntem de părerea, că în condițiile unor venituri mizerabile, cum este și cazul Moldovei, modelul de calculare a inflației oficiale urmează a fi revizuit.

O condiție importantă pentru buna funcționare a sectorului bancar o constituie „cantitatea și calitatea” legislației. La noi, în mare măsură, domină încă un nighilitim juridic: multă lume se conduce de dorința ca legile să fie cum spune zicala populară „scurte și clare”. Cu toate că dorința-i una înțeleasă, însă în cazul legislației este nefezabilă, chiar dacă avem „recorduri”: **„Legea cu privire la bani” ca volum constituie doar o singură pagină**. La capitolul vizat sunt multe, extrem de multe încă de făcut și refăcut. De exemplu, ca volum, legislația (o lege) economică, inclusiv bancară, a Canadei, dar nu numai, constituie cca. 100-150-200 pag. și cuprinde toate detaliile adiacente din (sub)domeniul corespunzător. Aceasta nu prevede instrucțiuni desfășurate (de câteva ori mai mari, decât documentul de bază), ce ar tălmăci documentul principal, iar legea are acțiune directă.

Activitatea de bază a băncilor este cea de creditare (activitate ce asigură anual 50-80% din profiturile instituțiilor respective) și este reglementată la noi doar de instrucțiuni și regulamente cu zeci de modificări anuale (efectuate în retrospectivă). În Austria, de exemplu, înainte de aderarea ei la UE (1995) a fost elaborată **Legea privind creditele (în volum de peste 400 pag.)**, în timp ce la noi aceasta lege încă nu-i elaborată, deși am propus-o cu două decenii în urmă. Considerăm, că BNM ar trebui să valorifice mai activ dreptul său de inițiativă legislativă. **Putem vorbi ca se încalcă legea doar atunci, când aceasta de facto există**. Existența legii „îngustează” avântul celor „de sus” și extinde posibilitățile/ drepturile celor „de jos” (adică, în cazul nostru, a băncilor comerciale, a agenților economici). De aceea într-un fel autoritatea bancară nu-i interesată în a-și reduce drepturile din proprie inițiativă, dar societatea este extrem de interesată în buna funcționare a proceselor economico-bancare. Guvernatorii și viceguvernatorii sunt oarecum persoane cu funcții provizorii, ei vin și pleacă, dar economia, activitatea bancară este un proces non-stop și pe termen nelimitat.

De asemenea BNM trebuie să se implice mai activ în lupta cu economia tenebră și activitatea frauduloasă din acest important domeniu.

Nu este clară poziția (argumentată documentar) BNM privind coraportul băncilor cu capital de stat și privat. Cea de-a doua criză mondială a arătat că „privații” nu pot salva situația, o pot doar complica și destabiliza. E necesară o cooperare eficientă dintre stat și „nestatali”, o proporție rezonabilă dintre cele două forme de proprietate, o coexistență dinamică. Una din cauzele crizei menționate a fost privatizarea excesivă, iar ieșirea din criză a fost posibilă doar cu intervenția masivă a statului sau cu etatizări importante (de ex., SUA, Marea Britanie, Islanda etc.). Uneori se repetă mecanic fraza cum că statul este



un gospodar prost. Dacă-i așa, atunci apare întrebarea firească: de ce atunci indivizii care reprezintă statul în S.A. primesc remunerații excesive (de zeci și sute mii lei lunar)? Doar pentru faptul că aceștea gospodăresc prost și îndreaptă S.A. în cauză spre faliment? Unde se mai plătește vârtos pentru acțiuni destructive? (Aici ne referim la S.A. în general și nu doar la sectorul bancar).

Pentru revitalizarea economiei și buna dezvoltare a ei, sectorul bancar urmează a fi completat, cel puțin, cu două bănci deosebit de importante. În primul rând ne referim la Banca de Dezvoltare și Investiții (bancă cu capital preponderent de stat). O bancă cu atare funcții există la nivel mondial (Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare/ BIRD, Washington), european (Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare/ BERD, Londra)<sup>1</sup> etc., regional și național (în majoritatea statelor). La noi în 1998 a fost adoptată o lege în acest sens. Însă până în prezent (după 14 ani !) ea nu-i pusă în aplicare. Aceasta ține de BNM, de Ministerul Economiei, Ministerul Finanțelor etc. Prin Banca de Dezvoltare (și investiții) ar trebui promovate proiecte de finanțare, proiecte investiționale la dobânzii (relativ) joase și pe termen mediu și/sau lung. Actualmente la noi majoritatea creditelor bancare sunt acordate pe termen scurt (și parțial mediu), la dobânzi exagerate, ce nu corelează cu inflația oficială. (Pe parcursul a două decenii nici o bancă nu a argumentat economic mărimile dobânzilor aplicate la credite).

În scopul asigurării construcției locuințelor, a dezvoltării infrastructurii, inclusiv a celei sociale, revenim la propunerea privind înființarea Băncii Ipotecare, cu capital preponderent sau integral de stat [4]. Realitatea Moldovei arată că „proprietatea privată” nu este în stare să soluționeze problemele țării, măcar cea a locuințelor. Multiplele fraude din acest sector (când populația încredințează banii destinați construcției locuințelor unor firme-fantomă), judecățile interminabile etc. doar discreditează autoritățile, conduc la mari pierderi pentru populație, în partea ce ține de investițiile acestora în construcția locuințelor (v., de exemplu, „Jurnal de Chișinău”, 19 iunie 2012 etc.).

O altă problemă extrem de importantă ține de sursele și modul de formare și completare a rezervelor valutare internaționale. În ultimele două decenii soldul balanței comerciale al RM este anual negativ/ deficitar. Mai mult ca atât, coraportul dintre volumurile exporturilor și importurilor oficial înregistrate este tot mai nefavorabil: la produse importate în valoare de un dol. revine mai puțin de jumătate de dol. SUA produse exportate. Și acest „business” extern se tot repetă din an în an. „Răul” se tot acumulează. Situația este extraordinar de alarmantă: nu avem ce exporta, fiindcă nu producem. Așa dar, dacă până la sfârșitul ultimului deceniu al sec. XX rezervele valutare efectiv se formau preponderent din împrumuturile externe (de la FMI), atunci în sec. XXI Moldova (BNM) este salvată de către cetățenii noștri, care activează în țările UE, Federația Rusă etc. Cadourile în cauză sunt însă epuizabile și poate chiar riscante (liniștitoare). În unele din aceste țări, în care activează mai multe sute de mii de cetățeni moldoveni, apar probleme destul de complicate, cea ce poate diminua mărimea „donațiilor” în cauză. Din motivele situației socio-economice grave, tot mai mulți emigranți de muncă moldoveni abandonează definitiv ideea revenirii lor la locurile natale.

Ținând cont de cele menționate mai sus, BNM de comun cu Ministerul Economiei, Ministerul Finanțelor etc. sunt datoare să identifice modalități de substituire graduală a „sponsorizărilor” respective valutare din exterior. În acest context este util să ne amintim despre consecințele crizei financiare regionale din 1998 și a celei mondiale din 2008-2009 asupra Republicii Moldova. Politica neadecvată a ratei de schimb promovată atunci a condus la diminuarea rapidă și nejustificată a mărimii rezervelor valutare internaționale cu peste 3/5, respectiv cu 2/5 (diminuarea absolută a constituit cumulativ cca 1 mlrd. dol.). Pentru a conștientiza acuitatea problemei ar fi util să

<sup>1</sup> Bănci similare există nu doar în Europa, ci și în alte părți și regiuni ale lumii – Banca Asiatică de Dezvoltare (Manila) etc.

încercăm să dăm răspuns la întrebarea: ce s-ar întâmpla cu rata de schimb a LMD și cu rezervele valutare internaționale, gestionate de către BNM, **dacă pe parcursul unui an ar fi încetate intrările de monedă de la cetățenii noștri aflați la muncă în alte state?** Menționăm încă o dată, că intrările în cauză sunt comparabile cu mărimea exporturilor înregistrate. Creșterea exporturilor, respectiv a încasărilor valutare, poate fi asigurată doar urmare a creșterii economiei și a calității produselor. Devansarea sporului exporturilor față de cel al importurilor este singura cale certă de a soluționa problema menționată.

În acest context considerăm util să menționăm, că până nu demult o parte din remitențe se foloseau în RM în calitate de depozite bancare. Însă în ultimii ani dobânda la aceste resurse atrase de bănci substanțial s-a diminuat. Ținând cont de faptul, că siguranța depozitelor bancare la noi și în UE este diferită, iar sumele asigurate a depozitelor bancare în UE constituie cca. 100.0 mii euro, iar în RM doar câteva sute euro, atractivitatea băncilor moldovenești este într-o scădere continuă pentru această categorie de depunători. Concluzia este evidentă: se impune de urgență majorarea substanțială a depozitelor bancare asigurate (pentru cazuri de faliment bancar etc.).

Instituțiile statului din sectorul financiar-bancar ar trebui să fie preocupate și de problema datoriilor publice. În special de convertirea împrumuturilor publice externe în interne. Aceasta ar majora veniturile nominale ale agenților economici și ale populației cu câteva sute milioane lei anual, respectiv ar crea o situație financiară mai favorabilă pe termen mediu și lung. Economia Moldovei nu ar fi atât de dependentă și influențată din exterior.

De cca două decenii procesul de creditare bancară se confruntă cu problema estimării valorii imobilelor puse în gaj. Aceasta se întâmplă din cauza unor discrepanțe semnificative dintre valoarea reală și cea documentară a imobilelor. După reforma monetară din 1993 nu a fost evaluată/reevaluată mărimea averii naționale în prețuri reale. Pentru diverse valori materiale au fost utilizați o serie de coeficienți artificiali, ce nu au avut nici o justificare economico-financiară. De aceea se impune efectuarea unei reevaluări totale în economia națională.

O problemă „cu barbă” reprezintă obiectivul principal al politicii monetare. În viziunea noastră, de 2 decenii acest obiectiv a fost și este formulat neadecvat. Mai întâi în calitate de obiectiv a fost prevăzută stabilitatea cursului valutar (a monedei naționale). Formularea în cauză a fost însă una extrem de evazivă (nu era clar, când obiectivul este realizat și când nu), iar rata de schimb a monedei naționale a evoluat în retrospectivă (mai ales în anii 1994-98) nefavorabil (și asincronic cu ratele de schimb ale monedelor țărilor parteneri comerciali ai RM).

Actualmente în calitate de obiectiv este „stabilitatea prețurilor” sau „în traducere” - „plafonarea inflației”. Într-o economie instabilă („ca frunza pe apă”), în care consumul final în proporție de cca sau peste 1/2 este satisfăcut anual din importuri și unde volumul producției autohtone este inferior produsului unei firme europene medii (de exemplu, „Petrom”), nu putem vorbi despre posibilitatea de a gestiona eficient prețurile, respectiv despre limitarea inflației (menținerea ei la un nivel rezonabil). Gestionarea/ plafonarea inflației ca obiectiv este bună pentru economii supradezvoltate ca Elveția, Norvegia sau Luxemburg (țări supraavansate și deja cu cele mai mari prețuri). Pentru noi acest obiectiv este tot atât de realizabil, cum ar fi absolvirea unei instituții de învățământ superior pentru un elev din clasele primare (obiectiv evident atractiv, dar peste mărimea putințelor). O creștere a inflației pe termen mediu și lung va fi cauzată și de salariile mici (de cca 300 dol. pe economie), care vor trebui să evolueze. Afară de această, creșterea prețurilor la produsele alimentare, inclusiv în RM, aflată în condițiile unui deficit enorm de apă, de asemenea este inevitabil. Menționăm, că prețurile înalte la credite, la rândul lor contribuie la menținerea „spiralei inflației”. În situația, în care peste 95% din resursele energetice consumate de economia R.Moldova sunt de import, iar energia este o resursă universală

(adică, în final, direct sau indirect, influențează prețurile tuturor produselor), limitarea creșterii prețurilor (inflației) poate fi atinsă doar prin contrafacerea informațiilor despre creșterea prețurilor (cine poate garanta corectitudinea indicatorilor publicați oficial din acest domeniu?). Dacă mai adăugăm aici și partea tenebră a sectorului (**prețul 1 kwt/h în R.Moldova pentru utilizatorii casnici este cca de trei ori mai mare decât, de exemplu, în regiunile vecine – Cernăuți, Odesa, Vinița**), atunci problema gestionării prețurilor se complică încă mai mult.

Așa dar, considerăm, că în calitate de obiectiv realizabil și extrem de util ar trebui să fie **gestionarea (plafonarea) dobânzilor bancare**. O economie cum este cea a R.Moldova (bazată pe vânzarea produselor de import contra banilor câștigați și trimiși la noi, în volum de cca 1,5-2 mlrd dol. anual de cei cca 700,0 mii cetățeni aflați la muncă în alte state) are nevoie de credite mai ieftine (și pe termen mediu și/sau lung), de credite investiționale. Fără o monitorizare eficientă a evoluției ratei dobânzilor bancare nu putem vorbi despre o dezvoltare durabilă, stabilitate, stopare a depopulării localităților, despre o creștere a veniturilor bănești a populației, crearea locurilor de muncă, diminuarea sărăciei, despre lichidarea subconsumului și subnutriției, despre reducerea morbidității și mortalității etc., adică despre abandonarea ultimului loc în Europa ca nivel de dezvoltare.

În repetate rânduri, de aproape două decenii, am menționat necesitatea emiterii unei bancnote de hârtie cu valoarea nominală de 2 sau 3 lei. Aceasta ar facilita circulația monetar-marfară, inclusiv în cazurile prestării unor servicii.

Ultimul loc în Europa, loc ”privatizat” de R.Moldova, nu este o glumă ci o realitate tristă și suficient de veche. Banca Națională este un organ important, care poate și trebuie să influențeze lucrurile în bine. Atunci când lucrurile merg prost, în țară nu prea este loc de laudă, de succese. În presă începând cu anii 1990-ci se tot publică aprecieri ale unor înalți demnitari din străinătate, care după vizitarea celor mai mari beciuri și vinoteci din lume favorabil apreciază diverse procese socio-economice din R.Moldova. Unii conducători de la noi fac trimiteri la astfel de aprecieri, folosindu-le drept argument pentru a comunica societății noastre că lucrurile merg bine. Părerea noastră este că „laudele” demnitarilor străini la adresa Republicii Moldova, oricare n-ar fi acestea, trebuiesc tratate doar ca un compliment al unor diplomați, oameni educați, care fac declarații plauzibile după degustații plăcute.

BNM dispune de suficiente pârghii și mecanisme pentru ca împreună cu Guvernul să fie efectiv responsabilă de situația din economie. Dar dacă consideră că ceva lipsește, nimeni n-o poate încurca să-și creeze aceste posibilități.

În materialul de față au fost expuse doar o parte din multitudinea de probleme existente, respectiv soluțiile corespunzătoare adiacente. În realitate numărul problemelor actuale ce necesită rezolvări cât mai rapide, este cu mult mai mare. Reacționarea adecvată (nu însă încercarea de a demonstra contrariul) la cele abordate ar putea contribui benefic la ameliorarea situației economico-financiare extrem de complicate din Republica Moldova. Abandonarea ultimului loc în ierarhia europeană necesită eforturi comune ale tuturor structurilor publice, inclusiv ale BNM.

### **Referințe bibliografice**

1. Academia Română. Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan”. Dicționarul explicativ al limbii române/ DEX. București, 1996, 1192 p.
2. Acte normative cu privire la probleme economice și bugetare, 1990-1992: Legi și hotărâri adoptate de Parlament. Decretele Președintelui Republicii Moldova. Vol. 1, Chișinău, Universitas, 1992, 356 p.
3. Rapoartele anuale ale BNM, 2001-2010. Chișinău.
4. Patraș Mihai. Apariția băncii ipotecare – deziderat al schimbărilor. – FinConsultant, nr. 4, 2005.

**REFORME ȘI POLITICI ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA**

*Simion CERTAN, dr. hab., prof., USM  
Ion CERTAN, dr. în ec., USM*

*Republic of Moldova, since independence, decided to consolidate its place among the democratic nations and open to reform economy in order to integrate it in european and international circuit as well as in the process of globalization.*

*Reform of national economy was orientated towards substitution of an old, outdated and almost collapsed socioeconomic system by one capable to ensure the continued progress in society. Thus this reform could be done through revercing the ratio between state-owned and private property, reduction or even excusion of state intervention in economy, establishment and development of market economy tools and instruments.*

*Unfortunately the concept adopted for implementation was designd as is form scratch that does not consider ongoing changes, local particularities and specifics. Therefor it caused loses in time and money in almost all branches of national economy and led to growth of discrepancy among them and related to neighborhood ones.*

*The proposed essay consider a sintez of reforms evolution and economic policies efects, free trade and concurence, fiscal and investment policies applied in national economy, as well as their ajustment to best practicies and market economy requirements.*

***Key words:** reform, economy, property, policy, concurence, investment, eficiency, integration.*

Republica Moldova, după aprobarea Declarației de independență (27 august 1991), s-a declarat decisă să-și reformeze economia prin schimbarea raportului proprietății de stat și celei private, reducerea implicării directe ale autorităților publice în economie, formarea și dezvoltarea relațiilor de piață bazate pe mecanisme și instrumente economice.

A califica trecerea la economia de piață, se menționează în hotărârea Parlamentului Republicii Moldova din 26 iulie 1990, drept model de gospodărire și principala măsură redresarea economiei republicii. În 22 ianuarie 1991 Parlamentul țării noastre a admis dreptul la proprietate privată pe care în capitolul VI asigură garanțiile și apărarea acestui drept.

La 15 februarie 1991 a fost adoptată hotărârea cu privire la Concepția reformei agrare și a dezvoltării social-economice a satului, care presupunea „efectuarea pe etape a unui ansamblu de transformări în domeniul drepturilor de proprietate asupra pământului” cu scopul de a schimba radical relațiile economice, organizatorice și juridice existente la sat.

Astfel, reforma economiei naționale, în primul rând, a fost orientată spre schimbarea raportului proprietății de stat și celei private. În scopul reglementării procesului de modificare a raporturilor de proprietate, în 4 iulie 1991 a fost adoptată legea cu privire la proprietate care în articolul 5 a specificat „drept mijloace pentru procurarea obiectelor avuției statului bonurile patrimoniale (BP) ale Republicii Moldova; economiile personale ale cetățenilor; mijloacele proprii ale asociațiilor de cetățeni, înregistrate pe teritoriul Republicii Moldova; creditele bancare; mijloacele investitorilor străini și ale persoanelor fără cetățenie” Au fost adoptate și alte legi majoritate cărora pe parcursul anilor au fost modificate și completate.

Autorii au proiectat reformele ca construcție ce urma a fi ridicată pe loc gol. Ele, însă, au traversat perioada romantică când toată lumea era convinsă că obținând

bonurile patrimoniale va deveni bogată, urmată de perioada de disperare când a depus bonurile patrimoniale în diverse structuri oficializate și le-au pierdut urma. Mai mult, reformele s-au realizat în spațiul mentalității moștenite din vechiul sistem, cu metode și instrumente, cel puțin îndoielnice. Este evident că reformarea economiei naționale a suportat și continuă să suporte toate efectele economico-financiare însoțite de pierderi consistente, inclusiv materiale. Actualmente ne aflăm în perioada realismului frecvent marcat de dinamism, deseori de incertitudine și risc, uneori chiar de ostilitate.

Economia națională se caracterizează prin creșterea produsului intern brut (PIB), în prețurile curente, de la circa 19 în 2001 la 82,17 miliarde de lei în 2011 (tabelul 1) sau de 4,3 ori.

**Tabelul 1. Produsul Intern Brut**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
In prețuri curente, miliarde lei	19,05	22,56	27,62	32,03	37,65	44,75	53,43	62,92	60,04	71,88	82,17
In prețuri comparabile, miliarde lei	16,99	18,32	19,53	20,98	22,55	23,63	24,33	26,09	24,52	26,26	27,94
Pe locuitor, mii de lei	5,25	6,23	7,65	8,89	10,48	12,48	14,94	17,60	16,84	20,18	23,08

Sursa: Alcătuită de autor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova.

Însă, PIB-ul în prețuri comparabile în anii de referință a crescut doar de 1,6 ori. Produsul intern brut pe locuitor a spirit de la 5,25 mii de lei în anul 2001 la 23,08 mii de lei în 2011 sau de 4,4 ori. Dar și în anul 2011 a fost mai mic de circa 66 ori în raport cu Luxemburg, 56 ori – cu Norvegia, 5 ori – cu România și 2 ori – cu Ucraina.

Cea mai mare parte a produsului intern brut, 52,5% din totalul anului 2011 s-a format în sectorul economiei private. În anul respectiv a fost aproape egală contribuția sectorului public (21,9%) și a întreprinderilor cu capital mixt și străin (21,2%) la formarea PIB ului național. Schimbări de proporții s-au produs în contribuția ramurilor economiei naționale la crearea PIB-ului Dacă în anul 2001 au dominat așa zisele alte activități, care includ prestarea serviciilor (46,9%), urmate de agricultură (22,4%) industrie (18,7%), comerțul și impozitele nete pe produse (câte 12,0% fiecare), apoi în anul 2011 rămân dominante serviciile (31,7%), însă sunt urmate de impozitele nete pe produse (17,0%), industrie (13,3%), comerț (13,3%) și agricultură (12,3%).

Volumul serviciilor cu plată prestate populației a sporit de la 3,4 miliarde de lei în anul 2001 la 12,3 miliarde de lei în 2009 sau de 3,6 ori. În serviciile cu plată care au fost prestate populației în anul 2009 au dominat cele publice cărora le revine circa 34%, urmate de cele private – 30% și întreprinderilor cu capital mixt și străin – 30,9 la sută din total. Mai mult de jumătate (56,8%) din serviciile cu plată au fost prestate populației din municipiul Chișinău.

Menționăm că serviciilor agențiilor de voiaj și de turism le revin doar 1,88 la sută din total, chiar dacă în anii 2001-2008 s-au majorat de 13,3 ori. Din serviciile prestate populației cu plată se evidențiază cele comunale cărora le revin 29,2 la sută, urmate de poștă și telecomunicații – 21,3%, transportul de pasageri – 18,5%, de alimentație publică – 10,3 la sută.

Activitatea industrială în Republica Moldova este orientată spre producerea bunurilor industriale competitive pentru a satisface cerințele pieții interne și a se impune pe piețele externe. Expunerea la concurența externă efectivă sau potențială este cea care generează, de obicei, câștiguri de alocare și câștiguri de eficiență tehnică mult

mai mari. Proprietatea privată este unul din factorii decisivi care condiționează concurența.

Valoarea producției industriale fabricate, după cum urmează din tabelul 2, a crescut de la 15,96 miliarde de lei în prețuri curente anul 2003 la 28,14 miliarde de lei în anul 2010 sau de 1,76 ori. În anii de referință valoarea producției industriale fabricate în sectorul public a sporit de 1,73 ori, în sectorul privat – de 2,08, iar cea fabricată în firmele străine plasate în spațiul țării noastre – de 1,71 ori. Numărul mediu anual al personalului ocupat cu activități industriale s-a micșorat de la 123,4 mii de persoane în 2003 la 106,5 mii de persoane în anul 2010 sau cu 13,7 la sută. Doar în firmele străine personalul ocupat în activități industriale a sporit de la 5 700 la 10 500 sau de 1,84 ori.

Dacă în anul 2003 raportul valoarea producției industriale în sectorul public, privat și cel din firmele străine a fost 1 : 3,14 : 0,54, apoi în anul 2010 a fost 1 : 3,78 : 0,41. Raportul numărului personalului ocupat în activitățile industriale din sectorul public, privat și al firmelor străine diferă considerabil de cel al valoarea producției industriale atât în anul 2003, când a fost 1 : 3,64 : 0,33, cât și în anul 2010, când a fost 1 : 4,31 : 0,75.

**Tabelul 2. Principalii indicatori ai industriei**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Valoarea producției fabricate, în prețuri curente, mil. MDL	15963,1	17591,1	20770,2	22370,7	26173,5	29988,4	22643,9	28140,1
Din care:								
- publică	2196,0	2226,2	2407,1	2246,6	2669,1	3342,2	3487,7	3796,4
- privată	6903,5	7784,1	9575,1	10431,2	12633,9	14687,2	11579,9	14345,6
- străină	1283,5	1302,0	1501,6	1612,0	1856,8	2230,5	1885,1	2196,4
Numărul mediu anual al personalului ocupat cu activități industriale, mii persoane	123,4	126,4	125,9	122,2	120,1	115,1	105,4	106,5
Din care:								
- publică	17,1	16,9	16,7	15,7	15,3	14,4	13,9	14,0
- privată	62,2	65,4	65,9	67,6	66,9	63,4	59,6	60,4
- străină	5,7	6,2	6,3	9,0	9,6	11,1	10,0	10,5
Profit (+), pierderi (-) până la impozitare, mil, MDL	746,8	487,6	1001,0	476,6	2991,5	5049,0	-933,4	2175,0

*Sursa: Alcătuită de autor în baza Anualelor Statistice ale Republicii Moldova.*

Profitul obținut de la activitățile industriale în țara noastră variază de la 476,6 milioane de lei în anul 2006 la 5049,0 milioane de lei în anul 2008. Pierderile cifrate la -933 milioane de lei în anul 2009 au fost cauzate de criza ce s-a extins în toate statele europene, inclusiv și în Republica Moldova. Dar, chiar în următorul an, 2010, activitatea industrială s-a soldat cu profitul de până la impozitare de 2175,0 milioane de lei.

Este în creștere ponderea sectorului privat în agricultura națională. Chiar dacă producția globală agricolă obținută în sectorul privat, în prețurile comparabile ale anului 2005, oscilează între 9,43 miliarde de lei în 2007 și 12,32 în 2008 (tabelul 3), ea categoric domină în raport cu cea căpătată în sectorul public. Dacă în anul 2008 producția globală agricolă obținută în sectorul privat o depășește pe cea din sectorul public de circa 9 ori, apoi în 2009 – 18.1 ori.

**Tabelul 3. Producția globală agricolă pe forme de proprietate, în prețuri comparabile ale anului 2005, miliarde de lei**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	10.18	12.30	12.40	12.27	9.43	12.46	11.26	12.15
Inclusiv:								
- publică	0,069	0.139	0.117	0.106	0,075	0.137	0,062	0,078
- privată	10.11	12.16	12.28	12.16	9.36	12.32	11.20	12.07
din care: colectivă	2.40	3.72	3.51	3.36	2.59	4.31	3.37	3.81
a gospodăriilor populației	7.71	8.44	8.78	8.80	6.77	8.01	7.82	8.25

Sursa: Alcătuită de autor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova.

În anii 2003-2010 două treimi din producția globală agricolă, obținută în sectorul privat, îi revine celei din gospodăriile populației. Dacă în 2003 producția obținută în gospodăriile populației forma 76,24%, apoi în 2010 – se micșorează până la 68.4 la sută din producția sectorului privat.

Agricultura, inclusiv cea națională, este influențată considerabil de potențialul natural care, după cum afirmă P. Bran [3, p. 20], participă cu „forța legilor sale și cu „bunătățile” sale, substanță (s), energie (e) și informații (i), bunătăți aflate în stare naturală, „fabricate” de mișcarea fizică, chimică și biologică a materiei”. Forța naturii, continuă P. Bran [3, p. 34], „sub forma legilor sale generale și particulare la nivelul fiecărei forme de mișcare a materiei, va determina ca în acest proces nimic să nu se câștige, nimic să nu se piardă, totul să se transforme”.

Importantă parte componentă a potențialului natural este fondul funciar. Fondul funciar al țării noastre, cu configurația variată a reliefului, la 1 ianuarie 2011 era reprezentat de terenurile cu suprafața de circa 3384,6 mii ha (tabelul 4), inclusiv 2008,7 mii ha sau circa 60 la sută – cu destinație agricolă. Pădurile și alte terenuri cu vegetație forestieră alcătuiesc 462,8 mii ha sau 13,7% din totalul fondului funciar. Cu această suprafață forestieră, Republica Moldova este una dintre cele mai puțin împădurite țări din Europa.

**Tabelul 4 Terenurile agricole pe forme de proprietate, la 1 ianuarie 2011**

Indicii	pe toate formele de proprietate		din care			
	mii ha	%	publică		privată	
			mii ha	%	mii ha	%
Terenuri agricole, total	2498,3	100	654,7	100	1834,6	100
din care:						
- teren arabil	1812,7	72,6	264,0	40,3	1548,2	84,0
- plantații multianuale	298,8	12,0	37,6	5,8	261,2	14,2
inclusiv:						
- livezi	133,3	5,3	21,8	3,3	111,5	6,0
- vii	149,6	6,0	8,2	1,3	141,4	7,7
- pășuni	350,4	14,0	346,5	52,9	3,9	0,2
- fânețe	2,2	0,1	1,6	0,2	0,6	0,0
- pârloagă	34,1	1,3	5,0	0,8	29,2	1,6

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2010.

Orientarea principală a politicii agricole naționale a fost, este și încă mai rămâne schimbarea formei de proprietate asupra pământului. La 1 ianuarie 2011, după cum urmează din tabelul 4, suprafața terenurilor în proprietate privată a constituit 1834,6 mii ha sau circa 72,6% din terenurile agricole. Mai impunătoare este ponderea livezilor private care a format 83,6% și a viilor – 94,5% din totalul suprafețelor acestora. Practic, nu-s transmise în proprietate privată pășunile și fânețele.

Schimbarea formei de proprietate a generat una din cele mai controversate probleme, apărute în rezultatul atribuirii terenurilor în proprietate privată – forma organizatorico-juridică a exploatațiilor agricole. Actualmente, terenurile agricole sunt deținute de exploatațiile agricole de stat, societățile pe acțiuni, gospodăriile colective, gospodăriile țărănești (de fermier), gospodăriile auxiliare etc. Suprafața terenurilor agricole (tabelul 5) deținute de exploatațiile agricole de stat, societățile pe acțiuni și gospodăriile colective, a crescut de la 798,5 mii ha (35,2% din total) în 2003 la 871,3 mii ha (38,9% din totalul terenurilor agricole) în anul 2010 sau cu 9,1 la sută.

Semnificativ este că suprafața terenurilor deținute de întreprinderi și organizații a crescut din contul terenurilor agricole ce le-au deținut gospodăriile țărănești (de fermier) suprafața cărora s-a micșorat de la 743,5 mii ha (32,7% din total) în 2003 la 661,4 mii ha (29,6% din total) în 2010 sau cu 10,1 la sută. Suprafața terenurilor agricole deținută de gospodăriile anexe auxiliare a sporit modest de la 305,2 mii ha (13,4%) în 2003 la 313,6 mii ha (14,0%) în anul 2010.

Considerăm că dezvoltarea formelor organizatorico-juridice mici și mijlocii este justificată. Practica a demonstrat cu prisosință că prosperitatea economică este direct proporțională cu nivelul dezvoltării structurilor mici și mijlocii. Și în agricultura Republicii Moldova se evidențiază eficiența sectorului privat reprezentat de formele organizatorico-juridice mici și mijlocii. Producția globală agricolă, în prețurile comparabile ale anului 2005 s-a micșorat în sectorul public de la 105,7 milioane de lei în 2002 până la 61,8 milioane de lei în anul 2009 sau cu 41,5 la sută, iar în cel privat, respectiv – de la 11,7 la 11,3 miliarde de lei sau cu doar 2,6 la sută. Dacă producția globală agricolă obținută în sectorul privat în anul 2002 o depășea pe cea din sectorul public de 11 ori, apoi în 2009 – de 18 ori.

Conform anuarului statistic al Republicii Moldova, gospodăriile populației și gospodăriile țărănești pun la dispoziția consumatorului peste 70 la sută din volumul total al producției agricole.

**Tabelul 5. Terenurile agricole după categoriile deținătorilor de teren, la începutul anului, mii ha**

Indicii	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	2269,6	2264,0	2257,4	2254,0	2245,8	2240,2	2239,4	2236,9
din care:								
întreprinderi și organizații	798,5	835,2	841,2	848,0	839,0	858,0	867,8	871,3
gospodării țărănești (de fermier)	743,5	706,7	692,9	685,6	678,9	668,6	672,4	661,4
inclusiv cu suprafața medie a terenului mai mică de 50 ha	607,1	611,7	604,1	620,0	605,8	603,3	600,4	591,0
din care cu suprafața medie a terenurilor mai mică de 10 ha	600,4	586,5	601,9	611,6	591,3	585,3	579,4	565,6
gospodării anexe auxiliare (loturi pe lângă casă și grădini)	305,2	298,6	299,1	306,9	308,5	307,8	303,5	313,6
alți deținători de teren	422,4	423,5	424,2	413,5	419,4	405,8	395,7	390,6

*Sursa: Calculele autorilor după Rezultatele cercetării statistice privind activitatea agricolă a micilor producători agricoli în Republica Moldova, Ed. Statistica Chișinău.*

Potrivit rezultatelor cercetărilor statistice gospodăriile personale auxiliare ale cetățenilor și gospodăriile țărănești (de fermier) cu suprafața terenurilor de pământ până la 10 ha dispunând doar de circa 40% din terenurile agricole au produs 70% din volumul producției agricole totale din țară, inclusiv 58% – din producția vegetală și circa 87% – din producția animală, ceea ce demonstrează, incontestabil, că micii producători agricoli sunt mai eficienți.



Atenționăm că terenurile exploatațiilor agricole, conform datelor recensământului, sunt divizate în 2654,7 mii de parcele sau fiecărei exploatații agricole îi revine, în medie, circa 2.9 parcele. Dimensiunea medie a unei parcele, la nivel național, constituie 0,8 ha, în exploatațiile agricole cu personalitate juridică 25,8 ha, iar în cele fără personalitate juridică 0,4 ha. Evident, consolidarea terenurilor agricole este necesară, și noi o susținem cu condiția că acest proces să se producă benevol în conformitate cu cerințele pieței funciare.

Creșterea ariei medii a unei gospodării țărănești o considerăm oportună prin:

- Vânzare-cumpărare a terenurilor agricole. Conform datelor oficiale cadastrale (tabelul 6) 116020 ha. Suprafața tranzacționată prin cumpărare-vânzare a crescut de la 232 ha în 1999 până la 18 021 ha în 2019 sau 7,8 ori. Suprafața medie a unei tranzacții variază de la 0,07 ha în anii 2003-2006 la 0.48 ha în anul 2008. Mărimea medie a prețului unui ha a sporit de la 3 364 lei în 1999 la 16 490 lei în anul 2010 sau de 4,9 ori.

Deși atât numărul tranzacțiilor cu terenuri agricole cât și suprafața tranzacționată a sporit, rămâne a fi încurajată această formă de creștere a suprafețelor de teren pentru toate categoriile de gospodării prin formarea unui fond special în bugetul public pentru a acoperi rata dobânzii băncilor comerciale ce acordă credite pe termen de circa 10 ani cu destinația de a cumpăra terenuri agricole.

Extrem de important este implicarea statului în cumpărarea-vânzarea terenurilor agricole. Se propune ca statul să cumpere terenurile agricole de la fermierii ce nu-și pot onora misiunea la prețuri avantajoase pentru deținătorii acestor proprietăți (prețuri care pot depăși prețurile de pe piața internă) și să-l vândă la prețuri reduse pentru cei ce doresc să practice agricultura, în mod special pentru cei tineri.

- Donare și moștenire. Aceste procese pot fi impulsionate dacă va fi micșorat suficient tariful perceput de către instituțiile notariale pentru autentificarea moștenirii și donării.

**Tabelul 6. Vânzarea cumpărarea terenurilor agricole în Republica Moldova**

Anul	Suprafața tranzacționată, ha	Mărimea medie a unei tranzacții, ha	Mărimea medie a prețului unui ha, lei
1999	232	0,12	3364
2000	1269	0,13	3100
2001	2336	0,09	2928
2002	2682	0,10	3781
2003	3595	0,07	3733
2004	3291	0,07	8001
2005	3250	0,07	9040
2006	3773	0,97	1100
2007	16303	0,26	9962
2008	35145	0,48	19155
2009	25214	0,23	9259
2010	18021	0,28	16490
199-2010	116020	0,20	

Sursa: Calculele autorilor în baza informației Agenției Naționale Cadastrale.

- *Arendă*. Majoritatea terenurilor sunt transmise în arendă în baza contractelor formale care adesea provoacă conflicte, mai ales cele ce se referă la plata de arendă, care diferă de la caz la caz, iar adesea este și suficient de joasă. Considerăm oportună stabilirea plafonului de jos al prețului de arendă și înregistrarea contractelor de autoritățile publice locale.

- *Asociere și cooperare* în scopul folosirii mai eficiente a factorilor de producție. Ele sunt binevenite la formarea și consolidarea unităților organizatorico-juridice pentru achiziția producției agricole și aprovizionarea agricultorilor cu factorii de producție,

avînd ca obiectiv efectuarea calitativă și la timp a lucrărilor agricole la prețuri rezonabile, pentru studiul de piață, consultanță juridică, elaborarea planurilor de afaceri și altele.

Schimbarea formei de proprietate contribuie la majorarea numărului celor ce decid asupra utilizării eficiente a pământului ce influențează considerabil eficiența agriculturii. Rezultatele sondajului efectuat de noi ne ilustrează că, în 50,8% din microîntreprinderi, deciziile se adoptă unipersonal de manager. Din numărul total de întreprinderi mici, numai în 29,3% deciziile se adoptă unipersonal de manager și, respectiv, în 14,3% – din întreprinderile mijlocii. Adoptarea deciziilor prin consultarea principalilor specialiști se atestă în 56,1% din întreprinderile mici și 78,6% din întreprinderile mijlocii.

Potențialul natural, care, practic, nu migrează, permite dezvoltarea tuturor ramurilor agriculturii naționale cu condiția asigurării echilibrului cu celelalte resurse și în primul rând cu resursele umane.

Susținem formula lui A. Smith [7] că activitatea omului, creează masa bunurilor pe care le consumă ce impune studiul resurselor umane. Potențialul uman este unul din „factorii de definiție” care contribuie decisiv la dezvoltarea economiei naționale.

Totalul persoanelor active s-a micșorat de la 1474 mii în 2003 la 1235 mii în anul 2010 sau cu 16,2 la sută. Rata de activitate se micșorează de la 51,6% în anul 2003 la 41,6% în anul 2010, sau cu zece puncte procentuale. Numărul persoanelor active în spațiul rural s-a micșorat de la 810,9 în anul 2003 la 639,6 mii de persoane în anul 2010 sau cu circa 21,1 la sută. Rata de activitate în mediul rural a scăzut, respectiv, de la 49,3 la 37,5 la sută.

Totalul persoanelor ocupate s-a micșorat și în anul 2010 a format 84,3 la sută din numărul acestora în anul 2003, însă ponderea lor în totalul persoanelor active se menține, practic, la același nivel de 92 la sută chiar dacă rata de ocupare se reduce de la 47,5% în 2003 la 38,5% în anul 2010. Numărul persoanelor ocupate în activitatea economică rurală scade de la 774,5 mii (57,1% din totalul celor ocupați) în anul 2003 la 605,0 mii (52,9% din totalul celor ocupați în economia națională) în anul 2010 sau cu 21,9 la sută. S-a redus și rata de ocupare în activitatea economică rurală de la 47,1% în 2003 la 35,4 la sută în anul 2010.

Numărul salariaților ocupați în activitatea economică din Republica Moldova (tabelul 7) variază între 808,5 mii și 852,7 mii de persoane în 2006. Dacă numărul salariaților în anul 2010 a format 97,3% din cel al anului 2005, apoi totalul lucrătorilor pe cont propriu în anii de referință a constituit doar 63,9 la sută.

**Tabelul 7. Salariați, patroni și lucrători pe cont propriu ocupați în activitatea economică din Republica Moldova, mii persoane**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total persoane ocupate	1318,7	1257,3	1247,2	1251,0	1184,4	1143,4
Inclusiv:						
- salariați	830,6	852,7	831,7	850,3	836,6	808,5
- patroni	8,7	12,2	11,2	12,0	10,4	7,3
- lucrători pe cont propriu	464,7	364,9	375,2	358,9	307,1	297,1
Din total în spațiul rural	745,1	696,4	698,6	681,8	636,1	605,0
Inclusiv:						
- salariați	339,1	354,9	355,4	359,6	349,6	332,1
- patroni	1,7	2,5	2,1	4,0	3,5	3,2
- lucrători pe cont propriu	301,3	304,0	313,5	300,2	255,8	242,1
Din total în agricultură	537	422	409	389	334	315
%	40,7	33,6	32,8	31,1	28,2	27,5

Sursa: Calculele autorului după *Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2011.*

Numărul salariaților în spațiul rural în 2010, practic, se menține la același nivel. Însă numărul lucrătorilor pe cont propriu din spațiul rural s-a micșorat de la 301,3 mii în 2005 la 242.1 mii de persoane în anul 2010 sau cu circa o cincime. Dacă în anul 2005 ponderea lucrătorilor pe cont propriu forma 66,8% din totalul celor ocupați în spațiul rural apoi în anul 2010 forma doar 40 la sută.

Mai categoric s-a redus numărul persoanelor în agricultură de la 537 mii în 2005 la 314 mii în anul 2010 sau cu 41,5 la sută, ceea ce generează probleme serioase agriculturii naționale.

Ponderea celor ocupați în agricultură în totalul populației ocupate s-a redus de la 40,7% în 2005 la 27,5% în anul 2010. Dacă în anul 2005 în agricultură erau ocupați 72,1% din totalul celor ocupați în spațiul rural, apoi în anul 2010 – doar 52,1 la sută. Aproape trei pătrimi (73%) dintre cei ce practică agricultura, economia vânatului și piscicultura activează pe cont propriu.

**Tabelul 8. Populația ocupată în activități economice pe grupe de vârste în Republica Moldova, mii persoane, 2010**

Activități economice	Total	Grupe de vârstă					
		15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 și peste
Total	1143,4	117,8	275,8	262,8	311,1	153,4	22,5
Inclusiv în:							
- agricultură, economia vânatului și piscicultură	314,7	27,2	55,7	70,5	94,5	53,4	13,4
- industrie	145,8	16,8	35,7	35,1	39,0	18,3	0,0
- construcții	67,5	10,0	19,2	16,8	14,6	6,6	0,0
- comerț cu ridicata și cu amănuntul	213,4	29,7	64,2	49,1	49,6	19,4	0,0
- transporturi și comunicații	63,7	4,9	16,4	14,6	19,7	8,1	0,0
- administrație publică, învățământ, sănătate și asistență socială	250,7	18,6	54,7	59,7	74,8	37,8	5,2
- alte activități	87,6	11,1	30,0	16,9	18,8	9,8	0,0

*Sursa: Calculele autorului după Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2011.*

În agricultura națională domină populația cu vârsta înaintată. Dacă în totalul celor ocupați în activități economice (tabelul 8) ponderea persoanelor cu vârsta 25-44 ani forma 47,1%, celor cu vârsta mai mare de 55 ani – 15.4%, apoi a celor ocupați în agricultură – 40,1% și 21,2 la sută. Dacă populația cu vârsta de peste 55 ani în 2010 forma 15,4% din totalul celor ocupați în activități economice, apoi în totalul celor ocupați în agricultură, economia vânatului și piscicultură cei cu vârsta de peste 55 ani constituia 21,2 la sută.

Potențialul uman face parte din resursele care circulă liber pe tot spațiul terii. În această circulație se înscrie perfect și Republica Moldova. Însă, în țara noastră domină persoanele ce pleacă la lucru peste hotare. În anul 2008 erau declarate plecate la lucru peste hotare 309,7 mii și în 2010 – 311 mii (tabelul 9), ceea ce formează, respectiv, 24,7% și 27,2% de la totalul populației ocupate în Republica Moldova. Este în creștere de la 68,6% în 2008 la 70,9 la sută ponderea persoanelor ce pleacă din mediul rural. Cele mai multe persoane (61,7% din total) pleacă la lucru în Rusia, apoi urmează Italia, unde au plecat circa 18 la sută din total. Din totalul persoanelor plecate la lucru peste hotare domină (28,1% în 2008 și 32% în 2010) grupul persoanelor cu vârsta 25-34 ani urmat (27,3% în 2008 și 26,0 în 2010) de cel cu vârsta 15-24 ani.

**Tabelul 9. Persoane inactice din Republica Moldova declarate plecate la lucru peste hotare, mii persoane**

	Anul	Total	din total			din mediul rural pe grupe de vârstă, ani				
			mediu rural	Bărbați	Femei	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64
Total	2008	309,7	212,6	201,4	108,3	58,1	59,8	51,7	38,4	4,6
	2010	311,0	220,5	198	113	57,3	70,5	48,9	37,3	6,4
Israel	2008	8,0	5,8	0,0	6,6	0,0	1,5	2,8	2,8	0,0
	2010	8,2	6,6	0,8	7,4	0,0	0,0	2,2	2,2	0,0
Italia	2008	55,4	33,9	17,2	38,2	6,8	8,7	9,6	7,6	0,0
	2010	58,6	38,5	18,5	40,1	6,1	10,7	8,9	10,4	2,2
Rusia	2008	191,1	137,8	147,5	43,6	40,2	38,9	33,0	22,8	2,9
	2010	191,9	142,5	147,2	44,7	42,8	45,0	32,1	20,1	2,6
Turcia	2008	7,9	5,6	1,6	6,2	1,7	1,8	0,0	0,0	0,0
	2010	9,0	6,3	1,5	7,5	1,6	2,0	0,0	0,0	0,0
Ucraina	2008	10,9	6,1	8,4	2,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0
	2010	6,5	3,8	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Sursa: *Calcululele autorului după Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2009, 2011.*

Faptul că populația, preponderent persoanele apte de muncă, pleacă din țara noastră în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit generează probleme serioase economiei naționale, inclusiv agriculturii. Dat fiind că mai mult de jumătate din cei ce pleacă au vârsta între 15 și 35 ani considerabil se va înrăutăți situația demografică și pe viitor va deveni extrem de complicată asigurarea economiei cu cei ce trebuie să producă bunuri și să presteze servicii. Sunt necesare măsuri economice și sociale pentru a motiva resursele umane să activeze în economia națională.

Astfel, afirmațiile că țara noastră are o agricultura supra saturată cu resurse umane nu este decât un mit și, evident, se cer măsuri eficiente pentru a tempera exodul populației din mediul rural și, în mod special, a celor ocupați în agricultură. Mai mult sunt necesare măsuri ce ar contribui real la „întinerirea” celor ocupați în agricultura țării noastre.

Sigur, reformarea economiei naționale a fost influențată de mulți factori, între care, considerăm noi, determinante au fost și rămân mecanismele și pârgghiile aplicate, corespunderea acestora, pe de o parte cerințelor economiei bazate pe relațiile de piață și, pe de altă parte, corespunderea lor celor practicate de țările Uniunii Europene.

Mecanismele și pârgghiile aplicate în agricultura națională pot fi grupate în administrative (de impunere directă), economice (de încurajare) și socio-psihologice (de convingere)

**A. Reglementările administrative /sau directe/ prevăd:**

*a. Standarde.* În sistemul național de certificare a produselor agroalimentare, sunt acreditate, în conformitate cu cerințele normelor europene și internaționale (Ghidul ISO/CEI și E nr. 45001-450013), 7 organisme de certificare și 28 laboratoare de încercări în diverse domenii. Se desfășoară revizuirea documentelor normative și identificarea standardelor din ramurile complexului agroindustrial. Se depun eforturi pentru formularea programelor de elaborare sau înlocuirea acestora cu standardele naționale ajustate la normele europene și internaționale. A fost elaborat Standardul Național SM-01-4 “Reglementări tehnice. Principii generale.”

*b. Norme tehnologice.* Marea diversitate a naturii aduce cu sine faptul că o măsură agricolă într-o localitate poate fi corectă, iar în alta dimpotrivă – greșită. Dat fiind faptul că omul realizează principiile generale, recomandările și îndrumările despre metodele de obținere a produselor agricole ecologice, extrem de important este respectarea normelor tehnologice stabilite pentru fiecare cultură ajustate la condițiile

concrete și vocația, abilitățile producătorului căruia îi revine misiunea de a mînuî atît normele cît și resursele naturale.

**B. Pârghiile și instrumentele economice** de intervenție în agricultură includ:

a. *Prețul*, care în linii generale exprimă "puterea societății" asupra membrilor ei, în agricultură poate avea atît efecte pozitive, cît și negative. Caracterul dominant de "putere a societății" asupra majorității membrilor ei se manifestă din plin dat fiind că constituie mecanismul final al rețelei de distribuție dintre producător și consumator.

Prețurile practic sunt baza relației de informații dintre producător și consumator. Pe de o parte ele semnalizează consumatorilor schimbările intervenite în cheltuielile de producție, precum și în poziția producătorului pe piață, iar pe de altă parte, ele orientează tendințele creative ale producătorului în conformitate cu dezideratele, mereu evolutive, ale consumatorului.

Indicii prețurilor de consum la produsele alimentare (tabelul 10), se majorează anual în raport cu anul precedent practic cu aceleași tempuri care oscilează de la 104,3% în anul 2002 la 113,7% în anul 2005. Decalajul de spor anual al indicilor prețurilor la producția vîndută de întreprinderile agricole în raport cu anul premergător este mai pronunțat și variază de la 93,7% în anul 2004 la 139,2% în anul 2007.

**Tabelul 10. Indici prețurilor (în medie pe an, anul precedent = 100)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Indicii prețurilor de consum, total	111,6	112,4	111,9	112,7	112,3	112,7	100,0	107,4
Inclusiv la produse alimentare	113,6	112,8	113,7	109,1	111,0	115,6	94,4	105,7
Indicii prețurilor la producția vîndută de întreprinderi agricole	120,3	93,7	105,5	102,9	139,2	85,8	81,5	142,9

Sursa: *Anuarele Statistice ale Republicii Moldova.*

Zilnic consumatorii se confruntă cu decizii privind cumpărăturile. Majoritatea dintre aceștia ar dori să cumpere cît mai multe produse. Dacă îi luăm în considerare pe toți consumatorii, adică dacă privim cererea totală din societate, atunci posibilitatea de a cumpăra cît mai multe produse va crește cînd prețurile vor scădea sau cînd vor spori veniturile, ceea ce incontestabil ilustrează interdependența dintre preț, venit și cantitatea cerută.

Cererea pe piața internă a produselor alimentare din țara noastră este condiționată de veniturile consumatorilor. Conform Anuarului Statistic al Republicii Moldova în anul 2010 ponderea populației cu veniturile disponibile pînă la 200 lei pe lună în mediul urban a format 0,5%, iar în spațiul rural – 2,2%. Dacă în spațiul urban populația cu veniturile disponibile pînă la 1000 lei pe o persoană pe lună constituia 28,8%, apoi în mediul rural – 59,2%.

Atât în mediul urban cît și în cel rural, categoric, domină cheltuielile pentru produsele alimentare și băuturile nealcoolice. Așa, în anul 2010 în urbe cheltuielile pentru produsele alimentare formau 37,8%, iar în spațiul rural – 44,1 la sută din totalul cheltuielilor.

În general, capacitatea de cumpărare ale consumatorilor este în funcție de venitul mediu lunar disponibil raportat la valoarea medie a minimumului de existență pe o persoană care, chiar dacă a sporit de la 51,4% în 2001 la 92,4% în 2010, rămîne încă insuficient pentru a acoperi minimumul cerut.

Oferta produselor alimentare este influențată de raportul prețului de vînzare și costului produsului. Raportul acestea trebuie să asigure profitul necesar pentru relansarea ciclului de producere și, cel puțin, a minimumului de existență a producătorului. În întreprinderile agricole din țara noastră prețul de vînzare format efectiv pentru o tonă de producție nu depășește semnificativ prețul de cost al acesteia. Așa, prețul de vînzare a culturilor cerealiere a crescut de la 1070 lei în 2004 la 1783 lei pentru o tonă în 2010

sau de 1,67 ori (tabelul 11), iar prețul de cost a sporit de 1,62 ori. Raportul prețului de vânzare și prețului de cost al culturilor cereale a evoluat de la 1,28 în 2006 la 1,31 în 2010. Situația este similară și pentru alte culturi, dar nu și pentru fructe și struguri. Dacă prețul de vânzare format efectiv pentru o tonă de struguri s-a majorat de la 2453 lei în 2004 la 3258 lei pentru o tonă în anul 2010 sau cu circa 33%, apoi prețul de cost al strugurilor în întreprinderile agricole a crescut de la 1675 lei în 2004 la 3361 pentru o tonă în 2010 sau de două ori. Raportul prețului de vânzare și prețului de cost al strugurilor a evoluat de la 1,46 în 2004 la 0,96 în anul 2010, ce a cauzat dezastru în această ramură a agriculturii naționale.

**Tabelul 11. Prețul de vânzare și prețul de cost al producției în întreprinderile agricole**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Prețurile de vânzare formate efectiv pentru o tonă de producție în întreprinderile agricole, lei							
Culturi cerealiere	1070	1030	1114	2215	151	1054	1783
Semințe de floarea soarelui	2160	2348	2241	3963	2573	2402	4552
Sfecla de zahar	291	357	352	333	376	414	510
Legume-total	1199	1526	1398	2084	1897	1701	2223
Struguri	2453	3181	2754	2724	2487	1782	3258
Lapte și produse lactate	2453	2672	2881	3255	3939	3387	3809
Prețul de cost al producției în întreprinderile agricole, lei pentru o tonă, prețuri curente							
Cereale	837	856	977	1837	1038	1174	1358
Floarea soarelui	1570	1877	1733	3366	1853	2162	2292
Sfecla de zahar	231	281	305	379	274	472	355
Legume de câmp	1245	1390	1397	2354	1814	1976	2048
Struguri	1675	2410	2384	2346	2361	1809	3361
Lapte și produse lactate	2418	2457	2587	3270	3981	3325	3492

*Sursa: Alcătuită de autori în baza Anualelor Statistice ale Republicii Moldova.*

Într-o economie aflată în echilibru există puține motive de a se dori influențarea prețurilor și veniturilor relative, ceea ce nu este valabil pentru agricultura țării noastre care, indiscutabil necesită măsuri de intervenție directă sau indirectă ale puterilor legislative, executive și juridice asupra politicilor de prețuri pentru a asigura un anumit echilibru de interese ale consumatorilor și producătorilor.

În acest scop considerăm oportună experiența UE care aplică prețuri indicative, altfel zis prețuri de orientare, echitabile pentru producători și consumatori; prețuri de intervenție de la care se declanșează mecanismul comunitar de susținere a veniturilor agricultorilor și prețul prag care este nivelul minim la care produsele importate pot accede pe piața internă. Autoritățile publice ar mai putea susține agricultura și prin preluarea de la producătorii agricoli a surplusului de produse la prețurile ce acoperă cheltuielile, în vederea stocării acestora și vânzarea lor în situația când piața acționează în favoarea cererii.

*b. Impozitele și taxele reprezintă instrumente importante în reglementarea activității producătorilor agricoli. În agricultură se aplică astfel de impozite directe ca impozitul pe venit și impozitul funciar; care îndeplinesc funcțiile de reglementare și stimulare. Taxele speciale, accizele și taxa pe valoarea adăugată îndeplinesc funcția fiscală, fiind orientate spre formarea veniturilor în buget și a fondurilor extrabugetare.*

O sursă majoră a bugetului ce vine de la sectorul agroalimentar este taxa pe valoare adăugată, care se află pe prima poziția cu 44% în 2006 și 59% în anul 2009 în structura sistemului de impozitare a întreprinderilor agricole (tabelul 12) și are tendința de creștere de la 265.6 în 2006 la 435,8 milioane de lei în anul 2009. Categorie, de la 17853 mii de lei în 2006 la 1080 mii de lei în 2009, s-a micșorat impozitul pe venit. Impozitul funciar care echivalează 1,5 lei pentru un grad-hectar a terenurilor cu

destinație agricolă, indiferent de nivelul venitului, în anii de referință s-a micșorat nesemnificativ.

**Tabelul 12. Dinamica și structura impozitării întreprinderilor agricole, mii lei**

	2006	2007	2008	2009
Impozitul pe venit	17853	10317	4722	1080
Taxa pe valoare adăugată	265645	343641	482281	435842
Impozit pe imobil	4370	3733	3773	3044
Impozit funciar	62847	57237	65486	56435
Impozitul pe venit al persoanelor fizice (salariați)	29959	29304	31499	27085
Taxa pe amenajarea teritoriului	3589	3059	2813	2410
Taxa pe apă	1380	2644	1937	1213
Taxa pe folosirea drumurilor	1094	875	850	568
Plata pentru contribuțiile sociale	173269	144380	168546	173023
Alte impozite și taxe	37845	54203	68456	40616
Total impozite, taxe și plăți obligatorii	597851	649393	830363	741316
Venitul din vânzări	4145300	4184200	5639300	4730000
Pondere impozitelor taxelor și plăților în venitul din vânzări, %	14,4	15,5	14,7	15,67

Sursa: Alcătuită de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova.

Povara fiscală asupra agriculturii, practic, se menține la același nivel. Dacă în anul 2006 sectorul agricol aduce o contribuție de 14,4% de la venitul din vânzări, apoi în 2009 ponderea impozitelor și taxelor a format 15,67%. Cota contribuției agriculturii la bugetul de stat este mai înaltă decât cota acestei ramuri în PIB, ceea ce vorbește de o presiune impozitară relativ înaltă și, evident, influențează negativ asupra dezvoltării acestui segment al economiei naționale.

c. *Subvențiile* sunt un alt instrument prin care se influențează considerabil situația din agricultură. Dotațiile, compensațiile și subvențiile din buget pentru întreprinderile agricole din Republica Moldova (tabelul 13) s-au majorat de la 76 740 mii de lei în 2005 la 413 354 mii de lei în anul 2009 sau de 5,4 ori. De raționalitatea utilizării suportului acordat producătorilor agricoli, care în anul 2009 a format 67,8 la sută din totalul suportului depinde, în mare măsură, eficiența activității exploatațiilor agricole.

Actualul sistem de subvenționare a agriculturii moldovenești, care poate fi caracterizat prin reducerea /în valoare reală/ alocațiilor bănești și suportul ad-hoc nebănesc, urmărește scopuri pe termen scurt și nu reflectă în nici o măsură obiectivul general al subvențiilor care este intensificarea dezvoltării agriculturii prin corectarea deficiențelor pieței. Așa, în viziunea autorilor, regretabil este faptul că în anul 2009 doar 2,3% din totalul suportului au fost destinate compensării cheltuielilor pentru plantarea culturilor perene.

**Tabelul 13. Dotațiile, compensațiile și subvențiile din buget pentru întreprinderile agricole din Republica Moldova, mii lei**

	2005	2006	2007	2008	2009
Total	76740	72022	357532	328623	413354
Inclusiv: – dotații pentru producția agricolă și compensarea cheltuielilor	254	3214	24888	30733	18675
Subvenționarea producătorilor agricoli	-	-	188287	200158	280265
Compensarea cheltuielilor pentru plantarea culturilor perene	42588	24076	-	-	9561
Compensații pentru pierderile întreprinderilor agricole care au suferit în urma calamităților naturale	30749	43437	41536	7465	9102
Alte dotații, compensații și subvenții	-	-	102683	90267	94931

Sursa: Alcătuită de autori în baza manuscrisului tezei de doctor în economie, „Perfecționarea reglementării de stat a sectorului agricol al Republicii Moldova, elaborată de Cimpoieș Liliana, Chișinău, 2011.

Conform Legii bugetului de stat pe anul 2012 pentru dezvoltarea agriculturii sunt prevăzute 775 967,8 mii de lei, ce constituie 3,5% din totalul cheltuielilor prevăzute în bugetul național. Din suma acordată dezvoltării agriculturii 40 617,6 mii de lei (5,2%) sunt mijloacele speciale și 112 561,2 mii de lei (14,5%) – se referă la proiectele finanțate din surse externe.

În scopul optimizării subvenționării agriculturii naționale considerăm necesar:

- Renunțarea la sistemul actual de compensații pentru condiții agroclimaterice, chiar dacă ele afectează sectorul agro-alimentar și încurajare implementării sistemului privat de asigurare;

- Anularea limitelor pentru fondurile existente, crearea noilor fonduri bugetare și extrabugetare din veniturile de la activitățile agroalimentare pentru susținerea financiară strict orientată la anumite activități din agricultură și prelucrarea materiei prime agricole;

- Stimularea exportului produselor agroalimentare prin rata de schimb preferențială. Fiecare euro obținut de la export se schimbă la rata majorată cu 1-2 lei în raport cu cea existentă;

- Asigurarea transparenței cheltuielilor statului pentru sectorul agroalimentar;

- Renunțarea la suportul ex ante (înainte de a obține producția), care este, de regulă, inefficient și intervenția statului ex post (după ce s-a obținut producția). Dar și mai bine după ce producția a fost realizată, stimulând agricultorii să producă cea ce-i solicitat pe piață și în mod special pe cea externă. Suportul de tip ex post poate fi oferit prin două mecanisme:

- a. Statul subvenționează o parte a prețului de piață acoperind cheltuielile de producție;

- b. Statul cumpără producția la prețul negociat, dar mai înalt decât costul. Producția este apoi vândută, inclusiv industriei de prelucrare, la un preț care poate fi mai redus decât cel plătit fermierilor pentru a nu afecta puterea de cumpărare a populației.

Reformarea economiei, orientată spre aplicarea tehnologiilor inovatoare, necesită tehnică eficientă, performantă, folosirea îngrășămintelor chimice și naturale, sisteme de irigare etc. Valoarea mașinilor utilajelor și instalațiilor de transmisie în prețurile curente s-a majorat de la 552 de milioane de lei în 2000 la 1 694 de milioane de lei în anul 2010 sau ceva mai mult de trei ori. Creșterea respectivă nu este însoțită de un spor adecvat al mijloacelor tehnice fizice folosite în agricultura națională. Numărul tractoarelor (tabelul 14) s-a majorat de la 39,5 în 2004 la 42,6 mii în 2009 sau cu 7,8 la sută. Fiecărui tractor în 2009 îi revenea 42,7 ha pământ arabil. În anii 2004-2009, numărul combinelor a sporit cu 23 la sută și în 2009 fiecărei combine îi revenea câte 383,3 teren arabil.

**Tabelul 14. Mijloacele tehnice în agricultura națională**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tractoare	39500	40400	40454	40700	40800	42600
Combine	3852	3828	4170	4170	4170	4748
Pluguri	13888	14307	14900	14900	14980	15000
Semănători	9354	9445	10150	10150	10200	10250
Cultivatoare	13860	12209	13560	13560	13600	13600

Sursa: Alcătuită de autori în baza datelor Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare.

Fiecărui tractor în 2009 îi revenea 42,7 ha pământ arabil. În anii 2004-2009, numărul combinelor a sporit cu 23 la sută și în 2009 fiecărei combine îi revenea câte 383.3 teren arabil.

Cercetările [4, p. 105] arată că „circa 20% din numărul total de tractoare sunt totalmente uzate și nu mai pot fi reparate, cele în funcțiune sunt uzate la un nivel de cca



60-70%, iar jumătate din mașinile agricole sunt exploatate mai mult de 15 ani.” Evident, pentru reparația curentă și/sau capitală ale acestor mijloace tehnice se cer cheltuieli impunătoare, care, în cele din urmă, generează creșterea nejustificată a costurilor la produsele agricole.

Până în anii `90 ai secolului trecut parcul de tractoare se reînnoia cu circa 15%, iar cel al combinelor – cu 30 la sută. Chiar dacă în anii 2004-2010 au fost realizate și instalate 380 echipamente de irigare suprafața terenurilor irigate s-a micșorat de la 302,1 mii ha în 2004 la 226,3 mii ha în anul 2010. Chiar dacă îngrășămintele chimice au o tendință de creștere de la 14,6 în 2001 la 24,5 kg de substanță activă la ha în 2010, ele rămân insuficiente pentru garantarea unui rod acceptabil și stabil. Reformarea economiei prin „distrugerea creatoare”, prin schimbarea practică a caracteristicilor mijloace tehnice necesită implicații investiționale considerabile.

d. *Investițiile* se regăsesc în diverse hotărâri ale autorităților publice. Spre exemplu, poziția „d” din aliniatul 1 al articolului 2 din Legea bugetului de stat pe anul 2012 specifică stimularea investițiilor:

- pentru înființarea plantațiilor multianuale...
- pentru producerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii, tuneluri

Investițiile în capital fix pe obiecte de menire productivă în agricultura națională (tabelul 15) au sporit de la 90,7 milioane de lei în anul 1995 la 455,9 milioane de lei în 2005 sau de 5 ori, apoi s-au majorat până la 992,3 milioane în 2010 sau de circa 2,2 ori în raport cu anul 2005, dar ele nu satisfac cerințele.

**Tabelul 15. Investiții în capital fix pentru dezvoltarea agriculturii, în prețuri curente, milioane de lei**

	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Investiții în capital fix pe obiecte de menire productivă	90,7	455,9	489,2	731,6	1020,2	923,3	992,2
din care:							
- publică	25,5	41,5	37,5	37,8	41,2	23,7	29,2
- privată	64,5	369,6	382,5	558,8	861,9	795,8	818,8
- mixtă (publică și privată)	0,7	6,9	5,4	20,1	14,9	2,6	0,9
a întreprinderilor mixte	-	32,9	61,8	110,2	98,1	87,2	116,8
a investitorilor străini	-	5,0	2,0	5,2	4,0	14,0	26,6

Sursa: Alcătuită de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova.

Constant și vertiginos s-au majorat investițiile în sectorul privat. Categorie, de la 5 milioane de lei în 2005 la 26,6 milioane de lei în 2010 sau de 5,3 ori au sporit investițiile în agricultura națională a investitorilor străini. Încă în anul 2001 a fost lansat „proiectul 2 KR” care reprezintă un grant tehnic pentru procurarea tehnicii agricole. Conform prevederilor acestui program producătorilor agricoli anual au fost realizate de la 43 tractoare în 2001 până la 518 tractoare în 2008 (tabelul 16), totalizând în acești zece ani 3158 tractoare ce alcătuiește 7,5% din totalul acestora în acești zece ani 3158 tractoare ce alcătuiește 7,5% din totalul acestora în 2010. Numărul combinelor realizate producătorilor agricoli în cadrul respectivului proiect variază de la 4 în anul 2004 la 59 în 2008, totalizând 338 combine în anii 2001-2010, ce formează 7,1% din totalul acestora în anul 2010. Însă investițiile străine rămân încă insuficiente, formând doar 2,7 la sută.

**Tabelul 16. Tehnica agricolă realizată în cadrul proiectului 2 KR**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Tractoare	42	172	310	492	294	405	332	518	198	395	3158
Combine	21	23	32	4	46	9	43	59	44	57	338
Agregate	42	21	30	21	222	11	56	137	70	114	488

Sursa: Alcătuită de autori în baza rapoartelor Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare.

### În loc de concluzii

Dacă este să generalizăm, putem constata că desființarea sistemului centralizat administrat și instituirea unei economii bazate pe relațiile de piață, demontarea proprietății publice și constituirea proprietății private și alte procese dureroase de transformări radicale, altfel zis reformarea economiei naționale a fost și rămâne imperios necesară. Și atunci reproducem întrebarea care frecvent este sonorizată: De ce în douăzeci de ani reformarea economiei naționale evoluează atât de lent încât efectele ei se lasă așteptate?

Sigur, se aduc și se „argumentează” numeroase motive. Chiar dacă unele dintre ele sunt incontestabile, a rămas în anonimat mentalitatea căreia, în viziunea noastră, îi aparține „vina” cea mai mare. Reformarea economiei naționale reprezintă un sistem complex, parte componentă al cărui este omul reformator. Acest reformator vine din generația care s-a pomenit într-o țară independentă, venind din URSS unde în anii ‘50 a avut parte de o copilărie patriarhală, prins în școala, unde în anii ‘60 și legile fizicii acționau după indicațiile partidului, studiind în anii ‘70 în universitate cât de fericit va trăi în comunism, încadrându-se în anii ‘80 în câmpul muncii în perioada „luminoasă” a stagnării unde înflorea cumetrismul și prinsese la rădăcini corupția, iar în anii ‘90 i s-a încredințat reformarea economiei naționale.

Succesul celor antrenați în procesele de reformare depinde de curaj și imaginație – curajul de a sfida modelele predominante și de spiritul inovator, de performanța și de competența în a lua decizii adecvate, de a acționa, dar nu justifică insuccesele. Competență și performanță, după Boettinger [5], se dobândește prin „metode transmise de la profesor la elev...”. Dar sistemul de instruire nu satisface cerințele economiei în curs de reformare.

### Referințe bibliografice

1. Acte normative cu privire la problemele economice și bugetare (1990-1992), Chișinău, 2002
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova, Ed. Statistica, Chișinău, 2011
3. Bran P. Economica valorii, Editura Știința, Chișinău, 1991
4. Cimpoieș Liliana, Perfecționarea reglementării de stat a sectorului agricol al Republicii Moldova, Teză de doctor în economie, Chișinău, 2011
5. Corodeanu Daniela Tatiana, Management. Comportamentul și performanța întreprinzătorului român, Tehnopress, Iași, 2007
6. Drucker Peter, Despre profesia de manager, Editura Meteor press, București, 1999
7. Smith A., Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei, vol. I, Editura Universitas, Chișinău, 1992

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТОЙ НАСЕЛЕНИЯ

*Анатолий РОЖКО,  
др., конф. исследователь, ИЭФС*

*The system approach to the analysis and management of social protection of the population is presented in the paper. It is shown that the system of social protection, which does not demand the special proof, can be used in the practical purposes only under certain conditions. Various levels of system of social protection of the population and their distinctive features are analyzed.*

Системный подход как общеметодический принцип используется в различных отраслях науки и деятельности человека. Сначала системный подход базировался главным образом на применении сложных математических приемов. Однако при анализе проблем со множеством неопределенностей, которые характерны для исследования социально-экономических систем, математические методы показали свою низкую эффективность. Поэтому была разработана концепция такого системного анализа, в котором делается упор преимущественно на диалектические принципы научного мышления, логический анализ сложных объектов с учетом их взаимосвязей и противоречивых тенденций. При таком порядке на первый план выдвигаются уже не математические методы, а сама логика системного анализа и упорядоченные процедуры принятия управленческих решений [1].

**Системный подход** – это подход к исследованию объекта (проблемы, явления, процесса) как к системе, в которой выделены элементы, внутренние и внешние связи, наиболее существенным образом влияющие на исследуемые результаты его функционирования, а цели каждого из элементов определяются исходя из общего предназначения объекта.

Можно сказать, что системный подход – это такое направление методологии научного познания и практической деятельности, в основе которого лежит исследование любого объекта как сложной целостной социально-экономической системы. Основными принципами системного подхода являются:

Ø *целостность*, позволяющая рассматривать одновременно систему как единое целое и в то же время как подсистему для вышестоящих уровней;

Ø *иерархичность строения*, т.е. наличие множества (по крайней мере, двух) элементов, расположенных на основе подчинения элементов низшего уровня - элементам высшего уровня;

Ø *структуризация*, позволяющая анализировать элементы системы и их взаимосвязи в рамках конкретной организационной структуры. Как правило, процесс функционирования системы обусловлен не столько свойствами ее отдельных элементов, сколько свойствами самой структуры;

Ø *множественность*, позволяющая использовать множество кибернетических, экономических и математических моделей для описания отдельных элементов и системы в целом.

**Отличия традиционного и системного подходов к управлению.** В основе традиционного и системного подходов при выработке управленческих решений находится как анализ (расчленение целого на части), так и синтез (объединение частей в целое). Различие заключается в последовательности этих методов. Традиционное мышление содержит следующую последовательность этапов:

- 1) расчленение (анализ) того, что предстоит объяснить;

- 2) объяснение поведения или свойств частей взятых по отдельности;
- 3) объединение (синтез) этих объяснений в объяснение целого.

В системном подходе также можно выделить три ступени:

- 1) определение целого (системы), частью которого является интересующий нас объект;
- 2) объяснение поведения или свойств этого целого (системы);
- 3) объяснение поведения или свойств интересующего объекта с точки зрения его функций в этом целом, частью которого он является.

То есть при системном подходе синтез предшествует анализу, а при традиционном – наоборот.

При аналитическом подходе объект рассматривается, как целое, которое предстоит разложить на части. При системном подходе объект рассматривается как часть некоторого целого. Существуют серьезные различия между тем, что называют аналитическим и системным управлением. Одно из них основано на следующем принципе системности: если каждую часть системы заставить функционировать с максимальной эффективностью, система как целое еще не будет в результате этого функционировать с максимальной эффективностью. (Целое не равно сумме его составляющих.).

**Системный анализ.** Системный анализ и системный подход являются достаточно близкими понятиями, хотя между ними существуют определенные различия. В основе как системного анализа, реализующего на практике идеи системного подхода, так и системного подхода лежит диалектическая логика. Системный подход не дает готового набора рецептов решения проблем, скорее он кристаллизует умение правильно применять специальные методы анализа.

Системный анализ — это совокупность определенных научных методов и практических приемов решения разнообразных проблем, возникающих во всех сферах целенаправленной деятельности общества, на основе системного подхода и представления объекта исследования в виде системы. Характерным для системного анализа является то, что поиск лучшего решения проблемы начинается с определения и упорядочения целей деятельности системы, при функционировании которой возникла данная проблема. При этом устанавливается соответствие между этими целями, возможными путями решения возникшей проблемы и потребными для этого ресурсами.

**Система.** В системном анализе исследования строятся на использовании категории системы, под которой понимается единство взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов, функционирующих с определенной закономерностью в пространстве и во времени, совместно действующих для достижения общей цели. Система должна удовлетворять двум требованиям:

Ø поведение каждого элемента системы влияет на поведение системы в целом; существенные свойства системы теряются, когда она расчленяется;

Ø поведение элементов системы и их воздействие на целое взаимозависимы; существенные свойства элементов системы при их отделении от системы также теряются.

Таким образом, свойства, поведение или состояние, которыми обладает система, отличаются от свойств, поведения или состояния образующих ее элементов (подсистем). Система – это целое, которое нельзя понять путем анализа; это множество элементов, которое нельзя разделить на независимые части.

**В теории социальной защиты** также активно применяется или достаточно часто заявляется применение системного подхода. Анализ существующих в научной литературе определений социальной защиты позволяет сделать вывод о

преобладании в них системных взглядов в отношении социальной защиты, поскольку уже изначально при определении сущности социальной защиты она рассматривается именно как система (каких-то мер и т. п.). При этом имеются весьма существенные различия в представлениях различных исследователей не только касательно сущности, но и структуры социальной защиты.

В системе социальной защиты исследователи выделяют следующие структурные элементы: объекты и субъекты (защиты, отношений и др.), гарантии, виды, направления, формы, механизмы, институты, уровни, функции, принципы, нормы, меры, организационные и управленческие подходы, инфраструктуру, основания, условия, критерии, финансовые источники, правовое закрепление, риски, программы, показатели и т. п. Так, ряд авторов, не давая в целом понятия системы социальной защиты, рассматривают, тем не менее, ее уровни, соответствующие преобладающей форме социальной защиты (социальное вспомоществование, церковная помощь бедным и т.д., вплоть до государственных социальных гарантий), и основные элементы – традиционную форму государственной социальной помощи; государственные социальные гарантии; социальное страхование. При этом каждая форма социальной защиты также может рассматриваться как отдельная система [2, с. 6–8].

Другие исследователи представляют социальную защиту как систему, состоящую из совокупных компонентов, взаимодействующих и взаимосвязанных не только друг с другом, но и с внешней средой, включая в нее определенные подсистемы (субъекты социальной защиты; формы и виды социальной защиты граждан; механизмы социальной защиты населения; органы социальной защиты населения; программы социальной защиты населения). Кроме этого, указанная система предполагает наличие комплекса общественных отношений, складывающихся в сфере социальной защиты... особое место в системе социальной защиты занимают люди, непосредственно участвующие в отношениях по поводу социальной защиты населения» [3, с. 289–290].

Е.А.Морозова считает, что «полностью описать систему социальной защиты практически невозможно из-за ее многоплановости, сложности, наличия большого числа взаимосвязанных элементов, каждый из которых, в свою очередь, тоже представляет собой систему». «В целом система социальной защиты, – пишет она, – это совокупность разнообразных элементов (идеологических, материальных, экономических, организационно-управленческих и других), взаимосвязанных между собой и тем или иным образом участвующих в процессе обеспечения членов общества определенным минимумом социальных благ, сглаживании социального неравенства ... основные компоненты, составляющие систему социальной защиты – саму социальную защиту, ее субъекты, объекты, механизмы, показатели. К обязательным элементам системы социальной защиты населения относятся объекты и субъекты. Объектом социальной защиты являются люди, ради которых она осуществляется, которых обеспечивает минимумом социальных благ, сглаживая социальное неравенство; субъектом – институты, организующие, осуществляющие и контролирующие процесс социальной защиты...» [4, с. 152].

Таким образом, в отношении системного рассмотрения социальной защиты можно сделать следующие выводы. С одной стороны, исходя из общих законов диалектики, любое явление или процесс можно рассматривать как систему, состоящую из подсистем, одновременно являющуюся подсистемой системы следующего уровня (порядка, ранга). То есть любую совокупность объектов, субъектов и взаимоотношений между ними в социальной сфере вполне правомерно рассматривать как некую социально-экономическую систему. С

другой стороны, с точки зрения классической общей теории систем, совокупность неких элементов можно считать системой в том случае, если данная совокупность имеет некие системные свойства (эмерджентность и т. д.), которые, собственно, и делают совокупность элементов системой в строгом смысле этого слова. Соответственно, любая совокупность неких элементов не может быть признана собственно системой до того момента, пока она не проявит полностью свои системные качества.

Справедливо ли последнее утверждение по отношению к социально-экономическим системам, к которым относится система социальной защиты и которые являются порождением исключительно человеческого общества? Положительный ответ на этот вопрос обусловлен следующим.

Если «свойство системности является естественным свойством природы» и «окружающий нас мир есть бесконечная система систем», то «системно и все человеческое общество в целом. Системность человеческого общества выражается опять же во взаимосвязи развития отдельных структур (национальных, государственных, религиозных образований) и их взаимном влиянии друг на друга... уровень системности человеческого общества постоянно увеличивается...» [5, с.11]. Тогда действительно социальная защита является социально-экономической системой, которую можно рассматривать как безусловно самоорганизующуюся, т.е. которая в определенный момент времени находится на той или иной стадии своего развития (организации) и которые вследствие этого могут иметь или не иметь явно выраженные для наблюдателя системные признаки.

**Систематизация социальной защиты.** Системный подход к анализу и управлению социальной защитой населения сталкивается со сложностями не только при системном рассмотрении социальной защиты, но и при ее систематизации. Это обусловлено тем, что зачастую не учитывается существенное противоречие, лежащее в основе всех системных процессов социальной защиты. Оно заключается в наличии противоречия между конечной конкретно-личностной направленностью мер социальной защиты и общественным (обезличенным) характером организации этих мер.

В этой связи целесообразно систематизацию социальной защиты осуществлять по критерию организованности в рамках общества. Выделяются следующие три типа социальной защиты: неорганизованная (осуществляемая по желанию), организованная (осуществляемая по договору) и системная (осуществляемая по закону) [6]. Поскольку общая теория систем делает возможным выделение простых и сложных систем, то системы социальной защиты также целесообразно подразделять подобным образом – от простейшей системы с постепенным ее усложнением.

Простейшей системой социальной защиты можно считать систему, в которой и субъект, и объект защиты являются индивидами. Число структурных элементов в такой системе равно двум, связи между ними являются противоположно направленными, субъект защиты, соответственно, осуществляет и общие управленческие функции в отношении как объекта защиты, так и самой системы социальной защиты, поскольку она возникает (образуется, организуется) и функционирует исключительно по воле субъекта. По существу, такая система является элементарной и может рассматриваться как первичный элемент любой системы социальной защиты более высокого уровня.

Элементарные (парные) системы могут присутствовать в любом обществе. Элементарные системы социальной защиты являются временными, или ограниченными по времени, поскольку обычно создаются по воле и желанию

субъекта защиты, и неизбежно распадаются в случаях: достижения цели, физической кончины субъекта или объекта, нехватки необходимых ресурсов, в том числе воли или желания субъекта или объекта. При отсутствии в обществе групповой или организованной социальной защиты такие элементарные системы всегда персонифицированы (конкретный субъект оказывает защиту выбранному объекту). В то же время практика организованной социальной работы как вида социальной защиты также предусматривает создание таких систем в составе «социальный работник – клиент» как элементов общей системы социальной работы.

Таким образом, первичным критерием дифференциации систем социальной защиты в целях структурного анализа можно считать критерий иерархической организованности, согласно которому часть элементарных систем социальной защиты конкретного общества входит в систему социальной защиты более высокого порядка, а оставшаяся часть – нет. Соответственно, можно говорить о функционировании организованной и неорганизованной социальной защиты населения.

Исходя из вышеизложенного, считаем, что системность социальной защиты в рамках общества не требует каких-то особых доказательств. Однако при этом предполагается существование в социальной защите системных признаков и превращение ее в строгую социально-экономическую систему и при соблюдении ряда условий:

- a) наличие в течение достаточно длительного периода общественно признанных норм социальной защиты;
- b) участие субъекта власти данного общества в организации социальной защиты;
- c) наличие ресурсов (финансовых, трудовых), необходимых для оказания социальной защиты в установленных рамках.

Современные системы социальной защиты являются весьма сложными социально-экономическими объектами, поэтому необходимо выделить основные системообразующие характеристики таких систем, в том числе их отличительные (от других социально-экономических систем) особенности. По существу, некоторые характеристики систем социальной защиты, а именно – наличие объекта и субъекта деятельности, их взаимодействие с определенной целью, использование определенных ресурсов для достижения данной цели – могут принадлежать любой социально-экономической системе. Поэтому отличительными чертами или особенностями именно систем социальной защиты могут считаться:

Ø состояние объекта социальной защиты, характеризуемого не только нарушением нормального уровня его социальной адаптации и интеграции в социум, но и отсутствием необходимых личностных ресурсов для его восстановления;

Ø объективность причин нарушения (вследствие не зависящего от индивида воздействия социальных рисков);

Ø цель совместной деятельности субъекта и объекта социальной защита (восстановление нормального уровня социальной адаптации и интеграции объекта в социум).

Данные отличительные черты могут рассматриваться как необходимые и достаточные, позволяющие не только отличить конкретную систему социальной защиты от любой другой социально-экономической системы, но и в целом установить границы системы социальной защиты внутри так называемой системы жизнеобеспечения, частью которой она является. Границы системы социальной

защиты могут изменяться по различным основаниям в соответствии с тем, о системе какого уровня идет речь.

На микроуровне – элементарных систем социальной защиты – их границы физически не изменяются, поскольку при смене персоналий субъекта и/или объекта возникает уже другая элементарная система социальной защиты. Однако здесь можно говорить об изменении других, не физических, границ системы социальной защиты – границ ответственности, границ видов и форм защиты и т.п. На макроуровне границы национальной системы социальной защиты не определяются персональным составом субъектов и объектов социальной защиты, который постоянно обновляется. Однако эти границы могут изменяться под влиянием различных факторов: появление новых видов и форм социальной защиты: изменения объема и доступности ресурсов для оказания социальной защиты.

### **Выводы**

1. Система социальной защиты на национальном уровне объединяет как организованные, так и неорганизованные элементарные и более сложные системы социальной защиты на нескольких (по крайней мере, трех-четырех) уровнях, что значительно усложняет общее управление в данной области.

2. Организация собственно национальной системы социальной защиты может быть осуществлена лишь тогда, когда путем договоренности социально значимых субъектов и/или изъявления воли обладающего необходимой властью органа власти возникает признаваемая обществом норма (закон), определяющая субъект, объект, порядок их взаимодействия и необходимые ресурсы для оказания социальной защиты в течение достаточно длительного периода времени.

3. Социальная защита приобретает общественно значимый системный характер только при участии в ней субъекта, обладающего легитимной властью наибольшей степени (государства), не только объединяющего элементы системы социальной защиты, но и формирующего правила и отношения в ней.

### **Библиография**

1. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа. Учебное пособие. СПб: «Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. 326 с. ISBN 5-8110-0025-1
2. Бабич А. М., Егоров Е. Н., Жильцов Е. Н. Экономика социального страхования: курс лекций. М.: ТОО "ТЕИС", 1998. 189 с. ISBN 5721801913
3. Политика доходов и качество жизни населения: Учебное пособие. Под ред. Н. А. Горелова. СПб.: Питер, 2003. 653 с. ISBN 5-948070-02-6
4. Морозова Е. А. Социальная защита населения: системный подход к анализу и управлению: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Кемерово, 2006, 464 с.
5. Антонов А. В. Системный анализ: учебник для вузов: 3-е изд. М.: Высшая школа, 2008., 454 с. ISBN 978-5-06-006092-8
6. Черкасская Г.В. Системный подход в теории социальной защиты. В: Научно-теоретический журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета». 2010, серия 5 «Экономика», выпуск 3 (сентябрь), сс.47-57



***Secțiunea I***  
**POLITICI ȘI MODELE**  
**DE CREȘTERE ECONOMICĂ**

***Section I***  
**POLITICS AND MODELS**  
**OF ECONOMIC GROWTH**

## PARTICULARITĂȚILE DEZVOLTĂRII SECTORULUI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*dr. hab. Alexandru STRATAN,  
drd. Chiril GABURICI,  
drd. Daniela DUCA*

*In the present competitive global economy, the performance of an enterprise is contingent and depends on the quality of decisions made by management. Making the best decisions involves acceding to a lot of information and a complex process of analysis and synthesis thereof. Capacity for collecting, processing and analyzing information that enterprise management (human factor) should have is far beyond human limits. To overcome these limitations in decision-making are used means of communication and information technology. The purpose of the paper below is to identify the role of information and communication technologies in the creation of information and knowledge society and determining the impact of investments in electronic communications market development in Moldova.*

*Cuvinte-cheie utilizate în teză: economie mondială, TIC, difuzare, efect, efort, eficiență, sector, funcție, dependență, probleme, metode, evoluție, flux de investiții străine directe, PIB, telefonie mobilă, telefonie fixă, Internet, 4G, bandă largă, software, economie, creștere economică.*

### Introducere

Economia mondială depinde astăzi mai mult ca oricând de comunicațiile electronice și tehnologia informației. Evenimente istorice precum lansarea primului calculator personal (1981), primului sistem comercial de telefonie terestră mobilă (1983) și lansarea comercială a Internet-ului (1988) au dobândit nu doar o vocație istorică de referință, dar au reușit să transforme radical economia mondială inaugurând o nouă eră tehnologică și economică, în care informația reprezintă o nouă formă de capital. Dezvoltarea mijloacelor de transmitere, prelucrare, stocare etc. a informației au generat noi forme de utilizare a acestora și noi mijloace de a crea valoare adăugată. Telefonie mobilă, Internetul, televiziunea digitală etc. reprezintă împreună forme particulare de a genera un conținut economic care are la bază cea mai nouă formă de capital: informația.

În Republica Moldova, piața comunicațiilor electronice și a tehnologiei informației a constituit în ultimii ani aproximativ 10% din valoarea adăugată brută pe economie. Potențialul acestei piețe este enorm, având în vedere ritmul cu care anumite tehnologii și metodele respective de implementare se dezvoltă. Mai mult, în ultimii ani, economia Republicii Moldova a demonstrat o capacitate viabilă de a genera valoare adăugată în acest sector, în condițiile în care ea devine un utilizator din ce în ce mai activ al ultimelor realizări tehnico-științifice în acest plan.

### MATERIAL ȘI METODĂ

În procesul investigațiilor au fost folosite următoarele metode: compararea, analiza, sinteza, inducția, deducția, precum și alte metode și procedee de cunoaștere științifică a proceselor economice.

Reieșind din scopul menționat în rezumat, obiectivele lucrării presupun:

- delimitarea conceptului de sector al tehnologiilor informaționale și de comunicații în contextul societății cunoașterii;
- cercetarea rolului și locului TIC în economia contemporană;
- delimitarea principalelor provocări și perspective ale dezvoltării sectorului tehnologiilor informaționale și de comunicații pe plan mondial;
- studierea și prezentarea gradului de implementare a tehnologiilor informaționale și de comunicații în economia națională și a investițiilor în domeniul respectiv;
- determinarea impactului sectorului TIC asupra creșterii economice a Republicii Moldova prin reliefaarea ultimelor tehnologii implementate.

Baza teoretică și metodologică a lucrării o constituie publicațiile științifice în domeniu ale savanților cu renume mondial, precum și publicațiile organizațiilor de profil, cum ar fi: Nirupam Bajpai [3], Navi Radjou [3], Muhammad Yunus [2], Filip F.G.[1], Dragomirescu H. [1] etc.

În același context, prin prezenta lucrare se dorește evidențierea în premieră a următoarelor:

1) Sistematizarea tendințelor în dezvoltarea sectorului TIC în economia mondială, precum și identificarea principalelor provocări și perspective în dezvoltarea acestuia în condițiile crizei economice actuale;

2) Identificarea problemelor cu care se confruntă sectorul TIC în Republica Moldova;

3) Aprecierea eficienței utilizării tehnologiilor informaționale în economia Republicii Moldova și determinarea aspectelor metodologice în eficientizarea acestora;

4) Determinarea impactului sectorului TIC asupra creșterii economice, în Republica Moldova, prin evidențierea rolului investițiilor străine directe în acest proces.

## **REZULTATE ȘI DISCUȚII**

### **Evoluția dezvoltării sectorului tehnologiilor informaționale și de comunicații.**

Procesul de difuzare și transfer al TIC, care este una dintre cele mai importante probleme pentru dezvoltarea economică a țărilor în curs de dezvoltare, nu este simplu. Principala sursă a difuzării tehnologiilor informaționale și de comunicații rămâne a fi investițiile străine directe (ISD).

Rezultatele difuzării eficiente a TIC se concretizează în creștere economică și dezvoltare, iar toate aceste schimbări constituie consecințe ale progresului tehnico-științific, care s-a materializat în dezvoltarea revoluționară a sectorului TIC.

Expansiunea și rolul tehnologiilor informaționale și de comunicații în economia mondială, este axat pe analiza tendințelor mondiale în dezvoltarea sectorului TIC, delimitarea principalelor provocări și perspective ale dezvoltării acestora în condițiile crizei economice actuale, precum și identificarea rolului investițiilor în dezvoltarea sectorului TIC și contribuția acestora la creșterea economică a statelor lumii.

În ultimele decenii, sectorul TIC a înregistrat o creștere neîntreruptă. La sfârșitul anului 2008, se înregistrau: peste 4 miliarde de abonați de telefonie mobilă la nivel mondial sau o rată de penetrare de 61,1%. În același timp, TIC estimează existența a 1.3 miliarde de linii de telefonice fixe și aproape un sfert din totalul populației de pe glob ce utilizează Internetul.

În ultimii cinci ani, deși numărul abonaților de telefonie mobilă din țările în curs de dezvoltare aproape s-a triplat și reprezintă, actualmente, 61 la sută din abonații de telefonie mobilă la nivel mondial (de două ori mai mulți decât în economiile dezvoltate), există o mare și inversă discrepanță la acest capitol. Însă, avem convingerea că aceasta se va micșora în următorii ani din considerentul că multe economii dezvoltate au atins, deja, un nivel al saturației, iar dezvoltarea pieței telefoniei mobile și-ar continua creșterea spectaculoasă în țările în curs de dezvoltare.

De la începutul secolului, s-a produs o schimbare clară de la telefonia fixă la telefonia mobilă. Într-adevăr, la finele anului 2008, rata de penetrare a liniilor telefonice fixe la nivel mondial a stagnat sub 20% pentru ultimii ani. În timp ce numărul de linii telefonice fixe este în scădere în multe țări dezvoltate, acesta tinde să arate foarte mici rate de creștere în țările în curs de dezvoltare, unde rata de penetrare reprezintă 14 la sută. În ceea ce privește piața serviciilor Internet, tindem să accentuăm că Internetul reprezintă, la ora actuală, o platformă de parcare a celorlalte tehnologii de acces la rețea, precum ar fi cele ale telefoniei fixe, mobile, fire terestre și sateliți sau, altfel spus, infrastructura cunoașterii. În 2007, se înregistrau la nivel global aproximativ 1,13

miliarde de utilizatori Internet, ceea ce reprezintă cca 17,3% din populația globală, dintre care 58,2% dintre utilizatori sunt localizați în țările dezvoltate, iar 16,3% și 9,7% în țările în curs de dezvoltare și, respectiv, în țările în tranziție.

Deși datele disponibile demonstrează că numărul de abonați la Internet pe bandă largă a crescut rapid în întreaga lume, economiile dezvoltate încă mai domină acest sector, iar decalajul în termeni de penetrare a conexiunilor s-a extins începând cu anul 2002. Ratele de penetrare a acestui tip de servicii se aranjează în felul următor: țările dezvoltate – 18,4%, țările în tranziție – 1,9% și țările în curs de dezvoltare – 1,3%.

Începând cu anul 2001, o serie de operatori încep furnizarea serviciilor celei de-a treia generații, numite servicii 3G. Începând cu februarie 2007, 75 dintre țările lumii ofereau servicii comerciale 3G, iar numărul abonaților pentru serviciile 3G era 236 milioane de persoane. Majoritatea țărilor cu venituri joase încă nu desfășoară serviciile celei de-a treia generații, iar abonații acestui tip de servicii accentuează discrepanța 3G.

Dezvoltarea rapidă a Internetului (1,13 miliarde utilizatori) și dezvoltarea globală a telefoniei celulare mobile (2,66 milioane de abonați) constituie două exemple proeminente ale rolului sporit al TIC în economia globală. Deși discrepanța digitală se micșorează de la an la an, lumea rămâne separată de marile diferențe și disparități în materie de nivele de dezvoltare și utilizare a TIC. Ratele de creștere mari, în special în sectorul telefoniei mobile, nu sunt suficiente pentru a genera oportunități digitale tuturor și multe țări în curs de dezvoltare se confruntă cu riscuri și bariere enorme, în particular, la capitolul acces la Internet și alte noi tehnologii ca 3G.

Investițiile străine directe (ISD) au jucat un rol semnificativ în construcția și modernizarea masivă a infrastructurii în deceniul trecut, în special în sectorul telecomunicațiilor. Conform unui studiu realizat de Banca Mondială, în perioada 1996-2006, 122 de țări în curs de dezvoltare au finanțat proiecte de infrastructură în sectorul TIC în valoare de 152 mlrd. dolari SUA, ceea ce reprezintă 11,5% din totalul fluxurilor ISD orientate spre țările în curs de dezvoltare în acea perioadă. Analiza fluxurilor de investiții pe grupe de țări, accentuează faptul că țările dezvoltate au constituit destinația celor mai multe fluxuri de ISD orientate în sectorul TIC, atrăgând cca 73% din total ISD în acest sector în 2006, fiind urmate de țările în curs de dezvoltare cu o cotă de cca 25% și țările Europei Centrale și de Est și țările CSI cu aprox. 2%. Raportul mondial privind ISD 2008 arată că sectorul telecomunicațiilor reprezintă una din cele șase industrii ce domină lista celor 100 cele mai mari corporații transnaționale din infrastructură având la activ 37 corporații.

Utilizarea TIC conduce la creșterea productivității: mai întâi la creșterea eficienței factorilor de producere și, în al doilea rând, favorizează inovația tehnologică ca sursă a productivității, iar productivitatea muncii, în special, crește ca urmare a aprofundării capitalului prin încorporarea TIC în procesele de producție. În plus, în cazul în care, pe lângă aprofundarea capitalului, agenții economici sunt capabili să realoce resursele lor într-o manieră care să mărească eficiența tehnologică și încorporează mai eficient TIC în cadrul proceselor de producție, utilizarea TIC poate duce la creșterea factorului total de productivitate.

Tindem să accentuăm faptul că există o anumită interdependență între fluxurile de investiții străine directe – investițiile TIC și creșterea economică a țărilor lumii. Sub presiunea evoluției progresului tehnico-științific și a concurenței, în procesul de producere sunt implementate tehnologii tot mai performante, proces ce presupune o alocare permanentă de investiții străine directe. În consecință, crește productivitatea muncii și a capitalului, ceea ce încurajează utilizarea capitalului în procesul de producție, care, la rândul său, permite implementarea mai multor inovații, fapt ce, în final, contribuie la creșterea economică. Deci, investițiile străine directe joacă un rol-cheie în globalizarea procesului de dezvoltare a sectorului TIC și reprezintă un element

important ce afectează relațiile economice internaționale atât prin beneficiile directe (creșterea PIB, crearea locurilor de muncă, creșterea productivității, creșterea veniturilor impozitare etc.), cât și indirecte (facilitarea procesului de învățământ, accesul la arbitrajul de pe piețele internaționale și naționale, dezvoltarea de noi oportunități comerciale pe tot globul, reducerea timpului de derulare a tranzacțiilor cu guvernele țărilor, instituțiile financiare, furnizorii și clienții, reducerea costurilor de călătorie, promovarea spiritului antreprenorial, creșterea contribuțiilor sociale ale operatorilor TIC etc.).

**Implementarea tehnologiilor 4G în Republica Moldova.** Particularitățile studierii acestui domeniu include analiza specificului dezvoltării sectorului TIC în Republica Moldova, eficienței utilizării TIC în Republica Moldova, precum și impactul sectorului TIC în creșterea economică a Republicii Moldova.

Preocuparea tot mai intensă de a evalua impactul, presupus pozitiv al tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC), al Internet-ului, al societății informaționale în general, pare a fi condusă de nevoia de justificare a investițiilor urgente și masive în acest domeniu sau de dorința de a beneficia de ele. Această abordare poate fi îngustă și contraproductivă, deoarece noțiunea de impact se învâрте în jurul evaluării continue a perspectivelor, de la intrarea pe piață până la schimbările sociale de lungă durată.

Tehnologia telefoniei mobile de generația a patra (4G) se caracterizează prin viteza mare a transferului de date și calitatea înaltă a conexiunii voce. Tehnologia 4G permite transferul de date cu o viteză de peste 100 Mb/s chiar și atunci când persoana se află în mișcare. În anul 2009, TeliaSonera a anunțat lansarea primei rețele comerciale 4G/LTE din lume, confirmând, încă o dată, statutul său de lider global în implementarea tehnologiilor noi. În baza cunoștințelor și experienței acționarului său, Moldcell a prezentat tehnologia 4G publicului din Moldova, demonstrând care sunt avantajele acesteia pentru utilizatori.

În mai 2011, la Summit-ul ICT organizat în săptămâna telecomunicațiilor și societății informaționale, operatorul de telefonie mobilă Moldcell a anunțat că este pregătit să lanseze rețeaua de generația a patra și la modul practic a demonstrat că Internetul cu o viteză de 90 - 100 Mb/s. Ulterior, la doar o lună distanță, Moldcell în parteneriat cu Ericsson Moldova și postul Jurnal TV a prezentat publicului larg [primul reportaj TV live în format HD](#), realizat prin intermediul rețelei 4G și aplicației LiveU. Astfel, operatorul a demonstrat în regim de timp real felul în care tehnologia respectivă poate contribui direct la dezvoltarea informațională a societății, facilitând procesul de transmisie a semnalului video, optimizând timpul, economisind costurile și asigurând o calitate maximă. Tehnologiile informaționale au scopul să mărească accesibilitatea populației la comunicare, să pună tehnologiile în slujba societății, iar prin serviciile și produsele sale – să aducă un plus de valoare consumatorilor.

Utilizatorii cu siguranță vor simți toate avantajele noii tehnologii: chiar și durata de descărcare a unui film sau fișier de volum mare de pe Internet nu va mai lua ore, ci secunde, lucru important, dacă e să luăm în calcul faptul că trăim într-o lume în care timpul are o importanță covârșitoare.

#### **Avantaje 4G de la Moldcell:**

- **Viteză:** de până la 5 ori mai rapidă decât cele disponibile prin ADSL (downlink: >100 Mb/s / uplink: >50 Mb/s), cea mai rapidă tehnologie de Internet mobil disponibilă la ora actuală!
- **Calitate:** live video streaming (HD), experiență excelentă de navigare pe Internet, download și upload rapid.
- **Simplitate în utilizare:** tehnologie simplificată, accesibilă oricărui segment de client.

• **Mobilitate:** Internet oriunde, oricând, fără cabluri, acces mobil complet. Implementând cele mai moderne tehnologii, Moldcell oferă locuitorilor Moldovei oportunități de comunicare și dezvoltare similare celor din Occident. Pornind de la 4G, apar și se îmbunătățesc servicii de business, mass-media, dar și de prim ajutor pentru societate (securitate, medicină, educație etc).

**Rețeaua 4G Moldcell este prima construită în Moldova și în întreaga zonă balcanică.** Atunci când licența LTE va fi eliberată de către autorități, acoperirea 4G va fi extinsă treptat, în dependență de necesitățile utilizatorilor.

### Concluzii

În final, se pot contura principalii factori ce determină evidențierea rolului ISD în procesul evaluării impactului sectorului TIC asupra creșterii economice în Republica Moldova. Printre aceștia se pot enumera:

- Ascendența investițiilor în sectorul TIC, care au crescut continuu între anii 2000-2010, cu o rată medie cumulativă de aprox. 32.5% anual, determină contribuția sporită a acestora în creșterea PIB-ului;
- Investițiile masive în domeniul TIC au fost determinate de scăderea prețurilor la produsele și serviciile TIC;
- Rata de creșterea economică, care a accelerat de la 4.4% în 2002 la 7.2% în 2008, în continuare a contribuit la o creștere a cererii pentru produsele și serviciile TIC;
- Ponderea relativ înaltă a sectorului TIC în PIB (9,38% în 2009). Având o pondere atât de mare în PIB, este semnificativă și contribuția acestuia asupra creșterii producției;
- Perspectivele de dezvoltare: conform estimărilor MTIC, creșterea accesului la Internet în bandă largă cu 10% în 2010, va influența creșterea PIB-ului cu 1,2%. Avem convingerea că impactul va fi și mai considerabil pe măsură ce și pentru celelalte subsectoare se preconizează perspective impunătoare.

Analiza evoluțiilor ce s-au produs pe piața TIC, precum și a premiselor existente pe această piață permite să constatăm că dezvoltarea economică și socială a Republicii Moldova este de neconceput fără elaborarea, procurarea și implementarea TIC în toate domeniile activităților umane. TIC considerabil își măresc eficiența, dacă acestea sunt orientate la soluționarea unor probleme ce se înscriu organic în anumite tehnologii de producție, tratament medical, instruire, organizare, evidență etc. cu folosirea pe scară largă a metodelor econometrico-matematice. Înnoirea structurilor societății constituie, de fapt, ultima fază a impactului unei noi tehnologii.

În domeniul serviciilor, unde activitatea omului este bazată pe informații și cunoștințe, tehnologiile calculatorului și comunicațiile au pătruns și continuă să se extindă, permițând automatizarea numeroaselor activități structurate în general după o logică fixă. Informatizarea devine iminentă mai ales în condițiile creșterii volumului de informații și totodată ale exigențelor sporite privind calitatea și operativitatea serviciilor. Sunt deja cunoscute servicii automate de vânzare și de distribuire a banilor, cu operarea directă în bazele de date bancare, sisteme integrate de rezervare în transport și sectorul hotelier. Accesul la alte servicii publice informaționale poate fi complet descentralizat datorită apariției calculatoarelor personale și a terminalelor videotext. Prin asocierea cu postul de televiziune și telefonul, omul va putea dispune la domiciliu de o capacitate de prelucrare și de un mijloc de acces direct la servicii de informare, la servicii publice (achitarea notelor de plată, transfer de fonduri) și în general, la cvasitotalitatea informațiilor și cunoștințelor umane.

**BIBLIOGRAFIE**

1. Filip, F., Dragomirescu, H. Sisteme de asistare inteligentă a activității manageriale. In *“Sistemul informațional managerial al organizației”* (O. Nicolescu – coord.), Editura Economică, București, 2001, p. 237-254;
2. Muhammad, Y. *Information Technology and The End to Global Poverty*, Grameen Bank, 2001.
3. Nirupam, B., Navi, R. *Raising the Global Competiveness of Tamil Nadu’s Information Technology Industry*, Harvard Institute for International Development, 1999;
4. *Strategia Națională pentru promovarea Noii Economii și implementarea societății informaționale – DRAFT*, 21 februarie 2002;
5. Raportul Agenției Naționale pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (ANRCETI) a Republicii Moldova, 2010;
6. Ministerul Tehnologiei Informației și Comunicațiilor al Republicii Moldova <http://www.mtic.gov.md/> (accesat la 23.07.2012);

## FOUNDATION AND DESIGN OF THE INFORMATIONAL SYSTEM IN LOCAL PUBLIC ADMINISTRATION

*George BALAN, A/Prof. Sc.D, PhD,  
Romanian-German University Sibiu Romania  
Gabriel Avram RADU, Economist,  
Câmpulung City Hall, Romania  
Cristina Ileana DUMITRACHE,  
Economist Deputat Parlamentul Romaniei*

*In this paper the authors present a solution for improving the information management in local public administration. Following the SWOT analysis that we made, we proposed the improvement of the informational system by implementing at local government level a computerized integrated system of information and communication technology. The modernization of the institutional communication by introducing information technology has resulted in increased efficiency of public administration, elimination of bureaucracy and increase in public service quality.*

### **Introductory notions**

There have been lately observed a series of major changes in information technology, leading to the creation and development of a new type of society, that of the informational age.

Information Society represents a new stage of human civilization, a new way of living, of higher quality, which involves the intensive use of information in all spheres of human activity and existence, with a major social and economic impact. The essence of this information society is to use integrated, massive and generalized information and communication technologies in all areas of economic and social life, including public administration [6].

Computerization of the society can be successful only if a well-organized and efficiently directed information infrastructure is set up.

Information itself is a symbol of our time that requires specific tools: computers, phones, copiers, faxes, etc, so it becomes one of the most important strategic resources for all types of organizations, including local government. The modernization of public administration in Romania cannot be achieved without taking into account the need to improve the informational system.

### **SWOT analysis**

SWOT Analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) is a method of auditing the organization and its environment.

Within public administration, the most efficient approach of the SWOT analysis is in terms of qualitative perspective, because it allows the identification of regional development strategies.

SWOT analysis is based on two dimensions:

- Analysis of internal factors, i.e. strengths and weaknesses
- Analysis of external factors, represented by the opportunities and threats which the organization faces.

SWOT analysis forces managers to better understand and respond to those factors that are of most current and potential importance for organizational performance. SWOT value is that it is an intuitive method of organizing the large amount of information and data, aiming to identify the strategic issues in a relevant way (strengths, weaknesses, opportunities, threats).



### ***Strengths***

Among the strengths of a local government we include:

- Adaptation of the chart of their specialized Council organizational unit, focusing on the departments that manage areas of current major interest;
- Training of the institutions subordinate to local government and its apparatus for implementing a system for quality management and obtaining ISO 9001 certification;
- Use of a modern hardware infrastructure, based on smart, fault tolerant computers network which will ensure efficient activity and quality work to serve the citizens;
- Collaboration with educational structures for the continuous training of civil servants;
- Reviewing, modernizing and simplifying methods and procedures of issuance and certification of documents by using dedicated software (Geographic Information System – GIS, which contains digitized city map);
- Existence of an Information and Public Relations Department as the main interface between the institution and the citizens, the Stop Office will be the only place where citizens come into contact with public officials;
- Existence a coherent and stable legal framework for free access to public information and transparency of the administrative act;
- Initiates partnerships with various organizations to create common databases in GIS;
- Adoption of local strategies on the equal access to education for disadvantaged people, social care and child protection;

### ***Weaknesses***

A weakness is a limitation, a mistake or a defect that prevents the organization to achieve its objectives. Is what is not good for the organization or the points where the capacity or resources are lower in comparison with the competition. As weaknesses identified in a local public government unit we include:

- Non-correlation of the decentralization policy (transfer) of public duties by county public authority with its financial capacity to support them without affecting other areas of county interest;
- Insufficient awareness of the concepts of efficiency, cost effectiveness and transparency in managing public and private property of the community;
- Internal communication difficulties between different functional departments and between local government structures;
- Insufficient staff able to use the computer at the level required by current County Council and local councils – there are not set positions in local councils organizational charts to be filled by specialized personnel;
- Insufficient staff to know and speak a European language or large use;
- Reduced ability of citizens – the ultimate beneficiaries of government services – in using informational means;
- Inappropriate use of various computer applications leading to difficulties in handling, blocking applications, perhaps even loss of certain information;
- There is a certain risk regarding the data integrity and security (misuse, viruses);
- Lack of interest of citizens to be actively involved in the local decision making;
- Limited degree of transparency of decision making and cumbersome procedures (bureaucracy).

### ***Opportunities***

Opportunities include any current or future situation favorable to the organization environment, such as a trend, a change or a need that has not been taken into account, which supports the demand for a product or service and allow the organization to improve its competitive position.

As opportunities for local government we can include:

- Multiple opportunities to access external funds for modernizing public administration in particular;
- The possibility of extending extranet network connecting all the municipalities in the county and with the County Council;
- Development of strong links between the County Council and local authorities in the city of Campulung;
- Opportunities to develop multiple databases in a GIS;
- General urban development plans and related local planning regulations in digital formats that can offer possibilities for the training of personnel through various training programs funded by the EU (European certification in the operation of computers – ECDL (European Computer Drivers License);
- Increased citizen satisfaction through an efficient use of the integrated information system;

### ***Threats***

It represents a danger that may arise as a result of adverse developments or trends that, without a counter reaction or defense from the company, will cause damage in its work, reflected, for example, in the financial deterioration, reducing sales, reduced market share, etc.

Threats:

- Fear of risk taking, the inertia of public officials – especially in leadership;
- Limited experience of the newly-elected mayors;
- Centralized staffing establishment, under the conditions of supplementation of the responsibilities of county and local authorities;
- High inertia regarding the involvement of responsible factors, but also of the community in development programs;
- Turnover of civil servants
- The difficulty of strategies and action plans to resist political change;
- Too frequent legislative changes to be treated effectively.

In essence, the main feature of the strategic diagnostic model SWOT is taking into account for the strategy formulation the environmental opportunities and threats, in terms of strengths and weaknesses identified on the level of local government potential.

### **Foundation of the informational system**

The informational system includes the set of data, document included information, informational circuits, informational flows and means of processing the information, all of them involved in the foundation of administrative decisions, elaborated by institutions belonging to the public administration system and that contribute, due to their content, to satisfying the general needs of the population [1].

In order to meet the social needs of the members of society, to provide public services in certain conditions, just the human, material and technical resources are not sufficient; it is also necessary to have a permanent contact with the social environment evidence, which the public management serves.

Within a local public administration, the informational system performs the following functions [2]:

a) *The decisional function* – means that the informational system must ensure the informational elements needed to fundament administrative documents and all categories of administrative decisions.

b) *The operational function* – is ensuring the enforcement of administrative documents: laws, decrees, resolutions and all types of administrative decisions.

c) *The documentation function* – expresses the system’s purpose of registering information needed by the dedicated personnel, in order to create the basis of the objectives and subsequently of the deriving administrative decisions.

Within a local public administration all official documents will enter the registry’s office, being forbidden to pass them to the specialised departments without the resolution of the competent decision makers that decide over their solving.

Assignments are accepted only through the hierarchical chain through the supervisor, proceeding similarly in the case of reporting on how to solve them.

The access to public information is made from the official position or upon citizen’s request, through the Public Relations department.

In public administration, administrative decisions are taken both by the representatives appointed and / or elected in the institutions of government, as well as by the leading public and / or execution officials of public institutions.

*The administrative decision* can be defined as a complex process of choosing a decision of several possible options, as to achieve an objective of public administration and / or institutions that influence the activity of at least one other natural or legal system, of the administrative system in its entirety or society in general.

At a local government level, administrative decisions are taken by:

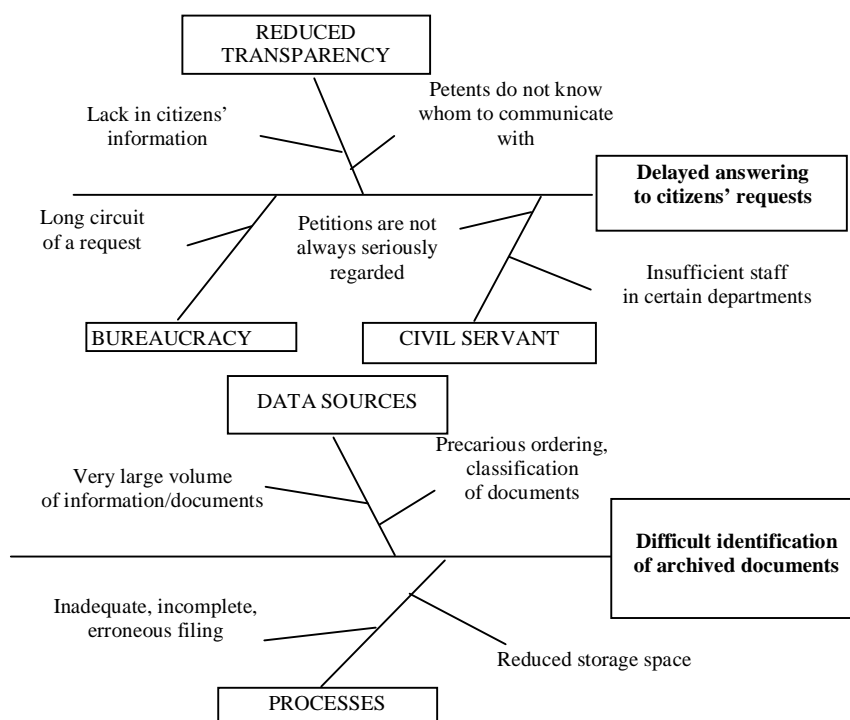
- City Council (decisions)
- Mayor (provisions).

Local council decisions include legal rules by which they solve local issues and manifest their authority in administrative units. Decisions are the only administrative acts which the local council adopts in exercising its duties and which solves the problems of local interest. The methodology of a decision to be taken by the council, from opening phase until it enters into force, is: (1) Initiator (counselor, mayor, deputy mayor), (2) Report of the specialised department, (3) Report of the specialised commission of the Local Council, (4) Resolution project approved as legal (by the Secretary), (5) Plenary approval of the decision by the Local Council, (6) Communique to the Prefect.

In exercising its powers, the Mayor shall issue provisions. They become enforceable after being brought to the attention of interested persons [4].

Decision-making is extremely complex, and state authorities have to this end a great responsibility to avoid wrong decision making.

The quality of the administrative act depends on the quality of decisions. We must pursue the efficacy of the decisions results (quick access to relevant information, recognition and identification of the problem faster, easier access to analysis tools) and effective decision-making (the decision reducing costs, reducing decision time and reducing effort). Analyzing the information and decision circuits, we realized some flaws in their operation, deficiencies that are presented in a graphical form below:



**Fig. 1: Defficiencies in the existing informational system in administration**

### **The design of the informational system**

One of the European Union's requirements in the context of Romania's integration views the modernisation of the working and structural system of local public administration, in the sense of modernization and employing informational technology.

In order to comply with these requirements, a modern informational system would have to provide [3]:

- A sole entrance for all current requests addressed to local public administration;
- Increase of speed in answering to citizen's requests;
- Improvement of data and information integrity, as well as in the quality of documents;
- Increase of the communication level between different departments in local public administration by use of extranet; increasing access to data, information and public knowledge;
- Integrated administration of the entire data, information and documents cycle;
- Data processing automating, acceleration and safety;

Taking into consideration the aforementioned requirements and the observed defficiencies, we have designed an information and communication technology system within a modern local public administration (Figure 2 – The Architecture of an Integrated System) that would provide a maximum efficiency and optimal running of the entire administrative activity. The structure of this integrated system has the following components [5]:

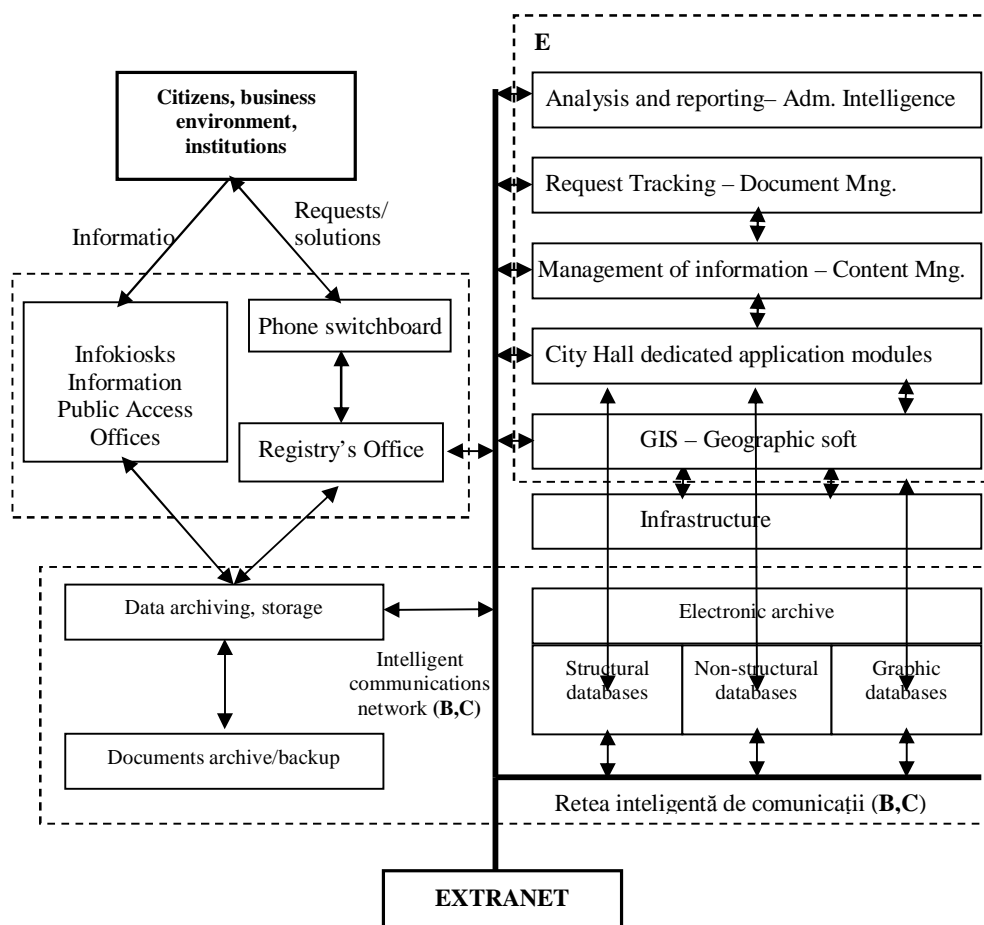
A. The Citizens Information and Communication Integrated Informational System:

A1) Unique registry's office; A2) Telephone switchboard; A3) Infokiosks; A4) Offices for the public access to information;

B. The Hardware Integrated System (the infrastructure);

C. The Communications Integrated System:

- C1) Intranet; C2) Extranet; C3) City Hall private telephone network; C4) City Hall private mobile phone network; C5) Internet (optic fibre);
- D. Data and information archiving, saving and recovering;
- E. The Integrated Software System:
  - E1) the Geographic Informational System (GIS) – digital map of the town;
  - E2) Modules of specific integrated applications for each department;
  - E3) Document Management (documents tracking application);
  - E4) Content Management (management of the entire informational cycle);
  - E5) Administrative Intelligent (Analysis and Reporting).



**Fig. 2: The Architecture of an Integrated System**

The information and communication technology is one of the component systems, vital in the context of integration, its development level reflecting the general level of technological development, economic and social development of local society.

### Conclusions

With globalization, a more and more prominent contemporary phenomenon, the management of quality and information is a way to support organizations or institutions in order to achieve remarkable results in their fields.

The complex dimension of local governing provisions, which should effectively harmonize the economic, social, administrative, environmental and political elements, requires that managers have formed powerful databases that provide the opportunity not only to supply information, but also their aggregation in relation to the objectives to be achieved.

The modernization of institutional communication through the introduction of information technology has resulted in increased efficiency of public administration, elimination of bureaucracy and increase in the quality of public services. Thus, the transition from a driven, centralized administration to a decentralized administration in the service of citizens, determined the need to redefine the relationship of the "Administration – to – citizen" and "Administration – to – Administration", using the means of the information and communications technology.

The implementation of the informational process in the local government requires a change in the management approach to public administration activities, being imperative to implement ISO standards and programs of strategic, performance, and change management, projects in public administration, procedures to ensure standardization and compatibility of administrative activities with the European Union procedures, streamlining their work.

### References

1. Andoniceanu Armenia, 2006, "Public Management", *University Publishing House*, Bucharest;
2. Ion Verboncu, Ovidiu Nicolescu, 2008, „The Fundamentals of Organizational Management”, *University Publishing House*, Bucharest
3. Tarbujaru Valentin, 2009 „Informational Systems in Public Administration, Lecture Notes”, *State University Publishing House*, Pitesti;
4. Organizational and Functional Regulation of Campulung City Hall, 2009;
5. Feasibility Study on „An Integrated System of Information and Communication Feasibility Study on „An Integrated System of Information and Communication Technology of Campulung City Hall”, 2009
6. Lecture notes on „Public Administration”, The Central Unit for Public Administration Reform

## PARTICULARITĂȚILE DEZVOLTĂRII ECONOMICE A ÎNȚREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII

*Ion SĂRBU, dr. hab., prof. univ., ASEM*

*The economic system enterprise have evolved long ago in comparison with natural. Ones peculiar to the primitive society, in the period when the life began to predominate simultaneously with the appearance of the industrial society.*

Concomitent cu dezvoltarea civilizației umane, de-a lungul timpului s-a realizat și creșterea continuă a producției și consumului de bunuri materiale, acest lucru devenind un simbol al posibilităților tehnico-științifice ale contemporaneității.

Metamorfoza formei de proprietate trece printr-o nouă etapă, în urma adaptării economiilor a numeroase țări la relațiile economiei de piață. Producția și consumul de bunuri materiale și intelectuale înregistrează, la etapa actuală, noi valori economice adecvate mecanismului economiei de piață, prin intermediul cererii și ofertei și în consens cu sistemul de afaceri comerciale existent.

Globalizarea se prezintă ca un ansamblu de acțiuni de proiectare și implementare a unor măsuri de perfecționare a componentelor sistemului de management din întreprinderile mici și mijlocii, menite să conducă la creșterea performanțelor și competitivității acestora. Determinanții principali ai globalizării sunt: informatizarea pe plan mondial, inovațiile în domeniul managerial, evoluția în domeniul tehnologiilor, explozia cunoștințelor, schimbări demografice, financiare, presiunile ecologice.

Globalizarea este o realitate și neadaptarea la noul mediu al globalizării înseamnă riscul de a pierde poziții de segmente de piață deja dobândite.

Piețele tind să se globalizeze datorită faptului că piețele interne nu mai pot susține costurile crescânde ale cercetării și dezvoltării și nici ciclurile de viață tot mai scurte ale produselor sub aspect tehnologic. Într-o măsură tot mai accentuată, marile corporații își extind sfera de acțiune în afara granițelor naționale, recurgând la managementul transnațional în domeniile inovației, producției și desfaceri. O adevărată rețea de „alianțe strategice”, cum ar fi fuzionări de firme, crearea de societăți mixte, acorduri de cesionare reciprocă de licențe, dezvoltarea în comun de noi produse, desfacerea în comun a produselor ș.a. – permit corporațiilor să împartă riscul inerent dezvoltării produselor destinate piețelor internaționale și să împartă beneficiile de pe urma expansiunii investițiilor de portofoliu realizate pe seama acestor produse.

Actualmente, au loc schimbări și în diviziunea muncii, și mediului exterior al întreprinderilor, cauzate de tendințele de scădere a ponderii forței de muncă în ramurile de bază ale economiei naționale. Așadar, capacitatea de absorbție a forței de muncă s-a redus. Această stare de lucruri este datorată pe de o parte și de utilizarea pe scară tot mai largă a noilor tehnici și tehnologii, ceea ce a condus la eliberarea tot mai accentuată a forței de muncă. Pe de altă parte, sub impactul implementării acestor noi tehnologii și al necesității prestării unor servicii multiple, absolut necesare pentru funcționarea normală a proceselor de producție, o bună parte a forței de muncă s-a desprins treptat de întreprinderile din ramura de producție, organizându-se sub forma unor întreprinderi prestatoare de servicii.

Situația creată în ramurile industriale ale economiei fostelor țări comuniste a contribuit la restructurarea unităților economice ca o condiție importantă pentru menținerea și dezvoltarea capacității concurențiale în cadrul economiei de piață. Astfel, în anii '90, în știința conducerii unităților economice a apărut un nou concept –

reengineering-ul, termen ce definește o restructurare ridicată a sistemului de gestionare a businessului în noile condiții ale economiei postindustriale.

Criza din perioada transformărilor s-a dovedit a fi una extrem de acută, mai cu seamă acolo unde se prevede ca, pe parcursul restructurării, unitățile economice care au funcționat în sistemul administrativ de comandă să fie transformate în unități economice eficiente, conform cerințelor economiei de piață.

Globalizarea impune necesitatea perfecționării structurii de producție în conformitate cu creșterea cerințelor societății prin formarea noilor structuri organizatorice de gospodărire, adecvate economiei de piață.

Totodată, dezvoltarea economiei de piață în cadrul întreprinderilor noi se bazează pe antrenamentul contemporan, care se realizează întreprinzând o nouă afacere, aducând unele noutăți, implementând mijloace proprii într-o întreprindere nouă și asumându-și personal riscul.

După cum reiese din caracteristicile antreprenorului și din numărul de funcții pe care le îndeplinește acesta în activitățile sale practice, se poate afirma că în întreprinderile mici și mijlocii în condițiile globalizării suportă unele particularități. Și anume:

- Primește decizii nestandardizate noi, în diferite situații;
- Generează idei noi de producție și comerciale, apreciind perspectiva lor din punctul de vedere al acumulării unui surplus de venit;
- Evoluează operativ noutățile prin prisma eficienței economice finale;
- Apreciază conjuncturile pieței în ceea ce privește obținerea surplusului de profit;
- Este supus unui risc permanent în condițiile concurenței globale;
- Analizează informația, luând decizii concrete în legătură cu conjuncturile pieței, criza economică și financiară;
- Studiază cerințele consumatorilor și măsura acoperirii lor;
- Apreciază parametrii produselor, ai tipurilor de producție, volumul de mărfuri destinate vânzării;
- Evidențiază și apreciază piețele de desfacere, canalele de promovare a producției;
- Alege o tehnologie mai avansată și sursele de înnoire permanentă;
- Organizează și conduce producția mărfurilor destinate vânzării.

Astfel, întreprinzătorul este persoana ce realizează combinații noi, fiind adeptul schimbărilor economice realizate numai ca rezultat al inovației. El identifică mai întâi nevoia și apoi combină manopera, materialele și capitalul necesar pentru a o satisface.

Concurența devine, astfel, coordonata fundamentală la care se raportează economie de piață, terenul pe care se desfășoară lupta dintre agenții economici, mijlocul prin care libera inițiativă poate acționa nestingherită în scopul realizării unei înalte finalități economice. Acesta este, așadar, câmpul de activitate al antreprenorului.

Survine, la un moment dat, întrebarea: ce fel de concurență operează în noile condiții – cea liberă (implicit piața liberă) sau alt gen de concurență? Evident, perioada liberei concurențe, în sensul clasic al cuvântului, ca perioadă de debut a orânduirii capitaliste, nu mai poate fi reprodusă în noile condiții, întrucât cadrul obiectiv în care se desfășoară viața economică s-a schimbat radical, atât în privința dimensiunilor, a factorilor de influență, cât și în plan calitativ socio-economic, ținându-se cont de schimbările apărute în mărimea, structura și calitatea factorilor de producție, precum și de cele petrecute în cadrul evoluției proprietății particulare. Totodată, nu se poate face abstracție nici de creșterea considerabilă a rolului statului modern în viața economică, nici de realitatea existenței unui puternic și extins sector al statului și cooperăției în economie.



Toate acestea determină o nouă configurație a cadrului economic concret în care se desfășoară concurența în economie și îi imprimă, în mod corespunzător, alte trăsături. Este vorba de concurența specifică economiilor moderne de piață, în care coexistă sectoare diferite – particular, de stat, cooperatist sau mixt, în care se confruntă tendințe atât monopolizatoare, cât și forțe contrare acestora, prin care proprietatea particulară își afirmă rolul și necesitatea obiectivă, precum și funcțiile sale stimulative.

Analiza datelor statistice constituie că în anul 2011 numărul întreprinderilor mici și mijlocii pe forme de proprietate privată sunt 42,7 mii de unități, ceea ce alcătuiește o pondere de 90,3% inclusiv 71,2% revin întreprinderilor micro.

De menționat, că în sectorul privat numărul de salariați constituie 235,7 mii de persoane, având o pondere de 80,1%. În medie pe sectorul privat la întreprindere revin 5,5 salariați, dar în întreprinderile micro – 2,4 angajați.

Totodată, în procesul globalizării economice, piața își definește substanța prin evoluția raportului cere-ofertă. Aceasta înseamnă, că pentru a-i asigura pieței adevăratul său rol, trebuie ca însuși acest raport să fie lăsat să se deruleze după principii, norme și legități obiective, de natură economică. În ceea ce privește intervențiile factorilor subiectivi, dacă se doresc a fi operante, ele se cer raportate la natura specifică a procesului și fenomenului respectiv. Am precizat anterior faptul, că oferta reflectă producția, respectiv sursele economice ale societății. Producția însăși, ca proces obiectiv, are propriile sale legități interne, mecanismele sale intime, de care trebuie să se țină cont în proiectarea sa în perspectivă. Aceasta presupune luarea corectă în considerare a posibilităților materiale, umane și financiare efective ale țării, precum și a necesităților ei reale. În practica de conducere planificată, excesiv centralizată, a economiei și, deci, a producției, posibilitățile economiei naționale au evoluat adesea incorect sau au fost voit exagerate ori, put și simplu, falsificate. Practica stabilirii unor cifre de plan rupte total de posibilitățile efective, acceptate formal pentru că erau impuse prin mijloacele dictaturii, a făcut ca, încă din fața de programare, producția și, implicit, oferta să facă din piață un element improvizat și artificializat. În acest mod, piața urma să conteze, încă din faza amintită, pe o ofertă nu doar incertă, ci și destabilizatoare, dacă avem în vedere multiplele legături mijlocite de aceasta prin mecanismele aprovizionării tehnico-materiale și ale comerțului intern și extern.

În această situație rolul extern de complex și diversificat al pieței cu privire la reglarea raporturilor de cooperare, specializare și combinare din domeniul producției a fost diminuat și, practic, ignorat de la bun început.

Pe de altă parte, producția se desfășoară ca rezultat al unirii factorilor obiectivi (cei materiali cu cei subiectivi, în speță cei umani), deci ca proces de mare complexitate, care necesită nu numai luarea corectă în considerare a naturii specifice a celor două categorii de factori, ci și multiplele nuanțe interdependente posibile dintre aceștia, legitățile și mecanismele interne ce guvernează unirea lor în procesul producției, ca și întrevederea și proiectarea implicațiilor pe care procesul le generalizează în plan larg socio-economic. Deoarece multe din aceste elemente erau ignorate, falsificate sau artificializate, este cât se poate de limpede cât de reală era oferta și cât de obiectivă evoluția sa în raport cu cererea, precum și în ce limite erau exercitate rolul și funcțiile pieței privind reglarea producției și circulației mărfurilor și, în general, a procesului de ansamblu al reproducției.

Într-un mod asemănător stăteau lucrurile și în ceea ce privește cealaltă „necunoscută” a ecuației cere-ofertă (adică cererea).

Cererea oglindește nevoia socială, respectiv dimensiunile, structura și calitatea acesteia. Pretinzând că societatea de tip socialist oferă condiții optime pentru cunoașterea riguroasă a cererii de mijloace de producție și de bunuri de consum, amăgiți de asemenea iluzii, ne-am rezumat, de fapt, la o apreciere mai mult decât aproximativă a

cererii, ignorând faptul că factorii care o influențează au o mare diversitate (economici, tehnici, demografici, sociali, culturali etc.). s-a pus accent pe o viziune globală și cantitativă, pierzându-se din vedere aspectele calitative, toate acestea contribuind, alături de folosirea în activitatea de conducere a metodelor și instrumentelor extra-economice de natură dictatorială, la artificializarea cererii, promovându-se chiar ideea că societatea de tip socialist ar planifica exact cererea de mărfuri și servicii.

Desigur, aceasta nu înseamnă că dorim să negăm unele posibilități pe care conducerea exclusiv centralizată le-a creat pentru cunoașterea unei piețe a cererii, cu deosebire a celei generate de consum. Dar, și în acest plan, derularea obiectivă a proceselor economice imprimă o doză mare de aproximație, fie și datorită faptului că, așa cum a demonstrat-o practica țării noastre, neîndeplinirea indicatorilor pe plan în unele sectoare (mai ales în cel al materiilor prime și al energiei) a antrenat adevărate „reacții în lanț” în ceea ce privește satisfacerea cererii altor sectoare, lucru care făcea din planificarea acestei cereri o operațiune pe cât de costisitoare, pe atât de inutilă (în raport cu prețurile pe care le afișa).

În fapt, planificarea hipercentralizată, atât a ofertei, cât și a cererii, determină încorsetarea celor două categorii corelative ale pieței, urmărind blocarea oricăror posibilități pentru manifestarea proceselor efectiv obiective, împiedicând, deci, piața ca, prin intermediul raportului cerere-ofertă, să-și joace rolul reglator în cadrul economiei naționale, în același sens operând și exagerările privind rolul determinant al ofertei, care reflectă producția în raport cu cererea care reflectă consumul. Această concepție cultivă ideea monopolului producătorului asupra consumatorului.

Un impediment major în exercitarea de către piață a rolului și funcțiilor reglatoare în economie prin raportul cerere-ofertă l-a constituit și politica promovată de unica forță politică de conducere în domeniul prețurilor și al sistemului financiar și de credit.

Din cele prezentate se poate desprinde concluzia că participarea directă a întreprinderilor mici sau noi la comerțul internațional este evidentă, iar rolul lor se poate accentua pe viitor. Schimbările importante, care reprezintă surse unei mai mari globalizări a piețelor, conduc la reducerea riscului pe baza armonizării regulamentelor și contextului instituțional în cadrul activității economice, ceea ce poate avea un impact direct asupra diverselor tipuri de activitate economică.

În anumite sectoare, avantajul competitiv poate fi câștigat prin agregare, consolidare, iar în altele – prin dezagregare reducere.

Orice activitate de întreprinzător este legată în mod nemijlocit de risc, numit „de gospodărire sau de întreprinzător”. Încă din momentul inițierii unei mici afaceri, întreprinzătorul își asumă un anumit risc. Scopul este, desigur, obținerea de profit, însă există și posibilitatea pierderii banilor investiți.

**Tabelul 1. Analiza indicatorilor funcționării întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova\***

Denumirea indicatorilor	Anii	Numărul de unități		Numărul de salariați		Veniturile din vânzări		Profit (+), pierderi (-) până la	
<b>Total întreprinderi mici și mijlocii</b>	2011	47,3	97,5	294,2	57,7	71887,6	34,6	5180,2	35,9
	2010	45,6	97,7	309,4	58,8	65263,2	36,8	5456,9	41,4
întreprinderi mijlocii	2011	1,5	3,1	91,1	17,9	24133,8	11,6	1972,1	13,7
	2010	1,6	3,4	108,8	20,7	22799,2	12,8	1931,5	14,7
întreprinderi mici	2011	9,2	18,9	116,2	22,8	38025,5	18,3	2697,7	18,7
	2010	9,1	19,6	121,0	23,0	33992,7	19,2	2842,4	21,6
întreprinderi micro	2011	36,6	75,5	86,9	17,0	9728,3	4,7	510,4	3,5
	2010	34,9	74,8	79,7	15,1	8471,3	4,8	683,0	5,2

**Notă:** \*

- Întreprindere mijlocie** - *Întreprindere cu numărul mediu scriptic anual de salariați de până la 250 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este până la 50 milioane lei și valoarea totală anuală a activelor este până la 50 milioane lei*
- Întreprindere mică** - *Întreprindere cu numărul mediu scriptic anual de salariați de până la 50 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este până la 25 milioane lei și valoarea totală anuală a activelor este până la 25 milioane lei*
- Întreprindere micro** - *Întreprindere cu numărul mediu scriptic anual de salariați de până la 10 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este până la 3 milioane lei și valoarea totală anuală a activelor este până la 3 milioane lei*

Sursa: Site-ul Biroului Național de Statistică al RM ([www.statistica.md](http://www.statistica.md)), Rubrica antreprenoriat.

Conform datelor Tabelului 1, activitatea întreprinderilor mici și mijlocii sporește și în anul 2011 a atins cifra de 47,3 mii de unități pe când numărul salariaților s-a redus cu 15,2 mii de persoane în anul 2011 în comparație cu 2010. Totodată, veniturile din vânzări au crescut cu 6624,4 ml lei în 2011 comparativ cu anul 2010, ceea ce alcătuiește 10,1%, iar venitul din vânzări la un salariat concomitent a sporit cu 16,2%. Aceste date ne demonstrează un tablou îmbucurător precum potențialul întreprinderilor mici și mijlocii se desfășoară pe scară largă pe genurile principale de activitate din comerț cu ridicata și amănuntul, industria prelucrătoare, agricultura, economia vânatului și silvicultura, transport, depozitare și comunicații, tranzacții imobiliare.

Analiza în plan teritorial ne permite a evidenția activitatea funcționării întreprinderilor mici și mijlocii după profitul până la impozitare în municipiul Chișinău – 62,4%, regiunea de Nord – 17,4%, municipiul Bălți – 3,5%, regiunea Centru – 10,4%, inclusiv raionul Ialoveni – 2,0%, regiunea de Sud – 6,3%.

Riscul are un caracter variat, însă întreprinzătorul trebuie să dețină controlul asupra nivelului de risc acceptat. În multe cazuri, riscul are doar două posibilități de finalizare: câștigul sau pierderea.

În legătură cu dezvoltarea relațiilor de piață, activitatea de întreprinzător se desfășoară în diverse condiții ale mediului economic. Astfel, afacerea inițială, indiferent de modul său de gestionare, poate suferi daune majore datorită unei calamități naturale, a unei infracțiuni sau a neglijenței salariaților. Riscurile de acest gen sunt numite pure. Unicul rezultat posibil în acest caz este constituit de pierderi mai mari sau mai mici.

Întreprinzătorul trebuie să știe cum să-și protejeze afacerea și activele personale de asemenea riscuri pure, în caz contrar efectele putând să fie catastrofale în ceea ce privește afacerea. Prin urmare, fiecare întreprinzător trebuie să fie familiarizat cu gestionarea riscului. Totodată, întreprinzătorul nu trebuie să riște mai mult decât își poate permite să piardă și, printr-o analiză atentă, el își poate asigura investiția pentru acele bunuri cu o valoare deosebită, evitând potențialele pierderi neînsemnate.

În literatura economică sunt evidențiate patru tipuri de strategii de gestionare a riscului care au ca scop diminuarea riscului pur: evitarea (absorbția) riscului, reducerea acestuia, anticiparea lui și transferul său.

Luarea de către întreprinzător a unor măsuri în cadrul evitării riscului este de actualitate în condițiile în care eventualele pierderi nu ar avea consecințe financiare semnificative asupra firmei. O afacere trebuie să fie capabilă să absoarbă o pierdere care să echivaleze cu cel mult o zecime de procent din procentul venitului anual și un procent din venituri pentru totalitatea pierderilor de acest fel pe parcursul unui an.

Un risc impune efectuarea unei asigurări.

Dacă anumite riscuri nu pot fi evitate, cele mai multe dintre ele pot fi considerabil diminuate. **Reducerea riscului** se referă la procesul de diminuare a

frecvenței pierderilor și al controlului magnitudinii factorilor care îl produc. Întreprinzătorii pot să reducă, spre exemplu, frecvența pierderilor într-un atelier prin pregătirea personalului pentru folosirea în condiții de siguranță a mașinilor unelte strategia de reducere a riscului nu elimină sursele acestuia, însă diminuează impactul său asupra firmei. În general, reducerea riscului este rezultatul unei bune practici de conducere.

Strategia de *anticipare a riscului* promovează autoasigurarea, care poate fi definită ca fiind acceptarea planificată a riscului pierderii. În acest caz trebuie constituită o rezervă de fonduri de o mărime corespunzătoare acoperirii pierderilor. Această situație poate fi aplicată în cazul existenței unor unități mici, dispersate, când pierderile suferite de o unitate nu sunt dezastruoase pentru ansamblul afacerii.

Concluzii. Implementarea paradigmei de dezvoltare economică întreprinderilor mici și mijlocii bazate pe investiții și inovații va fi eficientă pentru Republica Moldova și va contribui la sporirea performanțelor economice ale țărilor și promovarea exporturilor.

Tendința de globalizare sporește concurența precum întreprinderile nu mai au piețe sigure care să le protejeze inițiativele mai riscante sau mai rentabile. Prin urmare, aceste întreprinderi mici și mijlocii trebuie să dea dovadă de flexibilitate și să adopte structuri adecvate pentru fiecare piață pe măsură ce apar noi tehnici de afaceri.

O particularitate principală de perfecționare a managementului ce reiese din procesele globalizării o constituie schimbările esențiale ce se produc în specializarea producției, stimularea activității de antreprenariat, atât pe plan național, cât și cel mondial.

Fiecare agent economic are datoria să pornească de la faptul că managementul este nu numai conducerea oamenilor, dar și introducerea noului și stăpânirea relațiilor cu mediul nou – piața unică.

Totodată, dinamismul și complexitatea economiei private prin prisma evoluției manageriale, fiind influențată de procesele globalizării și integrării economice, spirituale, inovaționale, înaintează necesitatea formării gândirii manageriale, economice de piață și pregătirii temeinice a managerilor contemporani.

O altă particularitate în activitatea întreprinderilor mici și mijlocii este că conștiința economică nu numai că reflectă procesul de producție, dar îl și schimbă în mod activ conform cerințelor economiei concurențiale. Așadar, în relațiile reciproce dintre obiectul și subiectul gândirii economice se deschide forța creativă și cea de conducere a resurselor umane și procesul de producție public și privat.

### Referințe bibliografice

1. Rotaru A. Globalizarea și dezvoltarea durabilă a societății. Probleme regionale în contextul procesului de globalizare. Simpozion Internațional. ASEM. Chișinău, 2002, p. 29-30.
2. Rusu Const. Managementul schimbării. CETEX. Iași, 2005.
3. Sârbu I., Georgescu N. Managementul întreprinderii. Alma-Mater, Sibiu, 2003.
4. [www.statistica.md/rubrica.antreprenariat](http://www.statistica.md/rubrica.antreprenariat).

## DIFERENȚELE ECONOMICE ȘI SOCIALE ÎN ROMÂNIA<sup>1</sup>

*Mihaela-Nona CHILIAN, PhD, Senior Researcher III, Institute for Economic Forecasting, Bucharest, Romania*  
*Marioara IORDAN, PhD, Senior Researcher I, Institute for Economic Forecasting, Bucharest, Romania*

*The paper investigates the dynamics of territorial development and social gaps in Romania, with focus on the post-accession changes. A framework of analysis comprising integrating (complex) and simple indicators is employed, with emphasis on territorial competitiveness, labor market and business environment developments, education, R&D and infrastructure. The results reveal the persistence of significant territorial gaps and the consolidation of a three-layered development model (engine, catching-up and slow-followers), both at national and regional level.*

În Uniunea Europeană, politicile prin care se promovează coeziunea economică, socială și teritorială sunt evaluate prin eficiența lor în reducerea disparităților regionale, în asigurarea de oportunități egale pentru toate persoanele, indiferent de regiunile și de țările în care locuiesc. În acest sens, **politica de coeziune** vizează asigurarea unei convergențe interregionale și, pe această bază, realizarea unei convergențe între statele membre, reprezentând astfel instrumentul comunitar prin care se promovează convergența economică [1]. Într-un astfel de context, asigurarea echilibrului teritorial și diminuarea amenințărilor la adresa dezvoltării armonioase a Uniunii Europene implică identificarea și evaluarea discrepanțelor teritoriale și a cauzelor apariției/ persistenței/ accentuării acestora. Astfel de dezechilibre se refera la:

- i) gradul înalt de concentrare a activităților economice în anumite regiuni ale Europei/ale fiecărei țări,
- ii) persistența la nivel național a dezechilibrului între zonele metropolitane și restul țării în termeni de dezvoltare economică,
- iii) creșterea sau cel puțin menținerea numărului de decalaje teritoriale la nivel regional, în afară de cele calculate în raport cu PIB-ul sau șomajul,
- iv) dezvoltarea așa-numitelor ghetouri de sărăcie și excludere socială în cadrul regiunilor și orașelor, de obicei, în zonele cu disponibilitate scăzută a serviciilor esențiale,
- v) populație în scădere și în curs de îmbătrânire în multe din zonele specifice dezavantajate de caracteristicile lor geografice (insule, zone cu populație scăzută din nordul îndepărtat și unele zone muntoase),
- vi) probleme severe economice și sociale în zonele periferice, cu o acumulare de dezavantaje naturale și geografice.

În cazul României, studii referitoare la competitivitatea regiunilor au pus în evidență un prezența unui decalaj de dezvoltare [2; 3] mare între regiuni și cu tendință de creștere, configurându-se trei “niveluri de performanță”: cel al unei dezvoltări economice accelerate, de tip “regiuni motor” (București-Ilfov), cel al unei dezvoltări economice, de tip “regiuni urmăritoare” (regiunile din Transilvania și Banat) și al celui al unei dezvoltări economice lente (“regiuni rămase în urmă” – Moldova-Muntenia-Dobrogea-Oltenia), cu o serie de oscilații de la un an la altul. Și în cazul țărilor și regiunilor din Europa, îndeosebi al celor care au aderat la UE în ultimele două

<sup>1</sup> Această lucrare a fost realizată în cadrul proiectului “Cercetarea științifică economică, suport al bunăstării și dezvoltării umane în context european”, cofinanțat de Uniunea Europeană și Guvernul României din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contractul de finanțare nr. POSDRU/89/1.5/S/62988.

“valuri” (cele 12 noi state membre), PIB/locuitor calculat ca o măsură globală a competitivității și exprimat pentru fiecare țară și regiune luate în considerare pentru analiză în raport cu media UE27 a relevat atât decalaje mari dintre regiunile din cele 12 noi state membre și cele din celelalte 15 țări ale UE, dar și decalajele interregionale mari din interiorul majorității țărilor UE, inclusiv din unele țări foarte dezvoltate.

În România, *nivelul PIB/locuitor* raportat la media UE27 a crescut în intervalul 1999-2008 până la 26,0%, dar a scăzut din nou în anul 2009 la 23,4%, ca urmare a efectelor crizei economice globale instalate în anul anterior. Pe regiuni, nivelul PIB/locuitor reprezenta doar 16,0% din media UE27 în anul 2008 și 14,5% în anul 2009 în regiunea Nord-Est și 64,8% în anul 2008, respectiv, 55,3% în anul 2008 în regiunea București-Ilfov (tabelul 1). *Rata de disparitate*<sup>1</sup> a crescut, însă, în intervalul 1999-2008, de preaderare și postaderare la UE, de la 2,55 la 4,05, tot regiunile mai dezvoltate fiind cele care au beneficiat cel mai mult de pe urma acestui proces. Ea s-a redus, însă, în anul 2009, sugerând că unul din efectele crizei economice a fost, într-o primă fază, de natura reducerii disparităților în dezvoltarea teritorială ca urmare a impactului mult mai mare al crizei tocmai în regiunile mai dezvoltate.

Aceste rezultate sunt susținute și de evoluția nivelului PIB/locuitor și a *ratei de disparitate pe categorii de regiuni* (predominant rurale, intermediare și predominant urbane) și *pe principalele zone metropolitane* (tabelul 2). Astfel, rata de disparitate dintre regiunile predominant urbane și cele predominant rurale a crescut mai mult în intervalul 1999-2008 față de rata de disparitate dintre regiunile predominant urbane și cele intermediare, o creștere vizibilă semnalandu-se și în cazul ratei de disparitate dintre cea mai dezvoltată zonă metropolitană (Capitala) și cea cu dezvoltarea cea mai redusă dintre regiunile metropolitane ale României analizate. Mai mult, raportul dintre rata de disparitate la nivel național și ratele de disparitate mai sus menționate sugerează adâncirea decalajelor de dezvoltare la nivelul regiunilor intermediare, în care polii de dezvoltare (urbană sau nu) nu au încă suficientă forță pentru creșterea competitivității acestor regiuni. Situații asemănătoare, de tip adâncire a disparităților dintre „nucleu” și „periferie” au fost remarcate și în restul noilor state membre ale UE, mai ales în perioada de tranziție și preaderare, arătând că regiunile se adaptează în mod diferit la un mediu economic nou și că regiunile care au avut performanțe economice anterioare bune și-au întărit pozițiile, în timp ce regiunile care aveau performanțe economice mai slabe au rămas tot perdante [4].

**Tabelul 1. Nivelul PIB/locuitor în regiunile României, în raport cu media UE27 (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
România	8,4	9,4	10,1	10,7	11,6	12,9	16,4	19,0	23,2	26,0	23,4
Macroregiunea unu	8,4	9,4	10,1	10,7	11,6	12,9	15,6	18,6	22,8	24,0	22,1
Nord-Vest	7,9	8,9	9,6	10,2	11,1	12,4	15,6	17,7	22,4	23,2	21,3
Centru	8,4	9,9	10,6	11,2	12,1	12,9	16,0	19,0	23,6	24,8	22,6
Macroregiunea doi	6,7	7,3	8,1	8,8	9,2	10,1	12,4	13,9	16,4	18,0	16,6
Nord-Est	6,2	6,8	7,6	7,8	8,2	8,8	11,1	12,2	14,8	16,0	14,5
Sud-Est	7,9	8,4	9,1	9,8	10,1	12,0	14,2	16,0	18,8	20,8	18,7
Macroregiunea trei	10,1	12,6	13,1	14,1	15,0	16,6	22,7	26,2	32,0	39,2	34,5
Sud-Muntenia	6,7	7,9	8,1	8,8	9,2	10,6	13,8	16,0	18,8	21,6	20,0
Bucuresti-Ilfov	15,7	20,4	20,7	22,0	23,2	25,8	36,0	41,8	51,6	64,8	55,3
Macroregiunea patru	8,4	8,9	9,6	10,2	11,1	12,4	15,6	18,6	22,0	23,6	21,3
Sud-Vest Oltenia	7,3	7,9	8,6	8,3	9,7	10,6	12,9	15,2	18,0	19,2	17,9
Vest	9,6	9,9	11,1	11,7	13,0	14,7	18,7	22,4	26,8	28,4	25,5
Rata de disparitate	2,55	3,00	2,73	2,81	2,82	2,95	3,24	3,41	3,49	4,05	3,82

Sursa: Calcule ale autorului, pe baza datelor preluate de la EUROSTAT.

<sup>1</sup> Estimată pentru nivelul PIB/locuitor din cea mai dezvoltată regiune (București-Ilfov) și cea mai puțin dezvoltată (Nord-Est).

**Tabelul 2. Nivelul PIB/locuitor în regiunile României, pe tipuri de regiuni, în raport cu media UE27 (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Romania – regiuni predominant urbane	15,6	20,5	20,8	21,9	23,4	25,9	36,1	41,8	51,5	64,7	55,3
Romania – regiuni intermediare	8,3	9,1	9,9	10,9	11,6	12,9	16,2	18,9	22,8	24,8	22,8
Romania – regiuni predominant rurale	7,0	7,4	8,1	8,4	9,2	10,2	12,2	14,2	17,1	18,2	16,6
Rata de disparitate regiuni urbane-regiuni rurale	2,23	2,79	2,56	2,61	2,54	2,53	2,97	2,95	3,02	3,56	3,33
Rate de disparitate regiuni urbane-regiuni intermediare	1,88	2,25	2,10	2,00	2,02	2,02	2,22	2,21	2,25	2,60	2,42
Romania – regiuni metropolitane											
Bucuresti	15,6	20,5	20,8	21,9	23,4	25,9	36,1	41,8	51,5	64,7	55,3
Cluj-Napoca	10,5	11,7	12,4	13,3	14,3	15,9	20,3	23,5	31,2	32,0	29,5
Timisoara	10,8	11,3	12,9	14,4	16,3	18,2	23,3	29,0	33,8	37,8	33,6
Craiova	7,2	7,3	7,9	7,6	9,0	10,3	12,4	14,7	18,0	20,5	19,0
Constanta	10,5	11,6	12,3	14,4	14,8	16,7	21,5	24,4	27,3	29,2	27,4
Iasi	7,1	7,6	8,6	9,0	9,7	10,1	13,0	14,5	17,5	19,8	17,9
Galati	7,4	8,3	9,0	8,9	9,2	11,1	12,7	13,8	16,7	18,6	15,9
Brasov	10,7	11,9	12,6	14,2	14,6	15,2	19,3	22,6	28,6	29,1	27,6
Rata de disparitate	2,2	2,8	2,6	2,9	2,6	2,5	2,9	3,0	3,1	3,5	3,5

Sursa: Calcule ale autorului pe baza datelor preluate de la EUROSTAT.

În ceea ce privește nivelul productivității muncii s-au remarcat o serie de diferențe față de media națională: diferențe în plus în cazul regiunilor relativ dezvoltate economic (însă în ușoară scădere spre sfârșitul intervalului analizat) și în minus în cazul celorlalte regiuni (dar cu o ușoară tendință de apropiere față de media națională). Astfel, se poate afirma, că în decursul perioadei analizate, contribuția regiunilor la competitivitatea națională s-a modificat în sens pozitiv. Aceeași situație se poate observa în cazul tuturor noilor state membre: pe fondul unei creșteri mai accelerate a productivității muncii, contribuția regiunilor la competitivitatea națională s-a modificat în general în sens pozitiv și, ceea ce este și mai important, chiar și în cazul regiunilor “rămase în urmă”.

Un alt aspect al disparităților teritoriale se referă la *rata ocupării*. Rata de ocupare globală (pentru întreaga populație în vârstă de peste 15 ani) a fost în general sub media europeană, dar apropiată de cea a noilor state membre și în descreștere până în anii 2005-2006 în toate regiunile, urmată de o scurtă perioadă de creștere după aderarea la UE, nesuținută, însă, în perioada de criză în anumite regiuni (Sus-Est, Sud Muntenia, Vest – tabelul 3). În ceea ce privește raportul față de media națională, s-a putut remarca un aspect interesant: o rată de ocupare mai mare decât media națională s-a înregistrat în regiunile Nord-Est, Sud Muntenia și Sud-Vest Oltenia, acestea fiind plasate pe “nivelul dezvoltării lente”, unde se înregistrează o productivitate mai scăzută. Determinându-se și raportul de dependență socială<sup>1</sup>, se poate și mai bine observa cum forța de muncă activă în continuă scădere trebuie să susțină din punct de vedere economic și social întreaga populație, mai ales în regiunile dezvoltate și, paradoxal, într-

<sup>1</sup> S-a utilizat ca formulă de calcul  $(PIB/E)/(PIB/P)$ , unde P este populația totală.

o mai mică măsură în cele mai puțin dezvoltate (dar cu o pondere a agriculturii la realizarea PIB-ului regional mai mare).

**Tabelul 3. Nivelul ratei de ocupare globale în regiunile României, în raport cu media UE27 (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Uniunea Europeană (27 tari)	:	49,6	50,0	50,1	50,9	51,1	51,7	52,6	53,3	53,7	52,5	52,0	52,0
Uniunea Europeană (15 tari)	49,6	50,4	50,9	51,5	51,1	52,0	52,4	53,1	54,0	54,1	53,0	52,5	52,5
Noile state membre (10 tari)	:	49,0	48,3	47,5	47,4	47,5	48,2	50,9	50,6	51,6	50,7	50,3	50,7
România	58,8	58,5	57,9	52,1	50,8	50,3	50,1	51,0	51,3	51,4	50,7	50,8	50,3
Macroregiunea unu	56,7	56,1	56,5	51,0	49,4	47,5	47,6	48,9	48,7	48,7	47,4	47,8	47,6
Nord-Vest	59,2	58,3	59,3	52,4	50,7	48,9	48,9	50,0	50,1	49,2	48,0	50,1	50,8
Centru	54,0	53,7	53,4	49,5	48,0	46,0	46,1	47,7	47,2	48,1	46,7	45,2	44,1
Macroregiunea doi	60,0	60,3	59,6	53,0	52,1	52,3	51,8	51,7	52,1	51,7	51,4	51,8	52,0
Nord-Est	63,6	63,9	63,7	56,1	54,6	56,0	55,2	54,0	55,4	54,6	54,4	55,1	56,6
Sud-Est	55,5	55,8	54,3	49,1	49,0	47,8	47,5	48,9	47,9	48,0	47,7	47,6	46,3
Macroregiunea trei	57,0	56,3	54,8	50,6	49,5	50,0	49,8	51,6	52,2	52,9	52,3	52,2	50,0
Sud-Muntenia	59,9	59,9	59,4	52,5	50,9	50,1	49,9	50,9	52,1	52,8	51,5	51,0	46,9
București-Ilfov	52,8	51,1	48,0	47,8	47,3	49,8	49,6	52,7	52,4	53,0	53,4	53,9	54,3
Macroregiunea patru	62,0	61,7	61,3	54,1	52,4	51,0	50,9	51,6	51,9	52,0	51,6	51,0	51,5
Sud-Vest Oltenia	65,9	65,9	66,4	57,5	55,2	53,2	53,3	53,2	52,8	53,5	53,2	52,7	53,3
Vest	57,3	56,6	55,3	50,1	49,0	48,4	48,0	49,6	50,8	50,3	49,6	49,0	49,5

Sursa: Date preluate de la EUROSTAT.

Pe categorii de regiuni, în cazul ratei de ocupare pentru populația în vârstă de muncă (15-64 ani) se remarcă un nivel apropiat de media europeană doar în cazul regiunilor predominant urbane (unde tendința a fost de creștere netă în perioada de postaderare), în timp ce în regiunile intermediare și în cele predominant rurale nivelul ratei de ocupare a fost mult sub media europeană și chiar a noilor state membre (tabelul 4). Ma mult, în aceste ultime două categorii de regiuni, tendința a fost de stagnare sau chiar de scădere în perioada de postaderare, ceea ce susține aserțiunile anterioare cu privire la întărirea poziției de câștigător de pe urma aderării la UE a regiunilor mai dezvoltate, mai capabile să creeze locuri de muncă și să atragă forța de muncă în defavoarea celor mai puțin dezvoltate, care pot deveni perdante de pe urma aderării (cel puțin la începutul perioadei postaderare).

**Tabelul 4. Nivelul ratei de ocupare pentru populația în vârstă de muncă, pe categorii de regiuni, în raport cu media UE27 (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Uniunea Europeană (27 tari)	:	59,9	60,4	60,8	61,9	62,5	63,2	64,1	65,3	65,8	64,6	64,1
Uniunea Europeană (15 tari)	60,5	61,6	62,4	63,3	63,5	64,2	64,9	65,7	66,8	67,2	65,8	65,3
Noile state membre (10 tari)	:	57,4	56,6	55,8	55,9	56,0	56,9	58,2	60,0	61,2	60,2	59,8
România – regiuni predominant urbane	61,7	59,9	56,8	56,9	56,4	59,6	59,3	62,8	62,4	63,3	63,8	64,3
România – regiuni intermediare	61,8	61,6	61,5	56,6	57,6	57,9	58,1	58,7	58,7	58,9	58,6	59,0
România – regiuni predominant rurale	64,9	65,0	64,6	58,8	57,9	57,1	56,7	57,9	58,0	58,2	57,3	57,3

Sursa: Date preluate de la EUROSTAT.



În sfârșit, în regiunile metropolitane **nivelul ratelor de ocupare pentru populația în vârstă de muncă** a fost mai mare sau apropiată de media europeană în Craiova, București, Timișoara și Iași, iar tendințele de evoluție au fost divergente: creștere în perioada de postaderare în București, Iași, Craiova și, parțial, Brașov și Cluj (mai ales în anii 2009-2010) și stagnare relativă sau chiar scădere în Timișoara, Constanța și Galați (tabelul 5). Aceasta arată că nu toate regiunile metropolitane s-au dovedit și adeverați poli de competitivitate și creștere economică, fiind necesară, însă, o analiză mai detaliată în raport cu poziționarea în cadrul regiunii și cu tipologia regiunilor.

**Tabelul 5. Nivelul ratei de ocupare pentru populația în vârsta de muncă, în regiunile metropolitane ale României, în raport cu media UE27 (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Uniunea Europeană (27 tari)	:	59,9	60,4	60,8	61,9	62,5	63,2	64,1	65,3	65,8	64,6	64,1
Bucuresti	61,7	59,9	56,8	56,9	56,4	59,6	59,3	62,8	62,4	63,3	63,8	64,3
Cluj-Napoca	65,9	64,4	65,6	60,4	59,9	57,3	53,8	53,1	52,4	53,6	55,0	59,3
Timisoara	64,7	65,9	65,8	62,4	64,5	65,9	65,6	64,7	63,7	63,4	63,4	62,7
Craiova	68,3	67,8	69,4	63,2	68,0	68,4	72,7	72,0	70,3	70,2	72,1	72,9
Constanta	57,1	56,3	53,6	48,8	50,9	51,5	52,5	54,4	52,8	54,2	53,6	53,5
Iasi	61,2	62,4	63,5	58,5	60,5	63,2	61,9	59,8	62,4	62,5	62,6	62,5
Galati	57,5	56,9	57,3	54,5	55,3	53,6	53,7	55,1	53,2	52,0	51,0	49,7
Brasov	59,5	58,7	57,3	53,5	52,4	50,1	48,9	47,7	46,3	49,6	54,1	56,1

Sursa: Date preluate de la EUROSTAT.

Rezultatele finale ale proceselor de dezvoltare economica se regasesc în nivelul de trai al populației, respective în nivelul veniturilor acesteia, însă și în acest caz se pot identifica disparități teritoriale importante. Astfel, **nivelul venitului disponibil pe locuitor** (exprimat în PPP standard) a crescut continuu în România în perioada 1999-2008, înregistrând o scădere importantă în anul 2009, primul an în care s-au resimțit efectele crizei economice, în timp ce diferența față de media UE s-a diminuat, mai ales în regiunile mai dezvoltate (București-Ilfov și Vest – tabelul 6). **Rata de disparitate a venitului disponibil** s-a majorat, însă, în intervalul analizat, ceea ce reprezintă în nou argument în favoarea ideii ca aderarea la UE a condus într-o primă fază la adancirea dezechilibrelor teritoriale preexistente, impactul unui asemenea fenomen urmand sa fie mai de durată decât s-a considerat. Chiar dacă un asemenea fenomen se regăsește și în cazul altor noi state membre, în cazul României adancirea decalajelor teritoriale poate avea consecințe mai greu de contracarat, tinând cont și de faptul că, în timp și criza economica poate accentua astfel de decalaje (chiar dacă într-o primă fază poate fi identificată o relativă nivelare a dezechilibrelor), deoarece tot regiunile mai dezvoltate sunt mai capabile să facă față unor perioade mai lungi de criză și recesiune. În plus, România se s-a confruntat și se confruntă și cu un intens proces de migrare a forței de muncă spre state mai dezvoltate ale UE, care afectează toate regiunile, dar al cărui impact nefast se resimte mai ales în regiunile mai puțin dezvoltate. Fiecărei categorii de regiuni îi vor corespunde, astfel, măsuri înglobate în politici regionale proprii, pe lângă o serie de **direcții de acțiune** cu caracter mai general, pe latura inovării tehnologice, a modernizării structurilor instituționale, a transformării pietelor și economiilor regionale, a creșterii rolului jucat de IMM-uri [5].

**Tabelul 6. Nivelul venitului disponibil pe locuitor (la PPP standard),  
in regiunile României, în raport cu media UE27 (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Romania	21.4	22.4	24.6	23.4	22.0	27.0	26.3	28.1	31.6	:	:
Macroregiunea unu	22.3	22.9	24.5	24.0	22.5	26.7	25.4	26.7	30.3	:	:
Nord-Vest	22.3	22.5	24.7	23.7	21.9	26.7	25.5	26.8	30.3	:	:
Centru	22.4	23.4	24.3	24.3	23.1	26.7	25.2	26.6	30.4	:	:
Macroregiunea doi	19.4	19.6	21.8	19.9	18.0	23.7	22.2	23.8	25.9	:	:
Nord-Est	17.4	17.7	20.2	18.5	16.4	21.5	20.5	22.0	24.3	:	:
Sud-Est	21.9	22.0	23.9	21.8	20.1	26.7	24.4	26.1	28.2	:	:
Macroregiunea trei	21.6	24.5	26.4	26.9	25.6	30.4	32.3	34.5	39.6	:	:
Sud-Muntenia	19.2	19.1	22.4	20.2	18.9	24.7	23.0	24.2	26.8	:	:
Bucuresti-Ilfov	25.3	32.6	32.5	37.1	35.8	39.0	46.2	50,0	58.6	:	:
Macroregiunea patru	23.0	23.4	26.7	23.3	22.7	27.9	26.2	28.2	31.3	:	:
Sud-Vest Oltenia	20.7	21.3	24.4	20.0	19.5	25.4	23.4	25.3	28.2	:	:
Vest	25.7	25.8	29.5	27.2	26.6	31.0	29.6	31.6	35.1	:	:
Rata de disparitate	1.45	1.84	1.61	2.00	2.18	1.82	2.25	2.27	2.42	2.65	2.42

Sursa: Calcule ale autorului pe baza datelor preluate de la EUROSTAT.

#### Referințe bibliografice

1. Marin Dinu, Socol Cristian, Marinaș Marius, *Mecanisme de convergență și coeziune*, Editura Economică, București, 2005.
2. M.N. Chilian, M. Iordan, *Regional Competitiveness in the EU Countries. Focus on the New Member States*, Conferința internațională "Competitivitate și integrare europeană", Universitatea Babeș-Bolyai Cluj Napoca, Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj-Napoca, 26-27 octombrie, 2007.
3. M.N. Chilian, *Competitivitatea economiei românești în condițiile integrării*, Editura Universitară, București, 2011
4. George Petrakos, Yannis Psycharis and Dimitris Kallioras, *Regional Inequalities in the EU Accession Countries: Evolution and Challenges, Integration, Growth and Cohesion in an Enlarged European Union*.
5. Constantin Daniela Luminița, *Elemente fundamentale de economie regională*, ASE, București, 2004.

## PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU PRODUSE STOMATOLOGICE

*Veronica BULAT, lector univ.,  
Catedra Marketing și REI, USM  
Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.,  
Catedra Marketing și REI, USM*

*Comerțul cu produse stomatologice reprezintă o temă actuală de cercetare ca urmare a interesului sporit al populației pentru îmbunătățirea sănătății orale în toate categoriile de vîrstă. În prezenta lucrare sunt redefinite principalele direcții de dezvoltare a acestui comerț, factorii care condiționează acest proces, principalele categorii de produse și cei mai importanți actori pe piața mondială de produse stomatologice.*

*Dental trade represents an actual research theme as a result of high population interest for oral care improvement measurements in all age statements. The development market trends, key drivers of process, main products categories and major players in the global dental products market are revealed in present paper.*

Dezvoltarea tehnico-științifică și-a lăsat amprenta asupra tuturor ramurilor comerțului internațional. Odată cu avansarea masivă a tehnologiilor stomatologice a mărit accesibilitatea la aceste servicii și odată cu creșterea nivelului de trai și a numărului persoanelor în etate a apărut marea necesitate a gestionării proceselor de producere și distribuție a produselor stomatologice.

Actualitatea acestei teme este justificată de efectul inovării în domeniul cercetării stomatologice care a avut o contribuție majoră la îmbunătățirea sănătății orale umane și a calității vieții în lumea întreagă. Noile intervenții de produse stomatologice nu trebuie să fie doar eficiente și sigure, acestea trebuie să fie și acceptabile, convenabile ca preț și accesibile, astfel încât întreaga populație să poată beneficia de ele. Elucidarea situației pieței de produse stomatologice mondiale și schimbul acestora pe diferite regiuni teritoriale ale lumii reprezintă o platformă de justificare a costurilor serviciilor oferite pacienților.

Comerțul cu produse stomatologice este o ramură relativ nouă a comerțului internațional cu produse medicale. Pentru majoritatea statelor, povara datoriilor se dovedește a fi net superioară renașterii economice, consumul și investițiile, din această cauză, fiind întârziate, iar perspectiva unei creșteri fiind astfel amînată [8]. Prin urmare și afacerile de comerț cu produse stomatologice, în particular, ocupă un rol aparte în piața produselor medicale. Odată cu dezvoltarea stomatologiei mondiale a apărut necesitatea modificării procesului de gestionare a activității de distribuție a acestor produse.

În lume există cîteva organizații mondiale de gestionare a comerțului stomatologic infrastructura de activitate a cărora, în comparație cu alte ramuri ale comerțului sunt încă slab dezvoltate, printre acestea se numără: Federation of Dental Industry (FDI), Dental Trade Alliance (DTA), Federation of International Dental Economy (FIDE), ș.a. care la rîndul lor au filiale în fiecare zonă geografică și chiar în fiecare țară. Anual aceste asociații publică rapoarte de activitate pe regiuni în care sunt stipulate segmentele de produs care se dezvoltă cel mai bine [8, 9].

În Europa, de exemplu, comerțul cu produse stomatologice este reglementat de către Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) și Federation of International Dental Economy (FIDE) care încearcă să-și capete statut de membru al Parlamentului European pentru a se putea implica mai mult în reglementarea comerțului european de

produse dentare. Conform evaluărilor acestor asociații, în anul 2010, cele mai multe din afacerile cu produse stomatologice din statele europene au fost foarte bine conduse [7]. Marii producători s-au adaptat la posibilitățile pe care le-au avut și astfel au dovedit că au fost capabili să reacționeze într-o manieră profitabilă, activă la o asemenea piață. În plus, s-au făcut investiții majore în tehnologii inovatoare și în noi modalități de a vinde produsele lor clienților, fie ei stomatologi sau tehnicienii dentari.

În același raport de menționează că "... a fi furnizor de produse stomatologice era pînă anii trecuți o afacere destul de simplă. Cumpărai marfa dintr-o parte și o vindeai în proporții mai mici în altă parte, ținînd cont de cunoștințele despre produsele dentare și despre piața stomatologică, trebuia să le ții piept competitorilor, să rezolvi problema personalului și a taxelor. Cu toate acestea, comerțul de produse stomatologice era destul de ușor de realizat" [7].

Din păcate, timpurile s-au schimbat mult în ultimii 10-20 de ani. Comercializarea produselor stomatologice a devenit obiectul unor directive și reglementări cu privire la produsele farmaceutice, la protecția mediului, radiații, produse periculoase, păstrarea igienei, dezinfectie și sterilizare, ergonomie, dispozitive medicale, întrebări referitoare la răspunderea, calitatea, modalitatea de ambalare și multe alte reglementări și directive, uneori la nivel regional, alteori la nivel național.

Factorii care au condiționat dezvoltare continuă a industriei stomatologice mondiale sunt:

- creșterea demografică favorabilă;
- retenție longevivă a danturii naturale;
- creșterea cererii pentru produsele stomatologice cosmetice;
- extinderea programelor de asigurări de sănătate orală;
- păstrarea efectului tratamentului dentar pe o perioadă lungă de timp.

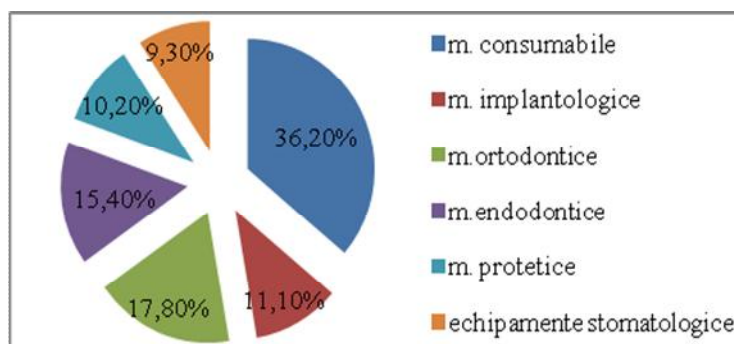
Dacă facem o comparație între celelalte industrii medicale, industria stomatologică este devansată doar de industria farmaceutică. Momentul cheie în dezvoltarea comerțului cu produse stomatologice reprezintă capacitatea limitată de deservire a cererii în aflată în creștere continuă. Odată cu majorarea numărului de medici stomatologi scade numărul de ore de muncă pentru fiecare specialist dentar, crește concurența pentru sporirea eficienței prin utilizarea celor mai noi tehnologii de tratament și menținerea constantă a puterii de cumpărare a produselor stomatologice.

Industria stomatologică a înregistrat mereu o direcție pozitivă de dezvoltare la nivel mondial. Cu toate acestea, finanțarea pentru cercetare și dezvoltare a devenit tot mai dificilă pentru majoritatea companiilor din sector, mai ales pentru cele aflate la etapa precomercială care depind de ani de finanțare pentru a sprijini dezvoltarea de noi medicamente. Cu toate acestea, în prezent industria stomatologică este, segmentar, cel mai atractiv dintre celelalte segmente ale industriei medicale estimînd o valoare de cca 18.7 bil.USD în 2010 și la 21,7 bil. USD în anul 2011 [5]. Piața internațională de produse stomatologice este dominată de SUA, Europa și Japonia care împreună constituie cca 84% din totalul mondial de producție. În ultimii ani, odată cu dezvoltarea masivă a științei și cercetărilor în domeniul sănătății orale precum și în urma apariției a numeroase tehnici și metodologii de tratament moderne, a crescut și interesul populației pentru serviciile stomatologice [9].

Geografic, din punct de vedere al venitului naționalizat, Europa și SUA dețin cca 2/3 din piața de desfacere mondială de produse stomatologice fiind favorizate de factorii demografici și socio-culturali. Regiunile Americii Latine și Asiei posedă o creștere masivă în ultimii 10 ani în sfera de producere ca urmare a forței ieftine de muncă și a condițiilor avantajoase pentru marii producători mondiali. În Europa cele mai importante figuri pe piața stomatologică sunt asemenea țări, ca Germania, Marea Britanie și Franța, însă în ultimii ani o concurență acerbă se simte din partea Italiei,

Suediei și Elveției, pe când cei mai importanți producători mondiali de produse stomatologice sunt: Dentsply International (SUA), Ivoclar Vivadent (Liechtenstein), Danaher Corporation (SUA), Heraeus Dental (Germania), 3M-ESPE (SUA), și GC Corporation (Japonia) [2].

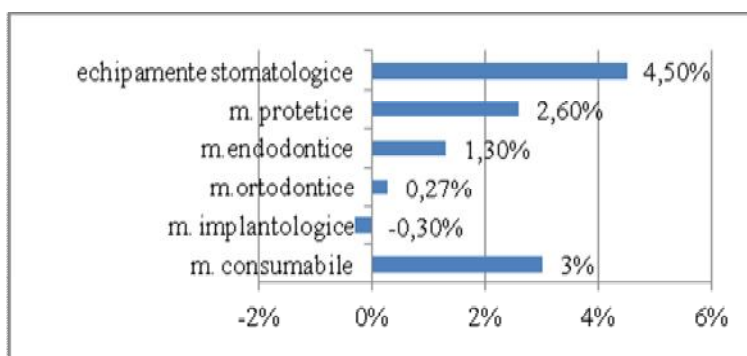
Distribuirea produselor stomatologice pe categorii este diversă. În linii generale, produsele stomatologice se împart în materiale consumabile și echipamente stomatologice, însă, în publicații le specialitate găsim clasificarea pe specialități cum ar fi: produse implantologice, produse ortodontice, produse endodontice și produse protetice, iar în categoria materialelor consumabile și echipamentelor stomatologice se includ cele cu un grad general de utilizare (de ex: soluțiile dezinfectante sau unitul stomatologic) [3, 4]. Iată, de exemplu, conform unei publicații care este distribuția acestor categorii pe piața produselor stomatologice în 2010 și creșterea nivelului de producție față de perioada precedent (Figure 1):



**Fig. 1. Valoarea structurală a categoriilor de produse stomatologice prezente pe piața mondială**

Sursa: [2].

Dintre categoriile menționate, cea mai mare creștere în vânzări, la nivel mondial, a fost înregistrată pe segmentul echipamentelor stomatologice (4,5%) ca urmare a ieftinirilor în urma crizei economice a echipamentelor (Figure 2).



**Fig. 2. Creșterea nivelului de producere în anul 2010 (%)**

Sursa: [2].

Un loc aparte în această industrie o constituie și produsele pentru igiena orală care, în majoritatea cazurilor, sunt distribuite, după nomenclatură, în categoria produselor cosmetice. Conform publicațiilor de specialitate piața produselor pentru igiena orală a fost estimată, în anul 2011, la cca 13 bil. USD ceea ce constituie o creștere de cca 6% față de anul precedent. Diferența acestui segment față de produsele stomatologice consumabile și echipamente este că cererea pentru produsele destinate igienei orale este extrem de ridicată nu doar în regiunile tradiționale bine dezvoltate, dar

și în regiunile în curs de dezvoltare, cum ar fi: India, China, Coreea de Sud, Malaysia, Thailanda și Singapore având un avantaj numeric al populației vădit.

Astfel, principalele direcții de dezvoltare a acestui comerț sunt îndreptate către utilizarea produselor ecologice, rezistente și ușor adaptabile pentru pacienți – la nivelul materialelor consumabile și aplicarea tehnologiilor digitale de diagnosticare și manipulare virtuală a tratamentului – la nivelul echipamentelor stomatologice.

Comerțul internațional cu produse stomatologice este desfășurat cu precădere de companiile, de regulă, de profil medical complet. Motivația acestora este aceea de a cumpăra materii prime sau chiar bunuri acolo unde sunt mai ieftine, și vinde acolo unde pot obține prețuri mai ridicate. Conform sondajului efectuat de Medical Devices Business Review (MDBR) s-au stabilit următoarele clasamente (a.2010) [6]:

Lideri mondiali în producția de echipamente stomatologice sunt: Dentsply; Henry Shein; Planmeca Oy; PuriCare plc.; Sirona Dental Systems și Danaher Co. Această categorie este cea mai stabilă din punct de vedere al aplicării, însă are cel mai mic randament de rotație justificat de perioada lungă de exploatare garantată de producător și de costurile relative mari față de celelalte produse din industria stomatologică.

În domeniul implantologiei cei mai mari producători sunt: Zimmer Holdings, Inc; 3M Company; Astra Zeneca; Dentsply; Japan Medical Materials; Kyocera Corporation; Nobel Biocare Holdin AG; Scil Technology Gmbh și Straumann Holding AG. În pofida costurilor mari a procedurilor implantologice această ramură a industriei stomatologice a rezistat destul de bine crizei economice și, conform estimărilor specialiștilor, va înregistra cel mai mare avânt de creștere economică în următorii 5 ani în comparație cu toate celelalte proceduri stomatologice.

La specializarea ortodonție cei mai importanți producători sunt: 3M Company; BioTech One Inc; Dentsply; Henry Schein, Inc.; Nobel Biocare Holdin AG; SHOFU Inc. și Xceed Biotechnology Limited. Cu ani în urmă, tratamentul ortodontic se adresa, în mod special, adolescenților și preadolescenților, dar, odată cu evoluția tehnicilor de tratament fixe, adulții beneficiază din ce în ce mai mult de acest tip de tratament. Din acest motiv, industria medicală a încercat să îmbunătățească aspectele estetice ale aparatului ortodontic prin introducerea unor braceți miniaturizați din plastic sau porțelan, braceți colorați și braceți linguali într-o tentativă de a optimiza tratamentul ortodontic din punct de vedere estetic și funcțional. Această ramură la fel ca și implantologia înregistrează un trend pozitiv de dezvoltare în plan internațional.

În producția de material protetic lideri pe piața mondială sunt companiile: 1st Dental Laboratories PLC; 3M Company; Dentsply și Nobel Biocare Holdin AG. Acest segment de produs este cel mai vîrstnic după perioada de utilizare însă, similar celorlate proceduri s-a modificat considerabil în ultimii 10 ani. Această tehnică reprezintă o opțiune, mai ieftină, de alternativă pentru implantologia dentară.

După lățimea spectrului de producție cele mai diversificate companii sunt 3M Company, Dentsply Inc. și Kyocera Corporation. În dependență de orientarea companiei pe segmentul de piață variază și ponderea alocată fiecărei categorii de produs. Oricum majoritatea companiilor alocă investițiile în materialele medicamentoase și cele consumabile, deoarece sunt cele mai ușor vîndute. Pentru a putea lansa o linie de producție de utilaje calitative, cum ar fi: uniturile stomatologice sunt necesare investiții mult mai solide care, însă, vor fi justificate prin statutul obținut de compania producătoare.

La fel de profitabilă este și producția de materiale contemporane de înălbire sau de corectare a danturii, cum ar fi venirurile metalice sau alte tehnologii avansate ce pun pe prim plan aspectul estetic și perioada scurtă de timp în care acesta poate fi obținut.

Piața produselor stomatologice este foarte fragmentată atât de companii internaționale, cât și de micii producători, ceea ce crează o concurență acerbă, mai ales în regiunile unde cerințele consumatorilor față de calitatea serviciilor stomatologice sunt foarte ridicate [1].

Dacă ar fi să privim produsele stomatologice ca două categorii mari de produse consumabile și echipamente atunci aș putea concluda: produsele stomatologice consumabile își asigură creșterea pe piață datorită produselor sale fără de care nici un tratament (scump sau ieftin) nu poate fi conceput, câștigând teren pe baza volumelor mari de vânzări, pe când dezvoltarea pieței echipamentelor stomatologice este ghidată, în special, de avansarea tehnico-științifică a tehnologiilor medicale și crearea noilor posibilități pentru clinicile stomatologice de a oferi tratamente dentare într-un timp mult mai scurt, cu cât mai puține efecte adverse, rezultatul tratamentului fiind păstrat pe o perioadă mult mai lungă de timp, la prețuri, evident, mai ridicate.

### Concluzie

Comerțul internațional permite îmbunătățirea eficienței economice, respectiv structurii producției naționale, mărirea venitului național și în final creșterea bunăstării. Eficiența economică este raportul dintre efectul util și efortul depus în domeniul producției. Efectul util se măsoară prin sporul de utilitate ocazionat prin desfășurarea unei activități și este reflectat de preț, iar efortul constă în utilizarea suplimentară de resurse de producție, concretizate în costurile activității de producere. Producția mondială de produse stomatologice a înregistrat o creștere sporită în ultimii 20 ani aducând pe piață metode și tehnologii moderne de tratament pentru orice grupă de vârstă.

Scopul final, urmărit de toți producătorii de produse medicale, în particular stomatologice, presupune o serie de sarcini integrate și interdependente, care determină o anumită combinație de mijloace (financiare, umane, materiale) astfel încât să se poată genera o finalitate corespunzătoare aspectului sănătos al pacientului atât din punct de vedere medical cât și estetic.

### Referințe bibliografice

1. Dental Equipment and Supplies Manufacturing Industry in the U.S. and its International Trade, 2010 Year-End Edition, NY, Ed: Research and Markets, 2010, 167p.
2. Dental Trade Alliance, 2010 Annual Meeting Report. Dental Industry Financial Update, Chicago, Ed: DTAF, 2010, 105p.
3. Dental Equipment Growth in International Dental Industry, Dublin, Ed: [A&M Mind Power Solutions](#), 2009, 32p.
4. Gurkeerat Singh, Textbook of Dentistry, New Delhi, Ed: JAYPEE, 2009, pp. 671-684.
5. International Dental Industry, Hicksville, Ed: A&M Plimsoll Publishing Ltd, 2011, 44p.
6. [www.medicaldevices-business-review.com](http://www.medicaldevices-business-review.com) (accesat 09.03.2012)
7. [www.adde.info](http://www.adde.info). The 2010 Survey on the European Dental Trade, Press release, 2010, 14p. (accesat 09.03.2012)
8. [www.euro.who.int](http://www.euro.who.int). Dental health system, risks and responses, 123p. (accesat 12.05.2012)
9. [www.fide.online.org](http://www.fide.online.org). FIDE Newsletter about dental sector, Press release, 2011, 3p. (accesat 02.03.2011)

**MODALITĂȚI DE MINIMIZARE A COEFICIENTULUI DE RISC**

**Maximilian SILVESTRU,**  
**dr. hab., prof. univ., ULIM**  
**Elena NIREAN,**  
**lector superior univ., UASM**

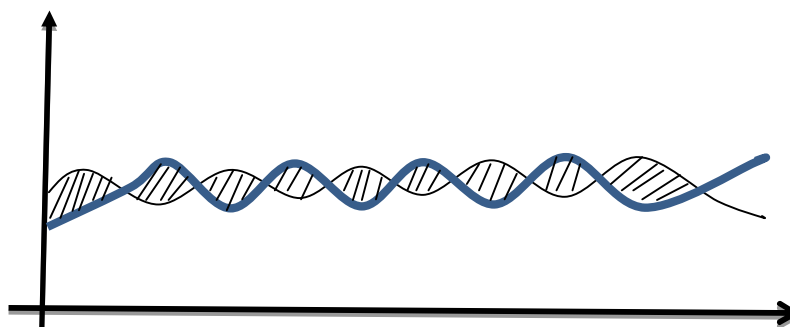
*The economic processes can take place in the most varied ways. Each option is accompanied by effects of efforts. If the manager, using analytical methods, is equipped with computers, the programming methods etc., then it determines effective variations, it "bypasses" the most inefficient. This is not equivalent, the same statement: "risk management". Manager manages not with the economic processes, not risks but with adaptations to their decisions. The scientifically unjustified solutions lead to unwarranted losses, are the sources of risk. That is, the manager does not manage risk, but is engaged in decision-making processes.*

Procesele economice pot să se desfășoare în cele mai diverse variante. Fiecare variantă este însoțită de efecte, de eforturi. Dacă managerul, utilizează metode analitice, este dotată cu tehnică de calcul, cu metode de programare etc., atunci acesta determină variantele eficiente, le „ocolește” pe cele ineficiente. Aceasta nu este echivalent, identic cu afirmația: „managementul riscurilor”. Managerul gestionează nu cu procesele economice, nu cu riscurile, ci cu propriile modalități de adaptare a deciziilor. Deciziile neargumentate științific sunt generatoare de pierderi nejustificate, sunt producătoare de riscuri. Deci, managerul nu ghidează riscurile, ci procesele de adoptare a deciziilor. Dacă, de exemplu, managerul soluționează problema itinerarului închis fără a se folosi de metodele din [1; 2], atunci firma va suporta eforturi suplimentare nejustificate, va fi supusă riscurilor ce vor cauza pierderi. Decizia adoptată în baza algoritmilor respectivi va „ocoli” riscul pierderilor. S-a gestionat cu riscurile? Nu. S-a gestionat cu procesul decizional. Aceeași situație poate fi întâlnită la soluționarea problemelor: de transport; de repartiții; de amestec; de desfășurare a producției și stocurilor; de depozitare a mărfurilor; de planificare și repartiție a investițiilor; de determinare a optimului economic și a optimului structural; de optimizare a structurilor sistemelor economice, sistemelor de producție, structurilor organizatorice, de conducere. Însăși, managerul firmei poate fi generator de riscuri prin incompetența sa managerială. Nici un manager, oricât de iscusit n-ar fi acesta, nu poate ghida riscurile. Riscurile, dacă ar fi supuse gestionării, atunci nu se vor mai numi „riscuri”, ci procese. Riscurile pot fi imprevizibile.

De exemplu, în China, o doamnă vorbind la telefonul său mobil, s-a prăbușit sub greutatea sa, la o adâncime de câțiva metri. Cum în asemenea cazuri s-ar putea de vorbit de „managementul riscurilor”? Sloganul „managementul riscurilor” a poluat toată bibliografia economică, a intrat în uz, a ocupat nemeritat spațiul său printre categoriile economice. Negarea procesului „managementul riscurilor” nu este identică cu negarea activității pentru reducerea probabilităților de suportare a anumitor riscuri. În teoria economică. În teoria economică, cu ajutorul metodelor de programare matematică, poate fi determinat coeficientul minim de risc. În continuare, vom analiza unele metode de „conformare” a producătorului agricol la cerințele pieței, vom deduce metodologia de determinare a coeficientului minim de risc. Prețurile de piață la produsele agroalimentare, sub impactul mai multor factori, oscilează. În consecință, oscilează și cererea  $D(t)$ . Oferta  $S(t)$ , la rândul său, dispune de oscilații proprii. Suprafețele hașurate din figura 1 reprezintă momentele când agricultorul poate profita de decalaje, poate suporta pierderi. Pierderile agriculturului sunt riscurile acestuia. Problema se reduce: de



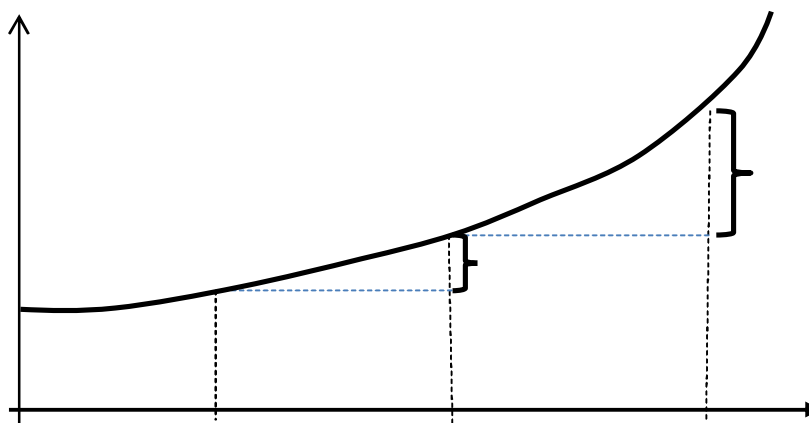
minimizat pierderile potențiale ale agricultorului. Determinarea coeficientului minim de risc nu înseamnă managementul riscurilor, ci adoptarea deciziilor științifico-practice argumentate.



**Fig. 1: Evoluțiile cererii, ofertei de produse agricole**

$$S(t) - D(t) = \begin{cases} f > 0, \text{agricultorul suportă costurile de depășire} \\ = 0, \text{agricultorul nu suportă costuri suplimentare} \\ p > 0, \text{agricultorul ratează profiturile suplimentare} \end{cases}$$

Cheltuielile de producție (k) depind de volumul S (t) producției în momentul t. Adică, cheltuielile de producție pot fi exprimate prin funcția f(S(t)) cu următoarele proprietăți: f'(S(t)) > 0; f''(S(t)) > 0 (figura 2).



**Fig. 2: Rata creșterii cheltuielilor de producție depășește rata creșterii volumului produselor**

Întreprinderea agricolă în momentul t poate oferi produse în volum de S(t); cererea la produsele respective constituie D (t); volumul produselor în momentul inițial (t=0) constituie R (0), în momentul t- R(t) =S(t) – D(t) + R (0). Cheltuielile totale K ale întreprinderii agricole sunt constituite din cheltuielile totale de producție și din cheltuielile suplimentare legate de surplusul de produse sau de ratările unor profituri potențiale.

$$K = \tau \int_0^T (S(t) - D(t) + R(0))dt + \int_0^T f(S(t))dt \tag{1}$$

Valoarea funcției obiectiv (1) reprezintă cheltuielile totale de producție și cheltuielile suplimentare legate de surplusul ofertei față de cerere sau de ratările

profiturilor potențiale. Funcția K depinde nu de valoarea unor anumite variabile, ci de o anumită funcție S (t). Problema agricultorului se reduce la determinarea funcției optime a dinamicii producției în timp. Din infinitatea variantelor posibile a acestor funcții, trebuie să fie aleasă funcția pentru care cheltuielile totale K vor fi minime. Determinarea valorii minime a funcționalului K, în acest caz, este necondiționată. În principiu, agricultorul poate introduce în probleme condiții suplimentare referitor la variabilele S (t), R(t). Pentru a determina funcția S(t) care reduce la minim valoarea funcționalului K(S(t)) ne vom folosi de ecuația lui Euler. Pentru a deduce această ecuație vom considera integrala  $I = \int_a^b F(S(t), S'(t), t) dt$ . Admitem că funcția S(t) și variația ei  $\Delta S(t)$  au prima și a doua derivată în raport cu t. Modificarea totală a funcționalului

$$\Delta I = \int_a^b \left( \frac{\partial F}{\partial S(t)} \Delta S(t) + \frac{\partial F}{\partial S'(t)} \Delta S'(t) \right) dt \quad (2)$$

sau

$$\begin{aligned} \Delta I = & \int_a^b \frac{\partial F}{\partial S(t)} \Delta S(t) dt + \int_a^b \frac{\partial F}{\partial S'(t)} \Delta S'(t) dt = \int_a^b \frac{\partial F}{\partial S(t)} \Delta S(t) dt + \left[ \frac{\partial F}{\partial S'(t)} \Delta S(t) \right]_a^b - \\ & \int_a^b \frac{d}{dt} \frac{\partial F}{\partial S'(t)} \Delta S(t) dt = \end{aligned}$$

$$\int_a^b \left( \frac{\partial F}{\partial S(t)} - \frac{d}{dt} \frac{\partial F}{\partial S'(t)} \right) \Delta S(t) dt = 0$$

De unde rezultă:

$$\frac{\partial F}{\partial S(t)} - \frac{d}{dt} \frac{\partial F}{\partial S'(t)} = 0 \quad - \text{ecuația diferențială a lui Euler.} \quad (3)$$

Aplicăm ecuația lui Euler pentru determinarea condițiilor necesare de minimum a funcționalului (1):

$$\begin{aligned} \frac{\partial E}{\partial S(t)} = \tau, \quad \frac{d}{dt} \frac{\partial F}{\partial S'(t)} = \frac{d}{dt} f'(S(t)) = 0 \\ \text{deci} \quad \frac{\partial F}{\partial S(t)} - \frac{d}{dt} \frac{\partial F}{\partial S'(t)} = \tau - \frac{d}{dt} f'(S(t)) = 0 \end{aligned}$$

$$\text{De aici rezultă} \quad \tau - \frac{d}{dt} f'(S(t)) = f''(S(t)) * S'(t)$$

unde:  $f'(S(t))$  – cheltuielile de producție marginale;

$\frac{d}{dt} f'(S(t))$  – modificarea cheltuielilor marginale, care trebuie să coincidă cu  $\tau$ .

Altfel spus:

$$\tau * dt = f''(S(t)) * S'(t) \quad (4)$$

Cheltuielile de producție și volumul produselor finite sunt în dependență directă. Altfel spus, cheltuielile productive sunt determinate de funcția:

$$K = \tau \int_0^T (S(t) - D(t) + R(0)) dt + \int_0^T f(S(t)) dt \quad (5)$$

Va avea valoarea minimă când:

$$\tau - \frac{d}{dt} f'(S(t)) = \frac{d}{dt} (as^2(x) + bS(x) + c)' = 2as'(x)$$

deci  $s'(x) = \frac{\tau}{2a}$ , de unde obținem  $S(x) = \frac{\tau}{2a}t + C$ .

Pentru perioada (0,t) volumul producției constituie

$$\wedge S(x) = \int_0^t \left( \frac{\tau}{2a}t + C \right) dt = \frac{\tau}{4a}t^2 + C * t \tag{6}$$

Riscul este mare sau mic în dependență de calitatea deciziei managerului. managerul poate reduce, poate crește numărul situațiilor riscante (producătoare de riscuri). Managerul adoptă decizii, de regulă, în condiții de incertitudine. Coeficientul optim de risc managerul îl poate determina după formula:

$$P(S(t)) = \frac{\tau_1 - f'(S(t))}{\tau_1 + \tau_2} \tag{7}$$

unde:  $\tau_1, \tau_2$  – cheltuieli specifice de producție, de deficit [1; 2].

În multe situații în activitățile economice: realizarea unor venituri mari este însoțită de riscuri mari. Riscul poate fi cuantificat cu ajutorul dispersiei, devierilor standard de la linia (ecuația) de regresie, coeficientului de corelație. Venitul sperat (așteptat) – cu ajutorul speranței matematice [1].

Dependența dintre risc și venituri în [2] este exprimată prin funcția:

$$\tau_i = \tau_f + \beta_i(\tau_m - \tau_f) \tag{8}$$

unde:  $\tau_f$  – norma venitului creat;

$\tau_m$  – venitul potențial (probabil);

$\beta_i$  – coeficientul de risc al activului i;

$\tau_i$  – venitul sperat.

Acest model în [4] este numit CAPM (Capital Asset Pricing Model). Autorul concluzionează: cu cât este mai mare riscul, cu atât este mai mare venitul sperat [2, pag.312]. Aici se cere o precizare: dependența dintre risc și venitul sperat se poate trata în două situații posibile. Subiectul economic, acceptând riscul: poate realiza un venit; poate suporta pierderi. O altă precizare: nici venitul incert, nici pierderile probabile nu sunt în dependență liniară, adică proporțională. Venitul probabil (V) este o funcție de riscul  $\tau$ ,  $V(\tau)$ . Funcția  $V(\tau)$  are următoarele proprietăți:

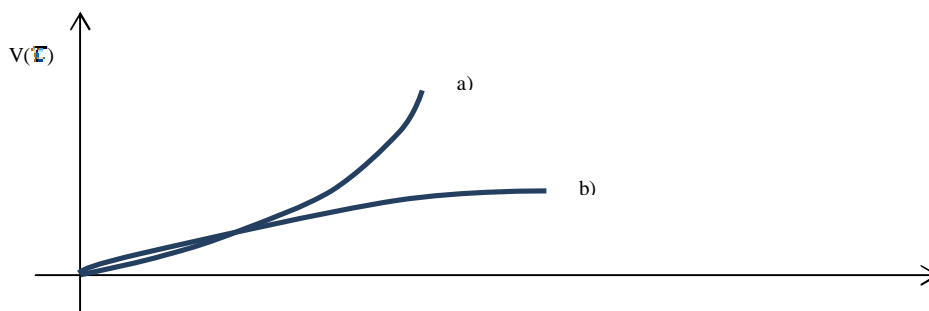
a)  $\frac{\partial V(\tau)}{\partial \tau} > 0$  ;  $\frac{\partial^2 V(\tau)}{\partial \tau^2} > 0$  . Altfel spus, rata de creștere a riscului  $\tau$  depășește

rata creșterii venitului. Funcția  $V(\tau)$  nu poate satisface condițiile.

b)  $\frac{\partial V(\tau)}{\partial \tau} > 0$  ;  $\frac{\partial^2 V(\tau)}{\partial \tau^2} < 0$  , adică creșterea venitului probabil nu poate depăși

creșterea riscului.

Cazurile pot fi interpretate grafic (figura 3).



**Fig. 3. Dependentele admisibile, inadmisibile dintre risc și venitul incert**

Dependența (1) mai poate fi scrisă:  $\tau_i = (1 - \beta_i)\tau_f + \beta_i\tau_m$ , adică venitul  $\tau_i$  este media ponderată între venitul cert ( $\tau_f$ ) și venitul probabil ( $\tau_m$ ). Pornind de la ipoteza că managerul și-a determinat venitul cert prin metode statistice  $\tau_f' = f(t)$ , atunci venitul cert  $\tau_f = f(t) \pm \delta$  cu probabilitatea  $\beta = 0,68$ , cu probabilitatea  $1 - \beta = 0,32$  managerul nu poate realiza venitul  $\tau_f' = f(t)$ . Managerul își poate extinde diapazonul veniturii cert cu  $f(t) \pm 2\delta$ ,  $f(t) \pm 2,58\delta$ , fiind sigur că acestea vor fi realizate cu probabilitățile 0,95; 0,99. Deci, relația (1) (media ponderată) nu poate sta la baza unor decizii optime în care managerul ar putea realiza prime pentru risc. Acesta poate realiza prime atât pozitive cât și negative. În cele din urmă managerul nu trebuie să accepte riscul în interiorul intervalelor  $f(t) \pm \delta$ ,  $f(t) \pm 2\delta$ ,  $f(t) \pm 2,58\delta$ , deoarece riscurile nu sunt justificate.

### Concluzii

Riscurile nu pot fi gestionate. Gestionate pot fi procesele gestionale. Deciziile optime reduc la minim coeficientul de risc. Riscurile sunt negestionabile. Dacă ar fi posibil “managementul riscurilor”, atunci riscurile trebuie tratate ca niște procese ordinare, fără consecințe nefavorabile. Coeficientul de risc poate fi pus la baza deciziilor. Riscurile pot fi generate de însuși managerul. Deci, acesta nu poate gestiona cu riscurile.

### Referințe bibliografice

1. Lange Oskar, Decizii optime, bazele programării, Ed. Științifică, București 1970.
2. Maximilian S. Modelarea proceselor economice, ULIM, 2001.
3. Alexander G, Beily G. Investiții. M:INFRA-M, 2007.
4. Berzon N.I, Volodin S.N. Oțenka finansovih activov po criteriu “risc – dohodnosti” s uciotom deitelinosti investirovania, EIVSHE, 2009 T13, nr.3, p. 311-325

## SPATIAL ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE MOLDAVIAN REAL ESTATE VALUE

*Anatol RACUL, dr., conf. univ., SAUM  
Dragoş CIMPOIEŞ, dr., conf. univ., SAUM*

*The objective of the paper is to investigate the current situation of land market and land fragmentation of family farms in Moldova in the context of sustainable agricultural development: relationship to family well-being, farm efficiency, partial productivities of land and labor. The actual use of various market mechanisms for land consolidation will be discussed, including buying and selling of land as well as leasing. In this discussion, survey data are supplemented with transaction information from state cadastre sources. Comparative statistics and regression analysis are used to examine the relationship between land fragmentation and farm size, agricultural production, farm and off-farm jobs, and the amount of land rented-in and-out. A key hypothesis investigated is that consolidation of agricultural land in Moldova has beneficial effects in terms of productivity and is desirable in the long run. Our analysis shows that the extent of parcel consolidation is directly correlated with relative efficiency of farms: consolidated family farms are more efficient than those with fragmented holdings*

**Key words** : *agricultural sector, spatial econometrics, Land Bank, Republic of Moldova.*

### **Introduction**

Republic of Moldova, a former soviet country located in Eastern Europe, has been described by a transitional economy since its declaration of independence in 1991. The purpose is to determine the factors which influence the land market in Republic of Moldova. The paper aims to discover the determinants for land pricing using the spatial econometrics modeling, as it is widely used when the spatial component is present.

The country's agricultural economy combined with the interest of international organizations and limited data availability directed the focus of this empirical study towards land for agricultural purposes. The factors which determine the land market (for agricultural purposes) in Republic of Moldova are mainly related to economic characteristics of land, such as field productivity, the position on the local landscape (characterized by angle and soil quality), proximity to local or national roads (due to storage and transportation reasons), and economic characteristics of owners. Also, another important role in land market price creation is the pressure of urban space to transform land for agricultural use close to cities and villages in spaces for industrial or residential purposes. This is characterized by the financial pressure from the urban centers which has become significant in land transactions [1].

Initially explores the historical transactions and specifics of the land market in Republic of Moldova. Previous literature suggests the use of land banking as a financial and management tool to improve the transaction system.

The empirical study is mainly based on a survey performed by Academy of Science of Moldova and the National Cadastral Agency. The spatial modeling econometrics is applied in order to find the significant variables.

The paper has two main applications: it represents a *model for pricing* – which might be used by investment funds, or other organizations interested in the land market; the interest is in buy/sell transactions – a financial mechanism could be created to facilitate these transactions. For example, the creation of a Land Bank (as in Netherlands, or Romania) or to attract land banking investment funds, which would

have the goal to improve the transaction system, develop financial tools necessary for increasing efficiency, improving financial structure and other [2].

### Material and method

One of the objectives of this study is to investigate the market mechanism which governs individual transactions (buy/sell). The analysis of land markets in Central-European countries indicates specific macroeconomic procedures for land price formation. These procedures employ standardized contiguity (adjacency) matrices (SAM) as the principal component of spatial econometrics method [6].

In order to investigate the spatial nature of variables, several useful regression models have emerged during the last decades, in addition to the conventional Ordinary Least Squares model. The spatial econometrics models employ the spatial characteristics of variables to improve the models. These approaches incorporate the spatial lag into models. However, there is a lack of consensus on how to appropriately evaluate them.

According to James P. LeSage [5], two main issues emerge when sample data has a spatial (locational) component:

- Spatial dependency between observations
- Spatial heterogeneity occurs in the modeled relationships

Traditional econometrics disregards these two issues which violate the traditional Gauss-Markov assumptions used in regression modeling. Thus, alternative estimation procedures are necessary to model this type of variation and make appropriate inferences.

The spatial dependence in a sample data means that one observation associated with a location  $i$ , depends on other observations at locations  $j \neq i$ . The main reason is that spatial dimension of economic characteristics is an important aspect of modeling. Regional science theory integrates this notion through spatial interaction, spatial spillovers and hierarchies of place.

Spatial heterogeneity means the variation in relationships over space. As a result, it might be expected a different relationship for every point in space. It can be formally written as:

$$y_i = X_i \beta_i + \varepsilon_i \quad i = 1, \dots, n$$

Where:  $X_i$  – vector of explanatory variables with the set of parameters  $\beta_i$ ,  $y_i$  – dependent variable at location  $i$ ;  $\varepsilon_i$  – represents a stochastic disturbance. Considering a sample of  $n$  observations, it is not possible to estimate a set of  $n$  parameters  $\beta_i$  due to degrees of freedom problem. There is simply not enough sample information to calculate estimates for every observation in space.

The proposed econometric model for the calculation of the optimal land price is Spatial Autoregressive Model (SAR):

$$y = \rho W y + X \beta + \varepsilon$$

$$\varepsilon \subset N(0, \sigma^2 I_n)$$

where:  $y$  – is the equivalent measure of land price;

$X$  – set of exogenous variables which determine the economic characteristics of landowner;

$W$  – standardized contiguity (adjacency) matrix (SAM);

$\rho$  – spatial autocorrelation coefficient of parcels of land;

$\beta$  – linear regression parameters, geographically weighted;  
 $\varepsilon$  – stochastic component, normally distributed with mean equal to zero and variance  $\sigma^2$ ;  
 $I_n$  – identity matrix of order  $n$ .

It should be mentioned that in case  $\rho$  is equal to zero, there cannot be observed spatial dependency between endogenous variable  $y_i$  and the linear regression parameters  $\beta$  can be calculated through Ordinary Least Squares (OLS). This is a special case of the SAR model.

This model is performed using MATLAB, including an add-on – Econometrics Toolbox developed by J. LeSage from the Department of Economics, Toledo University, USA [5].

The description of econometric model defines the specific notions of spatial regression analysis. In Table 1 are presented the variables included in the model. According to this table, the initial data of causal factors are included in the variable results.total, while the value of endogenous variables obtained during the survey are included in the variable results.y. After the land price evaluation with the assistance of program SAR, the results are attributed to the structural variable results.yhat. which will be graphically presented as the comparison between the value of this two variables of the resulting factor.

**Table 1. Variables description of Spatial Autoregressive Model**

**function results = sar(y,x,W,info)**

PURPOSE: computes spatial autoregressive model estimates

$y = p*W*y + X*b + e$ , using sparse matrix algorithms

```

-----
% USAGE: results = sar(y,x,W,info)
% where: y = dependent variable vector
%       x = explanatory variables matrix, (with intercept term in first
%         column if used)
%       W = standardized contiguity matrix
%       info = an (optional) structure variable with input options:
%       info.rmin = (optional) minimum value of rho to use in search (default = -1)
%       info.rmax = (optional) maximum value of rho to use in search (default = +1)
%       info.eig = 0 for default rmin = -1,rmax = +1, 1 for eigenvalue calculation of these
%       info.convg = (optional) convergence criterion (default = 1e-8)
%       info.maxit = (optional) maximum # of iterations (default = 500)
%       info.lflag = 0 for full lndet computation (default = 1, fastest)
%                   = 1 for MC lndet approximation (fast for very large problems)
%                   = 2 for Spline lndet approximation (medium speed)
%       info.order = order to use with info.lflag = 1 option (default = 50)
%       info.iter = iterations to use with info.lflag = 1 option (default = 30)
%       info.lndet = a matrix returned by sar, sar_g, sarp_g, etc.
%                   containing log-determinant information to save time
%       info.ndraw = 1,000 by default
%       info.sflag = 1 if called from SDM, default not used
-----
% RETURNS: a structure
% results.meth = 'sar'
% results.beta = bhat (nvar x 1) vector
% results.rho = rho
% results.tstat = asymp t-stat (last entry is rho)
% results.bstd = std of betas (nvar x 1) vector
% results.pstd = std of rho
% results.total = a 3-d matrix (ndraw,p,ntrs) total x-impacts
% results.direct = a 3-d matrix (ndraw,p,ntrs) direct x-impacts
    
```

```

% results.indirect = a 3-d matrix (ndraw,p,ntrs) indirect x-impacts
% ndraw = 2,500 by default, ntrs = 101 default
% p = nvar-1 if there is a constant term which we skip
% results.yhat = yhat (nobs x 1) vector
% results.resid = residuals (nobs x 1) vector
% results.sige = sige = (y-p*W*y-x*b)'*(y-p*W*y-x*b)/n
% results.rsqr = rsquared
% results.rbar = rbar-squared
% results.lik = log likelihood
% results.nobs = # of observations

```

The coefficient of determination  $R^2$ , which defines how well the spatial model reflects the real situation, is attributed to the structural variable *results.rsqr*. The parameters of regression  $\beta_i$  can be extracted from the variable *results.beta*, which is a vector of order  $k$  (the number of exogenous variables included in the model). The scalar  $\rho$  from *results.rho* reflects the influence of the spatial relationship on the transaction price.

### Results and discussions

For the application of spatial econometrics model is selected data only from a region of Moldova, Calarasi District, commune of Sadova. The number of parcels of land is 199, which represents the number of included observations. Each landowner can have more parcels of land, while the total number of owners is 45. The primary data used regards the economic characteristics of parcels of land and its owners.

The spatial autoregressive model uses 3 main components:

1. The spatial (location) component
2. The endogenous variable
3. The explanatory or exogenous variables

As noted in methodology description, the location is calculated using the Geographic Information System (GIS), including the coordinates of the parcels of land. The unit of measure is calculated in meters. The spatial adjacent matrix is computed as distance from a strategic point. In this case, the town hall is considered the appropriate choice.

The choice of the endogenous variable is not necessarily the actual price in currency. Generally, in under-developed market economies a more abstract measure of real estate appraisal could be considered (actually it is encouraged). The main reason is that the transaction prices registered at the Cadastral Agency are not the „real” prices, as the participants try to evade payment of taxes or other commissions.

In this case, the endogenous variable is chosen an *equivalent measure of value (EMV)* which represents a more abstract notion of value – and is defined by an utility level. It is characterized by a coefficient measure, which can be transformed into the actual market prices by multiplying with another average national (or regional) coefficient. It will be denoted as EMV for this study.

The next step is description of exogenous variables, which define the causal factors. These variables were collected during same survey in the district. For the purpose of data description, these variables are limited to the ones which indicate significant contribution (higher than 10%) to the coefficient of determination  $R^2$  of the econometric model.

The following exogenous variables are considered:

I. Surface area – calculated in hectares (ha). One hectare is equivalent to 10000 square meters. This variable is included because it is assumed that the parcel size (in units) affects the land value.



II. Income – calculated in lei (national currency). It represents level of income of the respondents, the landowners. It seems obvious to include this variable as it seems to directly affect the land price.

III. Investments – calculated in lei. It represents an important variable because it represents the amount of expenses concerning land maintenance.

IV. Number of employed personnel – denoted in number of persons, usually including the owner and his family, and seasonal workers. It seems logical to include this variable because of the different productivity levels and specific agricultural production [4].

Data was filtered and processed, and blank observations were removed. Many of respondents did not perceive the questions to be appropriate and left many items uncompleted. As previously noted, the dependent variable EMV was estimated using the mixed autoregressive-regressive mode, with the assistance of the program SAR.

The value of exogenous factors X represents the matrix which contains explanatory variables. The standardized adjacency matrix W is calculated using the program XY2CONT(xc,yc). The spatial component in the EMV estimates is determined by the parameter ρ which can take values ranging from -1 to +1. This range was used for this modeling.

**Table 2. Descriptive statistics of exogenous variables**

Number of observations	199			
Exogenous variables	Surface	Income	Investment	Employees
Mean	0.26	7,020	10,641	4
Standard deviation	0.17	8,890	11,533	3
Median	0.22	5,000	6,000	3
Min	0.03	500	600	1
Max	0.86	50,000	60,000	15

Maximum likelihood estimation of the spatial model is based on a concentrated likelihood function. The following 5 steps are performed for parameters estimation of the linear spatial model, enumerated in Anselin [7]:

1. Performing OLS for the model:  $y = X\beta_0 + \epsilon_0$
2. Performing OLS for the model:  $W_y = X\beta_L + \epsilon_L$
3. Compute residuals  $e_0 = y - X\hat{\beta}_0$  and  $e_L = y - X\hat{\beta}_L$
4. Given  $e_0$  and  $e_L$ , calculate ρ that maximizes the concentrated likelihood function:  $L_c = C - (n/2) \ln(1/n) (e_0 - \rho e_L)' (e_0 - \rho e_L) + \ln |I - \rho W|$

5. Given  $\hat{\rho}$  that maximizes  $L_c$ , compute  $\hat{\beta} = (\hat{\beta}_0 - \hat{\rho}\hat{\beta}_L)$  and  $\hat{\sigma}_\epsilon^2 = (1/n)(e_0 - \hat{\rho}e_L)'(e_0 - \hat{\rho}e_L)$

Total number of variables is 5:

X1 – Surface area;

X2 – Income;

X3 – Investments;

X4 – Personnel;

Y – EMV.

Total number of observations is 199. The spatial model fits the evaluated initial data well enough, with a coefficient of determination equal to **0.49**. This means that the variables included in the model – explain 49% of total variability. However, not including in explanatory variables other determinants as land quality, distance from household, lack of finance, taxes and other, impose a considerable stochastic  $\varepsilon$  component. The contribution of several other factors not included in the model is evaluated later through regression analysis.

Most of the explanatory variables are statistically significant and acceptable with a confidence interval of 95%. At the same time, considering the high value of coefficient of partial determination  $R^2_i$ , the t-statistic has an acceptable value.

The spatial of land value which is calculated through parameter  $\rho$  is equal to **-0.08**, which represents how much the value is influence if the land is situated 1km from the center of the town (the town hall). This result is significant because it has the following implications:

### Conclusions

It is of no surprise that the land market in a transitional economy, as Republic of Moldova, is described by a buy-and-sell transaction mechanism functioning ineffectively and low land values due to poor efficiency. However, the statistics suggests improving land dynamics. The land development can favor several stakeholders, such as investors, government, citizens. This study is performed mostly from the investor's perspective and can have two main applications.

Firstly, the model discovers the significant variables which influence land value. It represents a pricing model, which might be used by investment funds or other organizations interested in the land market. For example, investors interested in purchasing cheaper land should look for low-income land owners, low maintenance expenses, larger parcels of land, and further away from the town hall.

Secondly, there exist financial and management tools to improve the land market dynamics. A financial mechanism, like a Land Bank (as in the Netherlands or Romania) could be created to facilitate these transactions. Another option would be attracting land banking investment funds, which would have the goal to improve the buy-and-sell transaction system, develop the financial tools necessary for increasing efficiency, improving the financial structure and others.

There are several ideas that might be studied in future research: replicate this study for land with different designations, change or add other explanatory variables, describe the urban pressure effect in a strategic region.

### References

1. Ciaian, P. and Swinnen, J. (2006), "Land Market Imperfections and Agricultural Policy Impacts in the New EU Member States: A Partial Equilibrium Analysis," American Journal of Agricultural Economics, Agricultural and Applied Economics Association, vol. 88(4), pages 799-815;
2. Cimpoies, D. (2009) "Land Markets in Moldova: what has been achieved during the transition period", Agrarian University of Moldova
3. Center for Strategic Studies and Reforms Survey, "Land Lease in the Republic of Moldova", <http://cisr-md.org/>, 2001
4. Le Gallo, J. (2000), "Econometrie Spatiale", Universite de Bourgogne
5. LeSage, J. (1998), "Spatial Econometrics", Department of Economics, University of Toledo
6. Anselin, L. (1988), "Spatial Econometrics: Methods and Models", Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, London
7. Anselin, L. and Florax, R. (2004), "Advances in Spatial Econometrics. Methodology, Tools and Applications", Springer-Verlag, Berlin

**ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ –  
ОСНОВА СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**Л. И. ТОДОРОВА, д-р. экон. наук, ГУМ  
А. И. ГРИБИНЧА, д-р. экон. наук, проф., ГУМ**

*The modern environment characterized by global competition in an increasingly integrated world markets, dynamism, scale and stability of technological development have become the decisive factor in improving the competitiveness of the economy. Providing the innovative nature of technological development is of particular importance, since only in this way can accelerate the creation of a new modern upgraded base and development of competitive products. The experience of developed countries shows that one of the pillars of sustainable development of humanity in the third millennium is the efficient and targeted use of scientific developments in production, their active participation in the production process.*

**Key words:** *research and development, innovation policy, corporate investment, economic growth.*

Инновационный процесс динамично и эффективно развивается там, где создаются и внедряются новые организационные модели инновационного процесса. В то же время активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации действий всех ее субъектов, с другой стороны – интеграции всех заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечения инвестиций, создания условий, способствующих инновационному процессу и внедрению достижений науки и техники в экономику.

Политика в области науки и инноваций предусматривает концентрацию ресурсов на стратегических направлениях деятельности в этой области, а также организацию такой деятельности. Стратегические направления деятельности в области науки и инноваций определяются с учетом имеющихся тенденций на международном уровне, национального потенциала и потребностей социально-экономического развития стран.

Важнейшими инновационными регионами мира остаются Европа, США и Япония – на них приходится 93% корпоративных инвестиций в исследования и разработки. В последние годы к лидерам приближаются некоторые развивающиеся страны, в основе инновационных успехов которых лежит динамичное развитие «национальных чемпионов» – крупных глобальных компаний. В последнее время инновации стали своеобразным «общим местом» общественно-политической жизни.

Доля затрат на научно-исследовательские разработки корпораций в общем объеме национальных исследований для большинства развитых стран превышает 65%, а в среднем по странам ОЭСР она приближается к 70% [3].

**Таблица 1. Основные показатели инновационного и экономического развития развитых стран в 2010г., млрд. евро**

<i>Страны</i>	<i>Инвестирование исследований и разработок</i>	<i>Объемы продаж</i>	<i>Затраты на оплату труда</i>	<i>Капитализация рынка</i>
США	160,121	3391,304	9994,893	5236,743
Япония	99,084	2586,407	7115,928	1505,524
Германия	47,566	1633,086	5855,292	895,131

Франция	25,143	1174,359	4638,301	794,026
Великобритания	22,120	1582,750	4772,107	1793,928
Швейцария	20,670	314,174	1216,667	644,511
Южная Корея	13,494	516,264	102,044	332,930
Нидерланды	9,891	336,170	1153,493	182,715
Швеция	7,709	224,472	866,884	226,509
Китай	7,631	656,360	2614,733	443,746

*Источник: The EU Industrial R&D Investment Scoreboards 2011. European Commission.*

В соответствии с международной классификацией все отрасли экономики можно разделить на четыре группы по степени их инновационности[2]:

§ В первую, высокотехнологичную группу входят отрасли с высокой степенью интенсивности инновационных исследований, где соотношение затрат на исследования и разработки к объемам продаж превышает 5%. К этой группе относятся: *фармацевтика и биотехнологическая промышленность, производство медицинской техники и оказание медицинских услуг, компьютерное и телекоммуникационное оборудование, а также компьютерные услуги.*

§ Ко второй группе средне-высокотехнологичных отраслей относятся *электронная промышленность, автомобильная индустрия, аэрокосмическая промышленность, общее машиностроение, химическая промышленность, производство товаров длительного пользования для дома.* Здесь интенсивность затрат на научно-исследовательские разработки колеблется в пределах от 2 до 5%.

§ В группе средне-низкотехнологичных отраслей интенсивность НИОКР составляет 1-2%. Среди них – *пищевая промышленность, производство нефтегазового оборудования, электроэнергетика, отрасли туризма и фиксированной связи.*

§ Наконец, последнюю группу низкотехнологичных отраслей с уровнем интенсивности научно-исследовательские разработки менее 1% составляют *нефтегазовая промышленность, металлургия, строительство и производство строительных материалов, торговля, транспорт, горнодобывающая промышленность.*

Реальная интенсивность инвестиций в научно-исследовательские разработки за 2010 год повысилась, красноречиво свидетельствуя, что компании стараются сохранить свои инновационные программы даже в период кризиса и рассматривают инновации как важнейший фактор будущего долгосрочного роста. По данным McKinsey, почти 85% опрошенных глобальных компаний считают инновации исключительно важным фактором своей корпоративной стратегии экономического роста [4].

Производство компьютерного оборудования и программного обеспечения остается ведущим инновационным сектором глобальной экономики: на него приходится более четверти мировых затрат на исследования и разработки со стороны корпораций. Второе место занимает быстрорастущий фармацевтический сектор, где инвестиции в научно-исследовательские разработки во время кризиса не только не сократились, но выросли. Наконец, третью позицию сохраняет автомобильная промышленность, которая в наибольшей степени оказалась затронутой финансово-экономическим кризисом.

Эксперты отмечают три главные причины (фактора), по которым компании стремятся не сокращать инвестиции в инновации даже в периоды кризисов [1]:

Во-первых, инновации стали ключевым компонентом всей корпоративной стратегии. Если учесть ожесточенную конкуренцию последних лет на мировых рынках, сокращение инновационных инвестиций было бы сродни одностороннему разоружению во время войны.

Во-вторых, компании в большей части отраслей экономики обычно вовлечены в процесс разработки продуктовых инноваций, цикл которых составляет несколько лет и значительно превышает длительность экономической рецессии. Срок разработки нового инновационного продукта варьируется от отрасли к отрасли, но всегда составляет годы, а не месяцы. Например, на разработку модели нового автомобиля требуется, как правило, четыре года, нового лекарства – более десяти лет. В то же время экономическая рецессия в среднем длится не более одного года. Это соотношение всегда выступает существенным фактором сохранения объемов инвестиций в научно-исследовательские разработки во время финансово-экономических кризисов.

В-третьих, многие компании рассматривают рецессию в качестве возможности использовать свои преимущества по сравнению с конкурентами, особенно более слабыми, которые экономят на инвестициях в научно-исследовательские разработки из финансовых соображений. Если компании продолжают поддерживать темпы инноваций на достаточно высоком уровне, они в состоянии быстро завоевать дополнительные рыночные ниши при возобновлении экономического роста.

В 2010г. общий объем корпоративных инвестиций в научно-исследовательские разработки, осуществленный 10 крупнейшими компаниями мира, составил 48,5 млрд. евро [3].

**Таблица 2. Отраслевая структура и объем корпоративных инвестиций в НИОКР крупнейшими компаниями в 2010г.**

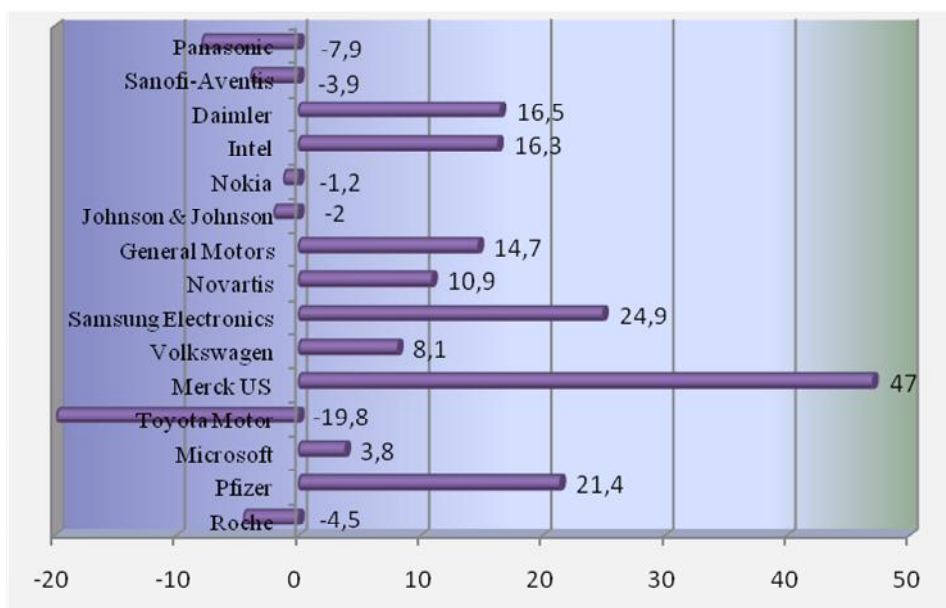
<i>Наименование компании</i>	<i>Страна</i>	<i>Отрасль</i>	<i>Объем инвестиций в инновации, млрд. евро</i>
Roche	Швейцария	Фармацевтика	7,18
Pfizer	США	Фармацевтика	7,01
Microsoft	США	Программное обеспечение	6,74
Toyota Motor	Япония	Автомобильная промышленность	6,66
Merck US	США	Фармацевтика	6,40
Volkswagen	Германия	Автомобильная промышленность	6,25
Samsung Electronics	Южная Корея	Электронная промышленность	6,18
Novartis	Швейцария	Фармацевтика	6,02
General Motors	США	Автомобильная промышленность	5,18
Johnson & Johnson	США	Фармацевтика	5,10

*Источник: The EU Industrial R&D Investment Scoreboards 2011. European Commission.*

В число пятидесяти крупнейших инновационных компаний мира входят 19 американских, 18 европейских и 12 японских корпораций. Развивающиеся страны представлены в этом списке лишь одной – южнокорейской Samsung Electronics, занимающей седьмое место в мире по объемам инвестиций в научно-исследовательские разработки. В списке двадцати крупнейших инновационных корпораций – 7 американских, 6 европейских и 4 японские компании.

Можно выделить несколько тенденций, которые получили развитие или ускорились во время рецессии. Как правило, компании в этот период сосредоточились не на прикладных исследованиях, а на продуктовых инновациях и инжиниринге. Обычно компании тратят на базовые исследования и

перспективные разработки менее 20% своих инновационных бюджетов [2]. Во время рецессии эта доля заметно возросла. Компании надеются таким образом вывести на рынок новые продукты с началом экономического оживления. Кроме того, рецессия подтолкнула многие компании к интенсивному поиску путей повышения эффективности инноваций. Изменению подверглись критерии, по которым новым продуктам открывают дорогу на рынок; более тесными стали контакты с потребителями, а процесс мониторинга конкурентов и изменений на рынке стал более тщательным.



**Рис. 1: Темпы прироста корпоративных инвестиций в научные исследования в 2010г., %**

Крупнейшими инновационными регионами по-прежнему остаются Европа, США, Япония и некоторые новые индустриальные страны. На них приходится 93% всех мировых корпоративных инвестиций в исследования и разработки. В последние годы к этим лидерам старается приблизиться ряд развивающихся, прежде всего азиатских, стран. Так, в 2010г. прирост инвестиций в научно-исследовательские разработки в Китае составил 29,5%, Индии – 20,5%, Южной Корее – 20,5%, Тайване – 17,8% [3].

В списке ведущих глобальных инновационных компаний – 5 фармацевтических и 3 автомобильных. Представители электронной промышленности и производители компьютерного оборудования занимают более скромные позиции. Современное значение фармацевтики особенно подчеркивается тем фактом, что 5 из 10 крупнейших инновационных компаний мира относятся к этой отрасли.

По данным World Investment Report, в развивающихся странах в настоящее время зарегистрировано 21 тыс. транснациональных компаний. Лучшие из них, такие как индийская Bharat Forge (металлообработка), китайская BYD (производство батареек) и бразильская Embraer (производство самолетов), составляют конкуренцию мировым лидерам из развитых стран. В то же время западные транснациональные корпорации с надеждой посматривают на рынки развивающихся стран. Они рассматривают их теперь как источники экономического роста и высококвалифицированной интеллектуальной рабочей силы. Ожидается, что около 70% мирового роста ВВП в ближайшие годы

обеспечат развивающиеся страны, причем 40% – только Китай и Индия. За последние два десятилетия эти страны направили огромные средства в систему образования: каждый год Китай выпускает 75 тыс. специалистов с высшим образованием в области инженерных и компьютерных знаний, Индия – 60 тыс. [5].

Развивающиеся рынки – одни из самых сложных в мире: сети дистрибуции ненадежны, финансовые потоки непредсказуемы, государство часто приводит в ярость, иногда бывает назойливым, а иногда не может обеспечить элементарными услугами. Пиратство снижает уровень прибыльности, а бедность носит повсеместный характер. Острова успеха окружены морем проблем, перед которыми иногда пасуют даже отважные компании. Yahoo и eBay, например, ушли из Китая, а Google переехала в Гонконг. Black & Decker, видный американский производитель строительного инструмента, почти незаметен в Китае и Индии, на этих двух крупнейших в мире строительных рынках [5].

Однако и возможности здесь поистине экстраординарные. Потенциальный рынок – огромен. Численность населения в азиатских странах уже сейчас значительно выше, чем в западных, и, по прогнозам, возрастет с 4 млрд. чел. в 2010г. до 5,3 млрд. к 2050г. В Европе оно сократится за тот же период с 800 млн. до 700 млн., в Северной Америке – вырастет очень незначительно. В Индии и Китае сотни миллионов человек вольются в средний класс уже в этом десятилетии. Экономика этих стран также будет развиваться быстрее: в среднем на 7% в год по сравнению с 2% в развитых странах. Квалифицированная рабочая сила относительно недорога и в достаточном количестве: в Китае ежегодно получает высшее образование около 5 млн. чел., в Индии – около 3 млн. Это в четыре раза больше, чем десять лет назад [3].

В основе инновационных успехов развивающихся стран лежит динамичное развитие «национальных чемпионов» – крупных глобальных компаний. Это развитие, несомненно, связано с высокими темпами роста экономики. Согласно прогнозам, доля развивающихся стран в глобальном ВВП, увеличившись с 36% в 1980г. до 45% в 2009г., достигнет 51% к 2014г. [3].

Следовательно, дело не в отсутствии «хорошего климата» и институтов, а в эффективности государственной поддержки компаниям и инновациям. Основным фактором успешного развития инновационной сферы в странах, не относящихся к лидерам инновационного развития (Китай, Индия, Южная Корея и др.), является взаимодействие с другими странами и заимствование технологий и основ государственной инновационной политики.

На основании анализа инновационных систем ряда стран можно сделать вывод, что в современных условиях успешная конкуренция с ведущими игроками мирового рынка без создания и постоянного совершенствования национальной инновационной системы невозможна. В большинстве моделей национальных инновационных систем либо основным, либо одним из ключевых игроков является государство.

Конкретные успешные реализации идеи национальной инновационной системы могут существенно варьироваться в зависимости от историко-экономического контекста, например, в силу исторических причин, американская система является наиболее диверсифицированной и гибкой, а финская, напротив, – более структурированной. При этом обе системы являются эффективными. Тем не менее, возможно сформулировать несколько основных положений, в значительной степени общих для разных стран. Успешному развитию национальной инновационной системы способствуют следующие факторы:

- систематическое изучение и внедрение лучшего международного опыта;

- последовательная и долгосрочная инновационная политика государства с четко сформулированными целями и задачами;
- рациональное использование имеющегося инновационного потенциала в качестве фундамента для строительства инновационной экономики и реализации инновационной политики;
- систематические усилия по налаживанию и укреплению сотрудничества между частным, исследовательским и образовательным секторами;
- охват как можно большего объема потенциально инновационных фирм посредством предоставления им государственной поддержки;
- развитые программы коммерциализации инноваций, создаваемых и заимствуемых технологий;
- разумное привлечение иностранных инвестиций транснациональных корпораций.

### **Библиография**

1. Иванова Н.А. Научные исследования в корпорациях – основа инновационного процесса / Инновационная экономика. Под ред. А. Дынкина и Н. Ивановой. – М.: Наука, 2001.
2. Кондратьев В. Б. Компании и инновации: локальный взгляд на глобальные изменения. Информационный портал «Перспективы», Опубликовано на портале 22/06/2011.
3. Monitoring industrial research: The 2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. European Commission. European Union 2011.
4. Innovation and commercialization, 2010. McKinsey Quarterly, July 2010.
5. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development.



## CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN EPOCA GLOBALIZĂRII: RISCURI, FACTORI ȘI PERSPECTIVE

*Ciobanu CESLAV, dr. în ec., prof. univ.,  
Universitatea de Stat din Virginia, SUA*

*One of the most important impact of the 2007-9 crisis consists in erosion of confidence in free markets and capacity of the government to reestablish the macro-equilibrium with sustainable economic growth, low unemployment rate and low prices, especially on oil and other energy resources. To restore this confidence and regain market credibility is crucial important to revise existent model of economic growth, putting the emphasis on knowledge economy and its major influence in form of a) information-technology revolution and b) pro-entrepreneurial revolution. How these issues are addressed by the U.S. and advanced economies, by emerging markets and especially by the so-called BRICs (acronym of the first letters of Brazil, Russia, India and China) – a block of economies with the most impressive growth performances, in context of globalization, facing new constraints and risk factors? Not accidentally these subjects focused the attention of some famous economists, Nobel Prize laureates (Krugman, 2008; Spence, 2011; Stiglitz, 2010). The author analyzed a new paradigm of economic growth in context of globalization in series of articles and in recently published text-book on the basics of economic theory.*

### **Impactul crizei financiare din 2007-2009**

Autorii studiului *Global Risks-2011* – experții Forumului Economic Mondial (WEF), au indicat două forțe majore, care provoacă riscuri globale și generează imbalanțe externe și interne: disparitatea economică între- și intra- state, și managementul prost financiar la nivel global. Efectele negative ale acestor două forțe sunt complementate de trei tipuri de risc: a) imbalanțe macroeconomice și volatilitatea cursurilor de schimb; b) economia tenebră ce a atins cifra de \$1.3 trilioane către 2009, și c) epuizarea resurselor naturale, cererea și prețurile cărora, în special a produselor alimentare și a energiei, se așteaptă să crească cu 30-50% în viitoarele câteva decenii.

Aceste riscuri majore sunt amplificate și de alte riscuri, cum ar fi securitatea cibernetică, volatilitatea demografică și cea a resurselor naturale, retragerea anumitor țări din procesul de globalizare și proliferarea armelor de distrugere în masă. Este clar, că sistemele secolului XX nu sunt capabile să manageze riscurile secolului XXI și, prin urmare, sunt absolut necesare noi sisteme pentru a identifica și aborda riscurile înainte ca acestea să devină globale (Shushunova, Alekseev and Sterkin, 2011).

Toate aceste probleme s-au acumulat cumulativ în ultimele decenii. Criza financiară recentă a fost de fapt rezultat al erorilor politicilor economice și financiare, generate de subaprecierea riscurilor inerente: a) liberalizării pețelor financiare; b) finanțelor ce traversează frontierele; c) împrumutului în valută forte de către țările debitoare și a lipsei unei discipline rigide monetare și fiscale; d) cursului volatil de schimb într-o lume a fluxurilor de capital liberalizate, și e) retardării procesului de modernizare a instituțiilor globale de piață. În consecință, decalajul dintre sectorul financiar și cel al economiei „reale” a atins proporții alarmante. Cu cât mai mare este acest decalaj, cu atât mai riscante devin jocurile și manipulațiile financiare, în special cu instrumente financiare exotice, cum ar fi derivatele „over the counter”, cu atât mai iminent devine riscul unei catastrofe economice, iar când aceasta se întâmplă, ea se dovedește a fi mult mai spectaculoasă decât cele, care s-au întâmplat anterior (Wolf, 2008). Inovațiile financiare, desigur, au un rol important în economia contemporană, dar numai atunci când ele sunt „conjugate” cu un set bine stabilit de valori etice și un „spirit democratic” (Shiller, 2012). În anii crizei recente americani, de exemplu, au pierdut \$8.3 trilioane, sau mai bine de jumătate din produsul intern brut (Altman, 2009).

Concluzia frapantă o găsim în raportul comisiei speciale a Congresului SUA: criza financiară din 2007-2009 a fost un dezastru “evitabil” cauzat de eșecul larg răspândit al reglementării guvernamentale, gestionarea corporativă incorectă și asumarea

iresponsabilă de riscuri de către Wall Street (Chan, 2011; Moollenkamp, Luchetti and Ng, 2011).

Politicile bancare și financiare, implementate prin metode monetare convenționale și neconvenționale, prin „testele de stress”, salvarea (bailouts) a unor bănci și instituții financiare au reprezentat o reacție puternică a guvernului SUA la provocările crizei. Problema însă consta în *modus operandi* a Sistemului Federal de Rezerve: „experimentarea masivă într-o situație fără precedent; cu alte cuvinte Banca a folosit un număr considerabil de măsuri pentru contracararea crizei, neștiind exact care din ele vor avea efectul dorit” (Mishkin, 2010). Regulile de bază ale Economicsului (teoriei economice) presupun: în condițiile când politica monetară convențională este impotentă în abordarea crizei, numai politica fiscală (creșterea cheltuielilor guvernamentale în combinație cu reducerea poverii fiscale) poate scoate economia din criză. Administrația SUA s-a dovedit a fi la nivel, adoptând un pachet impresionant de stimulente fiscale – circa \$800 miliarde, cea ce a anihilat în mare măsură impactul recesiunii comparabil cu cel al Mării Depresii din anii 30 a secolului trecut (*The Economist*, 2012, September 1st).

Efectele paradoxale ale acestei crize domină în continuare agenda summit-urilor G-20, a forumurilor și altor instituții internaționale, cercetările și dizbaterile științifice, dictând imperativ reevaluarea rolului și potențialului pețelor dezvoltate și a celor emergente, un nou Consensus post-Washingtonian, revizuirea modelului dezvoltării economice existent și, evident, a însași teoriei economice – Economicsului. Cele mai importante învățăminte ale acestei crize constau în următoarele:

1) sfârșitul așa-numitului „fetiș financiar străin”: pețele de capital liberalizate în combinație cu sectoarele financiare nereglementate sînt un „dezastru în expectativă”;

2) un nou respect, în special în țările în curs de dezvoltare, pentru politicile sociale cu mărirea cheltuielilor sociale pentru reducerea sărăciei și inegalității. O asemenea cerință este actuală și pentru economiile avansate, bunăoară a SUA, ținînd cont de faptul că ponderea a unui procent din cei mai bogați din populație în venitul național a crescut de la 9 la 15%, ceea ce însă nu a condus la sporirea creșterii economice și a „valului prosperării pentru toți ceilalți” (Kenny, 2012);

3) necesitatea unei noi politici industriale pe țară – strategia dezvoltării sectoarelor industriale global competitive, incurajarea investițiilor private în industrii și tehnologii noi, coordonarea politicilor restrictive printr-o implicare mai activă a statului;

4) necesitatea reformării sectorului public, bineînțeles, dacă țara își dorește o politică industrială eficientă în combinație cu o rețea de siguranță socială viabilă” (Birdsall N. and Fukuyama F., 2011; Roubini N. and Mihm S., 2010; Frydman R. and Goldberg M., 2011; Fidler, 2012).

5) perioada de postcriză a contestat bazele sistemului financiar global existent ce se confruntă cu o serie de probleme critice, inclusiv, un colaps îndelungat și profund al pețelor activelor și un salt amețitor al valorii reale a datoriei publice – în mediu de 86%, și, eventual, a pus bazele remodelării lui (Reinhart M. and Rogoff K., 2008). Crearea unui sistem de reglementare adecvat cerințelor secolului XXI este cel mai exigent răspuns și cerință la provocările crizei.

### **Riscurile și efectele rebalansării economiei mondiale**

Restabilirea creșterii economiei mondiale în etapa postcriză este un proces cu două viteze: o creștere anuală modestă de circa 2% a economiilor avansate (Fondul Monetar Internațional preconizează contractarea de 0,3% a economiei zonei euro în 2012 și o creștere anemică a acesteia cu 0,9% în 2013; Sudeep & Talley) și o creștere mult mai viguroasă a economiilor emergente și a celor în curs de dezvoltare (6% anual

in 2012-2013). Perspectivele țărilor BRIC sînt chiar mai optimiste. Asigurarea unei creșteri susținute necesită doua rebalansări: a) internă bazată pe sporirea cererii private in economiile dezvoltate, ceea ce va conduce la o consolidare fiscală; și b) externă cu creșterea exportului net a economiilor deficitare, cum ar fi cea a SUA, și reducerea exportului net in economiile cu surplus, în primul rînd a celor din Asia emergentă (IMF. WEO, October 2010). Aceste două acte dificile și interdependente de rebalansare pot fi realizate doar in cadrul unei noi paradigme (model) de creștere economică, bazată pe cunostințe.

Paradoxul secolului XXI constă în faptul că lumea nu numai că a devenit mai integrată în procesul de globalizare, dar deasemenea mai decuplată, roadele globalizării revenind minorității (Shushunova, Alekseev and Sterkin, 2011). Tendințele de „decuplare” sînt ilustrate de lărgirea disparităților între centrul Europei și periferia sa, între economia reală și stresurile sale financiare, între economiile emergente și cele dezvoltate. Cu toate acestea economia mondială continuă să fie strîns conectată și rebalansarea sa conduce iminent spre o nouă paradigmă a creșterii economice, gravitînd tot mai mult spre peșele emergente. În ediția speciala 2010 a jurnalului *The Economist* dedicată economiei mondiale „Cum să crești?” se atrage atenția asupra a trei condiții principale ce explica „stagnarea Vestului și relansarea celorlalți”:

În primul rînd, dimensiunea veritabilă a recentei recesiuni și incertitudinea redresării ce a succedat-o, se caracterizează printr-o rată înaltă a șomajului, un grad înalt de capacitate de producție neutilizată, rezultînd într-un decalaj persistent între nivelul produsului intern brut real (sau curent) și cel potențial;

În al doilea rînd, oferta încetinintă de forță de muncă cauzată de îmbatrînirea populației, în special în Europa de Vest și Japonia, creșterea „plată” sau încetinintă a productivității în consecința declinului ratei de investiții capitale și a ritmului lent al inovațiilor;

În al treilea rînd, potențialul economic este deteriorat de consecințele nefaste ale crizei și redresarea anevoioasă, ce pot reduce produsul global al țărilor bogate cu circa 3% cu o perspectivă clară de deteriorare în continuare, dacă guvernele acestor țări nu vor reuși să stimuleze creșterea economică prin suportul cererii de scurtă durată și stimularea ofertei de lungă durată (*The Economist*, 2010).

Un fapt remarcabil devine evident: economiile emergente au înregistrat performanțe mult mai bune decît cele ale economiilor avansate după fiecare din ultimile cinci recesiuni economice semnificative: 1974-75, 1980-83, 1991-93, 2001 și 2007-09. Ritmul lor de creștere a devenit deasemenea mai corelat cu cel al economiilor avansate în termenii parității puterii de cumpărare.

Autorii „*The World Economy Outlook*” (WEO, October, 2010) fac referință la trei indicatori de bază ce confirmă această tendință: a) diferența de creștere (growth difference); b) diferența de nivel (level differences), sau produsul pierdut din cauza șocului, și c) creșterea relativă (IMF, WEO, October 2010, p. 13-15). De menționat că creșterea economică performantă a economiilor emergente și a celor în curs de dezvoltare este determinată de beneficiile sporirii productivității și integrării acestor țări in economia globală, precum și de avantajele stabilității lor economice grație unor politici macroeconomice semnificativ îmbunătățite. Anume acestea sînt „secretele rezilienței” acestor țări la provocările crizei financiare globale și a dezvoltării lor robuste în perioada de postcriză (IMF. WEO, April 2008). Toate aceste tendințe dictează necesitatea redefinirii paradigmei creșterii economice și diferențierea rolului peșelor emergente în procesul redresării economiei postcriză, ținînd cont de faptul că 40% din consumul global curent și peste două treimi din creșterea globală revin astăzi anume acestor peșe (Wessel, 2012).

Se așteaptă ca țările BRIC să aibă o contribuție și mai importantă în creșterea PIB-ului global în perioada 2011-2020, – de doua ori mai mare decât cea a țărilor grupului G-7. Deși economiile BRIC au încetinit considerabil creșterea în ultimii doi ani (2011-2012), ele totuși continuă să fie într-o condiție mai bună comparativ cu zona Euro, precum și cu redresarea incertă a economiei SUA (*The Economist*, 2012, June 9th). Produsul intern brut combinat al acestor țări poate depăși cel al SUA deja către 2015 (O'Neill, 2011; O'Neill, March 2011; *The Economist*, December 2011). De menționat că SUA și Europa nu mai au privilegiul dominației economice odată cu reducerea ponderii lor comune în produsul domestic global de la 52% la 42% din 1990 și a diminuării cotei economiilor dezvoltate în comerțul global de la 31% la 20% în ultimul deceniu, conform estimărilor lui Arvindt Subramanian din cartea recent publicată *Eclipse* (Kenny, C. June 18-24, 2012). Aceasta reprezintă cea mai semnificativă transformare în dezvoltarea economiei mondiale la începutul secolului curent. Michael Spence, laureatul Premiului Nobel în economie, menționează în cartea sa *Next Convergence*: „Asimetriile mari între țările avansate și cele în curs de dezvoltare nu au dispărut, dar ele se reduc și pentru prima dată în ultimii 250 de ani paradigma este spre convergență și nu divergență” (Spence, Michael, 2011).

Pentru a înțelege perspectivele și limitele acestei creșteri, este deosebit de importantă analiza sporirii productivității – creșterea produsului rezultată dintr-o combinație dată de intrări (resurse). Anume acesta-i factorul cheie a creșterii economice ce determină perspectivele de lungă durată și noul rol al pețelor emergente și a celor în curs de dezvoltare, inclusiv a grupului BRIC, în economia globală. Economisții companiei Goldman Sacks au analizat sporirea productivității în aceste țări, folosind modelul Scorul Mediului de Creștere (Growth Environment Score – GES) pentru a estima procesul de reducere a diferențelor (catch-up) dintre economiile emergente și cele dezvoltate (Goldman Sacks, October 2010). Acest indicator este calculat în baza a 13 variabile critic importante pentru creșterea economică susținută și cea a productivității. Este de fapt un proxy al condițiilor economice, politice și sociale necesare pentru convergența ratei productivității acestor economii cu cea a economiilor avansate (Goldman Sachs Global Economics, 2010). Cu cât mai mare este scorul GES-cu atât mai rapidă este convergența. Experții GS prognozează depășirea ratei medii de creștere a productivității în țările BRIC a indicatorului corespunzător al țărilor dezvoltate. Astfel în ultima decadă rata medie de creștere anuală a productivității în aceste țări a format 3%, fiind în particular impresionantă în Rusia (6.7%) și China (3.5%).

Țările BRIC și economiile emergente în general beneficiază și de inovații fascinante, care devin un factor major al creșterii lor rapide. Există deja anumite domenii unde pețele emergente sînt în fruntea celor avansate, cum ar fi telefonia mobilă (efectuarea plăților prin intermediul telefoanelor mobile), folosirea programelor de calcul pentru recunoașterea scrisului de mîină, design-ul produselor și organizarea marketingului în așa fel ca produsele și serviciile să devină accesibile pentru miliarde de consumatori, reinventarea sistemelor de producție și distribuție, propunerea unor noi modele de business etc. Realitățile din ultimul timp oferă tot mai multe evidențe despre succesul companiilor care folosesc cunoștințele și resursele, creînd produse inovative pentru pețele emergente și adaptîndu-le ulterior la cerințele pețelor avansate. Chiar și tradiționalul flux de inovații – de la țările bogate spre cele sărace – își schimbă în revers direcția (Govindarajan & Trimble, 2012).

Conform Raportului special al revistei *The Economist* cei patru factori principali ai forței majore a inovațiilor în economiile emergente sînt: a) pețe mult mai lichide și transparente pentru controlul corporativ și aplicarea talentelor manageriale comparativ cu situația de acum două decenii; b) dimensiunile considerabile ale peței acestor țări cu

lideri recunoscuți orientați spre export practic în fiecare ramură a industriei; c) impactul important al volumelor mari de vânzări pe piață; d) companiile mari occidentale se orientează tot mai mult spre potențialul pețelor emergente nu doar ca surse de forță de muncă ieftine, dar și ca surse importante de inovații și creștere economică. Este important totuși să nu supraapreciem acest potențial și să nu ne facem iluzii că economia mondială poate fi salvată de recesiune prin „răsărirea celorlalți” (Zakaria, Fareed, 2008).

### **Noii factori și perspective ale creșterii economice**

Există o corelație directă între cunoștințe, măsurate de Indicatorul Economiei Cunoștințelor (Knowledge Economy Index – KEI) și nivelul de dezvoltare al economiei, rata ei viitoare de creștere: cu cât mai mare este stocul cunoștințelor acumulate cu atât mai înalt este nivelul de creștere și de dezvoltare economică. Pentru a realiza o asemenea performanță cele mai importante obiective, conform unui raport special al Bancii Mondiale, sînt: a) crearea unei economii bazate pe cunoștințe (knowledge economy) și îmbunătățirea educației, în special a celei superioare (universitare); b) stimularea întreprinderii și a eficienței organizaționale; c) promovarea competiției și a deschiderii economiei, în particular, a comerțului; d) crearea instituțiilor și a structurilor instituționale eficiente pentru implementarea strategiilor pe termen lung, și e) managementul sistemelor urbane pentru a eficientiza economia aglomerațiilor și a răspîndi efectele pozitive de contagiune (WBI, Pathways to Development, 2011).

Clasificarea axată pe Indicatorul Economiei Cunoștințelor (KEI, 2008) determină gradul de pregătire pentru o economie bazată pe cunoștințe, rezumînd performanțele țării pe 12 variabile: barierele tarifare și non-tarifare, calitatea cadrului de reglementare, asigurarea dreptului legii, rata alfabetizării adulților, rata înrolării în instituțiile de învățămînt secundar și terțiar, utilizatori de telefoane, computere și Internet per 1000 de locuitori, plățile de redevință (royalty payments), articole în reviste tehnice de specialitate, patente etc. Un indicator KEI superior este asociat cu rate de creștere și dezvoltare economică mai performante pe viitor și vice-versa. Evoluțiile date sînt strîns corelate de calitatea și eficacitatea sistemului de educație, care este o prioritate a SUA în ultimul deceniu, deși rezultatele încă lasă de așteptat. În raportul Consiliului SUA de Relații Externe din 20 martie 2012 se avertizează că rolul Americii de lider global în secolul XXI este în pericol din cauza crizei în educație, care este totodată și criza securității naționale (Dean, Jason, 2012).

Economia Statelor Unite dispune de avantaje comparative și competitive importante. Pentru a face economia mai puternică și mai competitivă, și a stimula creșterea economică guvernul SUA a propus recent majorarea cheltuielilor bugetare în anul fiscal 2013 cu \$137 miliarde pentru educație și alte programe, considerate de Casa Albă drept obligatorii (Lee C. and Paleta D. 2012).

*Primo*, cele mai importante transformări tehnologice, care au remodelat economia mondială, stau la baza unei noi paradigme a dezvoltării și accelerării creșterii economice și a competitivității în secolul XXI, își au originea în Statele Unite, în particular:

a) tehnologiile informaționale – așa numita revoluție soft (software revolution) – cu evoluția Internetului în „nouri” (cloud), program ce conectează în rețea mii de centre de mega-data. Aceasta conduce la apariția a noi pețe cu noi servicii, produse și forme de business de neimaginat acum un deceniu în urmă;

b) noua știință a materialelor – așa-numita revoluție inteligentă în metodele de fabricare (smart manufacturing revolution), imprimare de tipul 3-D, care în combinație cu automatizarea și noile sisteme informaționale schimbă în mod radical nu numai ce,

dar și cum economia produce, parametrii și calitatea creșterii economice, reprezentând prima schimbare structurală de caracter tectonic din momentul când Henry Ford a lansat sistemul „de producere în masă”;

c) sistemele de comunicație – revoluția „fără fire” (wireless revolution), care a deschis oportunități de comunicare, socializare și comerț pentru miliarde de oameni. Aceasta transformă economia SUA în așa numita „economie fără frontiere” (“Borderless Economics”) cu cea mai importantă resursă la baza ei, – talentul (Guest, Robert, 2011; Mills M. and Ottino J., 2012; Anderssen M. 2011).

*Secundo*, oportunități unice de întreprinderi – caracteristică tradițională puternică americană, care este avantajată de o cultură favorabilă businessului, de o industrie matură a capitalului de tip „venture”, integrarea universităților, a cercetărilor științifice și a businessului, o politică deschisă de imigrare. Toate acestea au plasat Statele Unite pe poziția numărul unu în lume, conform clasificării Monitorului Global de Întreprinderi (Global Entrepreneurship Monitor, GEM 2009), care reprezintă un consorțiu academic de evaluare a activității întreprinderilor de pretutindeni. (Subramanian, Arvind. 2011). Aceste oportunități create pentru inventatori, inovatori, întreprinderi și muncitori în general, au condus la o revoluție extraordinară în productivitate: un american produce astăzi per capita tot atât cât șase chinezi, mai mult decât colegii săi japonezi sau germani cu 30% și decât un cetățean al Uniunii Europene – cu circa 45% (Drehle D. 2011, p.35).

*Terțo*, sistemul american de educație superioară, adesea criticat drept neadecvat provocărilor globale contemporane, continuă să rămână cel mai performant în lume, un generator puternic al creșterii economice, fiind bazat pe următoarele:

a) Cheltuieli majore publice și private pentru educație, cercetări și dezvoltare – o condiție *sine qua non* pentru o viitoare creștere performantă: circa 6% din PIB al SUA în ultima pătrime de secol, ceea ce depășește cheltuielile respective ale Chinei, Braziliei, Indiei, Japoniei, Rusiei și a Uniunii Europene (UE) împreună luate;

b) Cele mai performante universități din lume. După clasificarea Institutului de Educație Superioară a universității Jiao Tong din Shanghai din 20 de universități în topul mondial numai trei nu sunt americane, iar din cele o sută în top – peste jumătate sunt americane, în ele fiind angajați 70% din laureații premiului Nobel, producând peste 30% din articolele publicate în lume în științele exacte și ingineriești (Joffe J. 2009);

c) Cheia succesului educației superioare americane rezidă în organizare, flexibilitate și diversitate, în competiție pentru orice și oricine, de la studenți și profesori la star-uri de basketball, în consolidarea legăturilor între sectorul academic și cel industrial, în intervenția limitată a guvernului în afacerile universitare (nu există nici un fel de plan central sau plafon pentru universități). Combinația unică a centrelor universitare performante de cercetare, a culturii de business pro-risk cu capitalul social orientat spre inovații, contracte de business legitim credibile, toate acestea, precum și anturajul pozitiv al economiei americane, facilitează această schimbare tehnologică masivă și fără precedent (Anderssen, 2011).

Lumea se schimbă, precum se schimbă și sistemul american de educație superioară. Mai există o mulțime de lucruri, care trebuie făcute pentru a răspunde la un val de noi critici și la riscul de eroziune a principiului său competitiv. Printre aceste critici, pot fi menționate următoarele: „universitățile nu mai sunt dedicate unor cercetări libere precum ar trebui să fie”; „universitățile americane se autoprețuiesc la un preț prea mare pentru americanii de rând” cu o creștere exagerată a plăților anuale pentru studii etc (*The Economist*, 2005). În timpuri bune ori rele americanii niciodată nu s-au complăcut cu gândul, că ar putea să rămână în urmă și aceasta, probabil, este explicația de ce SUA este liderul marilor puteri economice cu perspective bune să-și reasigure acest statut și în continuare.

### Referințe bibliografice

1. Altman, Roger C. (2009). The Great Crash, 2008. A Geopolitical Setback for the West, *Foreign Affairs*, January/February, p. 5.
2. Andreessen, Mark. 2011. Why Software Is Eating The World. *The Wall Street Journal*, August, 20.
3. Barta P. and Walker M. 2008. Developing Economies Face Reckoning as U.S. Stumbles, *The Wall Street Journal*, January 24
4. Birdsall N. and Fukuyama F. 2011. The Post-Washingtonian consensus. Development After the Crisis. *Foreign Affairs*, March-April, pp.47, 49, 50.
5. Chan, Sewell. 2011. Financial Crisis Was Avoidable, Inquiry Finds. *The New-York Times*, January 25.
6. Ciobanu, Ceslav, 2009. Emerging Markets and the International Financial Crisis: Controversial Search for Solution. *Journal of Global Business Development*, Vol. 2, Nr.1.
7. Ciobanu, Ceslav. 2010. The Global Financial Crisis: Emerging Markets' Prospects for Economic Recovery and Democratic Transformations. *COGITO Multidisciplinary Research Journal*, Bucharest, Romania.
8. Ciobanu, Ceslav. 2011. Toward a New Paradigm of The Global Economic Growth: Emerging Markets, Russia and USA. *Journal of Global Business Development*, Vol. 3, Nr.2.
9. Ciobanu, Ceslav. 2013. Economics, Life, and You. *Cognella*, University readers (www.cognella.com)
10. Dean, Jason. 2012. Weak Schools Said to Imperil Security. *The Wall Street Journal*, March 20.
11. Drehle, Von David. 2011. Don't Bet Against the United States. *The Time*, March 14, p.35.
12. Fidler, Stephen. 2012. Shadow Over Growth. *The Wall Street Journal*.
13. Frydman, Roman and Goldberg, Michael. 2011. Beyond Mechanical Markets. Asset Price Swings, Risks, and the Role of the State. *Princeton University Press*
14. Goldman Sachs Global Economics. 2011. Little 'Room to Grow' in the BRIC, No 11/01, February 1.
15. Goldman Sachs Global Economics. 2010. Productivity growth in the BRICs. BRICs monthly issue No 10/04, October 14.
16. Govindarajan, V. and Trimble, C. 2012. Innovation. Create Far From Home, Win Everywhere. *Harvard Business Review*, 229 pages.
17. Guest, Robert. 2011. Borderless Economics. *Palgrave Macmillan*, 250 pages.
18. International Monetary Fund. 2011. World Economic Outlook. *Slowing Growth, Rising Risks*, Washington, D.C., September
19. International Monetary Fund. 2012. World Economic Outlook. *Growth Resuming, Dangers Remain*, April
20. International Monetary Fund. 2011. World Economic Outlook. *Tensions from the Two-Speed Recovery. Unemployment, Commodities, and Capital Flows*, Washington, D.C., April
21. International Monetary Fund, 2011. The World Economic Outlook Update. *Global Recovery Advances but Remain Uneven.*, January 25, p. 2,4.
22. International Monetary Fund. 2010. World Economic Outlook. *Recovery, Risk, and Rebalancing*, Washington, D.C., October.
23. International Monetary Fund. 2009. World Economic Outlook. *Crisis and Recovery*. April, pp.4;
24. International Monetary Fund. 2008. The World Economic Outlook. *Housing and the Business Cycle.*, April, p.23. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/pdf/text.pdf>). The IMF is explaining the resilience of the emerging and developing economies to the current global financial crisis by pointing at two main sources of support for these economies: “strong growth momentum from the productivity gains from their continuing integration into the global economy and stabilization gains from improved macroeconomic policy framework”.
25. Joffe, Josef. 2009. The Default Power. The False Prophecy of America's decline. *Foreign Affairs*, September. October, p. 30.
26. Kenny, C, 2012. Help not Wanted. *Bloomberg Businessweek*, June 18-24, p. 4.
27. Kenny, C. 2012. Climb On. What countries like the U.S. should learn from the developing world about closing the gap between rich and poor. *Bloomberg Businessweek*, March 12- March 18, p. 9.
28. Krugman, P. 2009, winner of the Nobel Prize in Economics, The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008, New York, *W.W.Norton & Company*.
29. Lee C. and Paletta D. 2012. Obama Seeks New Tax on Rich, *The Wall Street Journal*, February 14.
30. Mishkin, Frederic. 2010. Over the Cliff: From the Subprime to the Global Financial Crisis, by NBER Working Paper 16609 (<http://www.nber.org/papers/w16609>), December, p.11.
31. Mills M. and Ottino J. 2012. The Coming Tech-led Boom. *The Wall Street Journal*, January 30.
32. Moollenkamp C, Luccheti A. and Ng S. 2011. Report Details Wall Street Crisis. *The Wall Street Journal*, January 28, p. A4.
33. O'Neill J, Stupnytska A. and Erisdale, J 2011. It is Time to Re-define Emerging Markets., *GSAM Strategy Series*, January 31, pp. 4, 6.

32. O'Neill J. 2011. The Growth Map. Economic Opportunity in the BRICs and Beyond. *Portfolio/Penguin*
33. O'Neill J. 2011. Viewpoint from the office of the chairman, *GSAM*, March 5.  
Obama, Barack. 2011. Toward a 21<sup>st</sup>-Century Regulatory System. *The Wall Street Journal*, January 18, p. A17.
34. Perry, Joelin. 2009. Economies Search for Growth. Davos Forum Focuses on Halting the Slide and Climbing Back, *The Wall Street Journal*, January 28.
35. Reinhart C. and Rogoff K. 2008. The Aftermath of Financial Crises, December 19  
[www.economics.harvard.edu/faculty/rogoff/ff/files/Aftermath.pdf](http://www.economics.harvard.edu/faculty/rogoff/ff/files/Aftermath.pdf)
- Roubini, Nuriel and Mihm, Stephen. 2010. Crisis Economics. A Crash Course in the Future of Finance. *The Penguin Press*, New York
36. Shiller, R. 2012. Finance and the Good Society. *Princeton University Press*. 288 pages.
- Spence, M. (July/August 2011) The Impact of Globalization on Income and Employment. The Downside of Integrating Markets. *Foreign Affairs*, Volume 90, No 4
37. Spence, M. 2011, winner of the Nobel Prize in Economics, The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World, New York, *Farrar, Straus and Giroux*.  
Stiglitz, Joseph. 2012. Government, Geography, and Growth. The True Drivers of Economic Development. *Foreign Affairs*, Volume 91, No 5.
38. Stiglitz, Joseph. 2010. Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy, *W.W.Norton & Company*, p. 238.
39. Subramanian, Arvind. (2011). The Inevitable Superpower. *Foreign Affairs*, September/October p. 72
40. Sudeep, Peddy and Talley, Ian. 2012, IMF Says Recovery Remains Fragile. *The Wall Street Journal*, April 18
41. Shushunova E, Alekseev A. and Sterkin F. 2011. The Davos agenda- the world is helpless in the face of global risks, *Vedomosti*, January 13
42. *The Economist*. 2012. End of-term report. Briefing Barack Obama's economic record. September 1st, p. 24



## **CLOUD COMPUTING FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES – A STRATEGIC OPTION UNDER GLOBALIZATION**

*Raluca Ecaterina BRANDABUR, PhD Lecturer,  
Academy of Economic Studies Bucharest,  
Marketing Department*

*Cloud computing will be next blockbuster on the technological front, but it's also one that many businesses approach with skepticism. Over the last few years, the hype about cloud computing has escalated enormously, while in reality, only about 20 percent of businesses have incorporated a cloud model into their business strategy according to a survey conducted in 2010 by IBM — the IBM 2010 Global Risk Survey.*

*The idea behind cloud computing is that anybody need not own all the software and hardware necessary to run a business. An enterprise can rent it and pay it per use.*

*It has the potential to revolutionize the way we see and do business by providing clear economic incentives. While the challenges and risks are real, cloud computing also has the potential not only to cut IT costs dramatically but even to transform how business is conducted.*

*Present paper propose to explain how usage of cloud computing paradigm can be a real strategy for medium and small enterprises in order to survive to the dramatic and powerful changes imposed by globalization.*

**Key words:** *SME, globalization, cloud computing, strategy, cost reducing.*

### **Introduction**

In the actual global economic context, the most affected companies are the Small and Medium Businesses Enterprises (SMEs). Already being under the competition's pressure, most of the time being an unfair one coming from the major global players, the small local companies are put in a position to reduce their costs dramatically and permanently seeking niches that allow survival.

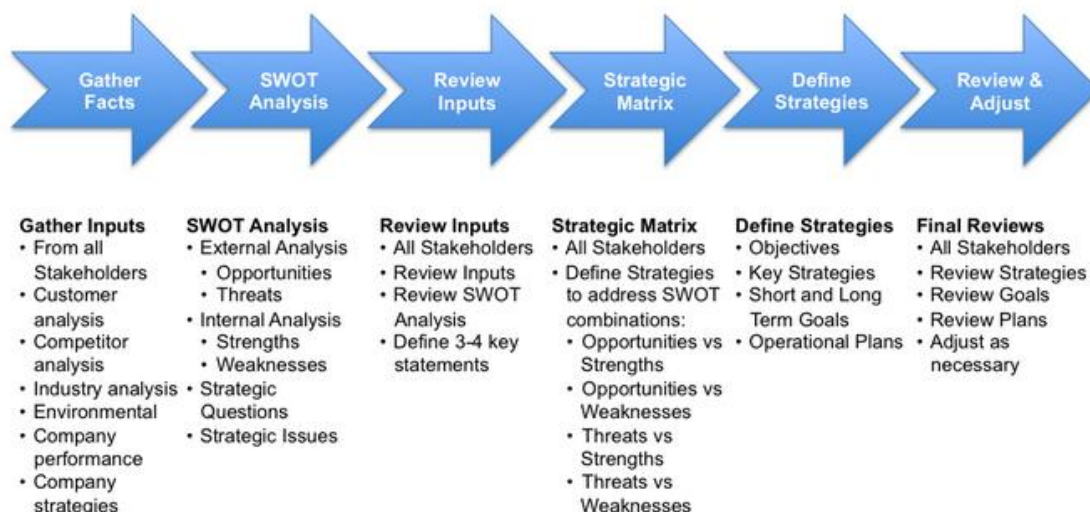
Dependent on the large retailers, insignificant in comparison with the world class competitors or simply subcontractors for international players, the SMEs rarely afford their own development based on a professional and effective management plan. The solution to this issue is rather one of survival. The reason is relatively simple, the access to highly qualified personnel in this field, even in the form of consultancy services is difficult. Added to this is the reduced access to the latest technologies, financial funds and infrastructure.

### **1. SME strategy**

In our opinion, SMEs do not need less than large companies to be well targeted strategically. Strategic planning allows organizations to make fundamental decisions that guide them to a developed vision of the future.

Strategic planning involves developing plans for a business and implementing and evaluating these plans.

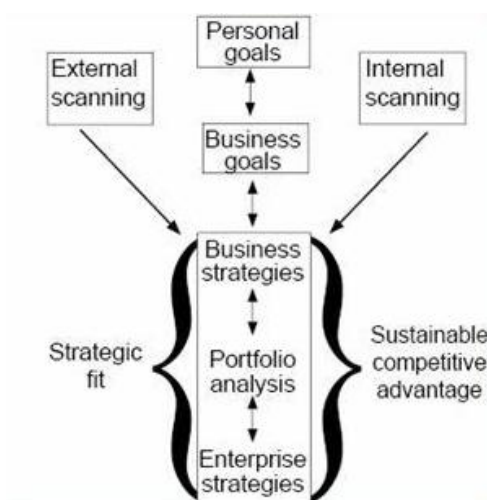
But rarely a SME acts following the steps presented in Figure 1. Such an approach of business planning process is a characteristic of large enterprises.



**Fig. 1. Formal strategic plan process**

Source: [18].

While in large companies the strategies are usually explicitly stated and documented [10; 11] (see Figure 1), in SMEs the strategies are often informal and implied from management activities and decisions [4; 17], following a pattern that we can see into Figure 2.

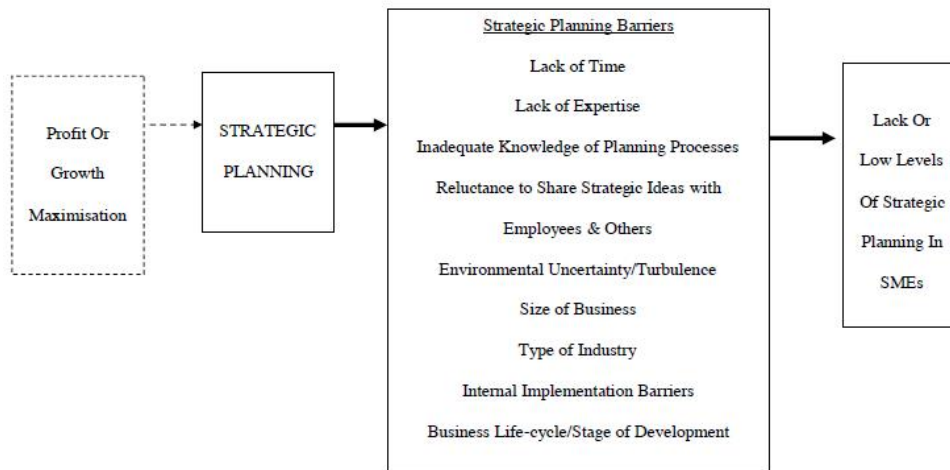


**Fig. 2. Strategic plan process**

Source: [6].

Whole analyze process is done by the owner himself – often without scientific management foundation, only with personal business experience, seldom put into a written form and almost always the business goals are subordinated to the personal goals.

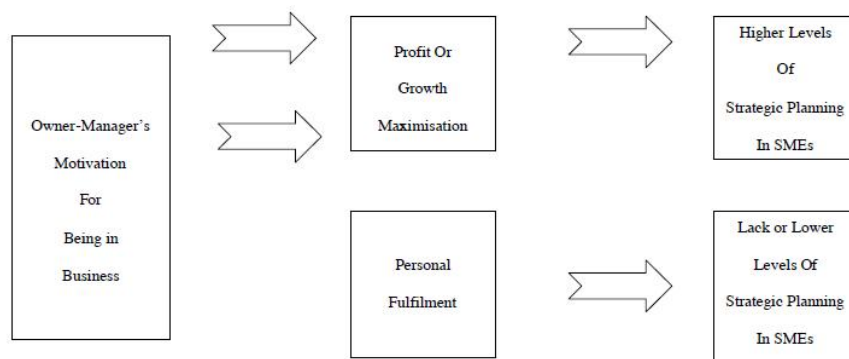
Strategic planning is an essential functional area or dimension of business strategy. However, an extensive review of the literature shows that research on the impact of strategic planning on SME success is inconclusive, some papers show a positive impact of strategic planning on SME success and some show a negative impact [25].



**Fig. 3. Extant Approach to Explain Lack or Low Levels of Strategic Planning in SMEs**

Source: [26].

An overview of specific researches [16;22; 12; 28; 23; 21] identifies a large number of factors that are solid explanations for lack or low strategic planning in SMEs, e.g.: lack of time, lack of specialized expertise, inadequate knowledge of the planning processes, or a reluctance to share strategic plans with employees and external consultants is detrimental to and compromise strategic planning in small business environmental uncertainty or turbulence, size of business, type of industry, internal implementation barriers and business life-cycle/stage of development.



**Fig. 4. Proposed Approach to Explain Lack or Low Levels of Strategic Planning in SMEs**

Source: [26].

The result of this research was modeled by Wang, Walker & Redmond into Figure 3 that shows that strategic planning is hampered by various barriers to planning which result in (and explain) the lack or low levels of strategic planning observed in the majority of SMEs.

Wang, Walker & Redmond proposal, Figure 4, illustrates this conceptual relationship between the business ownership aspirations and the level of strategic planning in SMEs and argues that most SMEs do not strategically plan because the majority of owner- managers do not pursue profit/growth maximizing goals and therefore, do not perceive the need to plan to any great extent, least of all at a strategic level.

At OECD Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers [15] were identified some of the main strategies SMEs have pursued on their own, including:

- The innovation strategy, in which SMEs try to appropriate returns from their knowledge base (which may or may not involve own investments in R&D).
- The information technology strategy, which makes innovative use of information technology in order to reduce SME costs and increase productivity.
- The niche strategy, in which SMEs choose to become sophisticated global players in a narrow product line.
- The network strategy, in which SMEs work and cooperate with other companies, being SMEs or large enterprises, in order to improve their ability to access and absorb innovations.
- The cluster strategy, in which SMEs are located in close proximity to competitors in order to take advantage of knowledge spill-overs, especially in the early stages of the industrial life-cycle.
- The foreign direct investment strategy, in which SMEs exploit firm-specific ownership advantages abroad.
- Each of these may be a competitive strategy for a SME. According Porter, a competitive strategy means to choose deliberately a different set of activities to deliver a mix of value [19].

To make the right decisions, the strategic planning process must focus on understanding the underlying modeling assumptions more thoroughly. However, SMEs must demonstrate commitment, capability and discipline to generate, preserve and analyse data which is essential for continuous monitoring and adapting creatively their strategy implementation process.

## **2. Cloud Computing era**

The term "Cloud Computing" was introduced for the first time in 2007 when Google together with IBM [5] have founded an academic research project which allowed students from various universities to use their data-centers to solve tasks that require a large quantity of computation power. Since that moment, many other entities, academic or commercial, have contributed to the development of this model, and today Cloud Computing is a metaphor from which we understand a way to access a computer network in which the resources could be allocated or de-allocated dynamically, at request, and the costs strictly refers to the used resource (CPU cycles or storage capacity).

Based on the offered services boundary, we can distinguish two important categories of Cloud: Public Cloud and Private Cloud, or Enterprise Cloud. There are also another two less used categories called Hybrid Cloud, which shares resources between Public Cloud and Private Cloud through a secured network (Amazon's Virtual Private Cloud [2]) and Community Cloud which is controlled and used by a group of organization with same interest, but these categories are not very common in the daily based Cloud utilization.

### **2.1. Public Cloud**

This is the most common type of Cloud, represented by Google (AppEngine), Microsoft (Azure) and Amazon (EC2, S3, etc). Of course, they are many others providers of public cloud services, but these are the biggest players on the Cloud Computing market. The access in their datacenters is made using a pay-as-you-go payment scheme. The term "public" could lead to some misunderstandings. It doesn't necessary mean that the access is for free. Some services could be free, some are to be

paid. Also the term “public” does not mean that the data in the Cloud is public. An attempt to define the Public Cloud was made by McKinsey & Co.[3] :

Clouds are hardware-based services offering compute, network and storage capacity where:

1. Hardware management is highly abstracted from the buyer;
2. Buyers incur infrastructure costs as variable OPEX (Operational Expenditure);
3. Infrastructure capacity is highly elastic (up or down).

The public cloud management is realized by the cloud provider, the infrastructure could grow up and down elastically and maybe not at least, the hardware issues are not interesting for the client. A higher level of hardware utilization could be achieved using virtualization. The access in the Cloud is made through the internet. One of the hottest point for embracing the Public Cloud on a large scale is the concern regarding the security and privacy. There are many debates on this theme, storing the companies data outside of their server is a sensible point. There are also some geopolitical issues due to the fact that some sensitive data are stored in data-centers located in other countries, storage that could infringe some existing laws. Companies haven't any control to the Public Cloud provider, so clear policies should exist between both parts. However, the Public Cloud providers are making serious efforts to improve security and privacy and sometimes these efforts are considerably greater than those made in the individual companies. To avoid the geopolitical issues, today it is possible to mark the stored data to be immutable on other datacenters.

International Data Corporation (IDC) – the premier global provider of market intelligence, advisory services, and events for the information technology, telecommunications, and consumer technology markets, call public IT cloud services as those offerings designed for, and commercially offered to, a largely unrestricted marketplace of potential users. [9]

## **2.2. Private Cloud**

If the Public Cloud focuses mainly on resources optimization and lowering the costs, the Private Cloud also brings together services crucial for the good functioning of the enterprise. The hardware infrastructure is this time the ownership of the enterprise, so its management. The infrastructure's issues will be solved by the enterprise and the expenses are expected to be higher than in the Public Cloud. The data is under enterprise's control in its own data-centers, and the access in the cloud is made mainly via intranet, but also internet is sometimes a common situation. The software platform is tailored to the enterprise's exact needs, the level of collaboration between the application is high, very often the data is reused as much as possible. The concerns about security and privacy are lower than in a public cloud thanks to centralization and uniformity, also the geopolitical issues due to the fact that data is kept in its own storage locations.

## **2.3. Hybrid Cloud**

There are situations when a company needs to interconnect its own infrastructure with the one existing in the Cloud. This could be done through a Virtual Private Network which makes a bridge between the on-premise hardware and isolated resources in the Cloud. For example, Amazon Virtual Private Cloud allows the extension of the existing services like DNS, LDAP, Active Directory, firewalls or intrusion detection to include the Amazon Web Services resources and manage them in the same way and with the same tools as those used for local management.

## **2.4. Community Cloud**

This kind of Cloud is used in common by a community of organizations or companies that have the same interests or same mission. They share the access to the

data, application or resources in the Cloud and it is somehow similar with the Grid, but the resources provisioning follows the elasticity principle.

Overall, it is important to understand that cloud computing is not a one-size-fits-all solution. Each type of cloud has his own benefits and disadvantages.

### **3. IT cost savings – a strategy for SME's**

Once more, during the economic crisis period, SMEs must re-evaluate business processes, being in the position to address their support and operations infrastructures, including IT.

In companies, IT features belong to Informational System (IS). Often, for SMEs, IS is an almost unknown term and IT means only extra-costs, but IT in business is today at a key point of its evolution. SMEs use IT because they gather, manage and use information inside the organization, mainly must store and protect critical data – often customer data. Data is determinant for most of the SMEs, this is why backup and protection of their data being essential. So, a fundamental need for the SMEs is to develop diagnosis and interpretation skills around their own organizational reality, to really understand whether adopting an adequate IT solution may be a true opportunity.

IT may be used from cost reduction to value-adding, in a cost center focused on help-desk and infrastructure. It has the potential to become a strategic topic creating value and conferring a competitive advantage to business.

Cost is generated by performing activities, and cost advantage arises from performing particular activities more efficiently than competitors [19]

No business or organization can survive without a 24x7 presence on the Internet. Today, the biggest technology opportunity for companies is to reduce their total expenses through targeted IT investments that are converted from sunk capital models to variable cost operating models. [carte cloud]. Such an opportunity is Cloud computing usage due cloud characteristics, that distinguishes from the others like Grid Computing, Global Computing or Internet Computing [27] :

- *User-centric interfaces.* The access in the Cloud is meant to be as simple as the access to the other utilities (water, gas, electricity, phone) is. The beneficiary of the Cloud could continue to use its operating system, programming language or compiler unlike the beneficiary of a Grid which has to learn new shell commands and a new programming API. The software client that should be installed locally to connect to the cloud is lightweight and sometimes only a browser is needed to connect and use SaaS applications.

- *On-demand provisioning.* In the Cloud, the resources and services are provisioned on-demand. Later the environment could be customized and personalized, software stack could be modified if the user has administrative privileges;

- *The Cloud is Autonomous.* The Cloud system is autonomous and it is managed in a completely transparent manner for the final user. The hardware and the software inside the Cloud is permanently reconfigured and orchestrated to present a single entity that is finally rendered to the user.

- *Guaranteed Quality of Service.* The Cloud providers offer to the users services with a certain level of quality of services, I/O bandwidth and memory size, data storage space, etc. This level of quality of services is rendered by processing the Service Level Agreement (SLA) with the users, which specifies the availability, performance, operation, billing prices and methods and penalties in case of SLA violation.

- *Scalability and flexibility.* This is one of the most important characteristics of the Cloud, the offered services and platform could scale geographically, and remains also flexible to adapt to the beneficiary's various requirements and needs and also the potentially very large number of users.

Without a doubt, cloud computing is the newest cost-strategy finding, with its ability to reduce IT costs, increase agility, free up IT resources, and help SMEs to stay at the forefront of technology.

First of all, various cloud services offers, allow SMEs to translate significant capital expenditures into lower ongoing operating costs. Figure 5 depicts other advantages and benefits of using Cloud computing for SMEs.

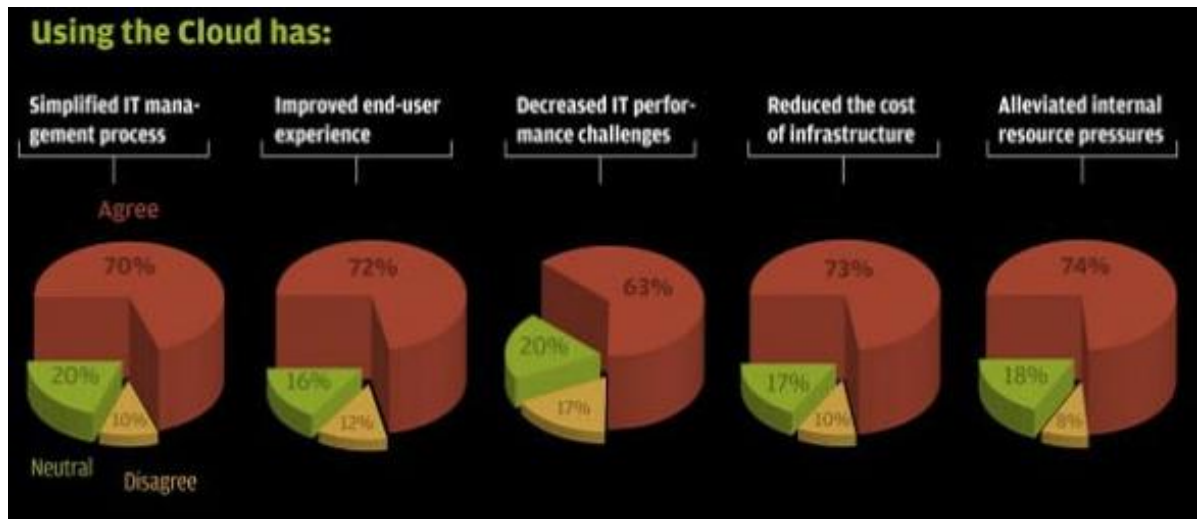


Fig. 5. Benefits of Cloud Usage

Source: [7].

An recent IDC research [9] revealed significant improvement, in terms of simplification of IT management process, improvement of end-user experience, decrease of IT performance challenges, the cost of infrastructure reduction and internal resource alleviation, in terms of more than 70% – per each attribute, for cloud computing usage in a company.

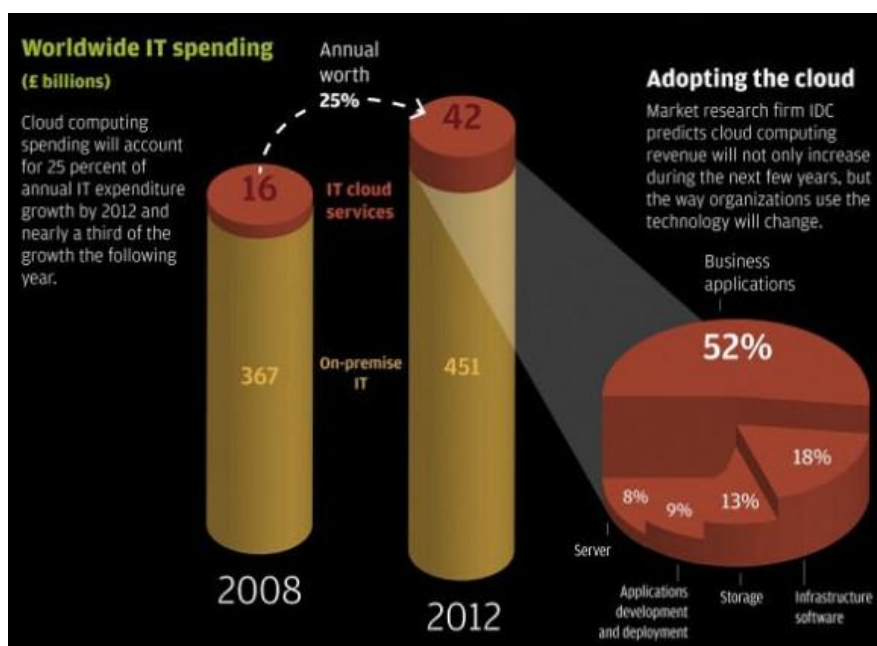


Fig. 6. Stats on Cloud Computing

Source: [7].

Such results, obtained from business practice, may offer the needed support to our main proposal: cloud computing usage may generate huge benefits for SMEs, offering them the possibility to concentrate on their core competencies. Cloud platforms and services will also allow many small companies associate and collaborate in order to compete more effectively with larger competitors.

In fact, IDC predicts that “spending on cloud computing will capture 25% of IT spending growth in 2012 and nearly a third of growth in 2013” [13], see Figure 6.

According Moyse [14], the top 5 cloud developments, in the next few years, for SMEs will be:

- Simplification of cloud services in terms of package and pricing to the mass market customer.
- Standards and bodies will continue to grow in importance, providing customers a reference point to assist in their understanding and safe adoption of cloud platforms.
- Increase in Cloud Aggregation Resellers, cloud specialists who will assist the smaller business with advice, support and even run their cloud IT for them.
- More education – both in terms of certification and training available – to fulfil a growing requirement for cloud education and information.
- New Cloud applications will appear without the brand name that smaller companies will find more affordable and palatable to adopt, having no corporate standards to overcome and less re-training costs or risks of an enterprise customer making the same change.

By 2016, public IT cloud services will account for 16% of IT revenue in five key technology categories: applications, system infrastructure software, platform as a service (PaaS), servers, and basic storage. More significantly, cloud services will generate 41% of all growth in these categories by 2016. "Quite simply, vendor failure in cloud services will mean stagnation," [9]. The forecast does not include revenue from private cloud deployments, which are dedicated to a specific customer. While private clouds provide the customer with the ability to specify access limitations and the level of resource dedication beyond what is currently available in public cloud offerings, IDC's expectation is that public clouds will mature and eventually incorporate many of the capabilities (particularly security and availability) that make private clouds an attractive option today.

Public cloud and private cloud are two possible solutions for SMEs to migrate their infrastructure and applications from on-premise locations, but every of these solutions come with a set of benefits and disadvantages. Choosing between them is a matter of carefully analysis not only thinking in economic terms but taking into account security and functional issues.

Smaller organisations will find it hard to deploy private cds. SMEs have limited or not dedicated IT staff and no time or resources to set up the virtualization, automation, storage, and networking technologies to create and support their own a private cloud solution.

Under these conditions, only public cloud solution is available, under a pay-as-you-go (PAYG) system, where clients pay only for the quantity of services consumed. So organisation's IT infrastructure is capable of being moved to an alternative IT provisioning resource through distributed systems and parallel computing to enable the same level of service using internet based interfaces. The use of public cloud services is creeping up on us by stealth and definitely save money, and allow SMBs to have applications they normally could not afford



According Copie [1] “security is the most important concern that prevents SMEs to fully adopt Cloud

Computing”, but implementing a correct and consistent set of security policies together with following a well defined application developing practices could overcome the security concerns and provide a safe environment for SMEs data. There are applications like Hosted Exchange or CRM that accommodate well in the public cloud but in the same time this environment is not always the best solution for SME’s clients when it comes to infrastructure. The public cloud could be an alternative for backup solutions in case of disasters and a possible target for many SMEs which still wait for technology maturation before moving to the cloud.

#### **4. Future work**

The author proposes to study the degree of acceptance of cloud computing solution in Romania into B2B (business/organizational) market and furthermore the degree of developing of IT outsourcing strategies.

#### **5. Conclusions and recommendations**

With cloud, instead of SMEs operating workloads such as desktops, storage and communications through physical in-house servers, they are hosted on centralised virtual servers in a data centre which means the cost of investments is more affordable; the deployment and set-up times are rapid and less complicated than traditional configurations and the provided solutions are more scalable, secure, and agile [24]

For a better strategy implementation of cloud computing into small businesses, the SMEs must share information, national experiences and technical know-how, disseminate information on best practices, data-collection, networking and ask for technical assistance for projects, training activities, and for a coordination of the activities with other organizations, governmental or not, active in this field.

On the other hand simply trying to survive on different markets, through developing various managerial strategies is not enough. The real solution is the creation of impartial rules through regulation and institutional reform, eliminating barriers that restrain the SMEs development.

#### **References**

1. Copie A., Fortis T.F., Munteanu V.I., Data security perspectives in the framework of Cloud Governance for lifecycle support, presented paper at Workshop on Big Data Management in Clouds, Rhodes Island, Greece, August 27, 2012
2. Extend Your IT Infrastructure with Amazon Virtual Private Cloud, [http://awsmedia.s3.amazonaws.com/Extend\\_your\\_IT\\_infrastructure\\_with\\_Amazon\\_VPC.pdf](http://awsmedia.s3.amazonaws.com/Extend_your_IT_infrastructure_with_Amazon_VPC.pdf)
3. Forrest, W.: McKinsey & Co. Report: Clearing the Air on Cloud Computing (2009), [http://uptimeinstitute.org/images/stories/McKinsey\\_Report\\_Cloud\\_Computing/](http://uptimeinstitute.org/images/stories/McKinsey_Report_Cloud_Computing/)
4. Gibcus, P., and R. Kemp, R., Strategy and Small Firm Performance. Zoetermeer, Netherlands: EIM Publisher, 2003
5. Google and I.B.M. Join in ‘Cloud Computing’ Research [URL] [http://www.nytimes.com/2007/10/08/technology/08cloud.html?\\_r=2&ex=1349496000&en=92627f0f65ea0d75&ei=5090&partner=rssuserland&emc=rss&oref=slogin](http://www.nytimes.com/2007/10/08/technology/08cloud.html?_r=2&ex=1349496000&en=92627f0f65ea0d75&ei=5090&partner=rssuserland&emc=rss&oref=slogin)
6. Hofstrand D., Strategic planning for value-added farm businesses, [http://www.agmrc.org/business\\_development/strategy\\_and\\_analysis/articles/strategic-planning-for-value-added-farm-businesses](http://www.agmrc.org/business_development/strategy_and_analysis/articles/strategic-planning-for-value-added-farm-businesses)
7. <http://www.awwwards.com/gallery/55005/29>
8. Hugos M. and Hultzky D., Business in the Cloud: What Every Business Needs to Know About Cloud Computing, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011
9. IDC, [http://www.idc.com/prodserv/idc\\_cloud.jsp](http://www.idc.com/prodserv/idc_cloud.jsp)
10. Johnson, G. and Scholes, K., Exploring Corporate Strategy, Harlow: Prentice Hall, 2002
11. Lynch, R. (2000). Corporate Strategy. Harlow England: Prentice Hall, 2000

12. Matthews, CH & Scott, SG 1995, 'Uncertainty and Planning in Small and Entrepreneurial Firms: An Empirical Assessment', *Journal of Small Business Management*, 33 (4), 34-52
13. Montalbano, E., IDC: Economic Crisis to Bolster Cloud Computing," IDG News Service, October 20, 2008 ([http://www.cio.com/article/455568/IDC\\_Economic\\_Crisis\\_to\\_Bolster\\_Cloud\\_Computing?page=1](http://www.cio.com/article/455568/IDC_Economic_Crisis_to_Bolster_Cloud_Computing?page=1)).
14. Moyse I., Top Trends In Cloud Computing For SMEs, <http://www.cloudtweaks.com/2012/06/top-trends-in-cloud-computing-for-smes/>
15. OECD, Enhancing the Competitiveness of SMEs through Innovation, Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers Bologna, Italy, 14-15 June 2000
16. O'Regan, N & Ghobadian, A 2002, 'Effective Strategic Planning in Small and Medium Sized Firms', *Management Decision*, 40 (7), 663-671
17. Pearce, J. and R. Robinson, *Strategic Management: Strategy Formulation and Implementation*, Homewood, IL: Richard D. Irwin Inc, 1985
18. Philip M., Fullproof Strategic Planning Process for New or Growing Businesses, <http://www.free-press-release.com/news-fullproof-strategic-planning-process-for-new-or-growing-businesses-1299504075.html>
19. Porter M, What is strategy, *Harvard Business Review*, november-december 1996, 58-78
20. Robinson, RB & Pearce, JA 1984, 'Research Thrusts in Small Firm Strategic Planning', *Academy of Management*, 9 (1), 128-13
21. Sexton, DL & van Auken, P 1985, 'A Longitudinal Study of Small Business Strategic Planning', *Journal of Small Business Management*, 23, 7-15
22. Shrader, CB, Mulford, CL & Blackburn, VL 1989, 'Strategic and Operational Planning, Uncertainty and Performance in Small Firms', *Journal of Small Business Management*, 27 (4), 45-60
23. Stonehouse, G & Pemberton, J 2002, 'Strategic Planning in SMEs – Some Empirical Findings', *Management Decision*, 40 (9), 853-861
24. The Open Group, Maximizing the Value of Cloud for Small-Medium Enterprises, April 2012
25. Veskaisri K., Chan P., Pollard D., Relationship Between Strategic Planning and SME Success: Empirical Evidence from Thailand, *International DSI / Asia and Pacific DSI 2007 Full Paper*, July, 2007,
26. Wang C., Walker E.A. & Redmond J., Explaining the Lack of Strategic Planning in SMEs: The Importance of Owner Motivation, *International Journal of Organisational Behaviour*, Volume 12 (1), 1-16;
27. Wang I., von Laszewski G., Kunze M. and Tao j., *Cloud computing: a perspective study*. New Generation Computing, Vol 28, 137-146, 2010. Ohmsha, Ltd. and Springer.
28. Yusuf, A & Saffu, K 2005, 'Planning and Performance of Small and Medium Enterprise Operators in a Country in Transition', *Journal of Small Business Management*, 43 (4), 480-497

## WATER QUALITY MONITORING RESULTS AT BAIA DE ARIEȘ UNDERGROUND CLOSED MINE

*Sorin Mihai RADU, Prof., Ph. D. Eng., University of Petrosani  
Eugen TRAIȘTĂ, Assoc. prof., Ph. D. Eng., University of Petrosani  
Ioan INISCONI, Ph. D. Eng. Student, University of Petrosani  
Maria STEFANIE, Ph. D. Eng. Chim. Student, University of Petrosani*

*As a result of reduced mining activity in Romania, it was decided Baia de Aries mine closure due to inefficient economic weight. The works involve demolition of existing buildings, decontamination of soils, the settling ponds and sterile dumps rehabilitation. This paper presents these closure workings effects on waters quality.*

### Introduction

The objective of the mining industry is located in Baia de Aries Baia de Aries, Alba County, 24 km from the city Cămpeni and 60 km from Turda. The objective is bordered to the north of Aries River, south of the upper basin of the Poienița Valley, Sasha Valley west and east of Ciorii Valley.

Mining exploration in Baia de Aries deposit ceased in accordance with art. 51 art. C of the Mining Law no. 85/2003 because business became unprofitable and closed completely according to art. 1d from order 116/166725/1998. The Government Decision no. 1.846/28.10.2004 conservation and closure of mines and quarries are approved permanent closure of the perimeter of Baia de Aries.

Categories of waters in the mining area Baia de Aries, whose quality will be monitored are:

**Table 1. Categories of waters in the mining area Baia de Aries**

1.	Mine water pumped from mining works (galleries):	Pacea Gallery (duct) (A1) Noroc Nesperat Gallery (A37) Buturoasa Gallery (A38) Binecuvantarea Domnului Gallery (A39) Mihai I Gallery (A40)
	Water from ponds and industrial premises [water from the reverse well, water seepage, water discharged from the pond into the environment (water pumped from wells inverse system, water channel guard)]	Cuții Valley settling ponds(A2, A3) Sartăș Valley settling ponds (A4, A5, A8,) Brazești Valley settling ponds (A9, A10, A11) water collection channel Pacea) (A42)
	Input water Sartas Valley sewage treatment station Discharge water Sartas Valley sewage treatment station – purified water discharged (river Aries)	Sartas Valley sewage treatment station input (A6) output (A7)
2.	Emissaries waters § emissaries that flow under ponds; § receptors emissaries of mine water § water from steril ponds	Cuții Valley river (A12, A13, A16) Sartăș Valley river (A14, A15, A46) Hărmaneasa Valley river (A17, A18) Arieș river (A19, A20, A21, A22, A43, A44). Ambrului Valley river (A23, A24)

### 1. Technologic waters mine

#### 1.1. Waters discharged from the mine works

The quality of mine water discharged from the mine works before starting the closure of the mine are presented in Table 2.

**Table 2. The quality of mine water discharged from the mine works before the mine closure works**

Sample	Ph	Sulphates	Fe	Zn	Cu	Mn	Pb	cyanides	Cd
	pH Unit	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A01	7,38	1650	0,054	0,52	3,58	12,5	1,35	<0,005	<0,02
A38	8	239	0,015	0,62	2,37	0,2	0,19	<0,005	<0,002
A39	7,32	3,62	0,177	0,02	1,91	1,22	0,43	<0,005	<0,002

In these waters, the contamination comes from acid leaching of sulfide minerals in the rocks traversed by the existing mine workings. The water chemistry, sulphate ion because of the high and very low iron and pH neutral, it can be concluded that these waters are formed from a mixture of acidic water with high natural alkalinity waters. Because of this, iron ions precipitate, leaving only heavy metal ions in water with amphoteric character. It should be noted that Mn ion concentration shows high values reported in neutral pH water. Also, to explain the high ratio Mn / Fe, and the existence of other heavy metals, it is necessary to know and potential acid generating rock from the perimeter leakage taken into account. Also, concentrations of Cu and Pb ions have high values for the existing water chemistry

The quality of mine water discharged from the mine works after closure of the mine are presented in Table 3.

**Table 3. The quality of mine water discharged from the mine works after closure works**

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A01	7,52	1315	12,4	1,55	0,192	10,1	0,017	<0,002	0,006	0,218
A38	8,04	246	0,192	0,29	0,103	0,03	0,008	<0,002	0,001	0,005
A39	7,78	687	0,189	0,221	0,129	0,022	0,015	<0,002	<0,001	0,011

## 1.2. Water from the ponds and the industrial site

The quality of mine water from the ponds and the industrial site before starting the closure of the mine are presented in Table 4.

**Table 4. The quality of water from the ponds and the industrial site before the mine closure works**

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A02	6,85	59,1	0,1481	< 0,2	3,33	1,1	0,47	<0,005	<0,025
A03	7,51	360	0,015	0,27	3,65	< 0,2	0,27	<0,054	<0,025
A09	7,19	130	2,0968	0,026	3,77	2,98	0,98	<0,005	<0,025
A10	7,05	310	0,0274	0,62	1,21	8,57	1,11	0,131	<0,025
A11	6,75	162	0,6534	0,68	1,69	9,64	1,82	0,072	<0,025
A42	7,41	1594	0,0261	0,62	2,24	11,53	1,22	<0,005	<0,025

In these waters, the contamination comes from acid leaching of sulfide minerals existing in sterile material. From water chemistry, because of the high contents of sulphate ion and very low contents of iron and pH neutral, it can be concluded that these waters are formed from a mixture of acidic water with high natural alkalinity waters. Because of this, iron ions precipitate, leaving only heavy metal ions with amphoteric

character in water. It should be noted that Mn ion concentration shows high values reported in neutral pH water. Also, to explain the high ratio Mn / Fe, and the existence of other heavy metals, it is necessary to know and potential acid generating rock from the perimeter leakage taken into account. Also, concentrations of Cu and Pb ions have high values for the chemistry of these waters. For sample A42 heavy metals occur as a result of sulfide minerals in acidic leşierii concentrates were stored on site.

The quality of mine water from the ponds and the industrial site after the closure of the mine are presented in Table 5.

**Table 5. The quality of from the ponds and the industrial site after the mine closure works**

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A02	7,98	159	0,84	0,24	0,11	2,10	0,013	<0,002	0,001	0,014
A03	7,74	1190	0,19	0,23	0,13	0,03	0,016	<0,002	<0,001	0,332
A09	8,22	72	0,17	0,20	0,15	0,02	0,015	<0,002	0,001	0,006
A10	7,97	78	0,18	0,22	0,17	0,02	0,015	<0,002	0,001	0,006
A11	7,45	385	0,88	0,22	0,16	5,62	0,014	<0,002	0,001	0,165
A 42	7,08	1216	10,3	1,48	0,14	3,2	0,012	<0,002	0,005	0,182

### 1.3. Water from wastewater treatment plants

The quality of water from wastewater treatment plants before starting the closure of the mine are presented in Table 6.

**Table 6. The quality of water from wastewater treatment plants before the mine closure works**

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A06	11,5	365	0,0048	0,48	0,67	< 0,2	0,25	0,175	<0,025
A07	8,46	383	0,0466	0,026	1,5	2	0,41	<0,005	<0,025

Although differences should occur, these waters are found to have a chemistry similar to that of water above. The explanation lies in the fact that the acidic water treatment applies the same treatment that occurs naturally and by mixing it with alkaline water. The quality of water from wastewater treatment plants after closure of the mine are presented in Table 7.

**Table 7. The quality of water from wastewater treatment plants after the mine closure works**

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A06	12,12	391	2,99	0,417	0,123	2,397	0,026	<0,002	0,002	0,074
A07	7,97	475	0,354	0,312	0,124	0,085	0,012	<0,002	0,001	0,015

## 2. Waters of the emissaries

### 2.1. Emissaries that flows under ponds

The quality of water that flows under ponds before starting the closure of the mine are presented in Table 8.

**Table 8. The quality of water that flows under ponds before the mine closure works**

Pro-ba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A12	7,6	36,5	0,0171	0,039	1,49	< 0,2	0,26	<0,005	<0,025	
A13	7,47	98,2	0,7611	0,66	3,6	2,28	0,78	0,164	<0,025	
A14	7,61	85,3	0,0597	0,68	4,22	< 0,2	0,14	< 0,005	< 0,025	
A15	7,85	46,8	0,7575	0,039	4,19	1,37	0,84	< 0,005	< 0,025	
A16	7,63	447	0,1872	0,08	2,91	1,75	0,65	0,122	<0,025	

Given the contents of exfiltrations, reverse well and undercrossing pipe explained concentrations Citi Valley to the flowing in the Hărmăneși Valley. These waters should have characteristics similar to those of undercrossing pipe water. The dilution from downstream runoff may explain concerted decrease in the concentration of most pollutants. The quality of water that flows under ponds after closure of the mine are presented in Table 9.

**Table 9. The quality of water that flows under ponds after mine closure works**

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A12	8,04	18,5	0,206	0,307	0,132	0,076	0,008	<0,002	<0,001	0,007
A13	7,81	80	0,72	0,25	0,091	1,49	0,006	0,009	<0,001	0,017
A14	8,02	12	0,171	0,26	0,09	0,015	0,007	<0,002	<0,001	0,003
A15	7,92	13,6	0,249	0,256	0,12	0,023	0,014	<0,002	<0,001	0,005
A16	7,85	265	0,459	0,301	0,115	1,22	0,016	0,005	<0,001	0,038

The quality of these waters improved significantly during mine closure working.

## 2.2. Receptors emissaries

The quality of receptors emissaries before starting the closure of the mine are presented in Table 10.

**Table 10. The quality of receptors emissaries before the mine closure works**

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A17	7,93	27,7	0,0302	0,4	3,36	< 0,2	0,16	<0,005	<0,025	
A18	7,91	68,7	0,2781	< 0,02	3,73	1,02	0,69	0,031	<0,028	
A43	7,38	86,4	0,3092	0,82	2,9	1,03	0,74	< 0,005	< 0,025	
A44	7,36	84	0	0,82	3,64	0,46	0,32	< 0,005	< 0,025	

Their chemistry can not be correlated with the situation at Baia de Aries, because the input data is a net discharging acid. There is an increase in the concentration of several pollutants in the Valley Hărmăneși after the junction of Citi Valley in the Aries water after the junction with Valley Hărmăneși, Aries after the discharge of water from the platform (with the exception of zinc, copper and lead) and preserving the quality or mild decreases the concentration of pollutants after junction with Sarteș Valley.

The quality of receptors emissaries after the closure of the mine are presented in Table 11.

**Table 11. The quality of receptors emissaries after the mine closure works**

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A17	8,15	18,1	0,162	0,306	0,126	0,011	0,008	<0,002	<0,001	0,002
A18	7,76	40	0,171	0,393	0,078	0,056	0,004	<0,002	<0,001	0,006
A22	5,9	130	3,105	0,518	0,829	0,595	0,012	<0,002	0,003	0,002
A43	5,86	123	3,225	0,679	0,838	0,603	0,013	<0,002	0,004	0,005
A44	5,87	123	3,001	0,619	0,831	0,567	0,018	<0,002	0,003	0,003

The quality of these waters did not change during mine closure working.

### 2.3. Emissaries from the dumps

The quality of emissaries from the dumps before starting the closure of the mine are presented in Table 12.

**Table 12. The quality of Emissaries from the dumps before the mine closure works**

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A23	8	42	0,0206	0,62	7,26	< 0,2	0,29	< 0,005	< 0,025	
A24	8,18	3,9	0,1419	<0,02	1,22	0,2	0,24	< 0,005	< 0,025	

In these waters, the chemistry is simpler than the previous case, acidic water being diluted and taken temporary alkalinity neutralized because they have. Amase the large values obtained for lead and copper ion. Also correlation of water quality parameters with weather data is essential to determine the exact origin of heavy metal ions. If maintain high values previously determined for heavy metal ions, these waters will be treated. Following tests for determining the potential formation of acidic water from the rock dumps will be established if necessary to collect these waters or to their treatment is possible in situ.

The quality of emissaries from the dumps after the closure of the mine are presented in Table 13.

**Table 13. The quality of Emissaries from the dumps after the mine closure works (Traistă E., 2010)**

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A23	7,93	38,6	0,188	0,34	0,078	0,018	0,012	<0,002	<0,001	0,002
A24	8,16	31	0,169	0,347	0,115	0,016	0,021	<0,002	0,001	0,002

The quality of these waters improved during mine closure working.

### Conclusion

Mining activity took place in Baia de Aries had a significant impact on the environment. Following the execution of mine closure workings it was found that the surface and underground water heavily contaminated with heavy metals improved after this works.

### References

1. Traistă Eugen, Raport trimestrial, (perioada iulie – septembrie 2009) privind monitorizarea calității mediului pe durata efectuării lucrărilor de închidere la mina Baia de Arieș, Petroșani, 2009;
2. Traistă Eugen, Raport trimestrial, (perioada iulie – septembrie 2010) privind monitorizarea calității mediului pe durata efectuării lucrărilor de închidere la mina Baia de Arieș, Petroșani, 2010;
3. Institutul de Cercetare Dezvoltare și Proiectare Miniera CEPROMIN Deva, Proiect tehnic de închidere și ecologizare a minei Baia de Arieș, jud. Alba, faza II, Lucrări de dezafectare a utilităților, amenajarea terenului și reconstrucția ecologică a zonelor afectate, Deva, 2005.

## ÎNTRE DEZVOLTAREA SUSTENABILĂ ȘI SOCIETATEA INFORMAȚIONALĂ

*Diana Mihaela APOSTOL, lector univ. dr.,  
Cristina BĂLĂCEAU, conf. univ. dr.,  
Daniela PENU, lector univ. dr.,  
Universitatea Creștină «Dimitrie Cantemir», București*

*The concepts of sustainability and information society constitute different topics that are promoted by approach areas with their own vocabulary and different development policies and priorities; the lack of interaction between them will only reinforce both the isolation and stereotypes. If the information society has the advantage of exploiting increasing returns from the distribution and use of knowledge, it is not certain that on the sustainability line the benefits of informational dematerialization are environmentally friendly and/or eco-efficient (rebound effects). We are questioning several approaches to that issue with a purpose rather comprehensible than analytical.*

**Key words:** *sustainable development, rebound effects, eco-efficiency, i/dematerialization.*

*JEL Clasification: Q01, O44, R11*

### **Introducere**

Este societatea informațională sustenabilă? Este tehnologia informației și comunicației prietenoasă față de mediu? În sfârșit, adresează ea problemele arzătoare ale dezvoltării? Argumentele probabil principale ale economiștilor sunt legate de capacitatea economiilor imateriale de a furniza randamente crescătoare; prin comparație, economiile convenționale sunt mult mai materiale, bazate pe acumularea de factori (tehnologia e încorporată) și, evident, disipative. Teoria randamentelor crescătoare furniza probabil pentru prima oară posibilitatea ca economiile să poată continua să crească fără să fie nevoite să-și lărgescă stocurile de capital. Apariția tehnologiilor informației și comunicației (ICT) n-a făcut decât să reanime interesul pentru creșterea bazată pe generarea și utilizarea de cunoaștere și/sau acumularea masivă de capital intangibil [13; 8; 4; 1; 2; 3]. Pentru economiști, marea speranță era de a întâmpina problemele dezvoltării într-un mod cât mai sustenabil. Fără a intra în detalii, chestiunea care rămâne e legată de capacitatea economiilor care se *dematerializează* (prin lărgirea stocurilor de cunoaștere și/sau capital intangibil) de a întâmpina problemele dezvoltării într-un mod sustenabil.

Noi chestionăm mai departe avantajele *dematerializării/imaterializării* economiei pentru dezvoltarea sustenabilă. O serie de studii argumentează în special pentru așa-numitele *rebound effects: dematerializarea* economiei, reducerea costurilor, creșterea în eficiență etc. pot avea efecte adverse asupra consumului de energie, resurse etc. [15; 16] sau și mai clar, “pot scurtcircuita multe câștiguri realizate prin eco-eficiență (sau “producția de produse conventionale prin metode de producție inovative, mai curate” – n.n.) și inovație” [16].

### **Societatea informațională și dezvoltarea sustenabilă: topici, scenariii etc.**

Avantajele/dezavantajele *i/dematerializării* asupra dezvoltării sustenabile nu sunt privite în același fel de toată lumea. Weillard and Halder [16], de exemplu, rezumă șase scheme analitice mari de abordare. Ce au în comun e că recunosc efectele alarmante ale economiei asupra mediului și problemele pe care dezvoltarea le ridică, dar se despart asupra rolului pe care sunt dispuse îl acorde tehnologiei societății



informaționale și în genere *dematerializării*. Weillard and Halder [16] observă nu întâmplător că dezvoltarea sustenabilă și societatea informațională constituie topici diferite, care sunt promovate de scenarii și zone de abordare cu vocabular propriu, politici de dezvoltare și priorități diferite și că lipsa interacțiunii dintre ele nu face decât să ranforseze izolarea și stereotipurile ambelor în detrimentul tuturor. În orice caz, nu sunt prea multe dubii că amânarea dezvoltării de indicatori și modele *integraliste* (sau cu caracter interdisciplinar) contribuie în secret la adâncirea izolării și/sau obscurizarea problemelor pe care doar dezvoltarea de inițiative și politici dictate de metodologii ‘pure’ o poate genera [16; 15].

Avantajele și dezavantajele *dematerializării* au fost puternic chestionate în ultimele decenii. Re/discutarea lor azi e pentru foarte mulți de maximă importanță în termenii dezvoltării sustenabile. Distingem aici două poziții mari: una sceptică și marcată în special de așa-numitele *rebound effects* [15; 11; 12], cealaltă optimistă, dar încorporând cu succes critica efectelor ecologic adverse ale societății informaționale [14; 10].

### **Dematerializarea economiei sau ‘rebound effects’ reloaded**

*Dematerializarea* economiei e apreciată curent pentru capacitatea de a substitui bunuri și tehnologie specifice societății informaționale pentru bunuri și servicii intensiv-materiale specifice societății industriale (sau de a reduce conținutul lor material), de a dezvolta proiectări mai bune (*eco-design, eco-efficiency* etc) etc. Concepte corelative sunt *virtualizarea* și *imaterializarea* (consumului), iar dificultățile de a extinde avantajele acestei tehnologii sunt generate curent de interferarea cu paternuri foarte diferite de producție, disparități și mai ales *lifestyles* (și/sau valorile consumatorului). Principalele obiecții sunt ridicate nu întâmplător sub titlul generic de *rebound effects*.

Sectoarele producătoare de ICT nu sunt fără consecințe. *Eco-eficiența* e afectată nici mai mult nici mai puțin de extragerea de metale pretioase din care sunt făcute componentele, utilizarea și eliminarea de substanțe chimice în perioada de producție, consumul computerelor de energie și eliminarea deșeurilor electronice – ultimul, de exemplu, a crescut de trei ori după anumite aprecieri față de creșterea medie a gunoiului municipal [16]. Acestea sunt numite *efecte principale* și sunt derivate direct din producția de bunuri și tehnologie informaționale. *Efectele secundare* acționează pe spații mai largi ale economiei și societății și sunt direct relevante pentru așa-numitele *rebound effects*. De exemplu, reducerea în conținutul material și/sau utilizarea de energie scade prețul produsului. Creșterea cererii e aproape inevitabilă și neagă beneficiile obținute eco-eficient din aceste transformări/economisiri. În transport și consum, *dematerializarea* informațională a unor produse și reducerea călătoriilor ar putea să aibă efecte adverse asupra transportului și consumului. Studiile încorporează aici rolul regimurilor politice și valorile consumatorului, de exemplu mobilitatea a crescut la nivelul UE, în timp ce convorbirile telefonice au crescut în anii ‘90 cu 10% pe an; semnificativ, transportul de mărfuri a crescut, și el, mai mult decât PIB-ul întregii regiuni [16].

În mod special, Tulbure [15] susține că utilizarea de ICT nu asigură *per se* sustenabilitatea mediului. Argumentul e că *the rebound effect* e direct dependent de comportamentul fiecărui user de aplicații IT. Cu alte cuvinte, *e-worker*-ul are avantajul eco-eficient de a călători mai rar spre locul de muncă, dar avantajul acesta poate fi ușor dezarmat de distanțele mai mari pe care trebuie să le strabată (*e-working*-ul facilitează în mod special activitatea la distanță). Oricum, rezultatele par să susțină această poziție, de exemplu dacă *e-working*-ul descrește consumul net de energie în primul și cel mai relevant dintre scenarii, scăderea în totalul de kilometri parcuși e constantă; rezultatele sunt similare pentru emisiile de CO<sub>2</sub>: dacă consumul total de

energie e constant, emisiile de CO<sub>2</sub> nu scad, ci rămân constante; calculele includ Germania.

Alte exemple sunt furnizate de situații asemănătoare, de exemplu dacă satisfacerea creșterii consumului are ca efect reducerea amprentei ecologice de la 2,3 ha *per capita* la 1.9, cere în schimb o creștere a utilizării de ICT care depășește limita de realizare eco-eficientă [16]. Alt exemplu. Studii ca Schauer [11; 12] argumentează că investițiile în infrastructura societății informaționale pot genera ceea ce el numește *Internet refusers*, o categorie de oameni care vor putea impune dezvoltarea de infrastructura dublă (*double infrastructure*). Mai exact, asta înseamnă că întreaga ineficiență derivată din costurile înalte cu infrastructura ar putea fi convertite în refuzul de a trece la o lume digitală și avantajele ei, mai ales dacă investițiile nu sunt suficient de mari pentru a face posibilă înlocuirea infrastructurii convenționale. Asta ar obliga Europa să dezvolte infrastructuri diferite. Alte exemple. Schauer [11] găsește că ipoteza *dematerializării* economiei și/sau a *substituției* nu a fost suficient adresată și crede că funcționează ca o cutie a pandorei, în orice caz nu este o soluție de tip *win-win* care furnizează și creștere economică, și locuri de muncă, și beneficii ecologice în același timp. Pentru el, acolo sunt *primary/secondary rebound effects*, iar acestea privesc direct eco-eficiența societății informaționale atât în consumul de resurse (pe partea de componente), eliminarea deșeurilor electronice etc., cât și în modificările pe care le induce *lifestyle*-ul consumatorilor, mai curând cu creșterea decât cu scăderea consumului de resurse și energie. Argumentul principal e că dacă ipoteza *dematerializării* (*substitution hypothesis*) e plauzibilă când promite să virtualizeze diferite produse și servicii materiale, de exemplu să înlocuiască conferințele fizice cu conferințele virtuale, hârtia unui document cu formatul electronic etc, e posibil ca efectele eco-eficiente să fie anulate de faptul că ICT are un *feed-back* pozitiv la nivelul producției industriale (*addition hypothesis*), stimulând ceea ce el numește “foamea noastră fără sfârșit de produse noi”. Fără a intra în alte detalii, *feed-back*-ul pozitiv la nivel industrial și *eco-schizofrenia* consumatorului, un concept pe care îl introduce mai târziu pentru a sublinia rolul *lifestyle*-ului în ecuația eco-eficienței *dematerializării*, care îi permite lui Schauer să observe cum consumatorii pot să rămână în proporții copleșitoare neafecțați de concluziile ecologice pe care le acceptă, par să deschidă o adevărată Cutie a Pandorei. Nu e nevoie de prea multe argumente pentru a demonstra că doar o strategie combinată ar putea furniza soluții la aceste probleme, una în care de exemplu strategia extinderii tehnologice, strategia dezvoltării de comportamente prietenoase față de mediu și chiar strategia infrastructurii care poate genera rezistență din pricina costurilor înalte, sunt toate combinate [12].

### **I/dematerializarea economiei sau ‘rebound effects’ exceeded**

Studiile de mai sus și altele arată clar că dezbaterea eco-eficienței societății informaționale nu e lipsită de probleme. Așa cum remarca Schauer, nu există nicio evidență că ICT ar putea furniza direct o soluție de tip *win-win*. Cu toate acestea, concluzia generală este că: “Potențialul revoluționar al noilor ICT rezidă în capacitățile lor de a conecta instantaneu rețele vaste de persoane fizice și organizații de-a lungul marilor distanțe geografice, la costuri foarte mici. Ca atare, ICT au fost catalizatori cheie ai globalizării, facilitând la nivel mondial fluxuri de informații, capital, idei, oameni și produse. Au transformat afacerile, piețele și organizațiile, au revoluționat învățarea și schimbul de cunoștințe, au abilitat cetățeni și diverse comunități, și au creat o creștere economică semnificativă în multe țări. ICT au amplificat puterea creierului cam în același fel în care revoluția industrială din secolul XIX a amplificat puterea mușchilor” [5].

Semnificativ este studiul lui Serra and Melissari [10]. Ei adresează problemele de logistică ale Italiei de la începutul anilor 2000. Dacă 92% din GNP e produs de IMM-uri, 82% din ele au în schimb sub 15 angajați. În aceste condiții, sistemul logistic e insuficient pentru a întâmpina cererea de transport. De exemplu, costurile cu transportul de mărfuri au crescut excesiv (cu peste 10%), iar media utilizării *e-commerce*-ului e mult sub media europeană, de pildă durata unei comenzi on-line este cu 30-50% peste media europeană. Obiectivul politicilor industriale era, cum altfel, de a introduce și promova utilizarea *e-commerce*-ului și/sau adoptarea de *e-business* în interior și mai ales în exterior, de exemplu prin legarea și ranforsarea (*e-logistică*) lanțului de ofertă (la toate nivelurile, internațional, regional și local) și inversarea lui plecând de la consumator. Serra și Melissari au găsit că introducerea proiectului lor *e-logistic* înseamnă o reducere în costuri, timp (producție, organizare, livrare) și impact (ecologic) cu 15-20% pentru sectoarele incluse.

Evident, concluziile lor se întâlnesc cu concluziile unei serii întregi de studii și rapoarte ca Essentials [5], Information and Communication for Development -InfoDev [6; 7], Qiang et al [9] și Yamamichi [17], care subliniază avantajele pe care ICT le generează asupra creșterii standardului de viață, alfabetizării și așteptării de viață în special în economiile în curs de dezvoltare. Ce probabil au cel mai mult în comun și este intuitiv corect e faptul că ICT face ca informația să circule mai mult, mai rapid și pe spații foarte largi, mai mulți oameni pot intra în legătura unii cu alții, furnizează eficiență și transparență, transformă viețile în modul în care oamenii trăiesc, învață și fac afaceri, sparge *cercul vicios* al sărăciei via modificarea *landscape*-ului social și economic al individului și contribuie la descentralizarea deciziilor. Dar un mod de a depăși punctual așa-numitele *rebound effects* ale societății informaționale este furnizat de Simmons [14] și/sau noua paradigmă a *Imaterializării* (*Immaterialisation Action Plan*).

Pentru Simmons, marea diferență dintre paradigma *Dematerializării* și paradigma *Imaterializării* e că prima face din sustenabilitate o problemă pur instrumentală, în timp ce a doua consideră că este una culturală. Prima susține că întreaga chestiune atârnă de succesul tehnic al extinderii dematerializării, a doua indică că succesul ei trece direct prin *lifestyle*-ul consumatorului. Prima separă nevoile materiale de nevoile imateriale pentru a se focaliza pe ultimele în extinderea avantajelor *dematerializării*, a doua tratează nevoile ca întreg întrucât actul individual de satisfacere e nerelevant (vezi argumentul *eco-schizofreniei*). Prima substituie produse și activități virtuale pentru bunuri și activități materiale și se focalizează în special pe producție, în timp ce a doua se focalizează mai curând pe consum și consideră că fără a adresa *lifestyle*-ul consumatorului (sau *background*-ul cultural) efectele substituției sunt mai curând adverse decât eco-eficiente (*rebound effects*); *the rebound effects* pot fi vazute în prima situație ca un efect de substituție (*price substitution effect*), iar în a doua ca un efect de venit (*income effect*). Cu alte cuvinte, *Imaterializarea* acționează acolo unde *Dematerializarea* eșuează: *Dematerializarea* virtualizează și/sau substituie, cu rezultatul că nici consumul de resurse și energie, nici poluarea nu par să scadă *per se*, în timp ce *Imaterializarea* se fixează asupra *lifestyle*-ului consumatorului; *Imaterializarea* respinge diferența dintre nevoi materiale și imateriale (*Dematerializarea*) și se focalizează pe totalitatea lor (“by a switch in consumption behavior from more material to less material”) pentru a lua în calcul valorile, satisfacțiile, comportamentele, aspirațiile din care e compus *lifestyle*-ul consumatorului; actul individual de satisfacere a nevoilor e nu întâmplător de mica relevanță; cu alte cuvinte, *Imaterializarea* ca funcție a *lifestyle*-ului consumatorului sau ca funcție a alegerii (*switch*) cultural informate sau, și mai comprehensiv, ca funcție a paternurilor culturale de consum. Operaționalizarea unui *lifestyle changing* este posibilă, iar Simmons distinge două grupe de factori,

endogeni și exogeni, care pot acționa în această direcție atât la nivel individual, cât și la nivel societal. Astfel, factorii endogeni pot urmări să modifice *Quality of Life Enhancement* (o schimbare inspirată de tehnologia societății informaționale) la nivel individual, iar factorii exogeni pot include schimbările în marketing, branduri (*Commercial influences*); la nivel societal, factorii endogeni implică altruismul (de exemplu cultivarea unei atitudini *greenness*), în timp ce factorii exogeni implică structurile societale, de exemplu schimbările introduse normativ. Nu e nicio îndoială că pentru Simmons întreaga problemă a sustenabilității e una culturală, chestionează indirect conceptele economiei neoclasice ca *homoeconomicus*, teoria consumatorului etc, care subestimează regretabil rolul paternelor culturale, și se regăsește substanțial în teoriile sociologice ale habitusului (Pierre Bourdieu), consumerismului simbolic/emoțional (Jean Baudrillard; Gilles Lipovetsky) etc. Ce e semnificativ e că așa-numitele *rebound effects* pot fi adresate direct și eficient, iar beneficiile eco-eficienței informaționale pot fi generalizate cu mai multă forță.

### Concluzii

Chestiunea raportului dintre dezvoltarea sustenabilă și *target*-urile societății informaționale a primit o atenție extrem de bogată și variată. Ce am sesizat noi pe linia lui Willard and Halder [16] este că toate aceste scheme și topici sunt afectate în special de izolare. Nu e niciun fel de hazardare în a afirma că de exemplu *the rebound effects* sunt în definitiv rezultatul evoluțiilor multiple reciproc nesincronizate. Nu e niciun secret în aceste condiții că a continua în acest fel face ca avantajele eco-eficiente ale dematerializării societății informaționale să fie dezamorsate de efectele adverse ale extinderii utilizării de ICT. Sarcina noastră a fost de aceea de a trece în revista și mai ales de a chestiona o serie de abordări de strictă relevanță pentru problematică. Ce e clar acum e că simpla *dematerializare* informațională s-ar putea să fie mai curând o eroare decât un succes în direcția dezvoltării sustenabile. Mult mai probabilă poate fi atunci o strategie care completează eforturile de substituție și/sau virtualizare cu politici de întâmpinare a *lifestyles* pentru a spori avantajele eco-eficiente ale *I/Dematerializării*, derivate evident din substituirea de bunuri intangibile pentru bunuri și servicii materiale. O strategie de dezvoltare sustenabilă nu poate fi în aceste condiții decât holistică. Simmons [14] cel puțin are meritul de a arăta că a interpela problema dematerializării fără a adresa simultan valorile și preferințele indivizilor are mai curând efecte eco-ineficiente decât sustenabile asupra dezvoltării: oamenii pot descoperi valorile imaterialității, dar nu e deloc sigur că acestea vor reduce consumul (*eco-schizophrenia*, *democratic brake*) [12]. Cu alte cuvinte, tehnologia societății informaționale are potențialul de a întâmpina problemele sustenabilității, dar e departe de a fi *per se* suficientă, în ciuda reputației, randamentelor crescătoare etc.

### Referințe bibliografice

1. Apostol, D., *Perspectivile Noii Economii. Incidențe asupra României*, ASE (teză doctorat), 2011
2. Apostol, D., Bălăceau C., and Pădurean, E., "Growth and technology: the new economy in the 2000s Romania", *Globalization and Higher Education in Economics and Business Administration (GEBA 2011)*, Iași, Romania, 20-22 Oct. 2011, <http://www.feaa.uaic.ro/geba/>
3. Apostol, D. and Bălăceau C., "Growth and technology: the new economy in the 2000s CEE countries and Romania", *International Journal of Academic Research in Accounting Finance and Management Science*, Vol. 1, Issue 2, 2011
4. Chichilnisky, G., "The Knowledge Revolution", *The Dryden Press*, 1997
5. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1375455](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1375455)
6. 5.Essentials, Information and Communication for Development, *Evaluation Office* No.5, September, 2001, p. 2
7. <http://www.apdip.net/documents/policy/actionplans/Essentials05092001.pdf>
8. Information and Communication for Development Contributing to the Millenium Development Goals, *InfoDev*, 2003

9. <http://www.infodev.org/en/Publication.19.html>
10. Information and Communication for Development – Maximizing Mobile, *InfoDev*, 2012
11. <http://siteresources.worldbank.org/EXTINFORMATIONANDCOMMUNICATIONANDTECHNOLOGIES/Resources/IC4D-2012-Report.pdf>
12. Lipietz, A., “Working for World Ecological Sustainability: Towards a New Great Transformation”, from *The Future of the Global Economy. Toward a Long Boom*, OECD, 1999 <http://www.oecd.org/dataoecd/42/0/35394025.pdf>
13. Qiang, C. Z, Kuek, S.C, Andrew Dymond, and Steve Esselaar, “Mobile Applications for Agriculture and Rural Development”, ICT United Sector WB, 2012
14. Serra, P. and Melissari, M., “Integrated logistics: a critical factor for the e-business success”, from B. Standford-Smith et al (eds), *Challenges and Achievements in a E-business and E-Work (Part 1)*, IOS Press, 2002
15. Schauer, T., “Internet Refusers. A Risk to the digital Economy?”, from B. Standford-Smith et al (eds), *Challenges and Achievements in a E-business and E-Work (Part 1)*, IOS Press, 2002
16. Schauer, T., “Sustainable Future – the Role of Information Technology”, from Paul Novacek and Thomas Schauer (eds), *Learning from the Futures*, 2010, pp. 64-65
17. Schwartz, P., Eamonn K. and Boer, N., “The Emerging Global Knowledge Economy”, from *The Future of the Global Economy. Toward a Long Boom*, OECD, 1999 <http://www.oecd.org/dataoecd/42/0/35394025.pdf>
18. Simmons, S., “Immaterialisation –the new reality”, from B. Standford-Smith et al (eds), *Challenges and Achievements in a E-business and E-Work (Part 1)*, IOS Press, 2002
19. <http://www.terra-2000.org/htdocs/Documents/Prague/Papers/Immaterialisation-the%20new%20reality.pdf>
20. Tulbure, I, “The Information Society and the Environment: a case study concerning two Internet Applications”, from B. Standford-Smith et al (eds), *Challenges and Achievements in a E-business and E-Work (Part 1)*, IOS Press, 2002
21. Willard, T. and Halder, M., “The Information Society and Sustainable Development”, *IISD*, 2003, pp. 14-16
22. [http://www.iisd.org/pdf/2003/networks\\_sd\\_exploring\\_linkages.pdf](http://www.iisd.org/pdf/2003/networks_sd_exploring_linkages.pdf)
23. Yamamichi, M., “The Role of Mobile-Enabled Social Media in Social Development”, ICT –World Bank, July 25, 2011

## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИЙ

*Надежда Михайловна МИШКОВЕЦ,  
к. э. н., доцент Днепропетровского университета  
экономики и права им. Альфреда Нобеля*

**Ключевые слова:** *Инновации, эффективность, прибыль, результаты, затраты, себестоимость.*

**Key words:** *Innovation, efficiency, net profit, results, expenses, cost of production.*

В условиях неопределенности технико-экономической ситуации, когда, с одной стороны, еще нет ясности в том, какие технические характеристики будут подтверждены при использовании новшества, а, с другой стороны – существуют нестабильность с ценами на ресурсы и колебания в спросе на продукцию, полученную с использованием новшеств, учесть все факторы и условия нововведения практически невозможно.

Иностранные инвесторы, например, ограничиваются прогнозом потребностей рынка и возврата инвестиций (окупаемости проекта). Используя этот опыт, рассмотрим наиболее рациональный подход в экономическом анализе нововведений. Предпринимателю предлагается провести такой анализ по двум основным параметрам: цене новой продукции и объему инвестиций (капиталовложений) в практическую реализацию новшества.

Суть этого метода заключается в использовании приемов маркетинговых исследований, в частности, принципов конкуренции.

Ожидаемая цена новой продукции или продукции, произведенной с использованием новшеств, определяется несколькими методами:

- прямым укрупненным расчетом себестоимости продукции с учетом прогнозируемой рентабельности и налога на добавленную стоимость;
- на основании рыночной оценки, путем анализа запросов потребителей по уровню цены в связи с потребительскими свойствами и качеством продукции;
- путем качественного сопоставления новой продукции с продукцией-аналогом и установлением условной цены на новую продукцию;
- исходя из цены продукции, вырабатываемой в опытных условиях на демонстрационных мощностях экспериментальных заводов, с пересчетом ее применительно к промышленному производству;
- руководствуясь уровнем цены продукции зарубежного аналога.

Определяемые по каждому из указанных методов цены на новый продукт сопоставляются между собой. Анализируя полученные результаты расчетов, предприниматель выбирает наиболее вероятный уровень цены. При отсутствии необходимой информации цена определяется не по всем пяти методам, а лишь по тем, где возможно выполнить соответствующие расчеты.

Цена на новую продукцию или продукцию, произведенную с использованием новшеств, рассчитанная на конкретный период времени, не является фиксированной и подлежит дальнейшей корректировке в связи с уточнением исходных данных по мере прохождения этапов инновационного цикла и изменениями внешних к производству экономических условий [1, с. 310-311].

Конечной целью инновационного процесса является коммерческое освоение новой продукции и ее рентабельное серийное производство. Это достигается в тех случаях, когда исследования и разработки с самого начала

ориентированы на производство, когда существует реальная возможность увеличения капиталовложений в необходимое оборудование, возможна унификация отдельных стадий научно-производственного цикла и заранее определено соответствие новой продукции спросу рынка и потребностям покупателей. Ввиду таких сложностей лишь относительно небольшая часть разработок новой продукции внедряется в производство. Например, в американских компаниях коммерчески успешными оказываются лишь около 15% разрабатываемых изделий, а среди выпущенных на рынок видов продукции только 62% новинок получают признание.

Исследования, проводившиеся на базе данных, полученных от 120 американских корпораций, показали, что более 60% всех опытно-конструкторских разработок не превращаются в новую продукцию. Результаты опроса 50 американских компаний показали, что 50% их расходов на НИОКР были направлены на нововведения, которые оказались коммерчески неудачными, а 30% нововведений, получивших признание на рынке, вскоре перестали приносить прибыль. По оценкам американских экономистов, вероятность успеха нововведений, появившихся на рынке, не превышает 74%. Поэтому нововведения, требующие больших затрат, под силу лишь крупным компаниям, обеспеченным финансовыми средствами и ресурсами.

Многие неудачи с внедрением новой продукции и технологии в производство специалисты объясняют обычно тем, что нововведения возникли на базе новых знаний, а не потребностей [2, с. 309].

В современных условиях широкой торговли новшествами как инвестиционным ресурсом (товаром) владельцу промышленной собственности приходится сопоставлять свои инновационные затраты с результатами от продажи прав на новшества.

Поэтому при экономическом анализе новшеств и нововведений на их основе возникает несколько вариантов определения *показателя эффективности (E)*, которые можно представить как [1, с. 367]:

$$E=L/(K_H+K_I), \tag{1}$$

где:  $L$  – экономический результат нововведения за расчетный период;

$K_H$  – инновационные затраты;

$K_I$  – инвестиционные (капитальные) затраты;

$$E_I=L / K_I, \tag{2}$$

$$E_H=C_H / K_H. \tag{3}$$

где:  $C_H$  – рыночная цена новшества (цена лицензии).

В свою очередь экономический эффект инновации можно представить в виде:

$$\mathcal{E}_H=C_H - K_H, \tag{4}$$

$$\mathcal{E}_I=L - K_I. \tag{5}$$

В тех случаях, когда предпринимателю необходимо сопоставить нововведения по их прибыльности, ранжирование можно провести, используя коэффициент прибыльности:

$$K_{II} = S_d / S_{II} \quad (6)$$

где:  $S_d$  – сумма приведенных доходов;

$S_{II}$  – сумма приведенных денежных расходов.

Приведенные денежные доходы – это будущие прибыли от нововведения, которые складываются не в тех абсолютных размерах, которые ожидаются в будущем, а с корректировкой на коэффициент дисконтирования (свой для каждого будущего года).

Технико-экономический уровень производства после нововведения можно характеризовать через показатель удельных приведенных затрат  $K$ :

$$K = (C + E_H \Phi) / TП \quad (7)$$

где:  $C$  – себестоимость производства;

$E_H$  – нормативный коэффициент эффективности (0,1-0,12);

$\Phi$  – среднегодовая стоимость основных фондов;

$TП$  – годовой объем товарной продукции.

Таким образом, экономический анализ новшеств и нововведений состоит из определения ряда ожидаемых показателей, которые можно систематизировать по трем группам [3, с.75]:

- первая группа показателей характеризует ожидаемые экономические результаты от реализации новшеств и нововведений ( $Ц_H, L, П$ ).

- вторая группа показателей характеризует ожидаемые инновационные и инвестиционные затраты, связанные с созданием новшеств и нововведений ( $K_H, K_H$ ).

- третья группа показателей характеризует эффективность новшеств и нововведений ( $E, E_{II}, E_H, K_{II}, K$ ).

Проблема оценка инноваций может быть разделена на две самостоятельные задачи: оценку последствий (позитивных и негативных) реализации того или иного направления развития и измерение соответствующих издержек их осуществления.

Выбор направлений будет осуществляться предпринимателем путем сравнения альтернативных проектов, которое проводится по двум главным основным направлениям: социальные оценки и экономические (денежные) измерения.

### Библиография

1. Герчикова И.Н. Менеджмент. Учебник, Москва, «Банки и биржи». Издательское объединение «ЮНИТИ», 1995.
2. Курс предпринимательства. Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. Москва «Финансы». Издательское объединение «ЮНИТИ», 1997.
3. Мишковец Н.М. Инновационная деятельность предприятий. Учебное пособие. Рени – 2008.



**DESPRE PARCURI INDUSTRIALE. STUDIU DE CAZ**

*Marius Eremia VLAICU POPA,  
dr. ing., lector, Universitatea „C. Brăncuși”, Târgu Jiu*

*The paper highlights the importance of investments for economic development of regions. Industrial and technological parks represent a form of investment that allow to achieve economic growth and are a viable alternative for monoindustrial areas and not only. It is being presented a model for obtaining foreign investment that is a part of the general development strategy.*

Parcurile industriale reprezintă arii strict delimitate teritorial, în perimetrul cărora se desfășoară activități economice, de producție industrială și servicii, de cercetare științifică, în vederea valorificării potențialului uman și material al zonei.

Prin instituirea regimului de parc industrial se asigură societăților comerciale care își desfășoară activitatea în perimetrul acestuia, accesul la infrastructura necesară desfășurării activităților economice.

Regiunile de reabilitare ale României, printre care și cele aferente zonelor miniere, au fost conturate într-o primă etapă, după care s-a trecut la promovarea guvernamentală a măsurilor de dezvoltare și la implementarea lor efectivă.

Dată fiind presiunea de integrare europeană, reabilitarea și dezvoltarea acestor regiuni a devenit o certitudine și ca urmare, calitatea înlăptuirii acestui amplu proces a depins și continuă să depindă de prestația grupurilor sociale implicate, în condițiile în care Guvernul României, în calitate de garant, a inițiat programe de relansare socio-economică pentru zonele strategice ale României, județul Gorj fiind o zonă vizată pentru reabilitare.

Scopul principal al Centrului de Transfer Tehnologic Gorj îl reprezintă stimularea restructurării prin re tehnologizare și eficientizare a agenților economici, în vederea valorificării potențialului inventiv-inovativ local pentru dezvoltarea economică a regiunii și crearea a noi locuri de muncă, prin:

- asigurarea participării fiecărei componente la toate activitățile și proiectele de tip transfer tehnologic și inovare organizate de diferite instituții, societăți din țară sau din străinătate și asigurarea cadrului organizatoric și suportul necesar promovării resurselor locale;

- formarea, consolidarea și dezvoltarea spiritului antreprenorial al deprinderilor în transferul de tehnologie, în vederea creșterii capacității de cercetare-dezvoltare și de a sesiza și răspunde prompt și dinamic la cerințele economiei pentru re tehnologizare, restructurare, modernizare și transfer de tehnologii autohtone și internaționale;

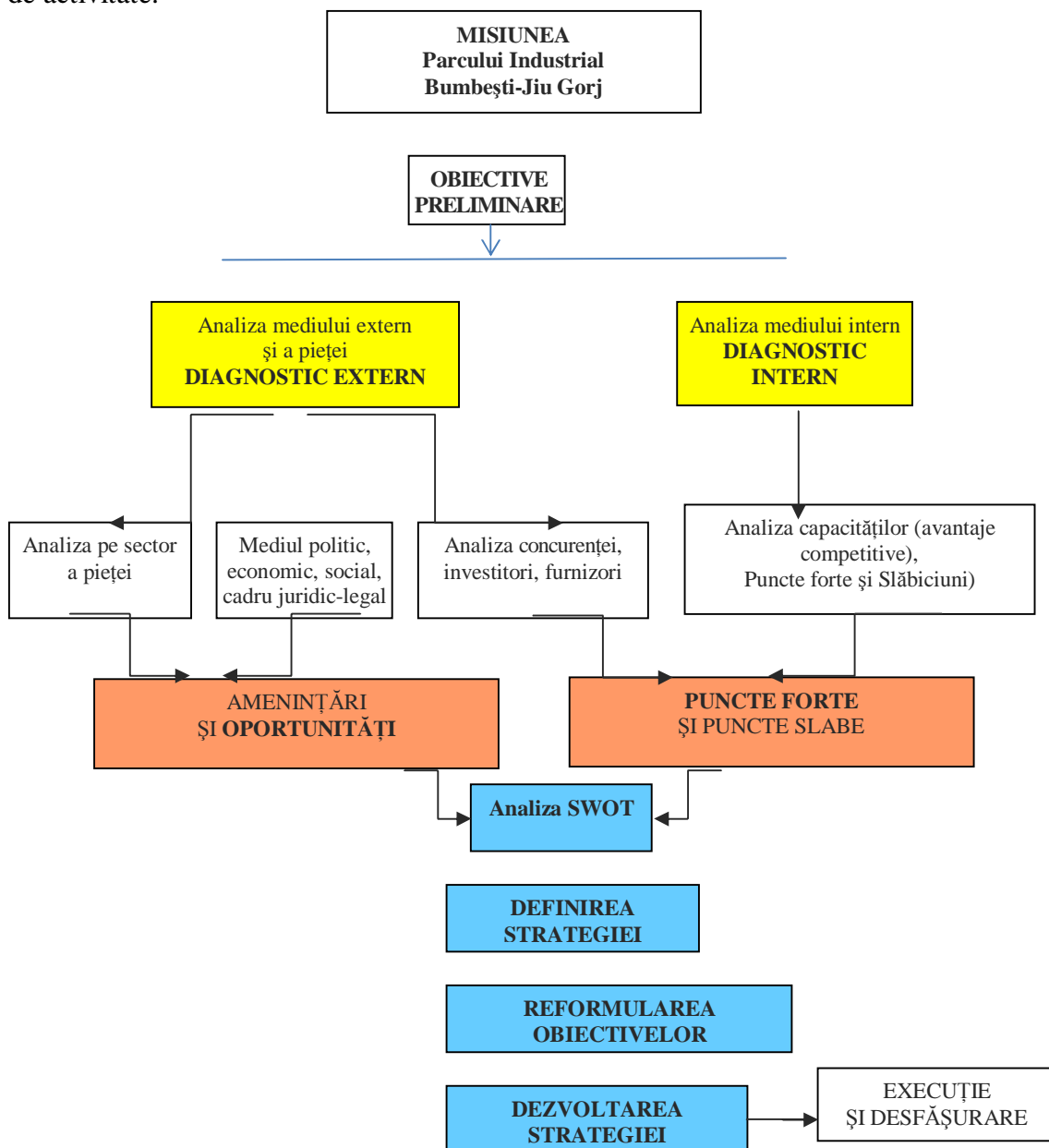
- stimularea proceselor de inovare și dezvoltare tehnologică, prin implementarea în fabricație și promovarea pe piețele de desfacere a produselor și tehnologiilor noi, brevetate sau nebrevetate.

Investițiile reprezintă o forță motrică importantă pentru dezvoltarea economică a unei regiuni, reprezentând elementul decisiv al creșterii economice, al promovării factorilor intensivi și de eficiență. Investițiile străine directe pot conduce la o creștere substanțială a productivității prin faptul ca aduc atât tehnologie, cât și cele mai bune practici. Investițiile străine au contribuit la dezvoltarea economică mondială, inclusiv a economiilor țărilor-gazdă, la creșterea economică atât prin îmbunătățirea calității lor, cât și prin alți factori, cum ar fi: transferul de tehnologii avansate, dezvoltarea și perfecționarea resurselor umane, implementarea noilor forme manageriale și organizatorice, extinderea piețelor de schimb și internaționalizarea producției. Aportul investițiilor străine directe la dezvoltarea economică a țărilor-gazdă este atât cantitativ,

cât și calitativ. Prezența corporațiilor transnaționale în aceste țări încurajează activitatea agenților economici autohtoni, creează premise favorabile pentru formarea și dezvoltarea întreprinderilor noi și integrarea lor în circuitul economic unic. Atragerea investițiilor străine directe trebuie să vizeze, în primul rând, stabilirea priorităților: pe ramuri, pe regiuni și pe probleme (crearea locurilor de muncă, rezolvarea unor probleme ecologice).

Primul pas al demersului strategic îl reprezintă definirea la nivel individual a “Misiunii” Parcului industrial Bumbesti Jiu în general pentru toate acțiunile sale. Un exemplu de formulare a unei misiuni ar putea fi: *Transformarea parcului industrial Bumbesti-Jiu într-un instrument de dezvoltare bazat pe productivitate și competitivitate, promovând inovarea și transferul tehnologic.*

Pasul 2 este reprezentat de stabilirea unor obiective clare și cuantificabile precum realizarea unei reflexii strategice, cu accent regional, puse pe politica atragerii investitorilor străini, care să permită dezvoltarea strategiei într-o perioadă următoare de timp, în funcție de tipologia companiilor, proveniența geografică a acestora, sectoarele de activitate.



**Fig. 1. Model propus de reflexie strategică orientată spre atragerea de investiții străine**

Diagnosticul intern presupune obținerea unei imagini reprezentative în legătură cu investitorii străini din Parcul Industrial Bumbesti – Jiu și totodată din județul Gorj pentru a putea identifica actualele puncte forte și slabe ale investițiilor străine directe din regiunea analizată, studiind în acest sens evoluția generală a fluxurilor de investiții și compararea acestora cu alte regiuni din România, analizarea diversității din punct de vedere geografic a IDS în județ, și nu în ultimul rând analiza comportamentului ISD pe diferite sectoare.

Următorul pas îl constituie stabilirea evoluției în viitor a mediului și posibilele amenințări și oportunități în dezvoltarea activității de atragere a ISD de către Parcul industrial Bumbesti-Jiu.

Pe baza acestor elemente se construiește cadrul analizei SWOT care să permită inițierea de acțiuni strategice ce vizează corectarea punctelor slabe, înfruntarea amenințărilor, menținerea punctelor tari și exploatarea oportunităților.

Demersul strategic trebuie să continue cu identificarea sectoarelor strategice asupra cărora trebuie să se insiste cu acțiuni de atragere de investitori având în vedere structura productivă actuală a regiunii studiate.

În această fază a planificării strategice, ne rămâne de rezolvat formularea obiectivelor și dezvoltarea strategiei propuse. Formularea de obiective și strategia de atragere a investitorilor presupune pe lângă etapa de investigare și planificare și constituirea unui cadru de măsuri ce trebuie luate pentru atragerea ISD și care vizează țintirea investitorilor cum ar fi:

- Bază de date sau informație completă despre proiecte și oportunități;
- Material promotional;
- Investigare, informare și promovare;
- Crearea unei baze de date de contacte relevante;
- Identificarea companiilor din zonă pentru proiecte specific;
- Acțiuni active, seminarii, pentru explicarea climatului investițiilor în zona Gorj;
- Utilizarea Consulilor onorifici ca măsură de promovare.

Partea finală a modelului propus trebuie să cuprindă procedurile de promovare atât la nivel județean, regional, național și acțiuni de promovare în străinătate. În acest sens se dorește o promovare a imaginii Parcului industrial Bumbesti-Jiu care trebuie să pornească de la prezentarea informațiilor actualizate despre parc îndreptată atât spre potențialii investitori cât și a celor actuali. Totodată aceste proceduri de promovare trebuie să ofere:

- Informare juridică în ceea ce privește investiția în străinătate;
- Informații stimulative pentru investitori;
- Materiale promoționale despre parcul industrial Bumbesti-Jiu și zona din care face parte:
  - Legături către paginile WEB cele mai semnificative ale regiunii în materie de investiții;
  - Informații despre noutățile din județ și regiunea Sud-Vest Oltenia pentru a sublinia capacitățile zonei de a atrage investitori.
  - Informații despre sectoarele strategice cu cel mai mare potențial de atracție de investitori.
  - Descrierea celor mai competitive variabile ale zonei care să trezească interesul investitorilor
  - Bază de date ale companiilor străine stabilite în Regiunea Sud-Vest Oltenia.

#### **Referințe bibliografice**

1. Dobrotă, V. Restructurare și dezvoltare economică, Editura Teora, București, 2004
2. Ispas, L., Guta V., Vlaicu-Popa M. Reorganisation and diversification of activities in monoindustrial mining areas. Simpozion științific Ucraina -Harkov-2008
3. 3.Marin, C., Sima I., Ruxanda, M. Dezvoltarea durabilă a Regiunii Sud-Vest Oltenia în condițiile crizei economice actuale, Economie teoretică și aplicată Volumul XIX (2012), No. 1(566)

## ORIENTĂRI ACTUALE ÎN MANAGEMENTUL FIRMEI SUB IMPACTUL GLOBALIZĂRII

*Flavian CLIPA, lector univ., dr.,  
Universitatea Gheorghe Zane din Iași  
Raluca-Irina CLIPA, conf. univ., dr.,  
Universitatea Gheorghe Zane din Iași*

*Within the context of the mutations occurred in recent decades in the realm of economy, technology and, last but not least, the social life, with diverse effects in terms of efficiency, technical progress, human relationships, business organisation, etc., we are witnessing, increasingly aware of its presence, a revolutionary phenomenon in the realm of management. In short, it is defined by an improvement in productivity and quality, by innovation and change management in modern firms, by seeking excellence in management and by the use of new managerial methods and techniques. The management model gets new features and dimensions. Current managers cannot succeed in their work without knowing the changes in their field worldwide, the international market trends and outlook, without paying more attention to their preparation and training, as well as their staff's, without perfecting their managerial practice.*

**Key words:** *management, managerial revolution, total quality management, innovation management, change.*

### Introducere

În contextul mutațiilor survenite în ultimele decenii pe tărâmul economiei, tehnologiei și, nu în ultimul rând, al vieții sociale, cu efecte dintre cele mai diverse sub aspectul eficienței, progresului tehnic, relațiilor umane, organizării activității economice etc. asistăm, din ce în ce mai conștienți de prezența sa, la un fenomen revoluționar pe tărâmul managementului. În câteva cuvinte, el se definește prin îmbunătățirea productivității și calității, gestionarea inovației și a schimbării în firmele moderne, căutarea excelenței în management, utilizarea unor noi metode și tehnici manageriale. Vom arăta în lucrarea de față că modelul managerial capătă noi caracteristici și dimensiuni. Managerii actuali nu mai pot reuși în activitatea lor fără cunoașterea schimbărilor din domeniul lor de activitate pe plan mondial, a tendințelor de pe piața internațională și a perspectivelor acesteia, fără acordarea unei atenții sporite pregătirii și instruirii lor și a personalului din subordine, fără perfecționarea practicilor manageriale.

### Orientări actuale în managementul firmei

Unele companii și-au modificat modelele de management, care nu mai au în centrul lor profitul, ci *aspecte ale orientării lor spre calitate, client, satisfacerea nevoilor, oferirea de noi produse*. Ca urmare a evoluției contextului economic, social, tehnologic, îndeosebi cel legat de informație, inovație, schimbare și presiunea nevoii de calitate, se impune reconsiderarea funcțiilor managementului – prevederea, organizarea, antrenarea-coordonarea, controlul – care prezintă noi caracteristici.

În ceea ce privește *prevederea*, managerii consumă mai mult timp pentru acest proces, planificarea pe termen lung are o mai mare importanță pentru dezvoltarea afacerilor, ca urmare a creșterii complexității și dinamicii mediului, planificarea în cadrul companiilor multinaționale este tot mai dependentă de mediul extern – cel al economiei mondiale – datorită globalizării afacerilor, iar tehnicile de planificare devin tot mai sofisticate, incluzând aici modelele de simulare computerizată.

*Organizarea* ca funcție a managementului cunoaște următoarele mutații: structurile organizatorice devin tot mai descentralizate, formându-se grupuri semiautonome, independente și flexibile în rezolvarea problemelor, configurația organizatorică permite sporirea creativității angajaților, fiind totodată adaptabilă la evoluțiile particulare ale firmelor, diminuarea autorității reduce ierarhia și birocrăția, îmbunătățindu-se și circulația informației.

*Antrenarea* personalului se face mai eficient în companiile moderne, deoarece: stilul de management nu mai este cu prioritate cel autoritar, managerii promovând un stil flexibil și facilitând deciziile de grup, performanța angajaților se bazează pe inițiativă și inovație, motivarea este mai complexă și dominată de un nivel ridicat al necesităților psihologice, iar managementul participativ ia amploare ca modalitate modernă și cu rezultate remarcabile de conducere a firmei.

În fine, *controlul* în companiile performante se caracterizează prin descentralizarea deciziilor și personalizarea muncii. Acestea fac controlul mai dificil, dar, în același timp, controlul privind comportamentul salariaților se reduce și vizează aspectele motivaționale ale condițiilor de muncă. În plus, grupurile de angajați și chiar fiecare salariat își elaborează sisteme proprii de control și evaluare a performanțelor.

Alături de schimbările în funcțiile manageriale la care ne-am referit se află în centrul atenției de câteva decenii o serie de aspecte legate de îmbunătățirea productivității și calității, gestionarea inovației și a schimbării, căutarea excelenței în management, utilizarea unor noi metode și tehnici manageriale. Termeni noi precum *kanban*, *just-in-time*, *calitate totală*, proveniți din sfera managementului producției, suscită interesul managerilor din întreaga lume, din moment ce ei sunt roșiți alături de cuvinte ca succes, excelență, profitabilitate. Originea lor japoneză este un motiv în plus de incitare la cunoaștere, dată fiind specificitatea culturii nipone, caracterizată prin disciplină, ordine, dedicare, atașament. Și cum să fie aceste valori posibil de realizat dacă nu prin metode de conducere orientate spre valoare, inovare, calitate, productivitate?

Experiența firmelor contemporane demonstrează că nu se mai poate concepe dezvoltarea și supraviețuirea afacerii fără asigurarea, la un nivel tot mai ridicat, a calității bunurilor și serviciilor oferite. Odată cu creșterea gradului de civilizație și extinderea așteptărilor clienților, ca efect al globalizării vieții economice și sociale și dezvoltării progresului tehnic, calitatea a devenit o preocupare permanentă a managementului firmei, tranzitând ceea ce era cunoscut sub denumirea de inspecție a calității (începutul secolului al XX-lea), controlul calității (anii '30), asigurarea calității (anii '50), pentru a deveni *calitate totală* sau *management al calității totale* (*TQM – Total Quality Management*).

Apărut în anii '70-'80, *conceptul de management al calității totale* desemnează „un mod de conducere a unei organizații axat pe calitate, bazat pe participarea tuturor salariaților săi și vizând atât succesul pe termen lung prin satisfacerea clienților cât și avantajele pentru salariați și societate” (Standardul ISO 8402, 1994).

Managementul calității totale include toate activitățile care se desfășoară în întreprindere, firma fiind orientată spre asigurarea calității și creșterea încrederii clienților. Totodată, vizează satisfacerea cerințelor clienților interni (salariații întreprinderii) și a celor externi (cumpărătorii) și se are în vedere, pentru realizarea calității totale, întreg ciclul de viață al produsului. Îmbunătățirea calității, care trebuie să fie un proces permanent, continuu, se face prin proiectarea unei modalități de organizare specifice pentru acest scop. În acest sens, profesorul J.M. Juran este de părere că ritmurile revoluționare de îmbunătățire a calității se obțin având la bază o structură organizatorică specială (Juran, J.M. 2000), autorul recomandând înființarea unui „consiliu al calității”, alcătuit în mare parte din manageri de nivel superior, de vârf, cu

scopul de a îndruma și coordona eforturile de îmbunătățire a calității întreprinse de firmă.

Importanța acordată managementului calității totale și îmbunătățirii calității pe plan internațional reiese și din faptul că o calitate superioară poate constitui o barieră la intrarea într-un sector de activitate, deoarece este dificil pentru noii sosiți să lupte împotriva fidelității consumatorilor legată de nivelul înalt al calității produselor liderului, mai ales dacă acesta din urmă și-a definit o marcă recunoscută tocmai prin această caracteristică. Totodată, acțiunile de îmbunătățire a calității pot fi contracarate de firmele concurente, prin fabricarea unor produse sau prestarea unor servicii noi, superioare calitativ, sau prin dobândirea unor tehnologii mai performante. Un alt fenomen care poate diminua efectul îmbunătățirii calității este apariția unor deficiențe de calitate la noile produse sau tehnologii ale întreprinderii, care reduc performanțele produsului și dau naștere unor pierderi de eficiență.

Legat de acest din urmă aspect, Juran ajunge la concluzia că „factorul cu adevărat hotărâtor în competiția pentru supremație în domeniul calității este *ritmul de îmbunătățire a calității*”, întreprinderea care parcurge un proces de îmbunătățire cu un ritm mai alert putând recupera și chiar depăși avansul de calitate deținut până în acel moment de un concurent (Juran, J.M., 2002). Este cazul ritmului japonez de îmbunătățire a calității, care „a progresat timp de decenii în pas revoluționar”, în timp ce ritmul occidental „a crescut în pas evolutiv”.

Eficiența funcționării întreprinderilor moderne reclamă tot mai mult *implicarea totală a managerilor în activitatea desfășurată precum și antrenarea participării tuturor salariaților la îndeplinirea obiectivelor stabilite*. Acest lucru se face în prezent printr-un management participativ eficient, constând în exercitarea principalelor procese de management (previziune, decizie, organizare, conducere, evaluare, control) prin implicarea unui grup de salariați (manageri și executanți). Managementul participativ este mai mult decât o metodă managerială, „*el este o stare de spirit ce caracterizează firmele competitive pe plan mondial*” (Nicolescu, O., Verboncu, I., 1999), definind chiar cultura organizațională.

Managementul participativ își are izvoarele în ideile celor care susțineau la sfârșitul anilor '50 necesitatea unui mai bun tratament pentru angajați, o muncă mai interesantă și o supraveghere mai democratică (Argyris, Lickert, McGregor), dar se conturează ca o metodă specifică în practica și teoria managerială în ultimele două decenii. „*Revoluția japoneză în management*”, despre care s-a vorbit mult în anii '70-'80, și-a pus amprenta și în acest caz, managementul participativ bazându-se în mare măsură pe practica firmelor japoneze în ceea ce privește: managementul calității totale, cercurile calității, autoconducerea și îmbogățirea conținutului muncii, conducerea colectiv-consultativă (cu participarea managerilor și reprezentanților sindicatelor), reducerea numărului de niveluri ierarhice (aplatizarea structurii organizatorice), îmbunătățirea comunicării și „mutarea puterii, a cunoașterii, informației și câștigului spre nivelurile inferioare” (Badrus, Gh., Rădăceanu, E., 1999).

Participarea tuturor salariaților în desfășurarea proceselor manageriale prezintă numeroase avantaje, cum ar fi: obținerea unui nivel ridicat de informare și pregătire a managerilor și angajaților și utilizarea acestuia la modul cel mai eficient, îmbunătățirea proceselor decizionale, a metodelor de muncă și a altor procedee din firmă, creșterea calității produselor, promovarea autoconducerii, creșterea atractivității muncii prin îmbunătățirea climatului de lucru, a relațiilor cu clienții, creșterea productivității, obținerea de importante economii de resurse.

Printre tehnicile de organizare a producției apreciate foarte mult astăzi pe plan mondial se numără metoda Just-in-Time (JIT) sau KANBAN, care se poate traduce „exact la timp”. JIT este „atât o filosofie, cât și un set de metode de producție”, punând

accentul pe reducerea risipei, controlul calității totale și atașamentul față de consumator. JIT necesită nu numai modificarea modului în care compania își administrează stocurile, ci și schimbări ale culturii acesteia (Adam, E.E., Ebert, R.J., 2001).

Pentru implementarea metodei JIT este necesară *stabilirea unui nou tip de relații cu subfurnizorii*, aceștia urmând să livreze loturi mici de materiale sau componente, în ritmul cerut pentru desfășurarea procesului de producție, *adaptarea fluxurilor logistice și a amplasării utilajelor la cerințele aplicării metodei* și nu în ultimul rând, trebuie asigurată *instruirea corespunzătoare a managerilor și lucrătorilor*.

Metoda se aplică cu succes în cazul producției de serie, care poate fi împărțită în loturi mici de fabricație. În același timp, rezultate spectaculoase sunt obținute și în cadrul marilor companii multinaționale (printre care și Hewlett Packard, General Electric, John Deere) ce se află în relații contractuale cu firmele mici, furnizoare de subansamble. Astfel, pentru compania ce assemblează se obțin avantaje pe linia reducerii numărului de salariați și a costurilor, dar și din punctul de vedere al calității subansamblelor și reperelor aprovizionate, dată fiind concurența ridicată între numeroasele firme mici ce fabrică produse de acest tip. Cele mai bune rezultate în aplicarea metodei JIT au fost obținute în producția de autoturisme, mașini-unelte, mașini agricole, calculatoare, televizoare. Un exemplu în acest sens ni-l oferă compania japoneză Toyota ce folosește metoda descrisă și, în același timp, colaborează cu o rețea de firme mici și mijlocii. Ea obține astfel o producție de aproape 4 milioane de mașini cu numai 73.000 de lucrători, față de o forță de muncă de 750 000 de persoane pentru realizarea aceleiași producții la General Motors (Badrus, Gh., Rădăceanu, E., 1999).

În mediul economic global care s-a conturat la sfârșit de mileniu concurența devine mai acută și mai complexă, iar schimbările tehnologice rapide scurtează ciclul de viață al produselor. În acest context, *inovarea* – capacitatea firmelor de a genera noi bunuri și servicii sau de a le îmbunătăți, prin schimbarea tehnologiilor cu altele mai performante – capătă un rol esențial în dobândirea de către acestea de avantaje competitive față de rivali.

Revoluția managerială la care suntem martori de câteva decenii include, pe lângă aspectele menționate în paragrafele anterioare, inserția în cadrul companiilor a *managementului inovării*, înțelegând prin aceasta conducerea proceselor pentru asimilarea noului în firmă. În acest sens, în plan managerial, la nivelul firmelor trebuie create condițiile de promovare a inovării și progresului tehnic prin următoarele acțiuni: manifestarea unui interes real pentru inovare din partea managementului companiei, prin eforturi de colaborare cu alte firme, cu institute de cercetare și învățământ; încurajarea și motivarea salariaților pentru a acționa în spiritul inovării și aprecierea corespunzătoare a rezultatelor obținute; procurarea resurselor necesare cercetării și dezvoltării; integrarea rapidă și progresivă a activităților de cercetare-dezvoltare cu celelalte funcții ale firmei, prin practicarea *ingineriei convergente* (Cătuneanu, V., 1996).

Pot exista două situații în care se manifestă managementul inovării (Ciurea, S., 2003).

În primul rând, remarcăm *companiile care asimilează inovația*. În acest caz, strategiile de inovare sunt singurele capabile să asigure supraviețuirea firmei sau constituie mijloace de pătrundere pe piață prin promovarea noului, firma dobândind astfel capacități concurențiale pe termen lung. În această din urmă situație se presupune că supraviețuirea firmei este asigurată, urmând să se apeleze la strategii ofensive, bazate pe promovarea noului.

În al doilea rând, întâlnim *companiile bazate pe inovație*, care asimilează în fabricație produse și tehnologii noi. Ele sunt adevărate uzine de gândire și creație, de regulă situate într-un spațiu în jurul unor puternice unități de cercetare, al universităților.

Printr-un management performant și prin dezvoltarea funcției de cercetare-dezvoltare la nivelul acestor firme, ele devin propulsorul pe piață al marilor transformări. Succesul lor este explicat și prin atenția acordată cercetărilor fundamentale și prin eforturile financiare și tehnologice importante.

În cazul acestora din urmă, trebuie subliniată schimbarea de accent privind activitatea de cercetare-dezvoltare, tot mai importantă în ultimii ani, de la CUM SE FACE la CE TREBUIE FĂCUT, mutație care presupune o schimbare de paradigmă: de la „prod-out”, conform căreia piața absoarbe ceea ce se produce, la „market-in”, în care se produce ceea ce cere piața. Totodată, această schimbare de optică duce la mutarea centrului de greutate pe managementul strategic, marcat și acesta de scurtarea orizontului de timp în care se adoptă strategiile, ca urmare a ritmului amețitor al schimbărilor de mediu extern și intern (Badrus, Gh., Rădăceanu, E., 1999).

Amplificarea concurenței în contextul globalizării determină companiile să-și redefină politicile manageriale privind inovarea. Astfel, *ca tendințe în managementul inovării remarcăm următoarele:*

- în ultimii 10-15 ani a crescut rata înnoirii produselor, întărită din acest punct de vedere având firmele din industria automobilelor și produselor electrocasnice;
- ritmul „frenetic” de înnoire a producției este favorizat de *alianțele strategice în domeniul tehnologiei*, îndeosebi de organizarea sub forma companiilor *keiretsu*;
- inovarea este favorizată de adoptarea în firmă a managementului calității totale, prin considerarea fiecărui angajat ca parte componentă a procesului de asigurare a calității produselor;
- în viitor vor crește exigențele în ceea ce privește atribuțiile salariaților: pe lângă sarcinile curente, de la locul de muncă, fiecare angajat va fi implicat, prin modalități specifice, în îmbunătățirea randamentului propriei activități;
- va crește ponderea angajaților din domeniul cercetării, dar rata de implicare directă va continua să fie foarte diferită (aproape de 100% în Japonia, mai scăzută în alte țări).

### Concluzii

Ca un corolar al tuturor celor menționate, o problemă deosebit de importantă la nivelul firmei este și *gestionarea schimbării*. Este vorba despre schimbările ce apar ca urmare a presiunii concurenței (o firmă concurentă lansează pe piață un produs nou), modificării legislației (introducerea taxei pe valoarea adăugată, modificarea cotei de impozitare a profitului), mediului de afaceri (Piața Unică din 1992), preferințelor consumatorilor (noi modalități de petrecere a timpului liber), apariției noilor tehnologii (informatizarea firmei, rețelele de comunicații rapide) etc., în general, ca urmare a modificării mediului extern.

În concluzie, legat de schimbare, nu putem să nu facem referire la rolul managerului în economia contemporană atât de complexă, care este subliniat foarte sugestiv de Alfred Sloan Jr.: „*În nici o companie schimbarea nu se oprește. Ea poate fi în bine sau în rău.... Sarcina managerului nu este să aplice formule, ci să ia decizii adecvate de la caz la caz*” (Badrus, Gh., Rădăceanu, E., 1999).

Schimbările manageriale prezentate sunt urmări firești ale evoluțiilor în domeniul producției și comercializării bunurilor materiale și serviciilor, consecințe și factori de impulsivitate a progresului științific și tehnologic. Premisele globalizării – liberalizarea și dezvoltarea schimburilor economice, organizarea activității productive în spațiul global, emergența pieței financiare globale – generează mutații și în management, care, la rândul său, imprimă întreprinderii, în condițiile globalizării, noi direcții de manifestare.



### **Mulțumiri**

**Această lucrare a beneficiat de suport financiar prin proiectul "Studii Postdoctorale în Economie: Program de formare continuă a cercetătorilor de elită – SPODE" cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contract nr. POSDRU/89/1.5/S/61755.**

### **Referințe bibliografice**

1. Adam, E.E., Ebert, R.J. (2001), *Managementul producției și al operațiunilor*, Editura Teora, București.
2. Badrus, Gh., Rădăceanu, E. (1999), *Globalitate și management*, Editura All Beck, București.
3. Cătuneanu, V. (1996), *Ingineria convergentă – mijloc de evitare a noncalității*, Buletin AGIR, nr. 1.
4. Clipa, R.I. (2008), *Globalizarea: implicații manageriale*, Editura Sedcom Libris, Iași.
5. Florescu, C., Mălcome, P., Pop, N. Al.(coord.) (2003), *Marketing. Dicționar explicativ*, Editura Economică, București.
6. Juran, J.M. (2000), *Planificarea calității*, Editura Teora, București.
7. Juran, J.M. (2002), *Supremația prin calitate. Manualul directorului de firmă*, Editura Teora, București.
8. Nicolescu, O., Verboncu, I. (1999), *Management*, Editura Economică, București.
9. Standardul ISO 8402 (1994), *Quality Management and Quality Assurance – Vocabulary*.

## TOURISM AND THE ECONOMIC RECOVERY

*Viorica JELEV,  
Faculty of Marketing and International Affaires,  
Spiru Haret University, Romania*

*World economy undergoes the century's most serious crisis. At the same time, worldwide population is facing the food and energy crises, the climate change, poverty and a strong economic outlook uncertainty. Several developed countries feel the recession effects, while developing countries record lower development assistance levels. This trend may impact considerably those vulnerable and marginalized groups, especially women (according to the World Bank's programmes). On this background, the state must have an active role; the decisions to be further made by the European leaders at micro and macroeconomic level will affect the worldwide population. The current social and economic stage of development observed in Romania and, implicitly, that of the national tourism, requires a new type of approach vis-à-vis the "tourism development" concept.*

The world is facing the most serious recession since 1930. Although it does not originate in the developing countries, such states undergo severe financial conditions and the trade sector records a decrease. Poverty and hunger are on the increase and the Millennium Development Objectives set by the international community to eliminate poverty and hunger will most likely fail to be achieved. Children, women, poor workers, emigrants and the already deprived people are most exposed. Environmental degradation and social tensions are other consequences of the recession. The labour market is also at risk [9].

The financial and economic global crisis comes after the 2008 food crisis, which is not over [4].

Reduced investments in environmental protection, energy, renewable energy, water and land management, as well as in afforestation measures would result in low endurable development and climate change efforts. Prolonged recession and an insufficient focus on social needs would entail social issues, increased crime and decreased governmental authority.

The situation in the developing countries – least responsible for the crisis, but most affected – has determined some economists warn on "losing some development decades", which would impact considerably both wealthy and poor countries.

### **1. Solving the actual problems of the mankind generated by the economic and financial crises**

After coping with high prices in food, fuels and fertilizers, as well as with the climate change effects, the developing countries face a rapid decrease in sales and in import/export operations. The World Bank which describes the crisis as an "emergency situation in progress" estimates a potential financial deficit amounting up to 700 billion dollars and the risk of "losing a generation" with an estimated juvenile mortality rate of 1,5 to 2,8 millions by 2015.

Ban Ki-moon, the General Secretary of UNO warns on the fact that the entire "international community should have in view the problems and poor living standard of hundreds of millions of people from the developing countries" [10].

Some major reunions of world leaders and experts and the adopted declarations on solving the economic and financial crisis-related issues are mentioned below:

Ø the G20 Summit from Pittsburgh, 24 and 25 September 2009;

- Ø the G20 Summit from London on April 2, 2009;
- Ø the G8 Summit from L’Aquila (Italy) between 8 and 10 July 2009;

In Romania, the economic and political context at world and European level, as well as the effects of the current economic and financial crisis impose a long– term strategy enabling our country to regain its position as a competitive and sustainable power. Moreover, an initiative in this respect has already been formulated at the EU level as well, in effect by 2020. The crisis has determined researches worldwide analyse the state’s role in the economy. Therefore, all experts and policy– makers from each country join their efforts to reach a national agreement in order to cope with the crisis– related challenges.

At the beginning of the new millennium the analysts, banks and governments wouldn’t have imagined interventionism and capitalism coexist. Nowadays, most experts deem it a viable solution. During the past few years, the most powerful states have passed from one side to another: from free markets and lenient legislation to nationalized banks and more strict legislation. In other words, from John Maynard Keynes to Milton Friedman and now back to Keynes.

After a time in which the neoliberal doctrine imposes the minimal state concept, apparently this aspect has been reconsidered on the current crisis background, by recognizing the need of a state with a more important role and a power comparable to the one of the market mechanisms.

## **2. Romania and the economic crisis problems**

This aspect has not been highly addressed in our country in the last twenty years. Regardless of the extent to which the state’s role in the national economy has been theoretically explored, upon the change in the 1990 political regime, practice reveals an original role of the state, compared to the one adopted in the former communist countries. Romania being currently ranked last or the one before last on the European development scale can be the result of the state’s original involvement in an ailing economy. Specialists highlight the underlying causes of this critical situation, as follows: [1]

a. In a modern economy, the state becomes an instrument contributing to the proper operation of the market institutions and mechanisms. In Romania, the market institutions have become the state’s instruments. This is the reason why we can hardly say we witness an important conceptual change in the state’s role in the economy. Such a change would involve understanding and accepting the capitalist model of development in its current structure.

b. The post 1990 governments’ attempts to adjust the state’s role or to make it original or particular, based on political or context interests, fail to improve the economy. The 1990– 1996 conception according to which Romania should adopt an original strategy by developing the market social economy– like state or a Scandinavian– like one, characterized by a 2004– 2008 based highly developed social security system hinders the state reforms implementation. The current Government perceiving the state’s reforms only in point of the staff cut is also an inefficient approach. The state’s role in modern economy involves three prerequisites:

Ø guaranteeing private property and its decisive role in motivating the business entities;

Ø stimulating free initiative;

Ø making the market relations democratic.

No deviation from or construction of these prerequisites is permitted irrespective of the political interests or even the IMF agreements objectives.

c. The Romanian state cannot provide the proper operation of the economic sector through the observance of competitive economy rules and principles; moreover, various “beginners” holding information unavailable to most business entities and enjoying political support are promoted on the market. The state and the market do not cooperate in point of consolidating their roles of producers and distributors of goods and services, on the private/public correlation background.

The overwhelming pressure of the politic over the economic has a bi-univocal effect: it interferes with the market mechanisms and with the democracy ones exercised through the public institutions.

After twenty years of transition, Romania is still incapable to capitalize the economic, social, cultural, educational and informational advantages of the European capitalist system. This translates in the fact that although on the pressure of international negotiations, the state has managed to develop the market institutions, it has continued its active interference in order to meet the political clientele’s interests, which in fact has hindered the progress[2].

Judging from the development model we should rather be part of the Latin American countries group than of the European Union. Major income inequities, serious social polarization, generalized corruption and political instability are more specific to the Latin American model than to the European one.

### **3. Romania’s development strategy shaped by the actual government**

The development strategy outlined by the current Government should have in view Romania’s membership to the EU and to the group of the states with emerging economies. The emerging markets are specific to the states experiencing an accelerated growth, either during the transition from a centralized to a market economy, or during the post-crisis recovery process. These markets are more exposed to instability because the developed markets specific mechanisms are not entirely operational. This element is vital in elaborating the development strategy. Having in view these realities, we can identify and launch programmes adjusted to our country’s specific features and we can inspire from the successful strategies elaborated by many countries from this group. Let’s not overlook that the emerging countries are nowadays the engine of global development. Brazil, China, India or South Africa have been less affected by the crisis due to their dynamic economies. An example from Europe is Poland, a country experiencing an economic growth during the crisis due to the fact that it invests the European funds, considering that foreign investments record low levels. Poland is the only European country experiencing an economic growth in 2009, while other member states undergo recession; Romania, for example, records a decrease of 7.1% in the GDP. The European funds seem to be our only solution for the economic recovery, given the decreasing direct foreign investments and consumption (the economic growth engine in the past) [3].

The development strategy must identify the available resources of our country (human and financial) and set clear ways to rationally and efficiently use such resources. Priorities must also be set. The major sectors, such as: agriculture, energy, some manufacturing industries, infrastructure and tourism must be the state’s priorities. The state’s involvement is vital in such a context, not only in point of developing a strategy or in its capacity as resources administrator, but especially as an active player in the development of various projects and in the proper operation of some companies and branches. Besides taking part in public projects the state may directly or indirectly become a partner (even shareholder for a limited period) within private firms/companies of national interest in order to support them to cope with the crisis and to maintain (increase) the domestic or international market share. Unfortunately, the small and

medium- sized enterprises, considered by many developed countries (see Germany, Austria, France and the like) the engine of the economic recovery and workforce usage, face bankruptcy. In the last three months, other 8,000 firms have been subject to bankruptcy. As Greece, Romania becomes insolvent although the fifth tranche from the International Monetary Fund is disbursed.[8]The state must facilitate cooperation with the important national manufacturers (multinational companies or foreign capital regional firms), with the Romanian small and medium- sized enterprises, so that the latter become subset providers for the end products of the former and beneficiaries of some technologies and know- how to make them competitive on the domestic and foreign market. It is common knowledge that exports play an important role in the economic recovery process. Romania belongs to the group of emerging countries which play an active part in foreign trade. Many of these players wish to develop relations with our country, to finance important projects, but what can Romania offer in exchange to maintain a fair trade balance? [4]

A development strategy assumed by our country will have an impact on the international markets as well: new clarity and sustainability elements rating agencies take into account to measure more accurately the stability level in Romania. This increases the investors' trust determining them to become partners in important development projects.

A strategy accepted at national level would send a stronger signal of stability and economic recovery to the Romanian banking system, which would consider funding the companies and house-holdings. The banks non- involvement in the economic recovery process may entail serious issues.

A national development strategy will draw international private funds at the convenient terms and costs for our country. We need to draw resources from the domestic and European markets, having in view the still reduced capacity to pay the dues (current expenses, loan repayment,high interests payment).

The development strategy should include adopting the EURO currency, a nationally assumed mission. The attainment of this objective by 2015 requires a nationally assumed decision and a blend of strategies and programmes covering not only the monetary and currency area, but the fiscal and economic ones as well. The EURO adoption criteria are very strict. So are the steps to be taken in this respect. Given the serious issues facing some Euro Zone countries and the joint efforts to implement economic recovery programmes requiring extraordinary resources, the EU and European Central Bank leading authorities will be more strict when analysing and deciding upon Romania adopting the EURO currency [5].

#### **4. The relationship between tourism and economic recovery**

The current social and economic stage of development observed in Romania and, implicitly, that of the national tourism, requires a new type of approach vis-à-vis the “tourism development” concept. Until the 89s, tourism development was carried out in a centralized fashion and, in most cases, with little regard to the impact that strategy had on the environment and the local population. This strategywhich, in some cases, is still applied today-has had a significant impact on a national level, by creating huge discrepancies among the country's regions, with direct repercussions on local communities and the national labor market. Recent years have shown a distinct linkage between tourism and local communities, largely owed to the multiplying effect that tourism activities have, but also to the intricate network of correspondences between themselves

The tourism is the chance for economic recovery. According to the strategy, the Romanian tourism offer faces more problems. All the types of programs offered by

Romania face a stiff competition on Western European markets, while competing destinations offer a wide range of facilities for all categories of tourists. Also, the Romanian offer is limited, restricted to a few resorts and there to only a few hotels. The services are inferior to those of competing destinations such as Bulgaria, Turkey, Greece and Cyprus, while the entertainment is not up to the level of the other destinations.[6]

These problems add to inadequate road and technical infrastructure, lack of superior hotels in major cities and tourist resorts of international interest.

In terms of quality-price report, Romania has ceased to be an attractive tourist market.

The imperative changes that must be reflected in the policies of the tourism industry post-economic crisis are:

Ø The focus should move on the general economic development, rather than on uncoordinated and inconsistent measures targeted for tourism industry.[7]

Ø Promoting a tourist oriented policy, instead of the priority given to tour operators and – to a lesser extent – to the local tourist accommodation industry.

Ø Improving communication through smarter actions to create brand and advertising.

Ø Networking industry by excellence, Romanian tourism has even more potential than other areas of the economy of a country.

Ø Tourism has been defined as a system in which the interdependence is essential and the cooperation among various organizations in a tourist destination creates the tourist product.

Ø Under the impact of globalization, the development of tourism in each country in the world is possible only if an optimal public-private partnership exists.

Ø There is not a real public-private partnership in this sector and the competent institutions creating a specific education and a conduct to support a sustainable development of Romanian tourism do not make the necessary efforts. Basically, in this context of the crisis, Romanian tourism needs to maintain the accommodation capacities and has to improve the services. The real benefits will be obtained later.

The effects of global financial and economic crisis are felt by all the market players, regardless of their domain.

International monetary policy, in early 2011, will reach especially the top sectors of the economy including tourism. In this respect, I believe that the specialized consultancy services for the European funds absorption will be affected, on the one hand by the impossibility of the beneficiaries of funds to secure the projects co-finance of the loans attracted, on the other hand, the volume of EU funds will be reduced in the next years.

### **Conclusions**

In many respects, the global crisis has been the catalyser of the severe economic crisis foreseen by the Romanian analysts and businessmen. According to the general view, our country will follow the great powers path towards recovery. Some of them (The United States, Germany, France) are heading in the right direction. Therefore, we can anticipate a similar trend in the first half of 2011 at the latest. Oddly or not, in Romania's case the major shortcomings are in fact the main advantages because they are beneficial for businessmen and implicitly foster the economic recovery.

The best example is infrastructure (not only the transport infrastructure, but various other facilities, such as: hospitals, education institutions, waste management systems, lighting systems, leisure facilities and the like). The economic downturn may be counterbalanced through sustained efforts, the European funds being an important

funding source. Moreover, as the investors' involvement in the Eastern Europe, including in Romania increases, the public/private partnership model gains more credibility. A successful project depends largely on the politicians' wisdom who must understand the economic value of such a project and to objectively support its development.

The projects must be started as soon as possible and carried on under the initial terms, irrespective of the changes in the political regime. The investors need continuity in order to implement long-term strategies while establishing constructive cooperative relations with the state and the public institutions is a prerequisite in this context. For a long time the economic growth was due to a prosper business environment. The crisis struck the private sector and now the economic recovery is at the public sector's hands. In this context, the state must improve the entire system and take steps for reducing bureaucracy, professional improvement and improving the quality of services. A transfer of mentality and pragmatism from the private to the public sector is required. This is the prerequisite for a sustainable economic growth.

We believe that 2012 will be full of events in the economic-financial sector and a better professional settlement of the Romanian companies, under restricted conditions created by the economic crisis.

### References

1. Angelescu C., Apostol Ghe., Avram I., Blaga I., Ciucur D., Coșa M., Dobrotă N., Enache C., Gavrilă I., Ghiță P. T., Gogoneață C., Tomescu Ghe., Economie politică, Editura Economică, 1995, p.34-37.
2. Coșa M., România după douăzeci de ani (Wall-Street News- newsletter), <http://standard.money.ro/macro/relansarea-depinde-de-sectorul-public-555.html> (accesat 16.02.2010).
3. Dănilă N., Strategie de Dezvoltare pentru România, acum! (Wall-Street Newsnewsletter), <http://standard.money.ro/macro/strategie-de-dezvoltare-pentru-romania-acum-2921.html>, (accesat 08.03.2010).
4. Jeleu V., Marketing, tourism and the economic recovery, articol
5. Mucibabici G., Relansarea depinde de sectorul public! (Wall-Street Newsnewsletter), <http://standard.money.ro/macro/relansarea-depinde-de-sectorul-public-555.html> (accesat 13.01.2010).
6. Sabiescu A., Fondurile europene – Soluția României pentru ieșirea din criză? (Wall-Street Newsnewsletter), [http://www.wall-street.ro/-slideshow-/Economie/84459/Fondurile\\_europene\\_-\\_Soluția-României-pentru-ieșirea\\_din-criză.html](http://www.wall-street.ro/-slideshow-/Economie/84459/Fondurile_europene_-_Soluția-României-pentru-ieșirea_din-criză.html), (accesat 26.04.2010).
7. Socol C., România integrată în ue? nu. în America latină! (wall-street newsnewsletter), <http://standard.money.ro/macro/romania-integrata-in-ue-nu-in-america-latina-3414.html>, (accesat 17.03.2010).
8. Stanciulescu G., The management of the sustainable tourism in the urban centres, economica publishing house, Bucharest, 2004, p.56-58
9. Ieșirea economiei mondiale din criză în acest an nu este garantată, [http://www.businessadviser.ro/economic\\_iesire\\_economie\\_criza\\_mondiala.html](http://www.businessadviser.ro/economic_iesire_economie_criza_mondiala.html).
10. Conferința Națiunilor Unite asupra crizei economice și financiare globale și impactul acesteia asupra dezvoltării, [http://www.onuinfo.ro/secretar\\_general/-articole/547/](http://www.onuinfo.ro/secretar_general/-articole/547/), (accesat 1.06.2009).
11. Rezoluția Parlamentului European din 25 martie 2010 referitoare la efectele crizei financiare și economice mondiale asupra țărilor în curs de dezvoltare și asupra cooperării pentru dezvoltare (2009/2150(ini)), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getdoc.do?pubref=-//ep//text+ta+p7-ta-2010-0089+0+doc+xml+v0//ro>.
12. Dex online, <http://www.dexonline.news20.ro/cuvant/piete.html>.

## PROGNOZAREA SECTOARELOR ECONOMICE UTILIZÂND UN MODEL REDUS DE TIP RMSM

*Cristian Nicolae STĂNICĂ,  
Ph.D., Senior Researcher I, Institute for Economic  
Forecasting, Romanian Academy, Bucharest*

*Within the economic modelling, a major role is played by the institutional sectors, namely the economic actors grouped by similar behaviour: public institutions, households, economic agents, financial agents, external sector. The financial models are building up the income/expenditure accounts for each sector, thus allowing for the identification of correlations between indicators, according to the economic theory.*

*The paper illustrates the way in which the main financial indicators are compiled for three sectors (public, private, external) of a reduced RMSM model, as well as the correlations between these specific indicators and those of the IMF blocks: GDP components, general consolidated budget and balance of payments. The forecasts for the main income/expenditure are presented and analysed, pointing out the major structural changes.*

### **Introducere**

Modelul de programare financiară elaborat de autor se înscrie pe filiera teoretică a conturilor naționale, ca un model de echilibru macroeconomic. Totodată, acesta asigură disponibilitatea glisării caracterului variabilelor, de la endogen la exogen, dacă condițiile obiective ale cercetării impun acest lucru. Din acest punct de vedere, ca o trăsătură generală este de evidențiat armonizarea proporției dintre variabilele exogene și endogene, astfel încât să se poată, pe de o parte să se reflecte în model politicile economice și cu deosebire a celor fiscal-bugetare, iar pe de altă parte să se poată verifica compatibilitatea dintre prognoza macroeconomică și cea bugetară. Indicatorii macroeconomici sunt agregați în model pentru trei sectoare instituționale, astfel:

–*Sectorul public* (gubernamental) cuprinde ministerele și instituțiile publice finanțate integral sau parțial din bugetul general consolidat: Administrația centrală și administrațiile publice locale; Asigurările sociale; Fondurile speciale;

–*Sectorul extern*;

–*Sectorul privat* cuprinde societățile financiare, întreprinderile publice, societățile nefinanciare și menajele și se determină rezidual.

Construcția sectoarelor instituționale presupune prelucrarea a trei blocuri primare de indicatori macroeconomici pe care le-am denumit blocuri FMI: Conturi Naționale (componentele PIB)- NatAcc, Buget Consolidat- GovAcc, Balanță de Plăți- Foreign. Inițial sunt prognozați indicatorii din blocurile FMI, după care aceștia se translatează într-un nou sistem de indicatori care formează Contul curent și Contul de capital pentru fiecare sector instituțional în foaia excel corespunzătoare. Contul curent înregistrează fluxurile de fonduri corespunzând operațiilor de generare și de distribuire a venitului, precum și de utilizare a venitului. Soldul contului este economia nefinanciară (S) – partea din venitul disponibil necheltuită pe achizițiile de bunuri și servicii.

### **Blocul sectorului public**

În blocul sectorului public sunt detaliate veniturile și cheltuielile bugetului general consolidat (varianta economică), alături de datoria publică internă și externă destinată finanțării deficitului. Veniturile fiscale se determină în funcție de ratele de impozitare empirice (politicile fiscale aplicate) și bazele de impozitare specifice fiecărui



tip de venit, acestea din urmă rezultând din ecuațiile modelului din blocurile conturi naționale, forță de muncă și bugetar.

Indicatorii sectorului public estimați de model sunt propuși în următoarea structură:

<b>Venituri totale</b>	<b>VGR</b>
Venituri fiscale de la sectorul privat	VFP
Impozit pe profit	IPR
Impozit pe venit	IV
Contribuții de asigurări sociale	CAS
Alte impozite	AT
Impozite pe produse	IPP
Accize, taxa pe valoarea adăugată	TP
Taxe vamale	TVM
Venituri nefiscale și de capital de la sectorul privat	NFP
Transferuri gov. nete din străinătate (Granturi UE – Contribuția la UE)	FG
Operațiuni extrabugetare (ESA)	EBV
<b>Cheltuieli totale</b>	<b>CGT</b>
Consum guvernamental	CG
Cheltuieli de personal	GW
Bunuri și servicii	GM
Cheltuieli cu datoria publică	CDP
Dobânzi la datoria publică internă	IADP
Dobânzi la datoria publică externă	IFG
Subvenții pe produse	SPP
Subvenții și transferuri gov. către sectorul privat	GPC
Cheltuieli de capital și alte cheltuieli financiare	IG
Operațiuni extrabugetare (ESA)	EBC

Operațiunile extrabugetare sunt corecții între sectorul bugetar și sectorul privat prin trecerea de la bugetul general consolidat la sectorul administrației publice.

Din contul curent se determină relația dintre Consumul guvernamental (CG) și Economisirea guvernamentală (SG):

$$SG + CG = IPP - SPP + VFP + NFP + FG - GPC - IADP - IFG + EBV - EBC$$

Pe baza ecuațiilor generale ale modelului, valoarea adăugată brută (VA) se descompune în veniturile factorilor care constituie bazele de impozitare pentru impozitele directe. Obiectivele politicii fiscale și salariale (privind ratele legale pentru impozitul pe venit, contribuțiile sociale și impozitul pe profit, câștigul salarial brut) determină în mod direct evoluția valorii adăugate brute și a costului total al forței de muncă, iar în mod indirect profitul brut & alte venituri:

○ Volumul salariilor brute oficiale și neoficiale SALB = baza de impozitare pentru contribuțiile de asigurări sociale și pentru impozitul pe venit = funcție de numărul de salariați, câștigul salarial mediu brut, politicile fiscale, gradul de reducere a economiei ascunse pe venituri

○ Profitul brut & alte venituri TPR = baza de impozitare pentru impozitul pe profit = VAB – SALB

Cunoscând produsul intern brut (PIB) și obiectivele politicii bugetare (evoluția consumului guvernamental CG) se estimează bazele de impozitare pentru impozitele indirecte:

- Consumul privat de piață CPP = baza de impozitare pentru TVA = Consumul total – Consumul guvernamental – Autoconsumul
- Importul (M) = baza de impozitare pentru taxele vamale

### Blocul sectorului privat

Veniturile și cheltuielile sectorului privat rezultă prin diferența dintre indicatorii economiei naționale și indicatorii sectorului public și ai sectorului extern. Contul Curent al sectorului privat determină relația dintre Consumul privat (CP) și Economisirea privată (SP) conform condiției de închidere:

$$\begin{aligned} VA + IADP + IFA + GPC + FP + EBC &= \\ &= VFP + NFP + IFP + EBV + CP + SP \end{aligned}$$

<b>Venituri curente (ESA)</b>	<b>RP</b>
Valoarea adăugată brută	VA
Dobânzi la datoria publică internă	IADP
Dobânzi la rezervele internaționale	IFA
Subvenții și transferuri gov. către sectorul privat	GPC
Venituri și transferuri private nete de la sectorul extern	FP
Operațiuni extrabugetare (ESA)	EBC
<b>Cheltuieli curente (ESA)</b>	<b>EP</b>
Venituri fiscale de la sectorul privat	VFP
Venituri nefiscale și de capital de la sectorul privat	NFP
Dobânzi la datoria privată externă	IFP
Operațiuni extrabugetare (ESA)	EBV
Consumul privat	CP
<b>Economisirea privată (ESA)</b>	<b>SP</b>

În sinteză la nivel național, fluxurile de fonduri generate de operațiunile nefinanciare din contul curent sunt descrise de ecuațiile:

$$GDP = VA + IPP - SPP$$

$$GDP = C + I + X - M$$

$$C = CG + CP$$

$$I = IG + IP$$

$$S = SG + SP$$

$$CAB = X - M + IFA - IFP - IFG + FG + FP$$

$$CAB = S - I \quad (\text{dedusă din celelalte})$$

GDP, C, I, X, M, S = Produsul intern brut, Consumul total, Investiția brută, Exportul și Importul; CG, IG, SG respectiv CP, IP, SP se referă la sectorul guvernamental și sectorul privat.

CAB = Soldul Contului curent al Balanței de Plăți.

Translația variabilelor în conturile sectoarelor instituționale este foarte folositoare. În particular, ne ajută să observăm impactul politicilor fiscale și monetare asupra veniturilor și cheltuielilor sectoarelor instituționale, ceea ce ar putea indica

gradul de sustenabilitate pe termen lung al acestor politici. Pe de altă parte, coerența prognozelor ansamblului de indicatori cu alegerea parametrilor de politici și cu valorile țintelor de creștere economică se poate observa din evoluția indicatorilor sectoarelor instituționale, ai blocurilor secundare, deoarece numai această metodologie permite urmărirea unor corelații bazate pe principiile teoriei economice, de modificări de comportament.

### **Evoluția sectoarelor instituționale**

Baza de date disponibilă a permis ca versiunea curentă a modelului să lucreze cu patru sectoare, astfel: *sectorul public* (format din administrația centrală, instituțiile finanțate din buget și cele autofinanțate, trezoreria statului, administrațiile publice locale, asigurările sociale, fondurile speciale), *sectorul extern* (restul lumii), *sectorul menajelor* și *sectorul economic* (societățile nefinanciare, întreprinderile publice și societățile financiare).

Veniturile și cheltuielile bugetului general consolidat prognozate în funcție de pachetul de politici fiscale, conduc la elaborarea contului curent al sectorului public, care, împreună cu contul sectorului extern dedus din balanța de plăți, constituie setul principal de indicatori endogeni ai modelului. Conturile curente ale sectorului economic și menajelor rezultă din alăturarea indicatorilor celorlalte două sectoare la care se adaugă alte elemente ale conturilor naționale. Se poate spune că cele patru sectoare instituționale sunt rezultatul modelului și sunt complet explicate de țintele politice, variabilele exogene și pachetul de politici fiscale.

### **Sectorul public**

În contextul ipotezelor avute în vedere, rezultatele modelului evidențiază tendința de îmbunătățire a ratei economisirii în sectorul guvernamental (incluzând și unitățile publice cu autofinanțare sau finanțare mixtă) în perioada 2008-2012, concomitent cu reducerea ca pondere în produsul intern brut a cheltuielilor cu consumul public, respectiv cheltuielile pentru bunuri și servicii. Este de remarcat totuși că îmbunătățirea ratei economisirii se realizează în condițiile creșterii ponderii veniturilor curente de la circa 35% din PIB în 2008 la 38,2% în 2012. În timp ce cheltuielile curente se mențin ca pondere în produsul intern brut la peste 32%, veniturile publice curente au o evidentă tendință de îmbunătățire, datorată, în special, colectării bune a veniturilor fiscale, ca efect al menținerii fiscalității. Această tendință este susținută de transferurile de capital suplimentare din străinătate către sectorul guvernamental, începând din anul 2010, datorită absorbției fondurilor UE.

Construirea contului curent pe fiecare sector instituțional permite, totodată, să se evalueze fluxurile dintre sectoare. Conform rezultatelor din această versiune a modelului, transferurile sectorului public către sectorul privat rămân la un nivel ridicat, în medie de 18% în PIB, și își majorează ponderea în PIB în perioada 2008-2012 cu 4 puncte procentuale, datorită contribuției prestațiilor sociale. Practic transferurile continuă să reprezinte peste 55% din cheltuielile curente ale sectorului guvernamental.

### **Sectorul privat**

În **sectorul privat**, realizat din agregarea sectoarelor menaje și economic, rezultatele evidențiază tendința de creștere susținută a ratei de economisire, respectiv de la 14,9% în anul 2008 la 19,7% în anul 2012, cu circa 5 puncte procentuale. În schimb, consumul privat va înregistra un trend descrescător, reducându-se cu 3,6 puncte procentuale.

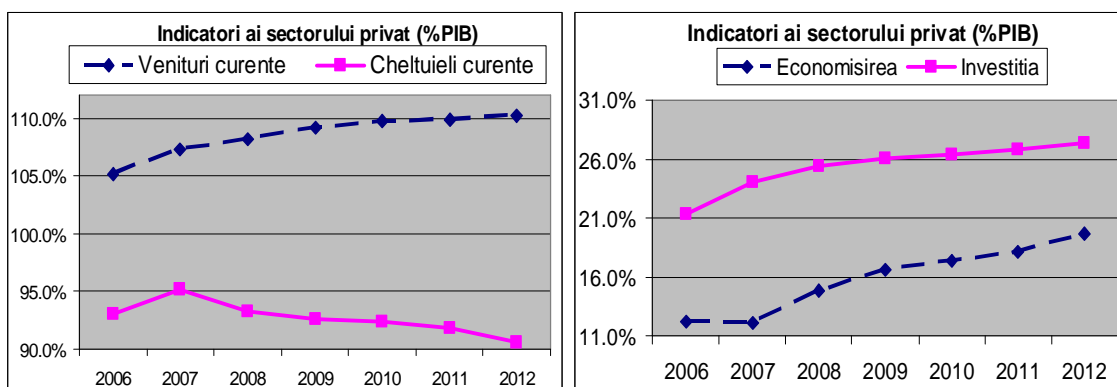


Fig. 1. Indiiatori ai sectorului privat

Veniturile sectorului privat în perioada 2008-2012 sunt afectate într-o oarecare măsură de transferurile nete din străinătate, ca urmare a reducerii fluxurilor anuale bănești primite de la lucrătorii români din străinătate. Totodată menținerea fiscalității va determina o suplimentare a cheltuielilor cu impozitele ale sectorului privat datorită conformării voluntare și a lărgirii bazelor de impozitare. Acțiunea combinată a acestor tendințe determină existența unui necesar de finanțare a sectorului privat de peste 7% din PIB, chiar dacă acesta este în scădere. Dar, la nivelul întregii economii rezultă un necesar de finanțare care trebuie acoperit de către sectorul extern, acesta fiind de fapt deficitul contului curent și soldul contului de capital al balanței de plăți externe.

#### Sectorul extern

Analiza **sectorului extern** prin prisma tranzacțiilor cu economia internă arată o diminuare a veniturilor sectorului, care se constituie în ieșiri din economia internă, cu 4 puncte procentuale în perioada 2008-2012, în special ca urmare a reducerii importurilor de bunuri și servicii. Un alt element semnificativ referitor la sectorul extern îl reprezintă ponderea relativ importantă a cheltuielilor curente datorate transferurilor din străinătate, ele reflectând în fapt transferurile curente din exterior către sectorul privat, care reprezintă circa 3,5% din PIB (inclusiv donațiile UE pentru sectorul neguvernamental).

#### Concluzii

Din analiza prezentată putem trage următoarele concluzii:

- Modelul propus prognozează principalii indicatori ai conturilor naționale (componentele PIB-ului pe partea de ofertă și de cerere) și un set extins de indicatori ai Balanței de Plăți, Bugetului Consolidat, Situației Monetare Consolidate în cinci foi excel intercorelate ale unui singur fișier: NatAcc, Trade, Foreign, GovAcc, MoneyAcc.

- Conform corespondențelor statistice dintre blocurile FMI și blocurile sectoarelor instituționale, modelul translatează indicatorii prognozați în structura FMI într-un nou set de indicatori care formează Contul curent și Contul de capital pentru sectorul guvernamental și sectorul extern.

- Apoi se determină rezidual Contul curent și Contul de capital ale sectorului privat, după ce au fost aplicate regulile de închidere din matricea de contabilitate socială.

Consistența prognozei indicatorilor macroeconomici cu alegerea parametrilor de politici se poate observa din conturile sectoarelor instituționale. O analiză aprofundată ar putea fi realizată după verificarea mai multor ecuații econometrice cu variabile din conturile curente și de capital.

#### Mulțumiri

Articolul a fost realizat în cadrul proiectului "Cercetarea științifică economică, suport al bunăstării și dezvoltării umane în context european", cofinanțat de Uniunea Europeană și Guvernul României din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contract de finanțare nr POSDRU/89/1.5/S/62988.

**Referințe bibliografice**

1. Ciupagea, C., Economic and econometric models for Romania, Editura I.E.M., București, 2000.
2. Dobrescu, E., Macromodels of the Romanian Transition Economy, Ed. Expert, 1996.
3. Dobrescu, E., Macromodels of the Romanian Transition Economy, Second Edition, Ed. Expert, 1998.
4. Dobrescu, E., Macromodels of the Romanian Transition Economy, Ed. Expert, 2000.
5. Dobrescu, E., Tranziția în România. Abordări econometrice, Ed. Economică, 2003.
6. Mikkelsen, J. G., A model for Financial Programming, IMF Working Paper, WP/98/80, 1998.
7. Stănică, C., Modelarea sectoarelor instituționale în economia de tranziție, Ed. BREN, 2007
8. Stănică, C., Macroeconomic forecasting with a SAM model for the Romanian economy. Part I – Main features of the model, Romanian Journal of Economic Forecasting, 5(1), 2004, pp. 92-96.
9. Stănică, C., Macroeconomic forecasting with a SAM model for the Romanian economy. Part II – Equations of the model”, Romanian Journal of Economic Forecasting, 5(3), 2004, pp. 66-73.

**ANEXA**

**Sectoare instituționale – indicatori de structură**

**Tabelul 1. Blocul sectorului guvernamental**

Nr. crt.	Indicatorul	2010	2011	2012
1.	VENITURI CURENTE	100,0%	100,0%	100,0%
2.	Venituri fiscale de la sectorul privat	50,6%	51,3%	52,1%
3.	Impozite pe produse	33,2%	32,5%	31,7%
4.	Venituri nefiscale și extrabug. de la sectorul privat	15,5%	15,3%	15,2%
5.	Transferuri gov. din strainatate	0,7%	1,0%	1,0%
6.	CHELTUIELI CURENTE	100,0%	100,0%	100,0%
7.	Subvenții, transf. gov. catre sectorul privat	56,5%	58,6%	59,7%
8.	Asistență și prestații sociale în bani	43,8%	43,7%	43,2%
9.	Alte transferuri, prod. de piață și extrabug.	12,7%	14,9%	16,5%
10.	Subvenții pe produse	1,2%	1,5%	1,8%
11.	Dobânzi la datoria publica	2,3%	2,3%	2,3%
12.	Transferuri gov. în străinătate	3,0%	3,0%	3,0%
13.	Consum guvernamental	41,3%	38,6%	36,8%
14.	Consum de capital fix (-)	-4,3%	-3,9%	-3,6%
15.	ECONOMISIREA NETA (%PIB)	-2,2%	-1,7%	-1,8%
16.	TRANSFERURI DE CAPITAL NETE (%PIB)	1,0%	1,2%	1,5%
17.	CAPACITATEA DE FINANTARE (%PIB)	-1,2%	-0,5%	-0,3%

**Tabelul 2. Blocul sectorului economic**

Nr. crt.	Indicatorul	2010	2011	2012
1.	VENITURI CURENTE	100,0%	100,0%	100,0%
2.	Excedent de exploatare	87,2%	85,5%	84,0%
3.	Consum de capital fix – EBE guvernamental (-)	-4,4%	-4,0%	-3,6%
4.	Alte transferuri, prod. de piata și extrabug.	13,1%	15,0%	16,5%
5.	Dobânzi interne și externe	1,2%	1,1%	1,0%
6.	Venituri și transferuri nete de la sectorul extern	2,9%	2,4%	2,1%
7.	CHELTUIELI CURENTE	100,0%	100,0%	100,0%
8.	Impozit pe profit	21,1%	22,4%	23,5%
9.	Diverse impozite	7,8%	8,0%	8,1%
10.	Venituri nefiscale și extrabug. de la sectorul privat	40,4%	41,6%	42,7%
11.	Dobânzi la datoria privată externă	4,9%	4,1%	3,3%
12.	Dividende și profituri reinvestite (investiții directe)	17,9%	15,9%	14,5%
13.	Consumul administrației private	7,9%	8,0%	7,9%
14.	ECONOMISIREA NETA (%PIB)	-9,1%	-8,6%	-8,5%
15.	TRANSFERURI DE CAPITAL NETE (%PIB)	0,4%	0,5%	0,5%
16.	CAPACITATEA DE FINANTARE (%PIB)	<b>-8,6%</b>	<b>-8,2%</b>	-8,0%

## MANAGEMENT CONSULTANTS AS AGENTS FOR NEO-LIBERALISM

*Tudor CIUMARA, PhD, scientific researcher,  
Center for Financial and Monetary Research  
“Victor Slăvescu”, Bucharest, Romania*

*The purpose of this paper is to develop an understanding of the role management consultants have in international development (ID) and in the global spread of neo-liberal ideas. ID is a context that brings together international financial institutions, donor governments, NGOs, developing countries and various consultants. We examine a number of issues related to the roles of management consultants in the spread of neo-liberal ideas, such as the consultants' role as “carriers” of neo-liberal ideas and the agency of consultants in this process. Further, we analyse the mechanisms for the diffusion of neo-liberal ideas by consultants on different levels: direct transformation of practices in the developing states by the professional dissemination of the consultants knowledge, direct and indirect impact on the developing states, direct and indirect impact on those that can be seen as the real clients, from the consultants' point of view. Finally, we analyse the effects of the diffusion in terms of the spread of neo-liberalism, the general efficiency of the projects, the potentially hidden agenda of some influential institutions/groups and the consultants' need to cultivate their market.*

### **Introduction**

In this paper we attempt to develop an understanding of the role management consultants have in international development and in the global spread of neo-liberal ideas. International Development (ID) is a context that brings together international financial institutions, such as the World Bank, the IMF, donor governments, NGOs, developing countries and various consultants. Although in the literature some authors choose to generalise and refer, for example, to the “international economic development consultants” [7], of interest to us is only a part of the consultants involved in ID, namely those dealing with management consultancy.

The activity of management consultants has received increased attention in recent years. There is now a substantial body of research on management consulting, but much of it focused on the activities of individual companies or the developments at national level. Although this sort of attention certainly has its merits, it may also be important to look at the more general role of consultants, as carriers of capitalist ideas. So far, little attention has been paid to these aspects, to the mechanisms used and the results of their intervention (although there are some recent contributions to this subject: [4; 19]). Generally, research in this area has been limited to accounts of specific consultant interventions. Therefore, our understanding to date has been mostly restricted to what can be obtained from individual cases and fragments of information extracted from research not focused on our topic.

In the last three decades, consultants became much more involved in what is generally known as ID. Due to the fact that they do have a rather visible role, their activity as spearheads of transnational institutions is generally acknowledged and accepted, but in our opinion has been insufficiently analysed. We believe that this problem merits further investigation, as it can reveal a very interesting dimension of consultancy.

This topic is not entirely a new one. There are, in papers such as Hilary [10], rather detailed accounts of instances in which consultants were used. Consultants' role in the “export” of public management reform has been acknowledged before [15; 21].

These consultants are, alongside with academics and journalists, part of what Swain [24] calls the “transition industry” or Wedel [26] coined as the “Marriot Brigade”.

The idea that globalisation is synonymous for homogenisation and therefore consultants, as important carriers of management concepts [1], play an important role in the process, can be appealing. We do however have to acknowledge the fact that *management consultancies are not all of the same kind and diffuse identical ideas* [5].

The consultant-client relationship has a very particular nature in the case of ID: the beneficiary of the consultants’ services is (in theory) a different party than the one that pays for these services. Dumas et al. [7, p. 29] recognise *three levels of “clients” involved: the donor, the recipient government, and the people of the recipient country*. Fyson [8] also points at the dynamics of the relationships between these parties. Therefore we ask what happens when there are conflicts of interests between these categories of clients? Also, if we observe the management consultancy industry „conquest” of Europe [16; 25; 14] we can trace at least some of the consultants’ appetite for ID from the initial waves of expansion. Based on this, we could actually ask the question if much of the ID movement was not the creation of consultants seeking to continue and develop their business, using the skills they learned previously working for the Western European governments.

### **Roles played by consultants**

A number of questions can be asked in relation to the roles of management consultants in the spread of neo-liberal ideas: 1) is it accurate to describe them as “carriers” of these ideas (this implies a rather passive and low-level involvement); 2) do all consultants involved in ID act as carriers of these ideas; 3) are consultants also active generators or just disseminators of such ideas; 4) do consultants have agency or are pawns in a bigger game?

A number of papers have studied the role of management consultants in the diffusion of managerial ideas [2; 18; 17]. The diffusion can take the form of knowledge transfer, knowledge translation or knowledge evolution [4].

The idea that consultants act as agents for neo-liberalism, as stated by Davis [6], uses agency theory to explain the cascading pressures that ultimately conduct consultants to behave in a manner consistent with neo-liberal principles. In her words, this pressure is *“all unspoken but understood – like wisps of mist softening the landscape”*. Basically, only those consultants that agree to behave in a certain manner make it in ID and therefore all consultants that can be seen performing long-term activity in ID act consistently. According to Davis, consultants in a new public management scenario have to fit the templates which have been created for them. However, is it accurate to assume that consultants have such a passive role, as mercenaries without personality? An answer is that of Huddleston [13] noting that there is *“something of the air of the French Foreign Legion among the cadre of consultants available for long-term assignments”*.

In the current literature we have identified three general perspectives over consultants’ activity in developing countries: 1) they are seen as legitimate disseminators of managerial knowledge, who do their best to help in the development of the respective countries [3]; 2) they are seen as economic agents interested only in the profit they can extract from the development missions [10]; 3) they are seen as “agents of propaganda” [6], that help the donor countries push their agenda in the developing world [10; 15; 21; 24].

We believe that in the ID context the use of management consultants is questionable on several accounts, of which more evident are the following:

1. Do they have the necessary knowledge and expertise to provide valuable services to the developing country? Huddleston [13] points out that this is not always the case, they may have technical knowledge but it may take a long time until they learn how to apply that knowledge in the host country context.

2. Is the system setup in a manner that encourages the consultant to provide objective advice to the beneficiary? It is argued [10] that the consultants tend to value more the relationship with the institution that actually pays them or is able to provide future projects, which generally is not the host country but the donor. Also Dumas et al. [7; p. 23] note that they are not simply free agents who offer neutral advice.

3. Is it correct to provide tied aid, that is to force the host country accept the aid under the obligation of using the (highly paid) consultants chosen by the donor? In many occasions significant amounts of the donor money are spent on consultancies from the donor country [9; 10; 24].

### **Mechanisms for the diffusion of neo-liberal ideas by consultants**

The entire setting of the consultancy process brings together different players, such as the donors and host governments, consultants and brokers. All the players are represented by people with different interests, perspectives and goals [3].

Country governments are required to engage consultants or the consultants are directly appointed by the donor institutions [10]. Donors have been criticised for using consultants from their own countries, whom they paid significant portions of the money supposedly donated to the developing countries. In the initial stages of local development it was argued that local consulting resources were inadequate for the donor's projects and therefore it was necessary to bring foreign (Western) consultants. After some time, local consultants also began to be used in these projects. It could be argued however, that these local consultants actually represented branches of the large international consultancies that in the mean time established a presence in the developing country using the resources (financial, information, relationships) obtained from the initial projects. Considering the issue from this perspective the donor money used to pay consultants can be seen as a subsidy given to the consultancies to establish a presence in the new territory. Consultants used such initial assignments as "bridges" to foreign countries, in the manner Kipping [14] described for the expansion of American consultancies in Western Europe. In return, these consultancies might have very well agreed to transmit in the host country the messages that the donor wanted or to help create the conditions necessary for the donor to achieve its local objectives.

We perceive the mechanisms for the diffusion of neo-liberal ideas by consultants functioning on three different levels, as detailed below:

#### **a. Direct transformation of practices in developing states (nominal clients of the consultants), according to their official mission**

What consultants do in this respect is often under-estimated in country-level studies due to the fact that much of their work is simply associated with the institutional donors such as the World Bank and the IMF [12]. But if we make the effort to determine the actual results of the consultants work, we can observe that they are substantial. Quantity is of course not a substitute for quality and the fact that the consultants have a significant output in the developing countries does not necessarily mean that this impact is positive. In fact, it is quite possible to find numerous evidences to the contrary.

It is argued that consultants *have contributed to the globalization of the core values of Western culture generally, and the transmission of the idea of liberalization specifically* [21]. And this is pretty much what they were supposed to do, how their mission was publicly understood. Of course, we can also see the value of the argument



made by Hilary [10], that consultants are also used to bypass the democratic process, legitimising decisions that should make the object of public debate. And this brings us to the important issue of accountability. As Dumas et al. [7] point out, there is a mismatch between consultants’ influence and their accountability in ID projects.

**b. Direct and indirect impact on the nominal clients of the consultants, in order to achieve unofficial objectives (hidden agenda)**

Consultants’ main objectives are not necessarily consistent with the hosts’ objectives. A vivid outline of this idea is provided by Huddleston [13] who observes that *“as an overseas consultant, one’s job is to pack one’s bag and fly the flag: get on a plane and make sure that the goals of Washington (or Bonn or Brussels or London) are met as expeditiously and efficiently as possible. One reason this is challenging is that the home office’s goals are seldom perfectly consistent with those of the government one is sent to assist”*. This points to what Swain [24] described as a Trojan Horse: sending a gift that that will help the donor achieve its own objectives, even when they do not coincide with the recipient’s goals.

There are constant pressures on those that want to participate in the global system to play by global rules and this pact in itself does not raise any problems. The problem is that those that make the rules of the game are also players (and sometimes take the role of coaches for other players as well). In this situation there is an obvious conflict of interests, because it is possible (and likely) to make rules that favour a certain player, rules that allow that player to use certain advantages it possesses.

Are the consultants objective in their work? It is argued that rather than having to find the right solutions for the developing country they are expected to justify predefined objectives [10]. Also, they have a stake in advising on those measures that will allow them to further provide their services [10]. The same point is made by Fyson [8], who discusses the “triangular dynamic between consultants, governments and donor”. It is very improbable that these three parties have similar interests. Other than pure professional ethics, we cannot see reasons for consultants to disregard their own long term interest, to act against the donor’s interests and serve the host governments interest.

**c. Direct and indirect impact on the “real” clients of the consultant (donors, ID institutions)**

The institutions that hire consultants for international development use consultants themselves. One example of this is the case of the World Bank in the 1970s [16]. Often seen as tools disseminating (neo-liberal) ideas, consultants also represent a powerful interest group with, according to Hodge and Bowman [12] “undue influence underneath a less democratic policy development process”. Still, they see consultants more as “willing foot-soldiers of political change rather than its masters”.

However, we could also think of consultants as a much more powerful influence group. After all, the decades of working for the leading corporations of the world and advising Western governments must have contributed to the influence of this industry. And also, as elites move from government positions to corporate and consultancy positions this impact becomes more apparent yet more difficult to identify.

**Effects of the use of consultants in ID**

The process of analysing the effects of consultants in ID raises more questions than it answers. It can be argued that on certain occasions the consultants involved in such projects did not have the correct attributes to properly achieve the objectives. Evidence in this direction has been provided by firsthand accounts (ex., [13]). Also, the consulting industry certainly benefited from the entire ID process. This can be seen from the significant increase in the industry in the last decades. Svensson [23] makes

some indications regarding the extent of the benefits provided by ID to the management consulting market. So, one very direct effect of the use of consultants in ID is the development of the ID consultancy industry. And for the long term development of this industry, the consultants depend on donors not just for a specific project but in many cases for a number of current and potentially future projects. Therefore, they are pressured to provide their services in a manner that will ensure a future stream of ID projects.

It is argued [20] that sometimes the real role of the consultants is not to help the developing countries achieve their objectives but to serve the strategic objectives of those that select and pay the consultants. Formal evidence to support this statements is difficult to find but it is also difficult to find logically valid counterarguments. Not to go into darker areas of national strategy, we can mention that in many cases the privatisations demanded by international institutions and fundamented by consultants lead to the acquisition of the privatised companies by Western corporations. And it could be argued that the consultancy missions were specifically designed in some cases to favour these Western corporation.

One further question we can ask is whether there is a consensus among the international organisations, such as the World Bank, IMF, regarding the policies they encourage in developing countries? Obviously there are common ideas and principles that they work with, but also they don't always work as a perfectly synchronised mechanism. It is very true that management consultants don't always disseminate the same management ideas but the consultants involved in ID probably have more in common than not. Differences in approaches are natural because there is significant room for flexibility. After all, work at the periphery of world capitalism offers ample space for improvisation and experimentation, even when one has to provide a very standardised solution.

ID is a complex context, which brings together very different actors, in very different scenarios. Therefore we think it is impossible to draw clear cut conclusions regarding the roles, motives and actions of the consultants involved. However, studying the current literature on the subject we found several common themes and perspectives on the work of consultants, which we attempted to bring together in order to create a bigger picture. It would be useful if in future projects this bigger picture will be completed and aspects of it clarified.

*The author acknowledges support from the "Economic scientific research, support for welfare and human development in European context" project. This paper is supported by the Sectorial Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), financed from the European Social Fund and by the Romanian Government under the contract number SOP HRD/89/1.5/S/62988.*

### References

1. Abrahamson, E. (1996), Management fashion, *Academy of Management Review*, 21, p. 254-285.
2. Bessant, J., Rush, H. (1995) Building bridges for innovation: the role of consultants in technology transfer, *Research Policy*, 24 (1), p. 97-114.
3. Bevan, P. (2000) The successful use of consultants in aid-financed public sector management reform: A consultant's eye view of some things which matter, *Public Administration and Development*, 20 (4), p. 289-304.
4. Ciumara, T.; O'Mahoney, J. (2012) *The environmental contingencies of knowledge dissemination: the case of consultancies in international development*. Paper presented at the 19<sup>th</sup> International Economic Conference – IECS 2012 “The persistence of the global economic crisis: causes, implications, solutions”, Sibiu, România, 15-18 June.
5. Crucini, C.; Kipping, M. (2001) Management consultancies as global change agents? Evidence from Italy, *Journal of Organizational Change Management*, 14 (6), p. 570-589.

6. Davis, C.C. (2009) *Consultants at work: the propaganda war*. Paper presented to the Sixth International Critical Management Conference, Warwick Business School, University of Warwick, UK, 13–15 July.
7. Dumas, L.; Wedel, J.; Callman, G. (2010) *Confronting Corruption, Building Accountability: Lessons from the World of International Development Advising*, New York: Palgrave Macmillan.
8. Fyson, S. (2009) Sending in the Consultants: Development Agencies, the Private Sector and the Reform of Public Finance in Low-Income Countries, *International Journal of Public Policy*, 4 (3/4), p. 314-343.
9. Green, D. (2008) *From poverty to power: how active citizens and effective states can change the world*, Oxfam.
10. Hilary, J. (2004) Profiting from Poverty: Privatisation consultants, DfID and public services. *War on Want*. London. September 2004.
11. Heusinkveld, S.; Benders, J. (2005) Contested commodification: Consultancies and their struggle with new concept development, *Human Relations*, 58 (2), p. 283 – 310.
12. Hodge, G.A.; Bowman, D.M. (2006) The 'consultocracy': the business of reforming government, in *Privatisation and Market Development: Global Movements in Public Policy Ideas*, eds. Graeme Hodge, Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK, pp. 97-126.
13. Huddleston, M. (1999) Innocents Abroad: Reflections from a Public Administration Consultant in Bosnia, *Public Administration Review*, 59 (2), p. 147-158.
14. Kipping, M. (1999), American management consulting companies in Western Europe, 1920-1990: Products, reputation and relationships, *Business History Review*, 73 (2), p. 199-220.
15. Larbi, G.A. (1999) *The New Public Management Approach and Crisis States*. UNRISD Discussion Paper 112, Geneva: United Nations Research Institute for Social Development.
16. McKenna, C.D. (2006), *The World's Newest Profession: Management Consulting in the Twentieth Century*, Cambridge University Press.
17. Micklethwait, J., Wooldridge, A. (2003) *A Future Perfect: The Challenge and Promise of Globalization*, New York: Random House.
18. Morris, T. (2000) From Key Advice to Execution? Consulting Firms and the Implementation of Strategic Decisions. In: P. Flood, T. Dromgoole, S. Carroll, L. Gorman (Eds.) *Managing Strategic Implementation: An Organizational Behaviour Perspective*, p. 125–137, Oxford: Blackwell.
19. O'Mahoney, J.; Murphy, J.; Sturdy, A., (2012) *The depoliticisation of management knowledge: the case of management consultancies and international development*. Paper presented at The Globalisation of Neo-Liberalism workshop, Cardiff Business School, University of Cardiff, UK, 28 February.
20. Perkins, J. (2004) Confessions of an Economic Hit Man, Berrett-Koehler.
21. Stone, D. (2004) Transfer agents and global networks in the 'transnationalization' of policy, *Journal of European Public Policy*, 11 (3), p. 545-566.
22. Sturdy, A.; Clark, T.; Fincham, R.; Handley, K. (2008) Rethinking the role of management consultants as disseminators of business knowledge: Knowledge flows, directions and conditions in consulting projects. In H. Scarbrough (Ed.), *The evolution of business knowledge* (p. 239-258)., UK: Oxford University Press.
23. Svensson, R. (2007) Knowledge transfer to emerging markets via consulting Projects, *Journal of Technology Transfer*, 32 (5), p. 545–559.
24. Swain, A. (2006) Soft capitalism and a hard industry: virtualism, the 'transition industry' and the restructuring of the Ukrainian coal industry. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 31, p. 208-223.
25. Tiratsoo, N.; Tomlinson, J. (1997) Exporting the “Gospel of Productivity”: United States Technical Assistance and British Industry 1945–1960, *Business History Review*, 71 (1), p 41-81.
26. Wedel, J.R. (2001) *Collision and collusion: the strange case of western aid to Eastern Europe*, Palgrave Macmillan.

## ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ СНГ

*Юлия АБУХОВИЧ, магистр экономических наук,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

*The article discusses the most common problems faced by the CIS countries in the process of innovation development. The possibilities of integration cooperation, taking into account differences in the states approaches to address these problems are analyzed.*

**Ключевые слова:** инновационное развитие, интеграционные процессы, национальные инновационные системы

Инновационное развитие сегодня является предпосылкой успешной интеграции в мировой рынок, поскольку именно поступательное движение государства по инновационному пути развития определяет конкурентоспособность страны, а, следовательно, и ту роль, которую государство способно играть на международной арене.

Стало очевидным, что отсутствие инновационной составляющей в перспективных планах развития экономической системы государства приведет к тому, что экономика не сможет устойчиво развиваться и занимать сильные позиции на мировом рынке и, как следствие, не сможет обеспечить укрепление национальной безопасности, которая является необходимым условием эффективного функционирования государственной системы в целом. Уровень инновационного развития государства в сравнении с другими странами мира, и конкурентоспособность страны в целом находят свое отражение в рейтингах и других индикаторах, разработанных и ежегодно публикуемых международными институтами.

Практика показывает, что на сегодняшний день интеграция в мировой рынок может стать наиболее успешной за счет развития процессов регионализма. Из опыта европейских государств (одного из наиболее изученных к настоящему времени) можно сделать вывод о том, что именно экономическая интеграция ведет к ускорению экономического роста. По данным Европейской комиссии присоединение к ЕС дает новому участнику ежегодное прибавление 1% к темпам его экономического роста на протяжении последующих 10 лет. Увеличение размеров единого экономического пространства со свободным перемещением товаров, услуг, капитала и населения способствует увеличению возможностей для развития бизнеса, объема собираемых налогов, создания дополнительного числа рабочих мест и оказывает существенное влияние на повышение темпов экономического роста [1].

Развитие мировых интеграционных процессов стало определенным стимулом для активизации процессов инновационного развития как в отдельно взятой стране, так и в соответствующих региональных объединениях. Инновационное развитие для стран, входящих в интеграционные объединения, стало одним из стимулов экономического роста, усиления конкурентоспособности на мировых рынках, ускорению научно-технического прогресса.

Интеграция способствует созданию дополнительных возможностей для расширения сотрудничества, а также помогает нахождению общих точек соприкосновения между национальными государствами для решения общих вопросов и проблем [2].

Содружество Независимых Государств является примером интеграционного объединения экономических систем, обладающих специфическими особенностями: разными масштабами и значительными различиями в уровнях и условиях производства. Распад Советского Союза негативно отразился на экономическом развитии каждой из стран постсоветского пространства. Новым независимым государствам был необходим механизм организации сотрудничества, который позволил бы им решать общие проблемы и двигаться по пути устойчивого развития. Объективной предпосылкой интеграции стран СНГ является историческое прошлое, наличие общих социально-экономических, военно-стратегических и геополитических интересов. Приоритетные предпосылки для дальнейшего эффективного сотрудничества заключаются в наличии высокой степени взаимного дополнения воспроизводства экономических систем стран-участниц, территориальное расположение на едином евразийском пространстве, необходимость решения сходных социально-экономических задач.

Однако, несмотря на наличие значительного числа точек соприкосновения, являющихся предпосылкой и стимулом для эффективного развития отношений в рамках интеграционной группировки, преобразование интеграционного процесса в рамках народнохозяйственного комплекса в едином супергосударстве в аналогичный процесс, но уже на межгосударственной основе, сопряжено с огромными трудностями [3, с. 140].

Наиболее серьезными проблемами, затрудняющими и замедляющими процесс инновационного развития СНГ как региональной организации, на наш взгляд, являются следующие:

– отсутствие единой законодательной базы. Более того, на сегодняшний день отсутствуют единые методологические подходы к созданию необходимой законодательной базы. Законодательные акты, принимаемые в сфере инновационной деятельности, не имеют комплексного характера, не регламентируют инновационную деятельность как логический инновационный процесс, направленный на ускорение экономического развития, а лишь определяют общие, наиболее принципиальные положения;

– отсутствие наднационального принципа принятия решений и необязательность выполнения принимаемых решений. Между тем, некоторые сферы сотрудничества требуют именно наднационального уровня. Одной из таких сфер является сотрудничество стран СНГ в модернизации национальных экономик и инновационное взаимодействие. Формирование инновационной модели развития Содружества предполагает разрушение барьеров, препятствующих формированию и функционированию национальных инновационных систем, а также готовности поступиться частью суверенитета [4].

– различный уровень развития процесса модернизации экономик стран и формирования национальных систем (НИС). Без этого невозможно перейти к формированию межгосударственного инновационного пространства СНГ. На повестке дня остается задача согласования процесса формирования национальных инновационных систем и создание полного инновационного цикла развития;

– ориентация ряда государств на Европейскую модель инновационного развития, и в целом выбор внешнеэкономического курса. Происходит увеличение доли сотрудничества со странами вне СНГ. Например, насыщение рынков стран СНГ товарами из стран Евросоюза, стран Азии, Латинской Америки, инвестирование в наиболее доходные сырьевые отрасли экономики, распространение влияния на демократические, политические и экономические процессы. Так, например, Молдова является активным участником европейского

проекта MOLD-ERA (Preparation for Moldova's integration into the European Research Area). Украина также развивает инновационные проекты с ориентацией на Евросоюз [4].

– кризис системы образования. Для инновационной модели развития актуальным является процесс реформирования системы образования с целью создания общего образовательного пространства, приоритетным направлением деятельности которого станет стимулирование инновационного развития путем кооперации в образовательной, научно-технической и инновационной областях.

– различия в приоритетах внешней политики. Заинтересованность третьих стран в освоении рынков стран бывшего СССР привела к распространению в ряде государств политики внешнего финансирования, направленной на предоставление финансовых ресурсов главным образом на социальные цели, а не на развитие конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг. Такая политика выработывала зависимость от дотаций и заставляла прислушиваться к политическим решениям, которые навязывали эти страны.

Решение указанных проблем, на наш взгляд, приведет к стимулированию экономической интеграции, обеспечит поступательное экономическое развитие. Развитие экономики на основе инновационной модели приведет к ускорению интеграционных процессов стран СНГ, что должно, в свою очередь, способствовать созданию научно-производственной базы, которая позволит производить продукцию, соответствующую пятому технологическому укладу и обеспечить переход в шестой технологический уклад.

На сегодняшний день в рамках СНГ разработана серьезная нормативная и правовая база, которая свидетельствует о поступательном и планомерном движении Содружества по пути научно-технического сотрудничества и формирования инновационной экономики.

На начальном этапе функционирования органов Содружества Независимых Государств в основном решались вопросы экономического и научно-технического сотрудничества. В это время был принят ряд соглашений: Соглашение о прямых научно-технических связях в рамках Содружества Независимых Государств (1992г.), Соглашение о совместном использовании научно-технических объектов в рамках Содружества Независимых Государств (1992г.), Соглашение о сотрудничестве в области подготовки научных и научно-педагогических кадров и нострификации документов об их квалификации в рамках Содружества Независимых Государств (1992г.), Соглашение о научно-техническом сотрудничестве в рамках государств-участников Содружества Независимых Государств (1992г.), Соглашение о мерах по охране промышленной собственности и созданию межгосударственного совета по вопросам охраны промышленной собственности (1993г.), Соглашение о создании общего научно-технического пространства государств-участников (1995г.), Соглашение о свободном доступе и порядке обмена открытой научно-технической информацией государств-участников СНГ (1998г.), Соглашение о порядке привлечения научно-исследовательских организаций и специалистов государств-участников Содружества Независимых Государств к выполнению национальных научно-технических программ (1998г.). Однако уже в 1997 году разработан Модельный закон Об инновационно-инвестиционной структуре, который установил правовые основы создания, работы развития государственной инновационно-инвестиционной сетевой инфраструктуры, обеспечивающей на местах, в регионах стран-участниц СНГ функционирование инновационно-инвестиционного механизма, позволяющего активизировать социально-экономическое развитие регионов в условиях формирующейся рыночной экономики и жестких

финансовых ограничений [5]. В 1998 году приняты две конвенции: Конвенция о создании и статусе международных научно-исследовательских центров и научных организаций и Конвенция о формировании и статусе межгосударственных научно-технических программ.

Принятие Экономическим Советом СНГ документа «О Концепции межгосударственной инновационной политики государств-участников Содружества Независимых Государств на период до 2005 года» (2001г.) продемонстрировало серьезность, перспективность и, главное, инновационность действий СНГ. В 2002 году с принятием Комплексного плана реализации Концепции межгосударственной инновационной политики государств участников Содружества Независимых Государств на период до 2005 года страны Содружества получили возможность развивать свою инновационную сферу, учитывая совместно определенные приоритеты, возможности сотрудничества в этой деятельности на всех уровнях и направлениях.

В современном мире инновации приобретают стратегическое значение для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста национальной экономики. Государства, осуществляющие политику развития экономики знаний, демонстрируют высокие темпы экономического роста. Формирование перспективной политики, способной обеспечить инновационное развитие национальной экономики, является одним из наиболее сложных, но и жизненно важных вызовов для государств-участников СНГ в современных условиях.

Для целей эффективного преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса, противостояния новым вызовам и угрозам были приняты Основные направления долгосрочного сотрудничества государств-участников СНГ в инновационной сфере (2009г.). Реализация изложенных направлений ставила целью обеспечение перехода участников инновационных процессов на принципиально новые технологии, осуществлению модернизации национальной экономики на современной научно-технической базе.

Данный документ должен был послужить концептуальной основой для разработки Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года, которая была принята в 2011 году. Решение о ее утверждении было подписано всеми странами-участницами ее разработки – Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Российской Федерацией, Таджикистаном, Украиной. Принятие Программы открыло путь к началу ее реализации с 2012 года.

Целью программы является укрепление международного экономического и инновационного сотрудничества на пространстве СНГ, повышение конкурентоспособности наукоемкой продукции и обеспечение устойчивого инновационного развития и экономического роста стран-участниц. Программа должна обеспечить формирование эффективной инновационной системы, создать основу для технологической модернизации экономики, и превратить научный потенциал СНГ в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста стран-участниц СНГ.

На сегодняшний день активными участниками Программы являются восемь государств-участников СНГ – Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Украина, которые уже представили около 150 проектов.

Таким образом, для эффективного развития Содружества Независимых Государств на среднесрочную и долгосрочную перспективу необходимо учитывать радикальные перемены в мировом сообществе в условиях развития интеграционных процессов и научно-технического прогресса. Необходимо

постоянно находиться на приоритетных направлениях инновационного прорыва, способного принести наибольший экономический эффект. Потребуется не только проводить модернизацию и обеспечивать опережающее развитие высокотехнологического сектора, но и способствовать дальнейшему развитию инновационной системы, проведению планомерной, научно обоснованной инновационной политики и обеспечению соответствующего (зачастую, опережающего) правового регулирования.

### Библиография

1. Кокуйцева, Т.В. Инновационное развитие как фактор ускорения интеграционных процессов стран Содружества независимых государств / Е.В. Кокуйцева, М.В. Романов // Библиографический ресурс по нанотехнологиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://144.206.159.178/ft/9947/867586/15138514.pdf>. – Дата доступа : 10.09.2012.
2. Бурганова, И.Н. Сценарии межгосударственной интеграции на постсоветском пространстве в рамках СНГ / И.Н.Бурганова / E-library [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/download/887.pdf>. – Дата доступа : 12.09.2012
3. Барковский А.Н. Экономические стратегии стран СНГ: поляризация интересов / А.Н. Барковский // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 131–142.
4. Лапенко, М.В. Тернистый путь к инновационному развитию СНГ / М.В. Лапенко / Экспертная сеть по вопросам государственного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gosbook.ru/node/56564>. – Дата доступа : 09.09.2012.
5. О модельном законе «Об инновационно-инвестиционной инфраструктуре» / Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств, 8 июня 1997г. № 9–11 // Spravka-Jurist.com: юридическая консультация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://spravka-jurist.com/base/part-xq/tx\\_essoiu.htm](http://spravka-jurist.com/base/part-xq/tx_essoiu.htm). – Дата доступа: 12.09.2012.



## IMPACTUL COOPERĂȚIEI DE CONSUM AL REPUBLICII MOLDOVA LA DEZVOLTAREA MEDIULUI RURAL NAȚIONAL

*Aliona DANILIUC,  
drd., lector univ., ULIM  
Alexandru GRIBINCEA,  
dr. hab., prof. univ., ULIM*

*The socio-economic role of consumer cooperation is that it focuses almost entirely to the rural population. The mission of consumer cooperation in rural areas is achieved by satisfaction of the needs of people of high quality goods and services, providing employment for people, forming of monetary income of the rural population, economic and social development of territories, the educational activity. The solution to all these questions will improve the living standards of rural inhabitants complicated socio-economic conditions.*

*Modern socio-economic processes of Moldova, including consumer cooperations, are related directly to the reform of economic relations with service delivery sphere in view of the transformation processes of market relations. In connection with that, there are a number of challenges arising from the particularities of economic and social development in delivery service, review of traditional forms and methods, which are characteristic, social-economic development policy to stimulate actual work service delivery businesses.*

Aderarea Republicii Moldova la Uniunea Europeană, a scos în vileag o serie de probleme economice, acuitatea cărora a reliefat tot mai mult criza economică și socială: degradarea economiei, nivelul înalt al inflației, falimentarea întreprinderilor, creșterea șomajului etc. Măsurile, ce au fost întreprinse în economie națională în ultimii ani cu scopul ajustării ei la standardele și mecanismele europene, au afectat în mod direct sectorul rural. Rezultatele proaste, obținute în stabilizarea macroeconomică, dar și lipsa reformelor cardinale la nivel microeconomic (întreprinderi, gospodării agricole ș.a.), au condus la aprofundarea declinului economic național, sporind tot mai simțitor povara costurilor sociale suportate de populație cât urbană, atât și rurală.

Toate acestea au schimbat într-un mod radical tabloul vieții sociale din Republica Moldova care, rămânând captivă subdezvoltării, se confruntă în prezent cu o explozie neașteptată a problemelor sociale, iar sistemul financiar-economic autohton nu este suficient dezvoltat.

Ținând cont că zonele rurale și agricole a Republicii Moldova reprezintă una dintre cele mai semnificative contribuții privind capitalul natural, moștenirea culturală și coeziunea socială pe care țara noastră o are la momentul de față, credem că oameni de știință trebuie să-și depună eforturi maxime pentru a găsi cât mai rapid soluționarea eficace a problemei social-economice naționale, începând de la mediul rural al țării noastre. Suntem de părere că este necesar, bazându-ne pe experiența țărilor dezvoltate, să elaborăm și să implementăm strategii economice, obiectivul cărora ar rezida în asigurarea creșterii durabile a sectorului agroindustrial autohton, precum și o consecvență ameliorare a calității vieții în mediul rural, prin sporirea competitivității sectorului.

Procesele socio-economice actuale din Republica Moldova, inclusiv și în sistemul cooperăției de consum, au legătură cu reforma relațiilor economice în sfera de comerț și servicii ce ține de procesele transformării a pieței. În acest sens apare o serie de provocări, care decurg din particularitățile de dezvoltare a relațiilor economice și sociale în sectorul serviciilor, în special revizuirea formelor sale inerente și metodelor

tradiționale, dezvoltarea de politici sociale eficiente și economice pentru a stimula activitatea agenților economici autohtoni.

Domeniul de bază a cooperăției de consum din Moldova devine comerțul, fiind una din cele mai semnificative laturi ale economiei moderne și principalul element al economiei de piață cât pe plan național, atât și internațional. În tabelul 1 putem vedea unele rezultate ai activității sistemului cooperatist autohton pentru ultimii doi ani.

**Tabelul 1. Unii indicatori ai activității cooperăției de consum pentru anii 2010-2011**

Nr. d/o	Indicatorii	Unitatea de măsură	2010	2011	2011 față de 2010 (%)
1	Vânzările cu amănuntul	mii lei	686536,4	725423,3	105,7
2	Vânzările angro	mii lei	58842,7	77582,1	131,8
3	Serviciile cu plată prestate populației, total	mii lei	110896,7	117057,5	105,6
-	inclusiv în alimentația publică	mii lei	61969,5	66338,6	107
-	servicii de piață	mii lei	23579,0	24900,9	105,6
4	Volumul producției industriale în prețuri curente	mii lei	49514,8	58482,7	118,1
5	Achiziționarea a produselor agricole, materiilor prime zootehnice și de altă natură	mii lei	60659,9	79545,8	131,1
6	Rezultatele financiare (profit+; pierdere-)	mii lei	+4923,7	+10951,5	+222,4

*Sursa: Perfectat de autori în baza datelor, prestate de MoldCOOP.*

În urma analizei datelor, prestate de Uniunea Centrală a cooperăției de consum din Moldova, autorii consideră că comerțul are o importanță strategică pentru dezvoltarea durabilă a societății rurale, datorită rolului său economic (asigurarea relațiilor producător-consumător și a fluxurilor de bunuri, monetare și informaționale, ocuparea forței de muncă) și impactul pe care îl are asupra calității vieții populației din mediul rural (satisfacerea necesităților de consum, menținerea unor standarde etice, sociale și de mediu prin mărfurile și serviciile oferite) [4].

Rolul social-economic al sistemului cooperatist pe plan mondial constă în aceea, că activitatea ei aproape complet este orientată spre populația rurală. Misiunea cooperăției de consum în mediul rural se realizează prin satisfacerea nevoilor populației în bunuri și servicii de înaltă calitate, prestarea locurilor de muncă, formarea veniturilor bănești a populației rurale, dezvoltarea economică și socială a teritorii, activitatea de educație și învățământ.

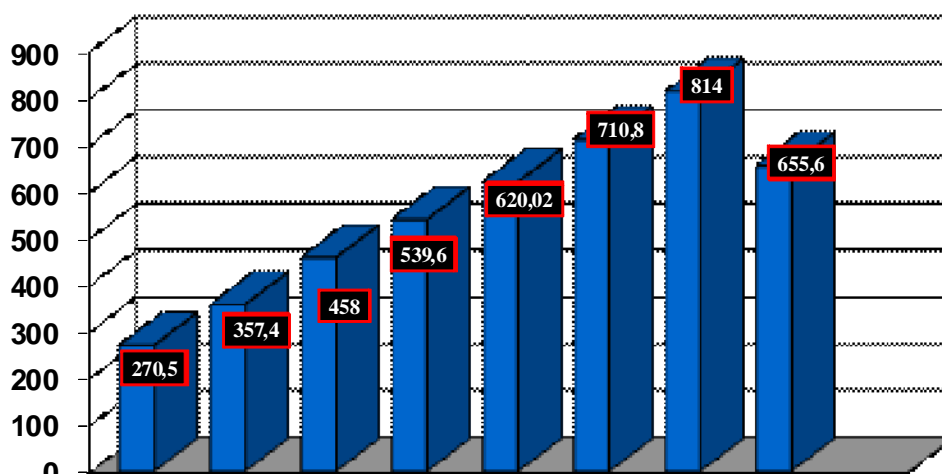
Evaluarea situației la momentul de față și a perspectivelor de dezvoltare a comerțului realizat în cadrul cooperăției de consum, acesta nu poate fi analizat izolat de tendințele ce se manifestă în piața rurală, fiind pe drept un element important al acesteia. Din acest motiv, autorii propun analiza succintă a principalelor elemente, ce alcătuiesc conținutul și structura pieței de consum rurale, relevarea particularităților acesteia, cunoașterea cărora este prioritară pentru activitatea comercială și primirea deciziilor de redimensionare, modernizare și dezvoltare a comerțului în mediul rural.

Tradițional, în structura veniturilor disponibile ale gospodăriilor din sectorul rural, o pondere importantă revine veniturilor provenite din activitatea individuală agricolă. În ultimii ani, însă, se remarcă scăderea acestui indicator și majorarea cotei veniturilor obținute din diverse alte surse, fapt ce se explică prin creșterea surselor bănești remise în țară, „urbanizarea” vieții la sate, dezvoltarea activităților non-agricole în spațiul rural, tendința de consolidare a terenurilor agricole etc. De menționat, că această situație influențează asupra capacității de cumpărare a populației sătești. Aici

trebuie avută în vedere și ponderea ridicată a autoconsumului în satisfacerea nevoilor populației rurale, aceasta influențând structura cheltuielilor de consum.

În opinia autorilor, o astfel de situație necesită regândirea politicilor comerciale în mediul rural, reorientarea asupra ofertei de mărfuri nealimentare, de confort, prestației de servicii, elaborarea strategiilor de eficientizare și profitarea acestor activități, dezvoltării și modernizării infrastructurii comerciale, axarea pe calitatea consumului.

Dezvoltarea extensivă și intensivă a comerțului cooperatist a contribuit la sporirea din an în an a vânzărilor în comerțul cu amănuntul în perioada 2002-2010, înregistrând în a.2008 – 814,0 milioane de lei și reducându-se până la 655,6 mii de lei, ca urmare a efectelor crizei economice, ceea ce se explică prin diminuarea veniturilor bănești ale populației rurale, a reducerii remitențelor (figura 2) [2].



**Fig. 1: Dinamica vânzărilor cu amănuntul în comerțul cooperatist**

Sursa: Perfectată de autori în baza datelor, prestate de MoldCOOP.

Starea lucrurilor în cooperația de consum reflectă situația economică generală a statului. O parte componentă a infrastructurii sociale în zonele rurale a devenit sfera cooperatistă de servicii de uz casnic și alte servicii, bazate pe comision, care a început să reînvie tot mai activ.

Astăzi, membrii cooperatori-locuitorii din mediul rural au posibilitatea direct în locurile de reședință să-și repare hainele, încălțăminte și aparate de uz casnic, să se bucure de serviciile de coafor, închiriere de bunuri, de curățare uscată, foto și de alte servicii. Infrastructura prestării serviciilor – este domeniul de activitate, dezvoltarea căruia asigură cooperației de consum creșterea rentabilității și îmbunătățirea calității de viață a populației. Cu toate că cooperația de consum autohton este un sector complex și eterogen, cu dimensiuni fizice, economice și sociale majore în raport cu alte domenii ale economiei naționale și cu impact important asupra dezvoltării economico-sociale în mediul rural, acestuia nu i se acordă atenția cuvenită de către mediul științific și factorii de decizie.

În mediul rural este răspândită economia de schimb, care presupune existența mecanismului concurențial, ce se caracterizează prin formarea liberă a prețurilor. Acest domeniul a economiei reprezintă principalul factor de echilibrare a ofertei cu cererea și, în același timp, una din premisele maximizării rezultatelor activității economice, în condițiile unui volum limitat al resurselor [3].

Provocările mediului concurențial, dezvoltarea neuniformă a comerțului, discrepanțele, ce au loc în comerțul cooperației de consum autohtone din mediul rural, pe de o parte, și perspectivele de dezvoltare rurală (urbanizarea continuă a satelor,

dezvoltarea suburbiilor etc.), pe de altă parte, precum și necesitatea adaptării la noile realități economice, tendințele și noile tehnologii comerciale aplicate în comerțul cooperatist la nivel internațional, accentuarea globalizării pieței de consum conduc la o nouă optică a activității de comerț, bazată pe un management eficient al economiei de schimb pe întreaga verticală a sistemului comercial, fapt ce justifică studiul teoretico-metodologic și aplicativ al activității de comerț atât într-un cadru general, la nivel de țară, cât și într-un cadru specific, în mediul rural și cooperăția de consum.

Economia de schimb în sistemul cooperatist autohton poate asigura corelațiile necesare funcționării eficiente a economiei, prin virtuțile sale, prin jocul cererii și ofertei, al prețurilor, concurenței, deciziilor de producție și opțiunile consumătorilor, orientând resursele societății spre activitățile necesare și rentabile. Prin aceste pârghii ea realizează adaptările necesare în economie, le oferă consumătorilor posibilități de comparare a bunurilor și serviciilor și alegere lor la prețuri convenabile, iar pentru producători – evitarea risipei, fabricarea la costuri inferioare și vânzarea la prețurile cele mai rentabile.

În sfârșit, autorii consideră că rolul cooperăției de consum rezultă în mod indubitabil din faptul că, alături de cea meșteșugărească, ea reprezintă o componentă a sectorului privat, structurată coerent, capabilă a garanta și a dezvolta o clasă de mijloc bine individualizată. Cooperăția de consum se adresează în principal unui tronson social cu venituri relative mici, ea având de fapt rolul ca, prin unirea unor eforturi material și intelectuale, o paletă largă de indivizi să poată deveni, printr-un sistem participativ coerent, total independentă din punct de vedere economic, asigurându-și astfel un trai decent și o protecție social adecvată.

Orientarea spre firmele mici și mijlocii, fărâmițarea existentă în posesia fondului funciar, restructurarea economiei naționale, în general, a industriei, în special, reînțoarcerea la sate a unui număr mare de locuitori, creșterea ponderii populației rurale în condițiile restructurării economiei reprezintă fenomene care solicită apelarea la forme cooperatiste de organizare, la asocierea agenților economici din mediul rural pe principii cooperatiste.

### **Concluzii**

Succesul activității cooperăției de consum autohtone constă în atragerea tot mai multul număr de oameni, care au nevoie de forme noi de relații cu furnizorii produselor și serviciilor de importanță vitală pentru populația din mediul rural. Realizarea misiunii sociale sistemului cooperăției de consum în sectorul rural al Republicii Moldova va permite ridicarea nivelului de trai ai populației din regiunile date.

În opinia autorului, cooperăția de consum, fiind una din cele mai vechi forme instituționale a sectorului economic non-profit, până la momentul de față nu a pierdut semnificația sa mulțumind faptului că nici una din sistemele organizatorice existente nu-și pune ca scop efectuarea ajutorului producătorilor agricoli în dezvoltarea economiei și îmbunătățirea eficienței de producție, precum și abordarea problemelor sociale și economice în zonele rurale a regiunii date.

Sistemul cooperatist autohton, datorită misiunii sale de a satisface necesitățile de consum a membrilor săi (în majoritate amplasați în mediul rural), pe parcursul existenței sale și-a dezvoltat propria infrastructură comercială, industrială, de achiziționare, de prestări servicii, comerțului revenindu-i ponderea dominantă în structura activităților cooperatiste și în cifra de afaceri.

Autorii sunt de părere, că toate acestea impun necesitatea regândirii politicilor comerciale, structurii sistemului comercial, redimensionării managementului activității agenților economici din mediul rural, modernizării acestuia prin prisma performanțelor în domeniul și în ramura comerțului cooperatist. În acest context studierea mutațiilor

structurale și a tendințelor, ce se manifestă în sfera comerțului, inclusiv a celui cooperatist din regiunile rurale, constituie o premisă importantă pentru conturarea orientărilor de dezvoltare a pieței autohtone, realizării misiunii de bază a comerțului și sporirii calității vieții populației din mediul rural, înlesnind astfel avansarea calității prestației comerciale în mediul rural.

#### **Referințe bibliografice**

1. Șavga L. *E-Business: Applications and perspectives for the Republic of Moldova*. În: Trends in the Development of the Information and Communication Tehnologies in Education and Management (International Conference March 20-21), 2003, p. 116-118
2. Strategia dezvoltării a cooperației de consum pentru perioada 2008-2011. Materialele congresului al XIV-lea al cooperației de consum din Moldova, (14 decembrie 2007).
3. Richard G., Lipsey K., Alec Chrystal. *Economia pozitivă*. Editura Economică. București, 2009. 984p.
4. Șerban N. *Perfecționarea infrastructurii și eficientizarea funcționării comerțului în cadrul cooperației de consum*. Teza de doctor în economie. Chișinău, 2010

## РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Ирина СИДОРЧУК, кандидат юридических наук, доцент,  
заместитель директора НИИ ТПГУ –  
директор Центра исследований государственного  
управления НИИ ТПГУ Академии управления  
при Президенте Республики Беларусь  
Алексей ГРИГОРЬЕВ, старший научный сотрудник  
НИИ ТПГУ Академии управления при  
Президенте Республики Беларусь*

*The necessity of acceptance the Code of Belarus regulating professional and ethical standards for Civil servants based on Belarusian and foreign experience is proved in the article.*

В Беларуси регламентации правового статуса государственных служащих посвящены сотни правовых актов. Так, например, в Законе Республики Беларусь от 14 июня 2003г. «О государственной службе в Республике Беларусь» в редакции Закона Республики Беларусь от 02.05.2012 № 354-З<sup>1</sup> определяются права и обязанности государственных служащих, устанавливаются запреты, связанные с осуществлением государственной службы. Можно найти в указанном документе и упоминание о необходимости соблюдения государственными служащими норм служебной этики. Ряд правовых предписаний, обязательных для исполнения чиновниками, содержится в Законе Республики Беларусь от 20 июля 2006г. «О борьбе с коррупцией» в редакции Закона Республики Беларусь 22.12.2011 № 332-З.

Анализ иных нормативных правовых актов республиканского значения показывает, что в первоочередном порядке в них регулируются вопросы правового статуса должностных лиц, формирования кадровых реестров государственных должностей, проведения аттестации, назначения на государственные должности и освобождения от государственных должностей, критерии оценки их работы и стимулирования труда и др.

Специфика работы чиновников на местном уровне получила отражение в соответствующих решениях местных Советов депутатов, исполнительных и распорядительных органов. Изучение этих правовых решений показывает, что местные власти, как правило, принимают регламенты для регулирования процедурных вопросов своей деятельности, мероприятий, проводимых с участием председателей исполнительных и распорядительных органов, а также для регламентации работ в определенных сферах жизнедеятельности населения.

Следует отметить, что наибольшее число регламентов, определяющих этические правила поведения в Республике Беларусь сформировано Министерством юстиции Республики Беларусь, например, для работников судов (постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 27 января 2010г. № 3 «Об утверждении Правил профессиональной этики сотрудников общих судов»), нотариусов и ряда других лиц (постановление Министерства юстиции

---

<sup>1</sup> С названным нормативным правовым актом, а также иными правовыми актами Республики Беларусь, упоминаемые в работе, можно ознакомиться на Национальном правовом Интернет-портале Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>.

Республики Беларусь от 8 июня 2007г. № 37 «Об утверждении Правил профессиональной этики лиц, осуществляющих деятельность по оказанию юридических услуг» в редакции Постановления Министерства юстиции Республики Беларусь от 1 декабря 2010г. № 109).

С учетом мирового опыта регламентации данных отношений также пытаются урегулировать этические нормы и другие государственные органы, в том числе Министерство финансов (постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 19 декабря 2007г. № 189 «Об утверждении Правил аудиторской деятельности «Профессиональная этика лиц, оказывающих аудиторские услуги» и внесении изменений 82» в редакции Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2011г. № 52).

В рамках судейского самоуправления на первом съезде судей Республики Беларусь 5 декабря 1997г. был принят Кодекс чести судьи Республики Беларусь, который устанавливает правила поведения этического характера, обязательные для каждого судьи Республики Беларусь независимо от занимаемой должности. Правила поведения, предусмотренные этим Кодексом, распространяются также на судей, находящихся в отставке, сохраняющих звание судьи и принадлежность к судейскому сообществу, за исключением случаев, когда из существа отношений не вытекает иное. К числу основных правил относятся нормы, обеспечивающие независимость, объективность и беспристрастность судьи, недопустимость использования судьей своего служебного положения вопреки требованиям Конституции Республики Беларусь и ряд других.

Однако данными мерами судейский корпус не ограничился. Так, в системах общих и хозяйственных судов Республики Беларусь изданы нормативные правовые акты, направленные на более детальную регламентацию процессуальных аспектов: постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 23 декабря 1999г. № 14 «О повышении культуры судебной деятельности и улучшении организации судебных процессов» в редакции постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 2 июня 2011г. № 3, постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 26 апреля 2005г. № 14 «О культуре судебного процесса в хозяйственном судопроизводстве» в редакции постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 26 сентября 2008г. № 13.

Следует отметить, что наиболее отработаны регламенты должностного поведения в системах Министерства обороны, Министерства внутренних дел и Государственного таможенного комитета. Данные документы сформированы в уставы, и их действие распространяется на служащих как республиканских, так и местных органов управления в соответствующих отраслях профессиональной деятельности. Они определены централизованно на базе уставов, утвержденных Главой государства. Кроме того, в указанных организациях традиционно установлена и развивается система саморегулирования вопросов этического поведения в форме товарищеских судов и судов чести, деятельность которых регламентируется, например, постановлением Министерства обороны Республики Беларусь от 23 мая 2006г. № 12 «Об офицерских собраниях, товарищеских судах чести офицеров в Вооруженных Силах Республики Беларусь и Кодексе чести офицера Вооруженных Сил Республики Беларусь» в редакции постановления Министерства обороны Республики Беларусь от 11 февраля 2009г. № 10, постановлением Государственного пограничного комитета Республики Беларусь от 10 февраля 2009г. № 5 «Об офицерских собраниях, товарищеских судах чести офицеров в органах пограничной службы Республики Беларусь» и рядом других документов.

В Концепции государственной кадровой политики Республики Беларусь, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 18 июля 2001г. № 399, (в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003г. № 509) разработка Этического кодекса государственного служащего Республики Беларусь определена в качестве приоритетных задач кадровой политика в системе государственного управления. На протяжении последующего десятилетия были подготовлены несколько вариантов проектов кодекса, определяющего правила этического поведения государственных служащих [1]. Однако в силу сложности определения предмета правового регулирования, неоднозначности подходов в отнесении тех или иных стандартов поведения к разряду этических норм решение по данному вопросу принято не было.

Новым этапом работы, связанной с установлением этических норм и правил служебного поведения государственных служащих в республике, следует считать Мероприятия Государственной программы по борьбе с преступностью и коррупцией на 2010-2012 годы, утвержденные Указом Президента Республики Беларусь от 23 сентября 2010г. № 485 в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2011г. № 621).

В соответствии с названным документом Национальному центру законодательства и правовых исследований Республики Беларусь, Академии управления при Президенте Республики Беларусь и ряду государственных органов поставлена задача с учетом отечественного и зарубежного опыта борьбы с преступностью и коррупцией внести в установленном порядке на рассмотрение Президенту Республики Беларусь предложения по совершенствованию законодательства о государственной службе, в том числе о целесообразности утверждения свода норм служебной этики государственных служащих.

Несмотря на проработанность ряда позиций в сфере регулирования правил поведения государственных чиновников, многие вопросы требуют новых подходов и дополнительной аргументации. В законодательстве республики, в частности, отсутствуют определения терминов «нравственно-этические нормы поведения государственных служащих», «служебная этика государственных служащих», как, впрочем, и нет ответов на вопросы о принципах и правилах, составляющих суть упомянутого поведения.

Учитывая, что корпус государственных служащих формируется из представителей различных социальных слоев, лиц, имеющих разный культурный, половозрастной, профессиональный и иной квалификационный уровни, определение правовых параметров их деятельности является одним из существенных условий организации оптимального управления, особенно в условиях рекрутирования новых кадров, не имевших ранее опыта работы в соответствующей сфере деятельности. Актуальна эта проблема в первую очередь для органов местного уровня управления и самоуправления, которые непосредственно приближены к населению и должны обеспечивать функционирование большинства демократических институтов в стране, решая основные вопросы жизни граждан на местном уровне. Их работа непосредственно связана с населением, и от уровня ее организации зависит результативность власти, базирующаяся, в том числе на отношении граждан к властным структурам и должностным лицам.

Дополнительным аргументом, подтверждающим актуальность разработки стандартов поведения государственных служащих, является опыт зарубежных стран, а также решения, принятые на уровне международных организаций и интеграционных образований.



Например, соответствующие предписания содержатся в Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции, принятой Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций 31 октября 2003 года и подписанной Республикой Беларусь в г. Нью-Йорке 28 апреля 2004 года. Согласно названной Конвенции в контексте формирования поведения публичных должностных лиц в целях борьбы с коррупцией каждое участвующее в Конвенции государство поощряет ряд мер, которые в совокупности формируют соответствующие кодексы и правила, включающие, среди прочего, неподкупность, честность и ответственность своих публичных должностных лиц в соответствии с основополагающими принципами своей правовой системы. В частности, каждое государство стремится применять в рамках своих институциональных и правовых систем кодексы или стандарты поведения для правильного, добросовестного и надлежащего выполнения публичных функций.

Существует также несколько международных вариантов кодификации нравственных норм государственных служащих. Однако унифицировать имеющиеся правила чрезвычайно сложно ввиду их существенной дифференциации, в том числе из-за различных целей их формирования, различий в концепциях понимания прав человека. Не случайно выработанный в рамках Организации Объединенных Наций Международный кодекс поведения государственных должностных лиц (принят в Нью-Йорке 12 декабря 1996 года резолюцией 51/59 на 82 пленарном заседании 51 сессии Генеральной ассамблеи ООН, изложен в качестве приложения к резолюции 51/59 Генеральной Ассамблеи ООН от 12 декабря 1996г.) [2] содержит всего лишь 11 пунктов, которые разделены на следующие 6 блоков: 1) общие принципы, 2) коллизии интересов и отказ от права; 3) сообщение сведений об активах; 4) принятие подарков или других знаков внимания; 5) конфиденциальная информация; 6) политическая деятельность.

Попытка более детализированной регламентации соответствующих правил на основе теории, практики государств, признающих себя демократическими странами, предпринята в рамках Совета Европы. Так, на 106-й сессии Комитета министров 11 мая 2000г. была принята рекомендация № R (2000)10 Комитета Министров Совета Европы о кодексах поведения для государственных служащих, послужившая основой Модельного кодекса [3]. В названной резолюции комитет министров Совета Европы рекомендовал государственным органам стран-членов Совета Европы разработать и внедрить в соответствии с национальным законодательством и принципами государственного управления кодексы поведения для государственных служащих. Образцом при этом должен послужить указанный Модельный кодекс, который был разработан Мультидисциплинарной группой по коррупции (GMC) в качестве одной из мер, направленной на реализацию Программы по противодействию коррупции.

Имеются аналогичные документы и в странах, входивших ранее в состав СССР. Например, Президиум Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции 23 декабря 2010г. (протокол №21) одобрил Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих [4]. Основной целью этого документа является установление этических норм и правил служебного поведения государственных и муниципальных служащих для достойного выполнения ими своей профессиональной деятельности. Кодекс призван повысить эффективность выполнения государственными и муниципальными служащими своих должностных обязанностей. Он представляет собой свод общих принципов профессиональной служебной этики и основных правил служебного поведения,

которыми надлежит руководствоваться государственным служащим и муниципальным служащим. Аналогичные документы приняты (утверждены) в других странах ближнего зарубежья, например в Казахстане, Украине и иных странах.

В соответствии с законами Республики Казахстан от 2 июля 1998 года «О борьбе с коррупцией» и от 23 июля 1999 года «О государственной службе» Указом Президента Республики Казахстан от 21 января 2000г. были утверждены «Правила служебной этики государственных служащих Республики Казахстан». Впервые в них для служащих Казахстана установлены принципы служения не только государству в лице его органов, но и обществу: «Общество рассчитывает, что государственный служащий будет вкладывать все свои силы, знания и опыт в осуществляемую им профессиональную деятельность, беспристрастно и честно служить обществу». При этом постановлением Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета Республики Казахстан от 18 октября 2002г. утверждены Правила этики работников внешнего и внутреннего контроля за исполнением республиканского и местных бюджетов.

Дальнейшее развитие указанные нормы получили в новой редакции Кодекса чести государственных служащих Республики Казахстан (Указ Президента Республики Казахстан от 1 апреля 2011г. № 1180) [5]. В данном Кодексе определена необходимость ознакомления всех государственных служащих и общества с соответствующими правилами, так как в нем закреплены общие правила поведения государственных служащих (прежде всего о приверженности политике Президента Республики Казахстан), регламентируется антикоррупционное поведение государственных служащих, основные правила их публичных выступлений и поведения во внеслужебное время.

В 2000 году в Украине были утверждены Общие правила поведения государственного служащего. В дополнение к этим правилам Главным управлением государственной службы Украины были подготовлены «Комментарии к общим правилам поведения государственного служащего». По объему они в три раза превышают общие правила, облегчая этим их применение и контроль за соблюдением [6].

Согласно Указу Президента Республики Таджикистан от 15 сентября 2010г. № 932 «О Кодексе этики государственного служащего Республики Таджикистан» руководителям государственных органов, органов самоуправления поселков и сел предписано принять необходимые меры по реализации данного Кодекса [7]. Контроль за исполнением этого Указа возложен на Управление государственной службы при Президенте Республики Таджикистан. Кодекс устанавливает универсальные правила поведения государственного служащего как центральных, так и местных исполнительных органов государственной власти, органов самоуправления поселков и сел, которые выражают нравственный характер его профессиональной деятельности, вытекающий из нормативных правовых актов Республики Таджикистан, общепризнанных ценностей человеческой нравственности и моральных требований общества к государственной службе.

Интерес представляет и Закон Молдовы от 22 февраля 2008г. «О Кодексе поведения государственного служащего», промульгированный Указом Президента Республики Молдова от 3 апреля 2008г. nr. 1600 [8]. Данный акт развивает положения Модельного кодекса поведения для государственных служащих Совета Европы. В частности, установлено, что государственному служащему запрещается испрашивать или принимать подарки, услуги, льготы, предложения или любые другие выгоды, предназначенные для него лично или для

его семьи. Этот запрет не применяется в отношении символических подарков, подарков, полученных в соответствии с нормами вежливости или в рамках протокольных мероприятий, стоимость которых не превышает установленных Правительством пределов. Подарки, стоимость которых выходит за такие пределы, передаются в распоряжение соответствующего органа публичной власти и записываются в ведущийся каждым органом публичной власти специальный журнал, информация которого является открытой. Если государственный служащий оплатит стоимость полученной в качестве подарка вещи, то он может сохранить подарок с указанием этого факта в журнале под роспись. Порядок оценки, учета, хранения, использования и выкупа подарков регулируется Правительством. При этом ограничений на трудоустройство после окончания государственной службы Законом не предусмотрено.

Следует отметить, что в Молдове в целях внедрения положений Национального плана реализации Совместной программы Европейской комиссии и Совета Европы для поддержки демократических реформ в Республике Молдова на 2004-2006 годы, утвержденного постановлением Правительства от 13 октября 2005г. № 1077, и других актов была принята развернутая система кодексов поведения различных профессиональных групп, действие которых распространяется как на республиканский, так и на местный уровни управления. В их число включаются: Кодекс этики и деонтологии полицейского, утвержденный постановлением Правительства Молдовы от 10 мая 2006г. № 481, Кодекс этики и деонтологии пограничника, утвержденный приказом Генерального Директора Пограничной службы от 13 июня 2008г. № 233, Кодекс этики внутреннего аудитора и Карты внутреннего аудита (Типовое положение по функционированию подразделения внутреннего аудита), утвержденные приказом Министерства финансов Молдовы от 20 октября 2010г. № 139, в том числе в целях реализации статьи 89 Закона № 436-XVI от 28 декабря 2006г. о местном публичном управлении, Кодекс этики сотрудника таможенного органа, утвержденный постановлением Правительства Молдовы от 27 июля 2009г. № 456, Кодекс этики специалистов службы государственного надзора за общественным здоровьем, утвержденный приказом Министерства здравоохранения Молдовы от 23 ноября 2011г. № 896 [8].

Богатый опыт регламентации правил служебной этики государственных служащих имеется в странах дальнего зарубежья: в США – Кодекс Этики правительственной службы (1958г.), Стандарты этичного поведения государственных служащих исполнительной ветви власти (1993г.); в Великобритании – Кодекс министра (1997).

Как показывает многовековой опыт управления, в том числе в период преобразований такие проблемы, как отсутствие надлежаще организованного межструктурного взаимодействия, являются одной из основных причин неудач деятельности государственной власти. В этой связи в условиях общего экономического и финансового кризиса резко возрастает актуальность своевременного и качественного решения подобных проблем во всем мире.

Не является исключением и Республика Беларусь. При этом, несмотря на все достижения мирового опыта в данной сфере, на территории нашей страны невозможно слепое копирование зарубежных передовых достижений, хотя они могут иметь положительный экономический и политический эффект ввиду особенностей конституционного устройства нашей страны.

Таким образом, этика государственного служащего является одним из видов профессиональной этики и включает требования к ценностным и нравственным ориентирам чиновников, к характеру их взаимоотношений с

гражданами, общественными и государственными структурами. Уровень профессионализма, компетентности, прочность нравственных принципов и моральных устоев определяют не только содержание служебного поведения государственного служащего, но и позволяют охарактеризовать институт государственной службы в целом. Насколько он демократичен, доступен, понятен населению, насколько он ориентирован на реализацию прав и свобод граждан? Думается, что данные параметры зависят как от знаний, умений, навыков государственных служащих, так и от их деловых и личностных качеств. «Чиновники должны идти к людям!» – призвал Глава государства 21 апреля 2011г. в Послании к белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь [9]. Полагаем, что разработка единой нравственно-нормативной основы поведения государственного служащего может реально сопутствовать успешному осуществлению указанной задачи. На наш взгляд, данные нормы следует систематизировать в рамках единого документа – Кодекса поведения государственного служащего.

В рамках указанного документа обоснованно закрепить детализированные правила, регламентирующие поведение чиновников между собой, а также между руководителями и подчиненными, служащими и гражданами, в том числе правила ведения бесед по телефону, дистанционному приему, общения с представителями средств массовой информации, дистанционного приема граждан, что особенно важно для лиц с ограниченными физическими возможностями. Актуальными являются и положения этого документа, закрепляющие принцип гендерного равенства при назначении на должности государственных служащих местного уровня.

Конечно, эти правила, как и другие, не являются идеальными и нуждаются в дальнейшем совершенствовании. В условиях развития полинационального общества, увеличения случаев двойного и иного множественного гражданства в рамках расширения Европейского Союза (далее – ЕС), формирования Единого экономического пространства возникают вопросы, касающиеся возможности привлечения к службе на местном уровне бипатридов, что вызывает ряд правовых и культурно-психологических проблем, требующих безотлагательного решения. В различных регионах Европы существуют неодинаковые способы их решения. Так, Российская Федерация интегрировала лиц со множественным гражданством в свою систему государственного и местного самоуправления, введя ряд ограничений для реализации ими своих прав, в том числе избирательных. Республика Казахстан, напротив, решила не признавать факт множественного гражданства и допускать иностранцев к реализации отдельных направлений управленческой деятельности на местном уровне через заключение международных договоров, в том числе с Россией. При этом Казахстан предлагает, в отличие от России, более активно использовать случаи квазибипатризма, при которых гражданин в упрощенном порядке может менять гражданство, пересекая государственные границы. Представляется, что такой способ, поддерживаемый многими исследователями в Республике Беларусь в качестве основного варианта, размывает суть самого гражданства, и более оправданным является установление общесоюзного гражданства, примером чему служат гражданство Союза Беларуси и России и гражданство ЕС.

В республике в настоящее время в рамках гражданства Союзного государства граждане России, проживающие в Беларуси (около 100 тысяч человек), допущены к реализации избирательных прав на местном уровне. Кыргызстан в последнее время все более склоняется к признанию множественного гражданства. Беларусь не запрещает множественного

гражданства, однако такие лица признаются исключительно гражданами Республики Беларусь. Это дает им право полноправно участвовать в осуществлении функций местного управления и самоуправления вместе с иными соотечественниками. При этом бипатризм пока еще не является основной проблемой для рассматриваемых нами вопросов, хотя анализ практики показывает его рост в госструктурах, а также прогнозируется вероятность его более широкого распространения в условиях установления реальной свободы движения рабочей силы в рамках Таможенного союза. Это потребует самостоятельных комплексных решений в этой сфере, сопряженных, в том числе, с определением универсальных правил поведения государственных служащих в рамках указанного интеграционного образования. Учитывая, что Республика Беларусь не является участником соглашений, касающихся социальной адаптации таких лиц в условиях Совета Европы, решению вопросов об участии иностранцев в управлении на местном уровне могли бы способствовать ассоциации местных Советов депутатов, возможность которых предусмотрена современным белорусским законодательством.

Таким образом, Кодекс поведения государственных служащих имеет большое значение не только в деле призвания на службу лиц, отвечающих высоким моральным качествам, но и в предоставлении возможности каждому члену демократического общества на участие в управлении. Кроме того, назрела необходимость ввести в законодательство понятие «этика государственной службы», определить механизм расследования проступков, нарушающих моральные устои государственной службы, а также создать в рамках государственных органов, иных государственных организаций структуры, с которыми будет ассоциироваться этическая составляющая государственной службы. В качестве таковых могут выступать комиссии по этике или согласительные комиссии, к компетенции которых могут быть отнесены вопросы привлечения государственного служащего к дисциплинарной ответственности, организации проведения аттестации, подготовки рекомендаций при назначении на вышестоящую должность, подготовки служебной характеристики.

Данные предложения могут быть реализованы как в рамках Закона о государственной службе (можно включить в него новую главу, посвященную нравственным основам деятельности государственных служащих), так и путем разработки и утверждения свода норм служебной этики государственного служащего. Возможна регламентация указанных вопросов и в процессе систематизации правовых актов о государственной службе на основе Кодекса Республики Беларусь о государственной службе. С учетом опыта Российской Федерации, других зарубежных стран можно также вести речь о разработке Модельного этического кодекса государственного служащего в Республике Беларусь, на основе которого государственные органы и организации, а также местные Советы депутатов разработают и утвердят соответствующие Этические кодексы с учетом особенностей своей компетенции и специфики работы. Формы и методы регламентации отношений в сфере нравственно-этических стандартов могут быть самыми разнообразными, но очевидно одно: такая необходимость объективно обусловлена сущностью самого института государственной службы, предназначением государственного служащего оказывать населению государственные услуги высокого качества как на республиканском, так и на местном уровнях.

Необходимость разработки кодексов поведения (должностных регламентов) объективно обусловлена функциями государственного служащего как республиканского, так и местного уровней. Учитывая серьезные наработки по

вопросам формирования кодексов (должностных регламентов) в зарубежных странах, следует максимально учесть их положительный опыт.

### Библиография

1. Поляшук, Н. А. Особенности закрепления нравственных основ деятельности государственных служащих в современных государствах / Н. А. Поляшук // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф2012 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2012.
2. Международный кодекс поведения государственных должностных лиц [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – 2012. – Режим доступа: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/int\\_code\\_of\\_conduct.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/int_code_of_conduct.shtml). – Дата доступа: 10.07.2012.
3. **Рекомендация № г (2000)10 Комитета министров Совета Европы о кодексах поведения для государственных служащих (принята 106-й сессии Комитета министров 11 мая 2000г. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: [http://www.vmeda.spb.ru/docfiles/m\\_act\\_4.doc](http://www.vmeda.spb.ru/docfiles/m_act_4.doc). – Дата доступа: 10.07.2012.**
4. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих [Электронный ресурс] / Карелия официальная. Официальный портал органов государственной власти Республики Карелия. – 2012. – Режим доступа: <http://gov.karelia.ru/Leader/Admin/kodeks.html> – Дата доступа: 10.07.2012.
5. Кодекс чести государственных служащих Республики Казахстан: Указ Президента Респ. Казахстан, 1 апр. 2011г. № 1180 // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.akorda.kz>. – Дата доступа: 10.07.2012.
6. Об утверждении Общих правил поведения государственных служащих: приказ Главного управления государственной службы Украины, 4 авг.2010г. № 214 [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://sovest.ucoz.ua/news/2011-03-09-983> – Дата доступа: 10.07.2012.
7. О Кодексе этики государственного служащего Республики Таджикистан: Указ Президента Республики Таджикистан, 15 сент. 2010г. № 932 // «Информационно-правовая система: Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] / СоюзПравоИнформ. – 2012. – Режим доступа: <http://www.spinform.ru>. – Дата доступа: 10.07.2012.
8. Registrul de Stat al actelor juridice al Republicii Moldova [Электронный ресурс] / MinisterulJustitiei. – Chişinău. – 2012. – Режим доступа: <http://lex.justice.md>. – Дата доступа: 10.07.2012.
9. Послание Президента Республики Беларусь А.Г.Лукашенко белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь «Предприимчивость, инициатива и ответственность каждого – достойное будущее страны» от 21 апреля 2011г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь – Минск, 2012.

**SOLUȚII PENTRU RISCURILE CE INTERVIN ÎN PROCESUL  
DE TRECERE LA SOCIETATEA CUNOAȘTERII:  
ANALIZA OPINIEI EXPERTILOR\***

*Gheorghe CUCIUREANU, dr., IDSI, CNAA*

*Igor COJOCARU, drd., IDSI*

*Rodica CUJBĂ, drd., IDSI*

*Irina COJOCARU, IDSI*

*In the paper are examined solutions to counter / mitigate the major risks affecting the development of information society in Moldova. As basic information served opinions expressed by experts in the Delphi survey "Risks analysis affecting the development of Information Society in Moldova". By means of Affinity Diagram views were organized, structured and synthesized, resulting solutions for each risk: risk of maintaining RDI and HE in a survival mode, in conditions of the underfunding and incoordination between them; risk of brain drain persistence; risk of widening knowledge gap between Moldova and EU countries and within the Republic of Moldova, between the capital and provinces; risk of inadequate protection and underspending of own research results and innovation; risk of insufficient fructification of existing opportunities for participation in FP7. The study indicates that measures to counter / mitigate risks should be based on continued efforts to integrate in the European Research Area; creating a R&D environment based on meritocracy; meeting the commitments for increasing public funding to 1% of GDP, orientation of R&D towards economic and social needs of the country and attracting entrepreneurship in the production of knowledge.*

*Cuvinte cheie: risc, societatea cunoașterii, sondajul Delphi, diagrama KJ, cercetare-dezvoltare.*

**Introducere**

Dezvoltarea unei societăți bazate pe cunoaștere reprezintă una din prioritățile Uniunii Europene, dar și a altor state dezvoltate. Deși cunoștințele au jucat mereu un rol de bază în dezvoltarea socială și creșterea economică, doar în ultimul timp ele sunt recunoscute drept factor cheie al competitivității. Societatea cunoașterii nu este lipsită, însă, de o serie de riscuri. Riscurile pot eroda sustenabilitatea societății și pot duce la evoluții necontrolate sau chiar haotice. Astfel, sustenabilitatea dezvoltării societății cunoașterii este condiționată de identificarea și gestionarea corespunzătoare a riscurilor susceptibile să afecteze acest proces [1].

Perceperea și gestionarea riscurilor legate de dezvoltarea societății cunoașterii presupune preocupări din partea tuturor actorilor din societate, inclusiv a factorilor politici, a experților și a publicului larg. Reieșind din aceste considerente, a fost inițiat un proiect moldo-român, în cadrul căruia să fie evaluate aceste riscuri, cu participarea diferitor actori din societate și luând în considerație experiența și rezultatele unor cercetări similare efectuate în România.

În consecință, s-a realizat în Republica Moldova un sondaj Delphi, la care au participat 28 experți. Sub aspectul dimensiunii panelului de experți, rezultatele sondajului au fost validate în conformitate cu criteriul propus de către De Loë, care consideră optim un număr de 10-50 experți participanți. În cadrul sondajului s-a optat pentru un chestionar de tip hibrid. Astfel, întrebările cu răspuns închis se încadrează în

---

\* Studiu realizat cu sprijinul financiar al CSȘDT (proiect nr. 10.820.08.05.RoF)

tipul convențional de sondaj Delphi, care vizează obținerea consensului; celelalte întrebări, concepute cu răspuns deschis, țin de tipul de sondaj Delphi pentru politici, care vizează colectarea unor opinii cât mai diverse, inclusiv contradictorii, și argumentarea acestora.

În cadrul articolului dat ne-am propus să sintetizăm și să analizăm opiniile expuse de către experți în cadrul sondajului Delphi referitor la soluțiile de contracarare / diminuare a riscurilor identificate, deoarece proiectarea de soluții reprezintă o funcție esențială a cercetărilor prospective, inclusiv a celor privind dezvoltarea societății cunoașterii.

### **Materiale și metode**

Pentru a analiza răspunsurile experților din Republica Moldova în cadrul sondajului Delphi referitor la riscurile trecerii de la societatea informațională către societatea cunoașterii drept metoda de bază am utilizat diagrama de afinitate. Numită și diagrama KJ, după japonezul Jiro Kawakita, cel care a inventat-o în 1960, această metodă se bazează pe colectarea de date (idei, opțiuni etc.) și apoi organizarea și gruparea lor pe baza unor relații naturale. Pe baza datelor găsite se trasează o diagramă care să stabilească relațiile și similitudinile între date [2].

În cazul riscurilor de trecere de la societatea informațională la societatea cunoașterii s-a decis utilizarea acestei metode deoarece ea organizează cantități semnificative de informații (în cadrul sondajului fiecare expert a propus minimum 3 măsuri pentru fiecare risc) și facilitează stabilirea priorităților și clasificarea informațiilor.

Pentru construirea diagramei afinităților au fost alese măsurile de contracarare sau atenuare a riscurilor majore dat fiind că în cadrul sondajului Delphi răspunsurile la celelalte întrebări erau definite și doar puteau fi selectate/prioritizate, în timp ce măsurile au fost expuse liber de către experți.

Utilizarea răspunsurilor deja formulate de către experți în cadrul sondajului Delphi în construirea diagramei afinităților reprezintă o deosebire comparativ cu metodologia clasică a diagramei KJ, care prevede la această etapă expunerea de către membrii grupului a opiniilor în cadrul unei sesiuni de brainstorming. Decizia aceasta a fost luată reieșind din faptul că asupra acestor măsuri s-au pronunțat cei mai avizați experți în domeniu, or o nouă întrunire și expunere nu ar da rezultate principial noi și nu ar fi eficientă. În plus, majoritatea din cei 6 membri ai grupului de lucru pentru construirea Diagramei de afinitate au fost experți în cadrul sondajului Delphi, astfel că am considerat că această modalitate de culegere a datelor pentru diagramă nu contravine metodologiei.

Astfel, după selectarea temei, răspunsurile experților au fost înregistrate pe fișe (câte o idee pe fișă) și, apoi, cei 6 membri ai grupului au parcurs următoarele etape de construire a diagramei afinităților pentru fiecare din riscurile majore identificate:

- gruparea fișelor pe categoriile propuse de membrii grupului;
- identificarea afinităților între categoriile propuse;
- determinarea ordinii de apariție a categoriilor;
- construirea diagramei afinităților.

Rezultatele sunt bazate și pe studierea experiențelor existente pe plan internațional cu privire la aplicații data mining de analiză a datelor identificați prin sondajul Delphi, în special cele din România [3-5]. Totodată, în lucrare au fost utilizate și datele din alte surse, în vederea analizei comparative și evidențierii oportunității unor propuneri înaintate de experți.



### Rezultate și discuții

În cadrul sondajului Delphi au fost validate 5 riscuri majore identificate cu titlu de ipoteză anterior de către coordonatorii sondajului. Pe o scală a gravității lor, de la 1 (cel mai sever) la 5 (cel mai puțin sever între riscurile majore), ele au fost ierarhizate, pe baza mediei scorurilor atribuite de către experți, în următoarea ordine:

- Nivelul 1: *Riscul menținerii sistemului de cercetare-dezvoltare-inovare (CDI) și a celui de învățământ superior într-un regim de supraviețuire, în condițiile subfinanțării și necoordonării între ele;*

- Nivelurile 2 și 3: *Riscul persistenței exodului creierelor, la egalitate cu Riscul adâncirii decalajelor de cunoaștere între Republica Moldova și țările din Uniunea Europeană, precum și, în interiorul Republicii Moldova, între capitală și provincie;*

- Nivelul 4. *Riscul protejării insuficiente și al subutilizării rezultatelor cercetării științifice și inovării proprii;*

- Nivelul 5. *Riscul fructificării insuficiente a posibilităților actuale de participare la Programul Cadru 7.*

Sintetizarea principalelor măsuri de contracarare sau atenuare a riscurilor majore identificate s-a efectuat în aceeași ordine. Soluțiile pentru cel mai important risc, cel al menținerii sistemului CDI și a celui de învățământ superior într-un regim de supraviețuire, în condițiile subfinanțării și necoordonării între ele, sunt cele mai numeroase și diverse. Acest lucru este explicabil prin faptul că acest risc include multe aspecte și că, de facto, depășirea acestuia constituie esența modernizării și europenizării sistemului național CDI.

Diversitatea opiniilor și gradul diferit de generalizare în răspunsuri au făcut mai dificilă sintetizarea informației. Totuși, prin generalizarea succesivă a afinităților, s-au putut identifica două soluții majore: perfecționarea politicii naționale în domeniu și incorporarea cercetării-dezvoltării în sistemul național de inovare (figura 1).

Perfecționarea politicii naționale în domeniu presupune, conform opiniei experților, acțiuni de îmbunătățire a legislației și de implementare a ei, dezvoltarea infrastructurii CDI, creșterea finanțării și diversificarea mecanismelor de finanțare. Marea majoritate a experților printre soluțiile contracarării acestui risc, dar și a celorlalte, indică creșterea asigurării cu resurse, în primul rând financiare, a sistemului CDI. Este argumentată această insistență, având în vedere că în Republica Moldova pentru un cercetător se alocă anual, doar 13,9 mii de dolari SUA – putere echivalentă de cumpărare, în timp ce în CSI – 71,1 mii, iar în Uniunea Europeană – 196,8 mii (calculate de autori după [6]). În același timp, experții înclină și spre modificări legislativ-normative, majoritatea din aceștia recomandând adaptarea acestuia la mecanismele și practicile europene. Acestea ar trebui să contribuie la acordarea sprijinului de stat în CDI după criteriul valorii, să stimuleze agenții economice care aplică tehnologii inovatoare, să asigure autonomia instituțiilor de cercetare și învățământ ș.a.

Cea de-a doua prioritate majoră în depășirea riscului cel mai important este legată de integrarea slabă a cercetării-dezvoltării atât cu sectorul antreprenorial, cât și cu învățământul superior. De fapt, relativa izolare a CDI este o reminiscență a modelului sovietic de organizare a științei, acolo unde sectorul învățământului era mai puțin implicat în cercetare, iar activitățile inovatoare se concentrău în afara întreprinderilor industriale, ultimele nefiind angajate în activități de cercetare-dezvoltare. Soluțiile numeroase de integrare propuse de experți atestă și insuficienta modificare a acestui model prin politicile naționale în domeniu. Această stare de lucruri este confirmată și prin compararea indicatorilor de investiție în cercetare-dezvoltare în Republica Moldova în țările europene și alte state dezvoltate. În Republica Moldova finanțarea cercetării-dezvoltării este dominată de către sectorul guvernamental. Finanțarea și efectuarea

cercetării de către sectorul antreprenorial este la un nivel redus în comparație cu țările UE, din cauza insuficienței resurselor financiare, reorientării sectorului spre activități non-inovative în perioada transformărilor economice, lipsa stimulenteor pentru cercetare-dezvoltare etc. [7]. Astfel, acesta efectua circa 11% din lucrările de cercetare-dezvoltare din Republica Moldova [6]. Valori similare sunt înregistrate și pentru sectorul învățământului superior.

Soluțiile propuse de experți vizează practic toate aspectele funcționării unui sistem național de inovare. Multe din acestea sunt în concordanță cu concluziile experților OECD, care consideră că politica de inovare în Republica Moldova este influențată de către concepția lineară a procesului inovațional, în care cercetarea este coordonată de către autoritățile publice, efectuată în centre publice de cercetare și apoi aplicată de către companii private, și că există riscul ca un astfel de sistem inovațional să răspundă lent la necesitățile societății [8, p. 122].

Au fost numite și soluții care aparent nu au legătură cu activitatea de cercetare, dar care influențează puternic situația din domeniu. Ca exemplu poate servi lupta cu corupția, or este clar că acest fenomen generalizat din societate nu putea ocoli știința, iar pe de altă parte, atenuarea manifestărilor acestuia ar asana atmosfera din societate și în felul acesta ar contribui la creșterea percepției științei ca un motor al bunăstării.

La Riscul persistenței exodului creierilor măsurile de contracarare / atenuare au fost sintetizate în grupuri, denumite generic:

1) Crearea condițiilor de muncă și de trai este cea mai mare grupă, în cadrul căreia cele mai frecvente soluții menționate sunt crearea condițiilor de muncă pentru cercetători și formarea mecanismelor de asigurare cu spațiu locativ pentru tinerii specialiști. Este important de menționat că, prin condiții de muncă decente, experții înțeleg nu doar dezvoltarea infrastructurii, dar și o ambianță favorabilă activității de cercetare.

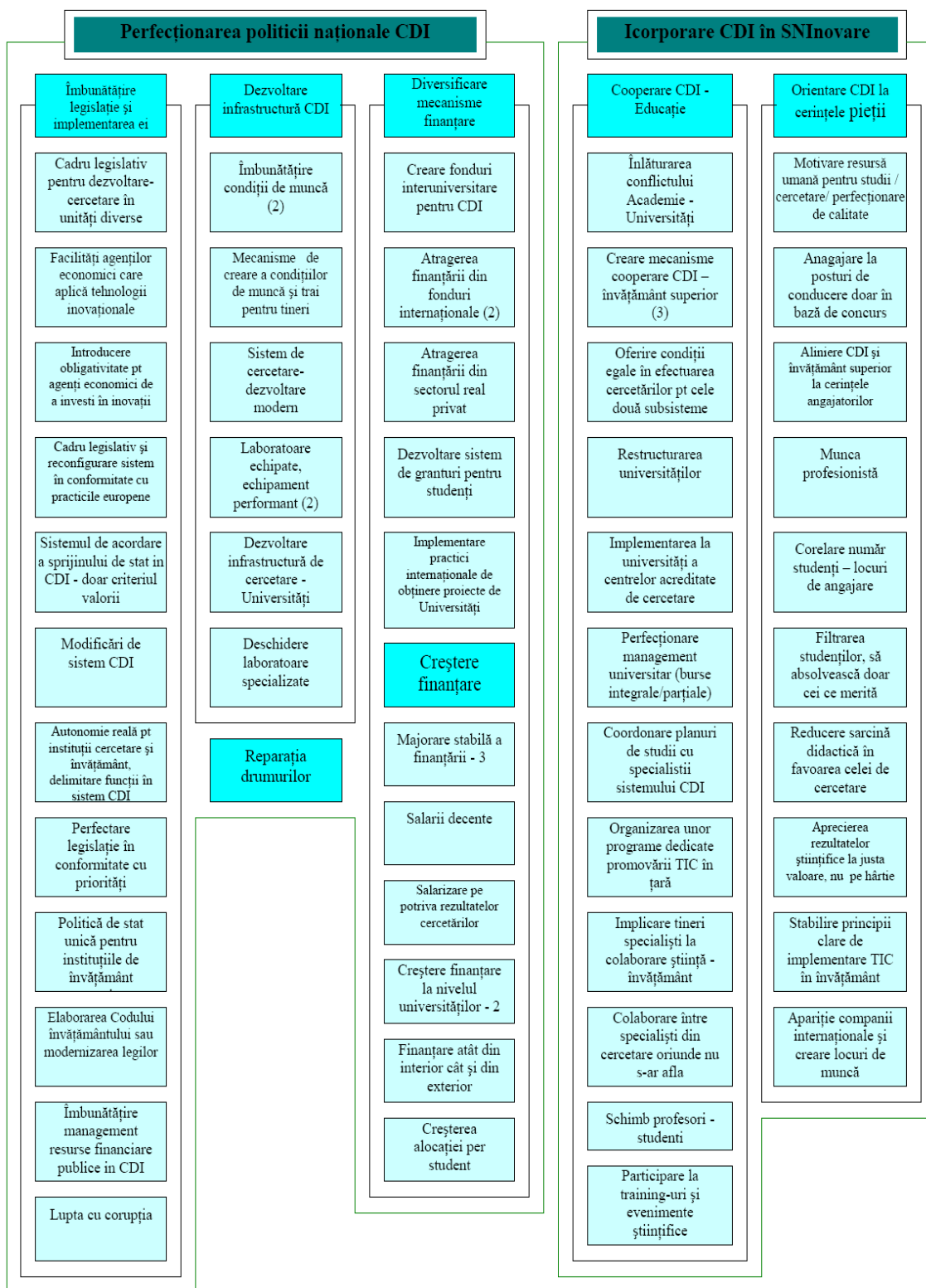
2) Remunerare satisfăcătoare este menționată necesitatea asigurării unui nivel de salarizare nu prea discrepant față de țările europene, dar și dependența acesteia de competențe și rezultate.

3) Sporirea prestigiului profesiei presupune măsuri la diferite etape de pregătire a resurselor umane, cât și societate în general.

4) Cooperare națională și internațională se bazează pe sinergismul activităților realizate în parteneriat, iar în condițiile comunității mici ale Republicii Moldova acestea fiind cu atât mai mult necesare.

5) Politici de cercetare-dezvoltare-inovare adecvate include, în primul rând, o bază legislativă stimulatorie, dar și alte măsuri specifice (ex., corelarea educație-piața muncii).

Diagrame de afinitate au fost făcute și pentru soluțiile celorlalte riscuri. Cea mai uniformă, omogenă, concretă s-a dovedit a fi diagrama contrarării riscului fructificării insuficiente a posibilităților actuale de participare la Programul Cadru 7. Părerile experților, în mare parte, converg spre următoarele măsuri: sporirea numărului de proiecte elaborate și înaintate la PC7, care se poate realiza prin promovarea cooperării internaționale și stimularea financiară a participării la programele comunitare; armonizarea politicilor naționale cu cele din UE; sporirea competențelor potențialului uman. Se pare că în cazul dat înțelegerea problemei este asemănătoare și că la nivel național sunt clare acțiunile care trebuiesc întreprinse. Acest fapt este important, deoarece doar cercetătorii care au cooperări științifice cu colegi de peste hotare obțin rezultate recunoscute pe plan internațional și sunt publicați în cele mai importate reviste. Astfel, conform datelor Web of Science, în perioada 1995-2010, ponderea articolelor cercetătorilor moldoveni publicate împreună cu autori din străinătate constituie circa  $\frac{3}{4}$  din total, acesta fiind cel mai înalt indicator din CSI [9].



**Fig. 1: Diagrama de afinitate pentru soluțiile de contracarare/atenuare a riscului menținerii sistemului CDI și a celui de învățământ superior într-un regim de supravețuire, în condițiile subfinanțării și necoordonării între ele**

Totodată, convergența măsurilor propuse de către experți în cazul ultimului risc ne vorbește și despre faptul că integrarea în Spațiul European de Cercetare este o prioritate împărtășită de diferiți actori din societate.

Succesul unui exercițiu de foresight, care include și sondajul Delphi, și implicit, viabilitatea soluțiilor propuse, depinde și de infrastructura socială. În Republica Moldova, este caracteristică o structurare pe verticală în majoritatea domeniilor, societatea civilă este slabă, grupurile diferitor actori sociali sunt puțin organizate, iar platforma pentru dialogul social este încă slab dezvoltată. Totodată nu există o experiență în domeniu, iar cultura organizării și participării la astfel de exerciții este relativ mai scăzută decât în statele dezvoltate. Acest lucru se desprinde și din unele soluții propuse de experți, care erau generale sau nu conțineau idei originale. În aceasta categorie se încadrează astfel de soluții a experților ca: „de atras o atenție mai mare satelor” (riscul 3), „credit” (riscul 4) – fără a indica cui, în ce scop și în ce condiții, „AITT să lucreze mai intens cu comunitatea științifică și cu bussines-ul” (riscul 1) ș.a.

### Concluzii

Analiza conform diagramei KJ s-a dovedit a fi utilă în acest demers, deoarece a permis de sintetizat întreaga gamă de opinii expuse. Diagramele de afinitate elaborate arată că măsurile propuse în cadrul fiecărui risc major pot fi grupate în așa mod ca ele să servească pentru identificarea unor soluții sintetice și luarea deciziilor de diminuare/înlăturare a riscurilor majore ce pot afecta trecerea de la societatea informațională către societatea cunoașterii. Au putut fi evaluate și prioritizate anumite soluții expuse, care pot fi utilizate în gestionarea ulterioară a riscurilor.

Analiza celor 5 diagrame de afinitate arată că sunt necesare măsuri radicale pentru contracararea/atenuarea riscurilor, care trebuie să aibă la bază continuarea eforturilor de integrare în Spațiul european de cercetare, crearea unui mediu de cercetare-dezvoltare bazat pe meritocrație, respectarea prevederilor privind sporirea finanțării publice până la 1% din PIB, orientarea sistemului de cercetare-dezvoltare spre necesitățile economice și sociale ale țării și atragerea antreprenoriatului în procesul de producere a cunoștințelor.

Efectuarea sondajelor Delphi și altor exerciții de prevedere tehnologică este importantă în Republica Moldova în contextul elaborării politicilor în domeniu, similar practicii internaționale. Ele pot îmbunătăți comunicarea între diferite grupe, care de obicei nu discută în aceiași termeni, pot crea un instrument nou pentru dezbaterile sociale ulterioare și pot dezvolta legăturile interne a sistemului național de inovare. Însă, datorită experienței și culturii reduse a unor astfel de metode în societatea noastră, rezultatele acestora trebuie interpretate și luate în considerație la elaborarea acțiunilor împreună cu analiza datelor statistice și a studiilor independente în domeniu.

### Referințe bibliografice

1. Buth R. (2007/8). Theoretically Sustainable Risks. *Flinders Journal of Law Reform*, 10(3), pp. 451-466 – <http://dspace.flinders.edu.au/jspui/bitstream/2328/1829/4/Buth%20jaa.pdf> (vizitat – 2.09.12)
2. Afinity Consulting. The Seven Management and Planning Tools: The Affinity Diagram. <http://www.affinitymc.com/affinity-diagram.pdf> (vizitat 2.05.2012)
3. Dragomirescu H. and Sharma R. (2009). Operationalising the sustainable knowledge society concept through a multi-dimensional scorecard. In: M. D. Lytras et al. (eds.), *"Best Practices for the Knowledge Society: Promoting the Dialogue for Sustainable Development and a Better World Based on Knowledge, Learning, Development and Technology for All"*. *Proceedings of the 2nd World Summit for the Knowledge Society*. Communications in Computer and Information Science, vol. 49, Springer, Berlin, Heidelberg, pp. 328-337.
4. Dragomirescu, H., and Filip, F. G. (2008). The Knowledge-based society: Operationalising the public perception concept in Romania. *Romanian Economic Review/Revue Roumaine des Sciences Economiques*, Editura Academiei Române, vol. 53 no. 1/2, pp. 3-13.
5. Filip F. G., Pascu, C. and Dragomirescu, H. (2008). Foresight practices on Information Society/Knowledge Society in “emerging Europe”. Limitations experienced and lessons to be learned. *"International Seville Conference on Future-Oriented Technology Analysis Book of*

- Abstracts*”, European Commission, Joint Research Centre, Institute for Prospective Technology Studies, Seville, pp. 171-172.
6. Datele Institutului Unesco pentru Statistică -[http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/document.aspx?ReportId=143&IF\\_Language=eng](http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/document.aspx?ReportId=143&IF_Language=eng) (vizitat – 9.08.2012)
  7. ERAWATCH. Analytical country report – 2010: Moldova, [http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country\\_pages/md/country](http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/md/country) (vizitat 12.08.2012)
  8. OECD (2011), *Competitiveness and Private Sector Development, Republic of Moldova 2011: Fostering SME Development*, Competitiveness and Private Sector Development, OECD Publishing, 126p.
  9. Datele Thomson Reuters Web of Science -[http://wokinfo.com/products\\_tools/multidisciplinary/webofscience/](http://wokinfo.com/products_tools/multidisciplinary/webofscience/) (vizitat 11.07.2011)

## PARTICULARITĂȚILE DEZVOLTĂRII EXPORTULUI REPUBLICII MOLDOVA

*Marica DUMITRAȘCO*  
*dr. în economie, conf. cercet., IIEȘP*

*During last 10 years the Republic of Moldova has followed a liberal trade regime, inherent to open small economy that has promised to give to the country a number of advantages, primarily due to the prospects for growth in external trade. At present the export-oriented development model, as the basis of sustainable economic development, is widely recommended by international organizations and national experts. In 2012 the Republic of Moldova occupied the 76 place from the 132 countries on the enabling trade index. It means that a complementary set of policies that enable trade is underdeveloped in Republic of Moldova. A special attention in this article is paid the same at the evaluation of performance indicators of export in the EU. Emphasis is placed at the evaluation of technology intensity export of the Republic of Moldova. In what measure it is truly speak about export-oriented economic model at the European market in the case of Republic of Moldova is the subject of this article? The results of study can be used in the process of negotiations on a deep and Comprehensive Free Trade Agreement with EU.*

**Key words:** *export-oriented development model, sustainable economic development, technology intensity export, reexport.*

*JEL<sup>1</sup>: F13, F15, F17*

### **Introducere**

În anul 2011 Republica Moldova a marcat 10 ani de membru al Organizației Mondiale a Comerțului (OMC). Din momentul inițierii aderării și până în prezent țara practică o politică liberală în comerțul exterior, caracteristică economiei deschise a țărilor mici, vizând integrarea țării în comunitatea economică internațională și cea europeană.

Relațiile dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova sunt în prezent ghidate de către Acordul de parteneriat și cooperare (1998) și politica europeană de vecinătate în cadrul Planului de acțiune UE-Moldova (2005). Parteneriatul Estic, lansat de Comisia Europeană în Mai 2009, are la bază aceste acorduri și este conceput pentru a aprofunda relațiile bilaterale cu țările partenere, prin consolidarea asocierii politice și apropierea integrării economice.

Aderarea la OMC a Republicii Moldova a condus la consolidarea relațiilor economice cu țările Comunității Europene. Aproape fiecare punct al Acordului de parteneriat și cooperare între Moldova și UE se bazează pe legislația GATT/OMC. Aceasta a contribuit la intensificarea comerțului cu țările UE și bine înțeles va asista la racordarea țării la standarde UE, în contextul pregătirii noului Acord privind instituirea zonei de liber schimb cu UE.

Cu toate acestea în ultimul deceniu Republica Moldova a fost singura țară membru al OMC supusă amendamentul Jackson-Vanik adoptat de Congresul SUA încă în 1974, în perioada Războiului Rece între SUA și URSS. Acesta interzice un tratament preferențial în comerțul cu SUA pentru țările care nu au economii de piață și restricționează libertatea de emigrare și alte drepturi ale omului. Odată cu aderarea la OMC în țara noastră au fost create bazele economiei de piață și sunt puține temeuri pentru tratarea Republicii Moldova conform acestui amendament. În ciuda acestui fapt,

<sup>1</sup> Journal of Economic Literature Classification System

În contextul incidenței amendamentului, Republica Moldova se evaluează fiecare an și relații comerciale normale cu Statele Unite sânt acordate țării noastre anual prin derogări prezidențiale de la efectele amendamentului Jackson-Vanik. Așadar relațiile comerciale ale Republicii Moldova cu SUA nu au fost afectate în mare măsură din cauza amendamentului respectiv. Totuși supunerea țării noastre amendamentului Jackson-Vanik nu favorizează imaginii țării și nu încurajează investitorii străini în adoptarea deciziilor în ceea ce privește Republica Moldova.<sup>1</sup>

Trebuie de menționat că amendamentul a fost anulat pentru patru state din spațiul CSI: Kârgâzstan, Georgia, Armenia, după aderarea lor la OMC, și Ucraina în perioada de preaderare.

### Cele mai importante performanțe ale exportului Republicii Moldova

Dezvoltarea comerțului exterior este parte componentă a strategiei economice generale a Republicii Moldova, care, în totalitate, trebuie să se înscrie în tendințele dezvoltării globale: internaționalizarea crescândă a relațiilor economice mondiale, extinderea comerțului cu mărfuri și servicii, dezvoltarea antreprenoriatului inovativ și comerțului exterior al produselor de intensitate tehnologică. În asemenea condiții, progresul economic al țării depinde de ce în ce mai mult de comerțul exterior.

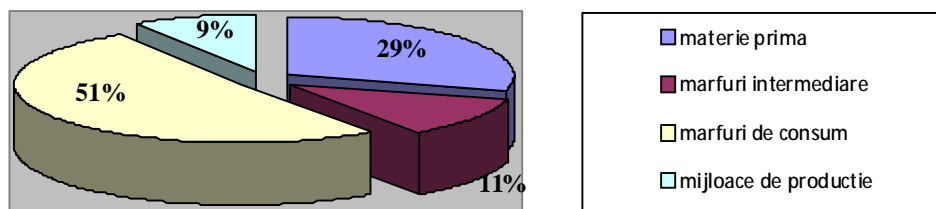
Reglementarea comerțului exterior la nivel național este influențată de anumite tendințe dezechilibrante în actuala economie mondială, cum ar fi criza financiar-economică, intensificarea concurenței pe piața mondială, dezechilibrarea balanțelor de plăți, datoria externă crescândă, instabilitatea economică și politică a țărilor Europei Centrale și de Est.

Este bine cunoscut faptul că exportul, la fel ca și importul, al RM geografic este divizat între țările UE și țările CSI.

În analiza prezentată mai jos ne vom referi la structurile mărfurilor clasificate din alte puncte de vedere, mai puțin prezentate în lucrările analiștilor economici. Vom aborda mai detaliat unele particularități ale exportului Republicii Moldova pe piața UE.

Vom menționa din capul locului că, în baza acordurilor multilaterale și bilaterale încheiate între RM și Ucraina precum și Rusia, s-a creat un regim bilateral de liber schimb (cu unele excepții). De asemenea, comercializarea mărfurilor între Republica Moldova și UE, în principiu, se efectuează în cadrul zonei de liber schimb asimetric. Cum să știe acest regim este acordat unilateral RM din partea UE.

Din analiza structurii grupurilor de mărfuri exportate în a.2011 deducem că în export predomină mărfurile de consum (51%) și materie primă (29%) (figura 1).



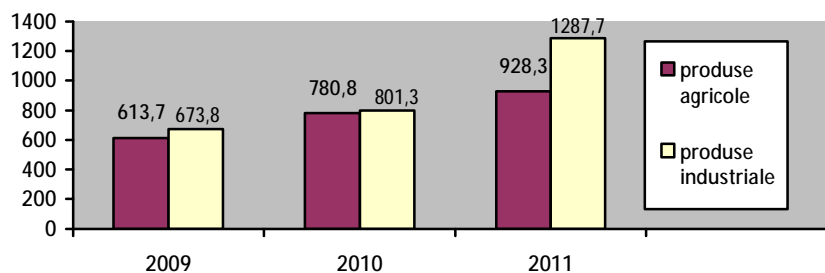
**Fig. 1. Structura grupurilor de mărfuri predominante la export, a.2011**

Sursa: Calculele autorului conform datelor din baza de date WITS.

<sup>1</sup> Comitetul de Finanțe al Senatului american a aprobat în unanimitate proiectul de lege, care prevede scoaterea Republicii Moldova de sub incidența amendamentului Jackson-Vanik. Proiectul de lege, care stabilește relații permanente comerciale libere cu Republica Moldova, urmează să fie examinat la Congresul american, la pachet cu excluderea aceluiași amendament pentru Federația Rusă, care recent a aderat la OMC.

Totuși, se înregistrează tendința descreșterii mărfurilor de consum în export în ultimii ani. Așadar, în 2011 ponderea mărfurilor de consum a constituit 51%, micșorându-se în comparație cu 2010 (54%) și 2009 (62%). Vom menționa, de asemenea, ponderea relativ mică a mijloacelor de producție, care oricum sunt în creștere treptată față de anul precedent, constituind 6% în 2009, 7% în 2010, precum și 9% în 2011.

Din analiza distribuirii exportului pe grupuri de mărfuri importante observăm că volumul exportului produselor industriale a fost superior volumului produselor agricole pe parcursul perioadei analizate (figura 2).



**Fig. 2. Distribuția exportului pe grupuri de mărfuri importante, mil. USD**

Sursa: OMC.

Totuși exportul produselor industriale a fost în creștere semnificativă în comparație cu produsele agricole, începând din 2011. Ritmurile de creștere a volumului produselor industriale, de asemenea, au fost mai înalte de cât ale cele produselor agricole. Dacă volumul produselor industriale exportate în 2011 practic s-a dublat în comparație cu anul de criză 2009, exportul produselor agricole s-a majorat în 1,5 ori.

Cu toate acestea, vom sublinia, ponderea insuficientă a produselor de înaltă tehnologie în exportul RM, care în 2011 au atins 112,6 mil USD, constituind doar 5,1% din exportul total. În acest context vom menționa, că rolul exportului a cunoscut o atenție deosebită în literatura economică. S-a demonstrat că acțiunile firmelor inovatoare sunt cu mult mai înalte, în cadrul firmelor ce operează în plan internațional, de cât ale celor care își desfășoară activitatea pe piața internă [6; 1]. În studiile de specialitate recente centrul de gravitate se deplasează spre rolul pozitiv al exportului inovațiilor și productivității prin incrementarea interacțiunii dintre export și investiții inovatoare, care, luate împreună, ridică la un nivel mai înalt productivitatea firmelor exportatoare la ziua de astăzi [11]. Concomitent în literatura economică se subliniază că inovația care implică atât crearea cât și difuzarea produselor, procesărilor și metodelor, constituie o parte critică a creării unor surse nouă pentru o creștere în continuare, deoarece ea ne pune la dispoziție fundamentul industriilor nouă, business-ului și noilor locuri de muncă [7]. Din punctul nostru de vedere, ultimele constatări urmează să fie luate în considerație de țara noastră, care se află în procesul elaborării modelului nou de creștere economică.

În scopul stabilirii nivelului de intensitate tehnologică a exportului RM, a fost utilizată clasificarea Organizației pentru cooperare și dezvoltare economică a industriilor de producere după 4 categorii: înaltă tehnologie, medie-înaltă tehnologie, medie-joasă tehnologie și joasă tehnologie. Această clasificare se bazează pe indicatori (directi sau indirecti) ai intensității tehnologice care reflectă unele aspecte de "tehnologie-producător" sau "utilizator de tehnologie" [4].

Vom menționa că produsele de intensitate tehnologică sunt livrate în principiu piețelor mari ale țărilor vecine, și anume: Rusiei, Ucrainei și României.



**Tabelul 1. Exportul produselor de intensitate tehnologică**

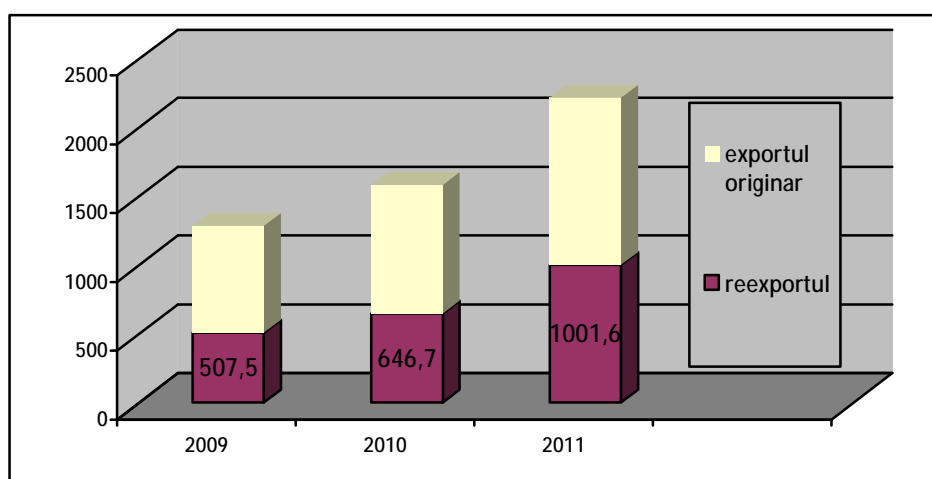
Denumirea poziției, conform nomenclatorului ISIC (revizuit-3)	2010		2011	
	Volumul mărfurilor exportate, mil USD	Ponderea în exportul total al produselor de intensitate tehnologică, %	Volumul mărfurilor reexportate, mil USD	Ponderea în exportul total al produselor de intensitate tehnologică, %
<b>Produse de înaltă tehnologie</b>				
Produse farmaceutice	60,5	5,3	77,4	4,8
<i>Echipeamente de birou, contabilitate și dispozitive de calcul</i>	3,1	0,3	3,6	0,3
Echipeament pentru radio, televiziune și comunicare	6,6	0,6	7,1	0,4
Instrumente medicale, precizie și optice, ceasuri de mână și ceasuri	14,8	1,3	24,5	1,5
<b>Produse de tehnologie medie-înaltă</b>				
Produse chimice, cu excepția produselor farmaceutice	78,3	6,9	125,6	7,8
Dispozitive și echipamente neclasificate în altă parte	61,7	5,4	107,7	6,6
Echipeamente electrice și aparate ne clasificate în altă parte	97,1	8,5	161,2	9,9
Vehicule motorizate, remorci și semiremorci	11,5	1	37	2,3
Echipeamente de cale ferată și echipamente de transport clasificate în altă parte	2,4	0,2	4,9	0,3
<b>Produse de tehnologie medie-joasă</b>				
Cocs, produse petroliere rafinate și combustibil nuclear	7,6	0,6	24	1,5
Produse din cauciuc și plastic	22,6	2,0	50,6	3,1
Alte produse nemetalice	42,7	3,8	54,5	3,4
Metale de bază și produse fabricate din metal	26,3	2,3	48,9	3
<b>Produse de tehnologie joasă</b>				
Produse alimentare, băuturi și tutun	367,8	32,3	427,2	26,3
Textile, produse textile, piele și încălțăminte	320,4	28,2	433,8	26,8
Lemn și produse din lemn și plută	4,7	0,4	9,5	0,6
Celuloză, hârtie, produse din hârtie, poligrafie și edituri	10,2	0,9	22,8	1,4
Total produse de intensitate tehnologică	1138,3	100	1620,3	100

Sursa: Calculele autorului conform datelor din baza de date WITS.

Din tabelul 1 observăm, că în exportul produselor de intensitate tehnologică predomină produsele de joasă tehnologie, constituind peste 55% în 2011, în care sunt incluse produse alimentare, băuturi și tutun, precum și textile, piele și încălțăminte. De asemenea, se atestă o pondere relativ mare a produselor de tehnologie medie-înaltă în exportul produselor de intensitate tehnologică: 22% și 26,9% în 2010 și 2011, respectiv. Ponderea cea mai mică se atestă în cazul produselor de înaltă tehnologie, care includ în principiu produse farmaceutice și instrumente medicale, destinate preponderent pieței Rusiei. E de menționat că circa 27% din exportul RM în 2011 nu cad sub incidența clasificăției menționate și includ în mare măsură materie primă și mărfuri intermediare. Per total avem o explicație și confirmare a faptului predominării, la export, a mărfurilor cu valoarea adăugată scăzută.

Cu toate acestea nu e de neglijat faptul că exportatorii produselor de intensitate tehnologică sunt participanți activi ai competiției internaționale în domeniile de activitate. Comerțul exterior afectează factorii stimulatorii ai firmelor spre activități inovatoare, inclusiv cele de C&D, metode de marketing, dezvoltare a capacităților umane, investiții etc. prin competitivitate și oportunități de export. În condițiile lipsei unor mecanisme eficiente de protecție a concurenței în interiorul țării, cu suportul firmelor participanți activi ai competiției internaționale pot fi preluate, în țară, mecanismele de piață și cultura de antreprenoriat din țările dezvoltate. În literatura de specialitate se evidențiază, de asemenea, și unele aspecte de mare importanță ale dezvoltării firmelor orientate spre export în rezultatul liberalizării comerțului în cadrul blocurilor comerciale prin intermediul scăderii tarifelor vamale, printre care se enumeră și apariția unui număr considerabil de inovații de produse, cât și a unor ritmuri sporite de adaptare a tehnologiilor de producere înalte, creșterea exportului [5]; cât și a cheltuielilor pentru tehnologii nouă în acele ramuri în care s-a produs o scădere considerabilă a tarifelor [3]. Pe lângă acestea, comerțul exterior poate servi drept o magistrală de diseminare a cunoștințelor, indiferent de faptul dacă aceste cunoștințe sunt incluse sau nu în bunuri (importuri) sau introduce prin intermediu investițiilor străine directe (ISD), comerțului de tehnologie, cum ar fi prin obținerea de licență a proprietății intelectuale.

Analizând structura exportului vom evidenția, de asemenea, cota destul de înaltă a reexportului în exportul total al Republicii Moldova (figura 3).

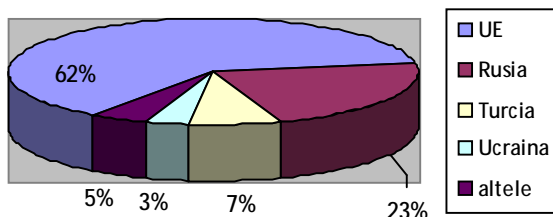


**Fig. 3. Distribuția exportului după origine, mil. USD**

*Sursa: WITS.*

Începând cu 2009 ponderea reexportului în export este în creștere continuă: constituind 39% în 2009, atingând 41% în 2010 și 45,2% în 2011, respectiv. În 2011 reexporturile de mărfuri s-au majorat mai mult de 1,5 ori comparativ cu anul 2010 și practic de 2 ori au fost superior volumului realizat în anul 2009.

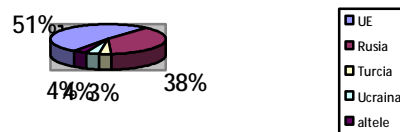
În structura geografică a reexportului Republicii Moldova predomină țările UE, ponderea cărora în 2011 a depășit 50%, fiind în descreștere față de anul precedent (62%) în favoarea pieței Rusiei (figura 4 și figura 5).



**Fig. 4: Structura geografică a exportului, 2010**

Sursa: Calculele autorului conform datelor din baza de date WITS.

Structura geografică a reexportului, 2011



**Fig. 5: Structura geografică a reexportului, 2011**

Situația creată este tipică pentru țările vecine, întreprinderile cărora sunt implicate în procese de producere, și care au amplasate în alte țări de obicei, în cele din vecinătate, unele procese din ciclul de producere, de exemplu, cele de prelucrare a materiei prime, unde sunt condiții mai bune pentru desfășurarea business-ului: forța de muncă mai ieftină, tarife mai reduse pentru energia termică etc. Odată cu gradul de apropiere de UE, aceste avantaje vor începe să dispară. Situația creată nu poate fi caracterizată ca una pozitivă deoarece re-exportul nu e parte a procesului de valoare adăugată brută și de impozitare a veniturii întreprinderii.

Din analiza prezentată în secțiunea 1 reiese că RM are legături mai strânse de fabricare a unor mărfuri cu țările EU, decât cu alte țări ale lumii. Așadar din analiza mărfurilor reexportate în UE decidem că majoritatea din ele au fost importate în Republica Moldova sub regimul vamal de perfecționare activă în care mărfurile sunt prelucrate sau transformate, iar apoi exportate din Republica Moldova în UE sub forma de produse compensatorii, în special atunci când este vorba de articole de îmbrăcăminte, textile și alte mărfuri; sau în scopul organizării procesului de producere în baza tehnologiei firme – partenerului străin, de exemplu, în cazul mașinilor, utilajului și echipamentul (tabelul 2).

**Tabelul 2. Principalele mărfuri reexportate**

Denumirea poziției, conform nomenclatorului GTAP	2009		2010		2011	
	Volumul mărfurilor reexportate, mil USD	Ponderea reexportului în exportul total al poziției, %	Volumul mărfurilor reexportate, mil USD	Ponderea reexportului în exportul total al poziției, %	Volumul mărfurilor reexportate, mil USD	Ponderea reexportului în exportul total al poziției, %
Articole de îmbrăcăminte	169,8	89,7	171,4	88,1	205,5	87,2
Mașini, utilaje și echipamente	108,9	74,9	128,0	73,8	225,8	77,5
Textile	64,3	87,2	70,1	88,1	114,6	89,7
Produse din piele	31	67,8	27,4	58,5	48,8	67,9
Produse din lemn	17	66,1	29,0	71,2	73	81,8
Alte mărfuri industriale	8,2	78,1	7,9	71,8	7,3	75,3
Echipament electronic	4,1	70	6,7	69,1	7,1	64,5
Total principalele mărfuri reexportate	403,3		440,5		682,1	

Sursa: Calculele autorului conform bazei de date WITS.

În acest context vom menționa, că la sfârșitul anului 2009 a fost simplificată procedura de impozitare cu TVA la cota zero a mărfurilor industriei ușoare introduse pe teritoriul vamal al Republicii Moldova în regim vamal de perfecționare activă în cadrul contractelor de prelucrare. De asemenea, legislația în vigoare prevede pentru mărfurile plasate în regim vamal de perfecționare activă atât scutiri de taxa vamală pentru unele

produse cât și de restituire a taxelor vamale achitate, la mărfuri la care se aplică taxa vamală.

Așadar, reexportul constituie aproape 90% din exportul total al articolelor de îmbrăcăminte și de textil, peste 70% de mașini, utilaje și echipamente, precum și de alte mărfuri industriale.

Ponderea principalelor mărfuri reexportate, incluse în tabelul 2, în reexportul total a constituit aproape 70% în ultimii 2 ani.

Vom menționa că în cadrul acordului cu privire la zona de liber schimb în comerț este logic să ne regăsim în expectativa unei lărgiri a colaborării cu țările UE deoarece investigațiile de ultimă oră privind acordurile relative la zonele de liber schimb și eficiența lor au demonstrat că atare acorduri sunt un instrument de importanță majoră pentru aprofundarea formelor de integrare în scopul armonizării instituționale cu partenerii. Această armonizare, la rândul său, va include atât elementele care vor cădea sub incidența exigențelor OMC (cum ar fi: ameliorarea gestionării vamale, practicile achiziționări publice) cât și acele care nu se află în zona OMC (cum sunt: cerințele privind măsurile investiționale, cele regulatorii piețelor de muncă, politica inovațională și altele) [8].

Semnarea acordului privind zona de comerț liber va stimula și armonizarea practicilor inovaționale ale RM cu cele ale țărilor UE, ceea ce va facilita dezvoltarea orientării economiei noastre spre export.

### **Concluzii**

Retehnologizarea economică, ponderea insuficientă a produselor de înaltă tehnologie în exportul RM și exodul masiv al forței de muncă calificate nu permit a concluziona orientarea economiei RM spre export. Totuși fundamentarea modelului nou de creștere economică, orientat spre activități de inovare și promovare a exportului, este vitală pentru economia țării, având în vedere caracterul lor complementar.

Semnarea acordului privind zona de comerț liber cu UE va crea o serie de posibilități propice de dezvoltare a firmelor locale care sunt implicate în comerțul internațional. În același timp, dimensiunile de care firmele beneficiază din difuzarea tehnologiei internaționale în scopul consolidării propriei productivități și activități inovaționale depind, de asemenea, de capacitatea de absorbție a tehnologiilor a firmelor și economiei, cum ar fi nivelul deprinderilor de care dispun forțele de muncă și capacitățile firmei și economiei. Capacitatea de absorbție depinde nu numai de posedarea unor cunoștințe tehnologice de bază, dar, de asemenea, de unele contribuții mai largi, cum sunt gradul de asistență din partea guvernului și climatul de afaceri, stabilitatea politică și macroeconomică, dar și de acțiunile guvernului în scopul depășirii eșecurilor de piață, inclusiv cele ce țin de C&D.

Pentru Republica Moldova este important, că semnarea acordului privind zona de comerț liber cu UE va stimula armonizarea politicii inovaționale ale RM cu cea ale țărilor UE, ceea ce va facilita dezvoltarea modelului economic orientat spre export.

### **Referințe bibliografice**

1. Almedia, Rita and Anna Margarida Fernandens, Openness and Technological Innovations in Developing Countries: Evidence from Firms-Level Surveys, *Journal of Development Studies*, Vol.44, No.5, Routledge, London, 2008
2. Beltramello, A., Koen De Backer, Laurent Moussiégt, The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs), *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2012/02, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bh3gv6647-en>
3. Bustos, Paula, Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinian Firms, *American Economic Review*, Vol 101, American Economic Association, Pittsburg, 2011

4. Hatzichronoglou, T., Revision of the HighTechnology Sector and Product Classification, OECD Science, Technology and Industry Working Papers,1997/02, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/134337307632>
5. Lileeva, Alla and Trefler Daniel, Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity... For Some Plants, Quarterly Journal of Economics, MIT Press, Cambridge, August 2010
6. OECD, Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective, ISBN 978-92-64-05620-6, OECD Publishing, Paris, 2009
7. OECD, Ministerial Report on the OECD Innovation Strategy: Fostering Innovation to Strengthen Growth and Address Global and Social Challenges – Executive Summary, internal document, OECD, Paris, 2010
8. Pravin Krishna, Preferential Trade Agreements and Multilateral Trade System, Johns Hopkins University and NBER, Draft Version: August 30, 2011
9. Johns Hopkins University
10. ROBERT Z. LAWRENCE, MARGARETA DRZENIEK HANOUIZ, AND SEAN DOHERTY, EDITORS, The Global Enabling Trade Report Reducing Supply Chain Barriers ISBN-10: 92-95044-29-0, ISBN-13: 978-92-95044-29-6, Published by World Economic Forum: [www.weforum.org](http://www.weforum.org), 2012
11. Kiriyaama, N., Trade and Innovation: Synthesis Report, OECD Trade Policy Working Papers, No.135,OECD Publishing.<http://dx.doi.org/10.1787/5k9gwprtbtxn-en>, 2012
12. Baza de date WITS: <http://wits.worldbank.org>
13. Baza de date statistice: [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
14. WTO Home page: <http://www.wto.org>
15. UNCTAD Home page: <http://www.unctad.org>

## POTENȚIALUL ECHIPEI ÎN DEZVOLTAREA ORGANIZAȚIONALĂ

*Oleg FRUNZE, dr., conf. univ. int.,  
Academia de Administrare Publică  
de pe lângă Președintele Republicii Moldova*

*New millennium requires new approaches, able to strengthen organizations in achieving their targets, using the full potential available to the organization. Producing positive changes in staff attitudes or improve leadership, enhance service quality will increase satisfaction of needs in conditions of internal and external organizational environment.*

**Cuvinte cheie:** *spirit de echipă, leadership, inițiativă, intenționalitate.*

În majoritatea organizațiilor, conducerea depune un efort suficient de mare pentru a iniția o competiție internă, comparând performanțele profesionale ale subalternilor, subdiviziunilor sau sucursalelor. În situația, când acest factor devine criteriu de motivare a angajaților, obiectivul nu mai poate fi dedicarea totală fără rezerve, ci înfrângerea colegilor de serviciu. Nu mai putem vorbi despre unitate în acest caz, deoarece informația este ascunsă de către unii cu frică de cei ce au potențial de a deveni mai buni decât ei.

Soluția acestei probleme este de a înlocui comparația ce distruge unitatea cu activități de consolidare. Cea mai bună performanță individuală în activitatea organizației nu valorează nimic fără colegii de echipă, deci efortul comun este cel care contează.

Cum orice echipă se formează în vederea atingerii unui obiectiv și cum orice echipă organizează activitatea în ansamblu, accentul se pune pe optimizarea interacțiunilor, normalizarea conduitelor, luarea deciziilor comune, stilul de conducere sau gestionarea conflictelor.

Munca în echipă este o activitate de învățare, limitată în timp, prin care două sau mai multe persoane învață să execute, în ansamblu și într-un mod interactiv una sau mai multe sarcini mai mult sau mai puțin structurate, în vederea atingerii unor obiective determinate.

Dinamica echipei se sprijină pe fundamente variate: motivația echipierilor, miza acțiunii, dozajul unicității și diversității, puterea. Toate acestea se conjugă și se orientează pentru a atinge un efect dinamic. Trei factori stimulează oamenii să lucreze împreună:

a) Coacțiunea, atracția fiecărui individ pentru ceilalți și către echipă ca model de identificare, deoarece prezența altora stimulează, mobilizează, argumentează acțiunea de învățare;

b) Influența reciprocă a proceselor umane și operaționale. Primul nivel este un proces obiectiv, constatabil, măsurabil: acțiunea în sine și produsul acesteia. Al doilea nivel este acela care vizează grupul și persoanele ce-l compun, el este un proces subiectiv, implicând aspectele afective ale interacțiunii. Contextul exterior, mobilizarea participanților, stilul managerial, tipul de participare, relațiile dintre persoane sunt câteva elemente care releva logica subiectivă a echipei. Cele două logici, obiectivă și subiectivă, au un efect dinamic. De aceea se cere fiecărui echipier să se centreze atât asupra sarcinii, cât și asupra grupului;

c) conjugarea a trei logici de funcționare colectivă presupune că echipa să funcționeze riguros și flexibil, în același timp, împărțind sarcinile și rolurile, acoperind întreaga problematică, definind reguli și respectându-le.

Cele trei logici sunt logica teritorială, logica cooperării și logica sinergie. Prima se referă la definirea sarcinilor în „teritoriu” pentru fiecare membru; a doua presupune ca fiecare sarcină să fie abordată ca o operație colectivă, ceea ce va responsabiliza pe toți să se implice în funcție de sarcina și situație; iar a treia semnifică dependența fiecărui echipier de ceilalți, interacțiunea, competența de articulare reciprocă, capacitatea de a „face împreună” ceva, dezvoltând inteligența colectivă.

Echipa funcționează ca un sistem, fiecare subsistem antrenând funcționarea întregului. Într-o viziune analitică, sistemul echipă se prezintă ca un complex de angrenaje care interacționează, transmit, exercită presiuni, filtrează, compartimentează, structurează. Viziunea sistemică ne propune abordarea echipei ca un tot integrat, cu un sens propriu, care funcționează ca un corp autonom, care articulează toate componentele.

Echipa mobilizează pe membrii săi utilizând trei mecanisme ce concură la dinamica echipei, fiecare contribuind într-o manieră proprie la acest efort comun și la performanța colectivă:

a) satisfacția personală e echipierilor, de la nevoile de apartenență și recunoaștere până la lărgirea spațiului sau de influență. Echipa oferă fiecăruia posibilitatea de a ieși din izolare, de a exercita influența, de a se exprima, de a juca roluri noi, de a-și depăși limitele individuale, de a se identifica, de a funcționa colectiv;

b) stimularea reciprocă rezultă din capacitatea echipei de a impune interdependență ca un stil cognitiv și social, ca un model de viață. Efectul e creșterea încrederii în sine, stimularea sentimentului de încredere, apariția nevoii de apartenență – toate acestea ca mijloc de dezvoltare personală;

c) atracția pentru echipă funcționează ca o sursă de motivație, creează o dorință de participare, induce un sentiment stenic și o dorință de identificare cu ethosul comun.

Trei principii, conferă echipei autenticitate și contribuie la conservarea sentimentului de identitate personală, pentru fiecare membru:

a) principiul unicității se referă la calitatea fiecărei echipe de a fi unică, o comunitate integrată, un sistem de informații și de coordonare organizat în vederea atingerii unui obiectiv comun, un proiect personalizat;

b) principiul diversității: echipa ține seama de valoarea fiecărui membru, dar și de dorința lor de a fi împreună, precum și de situațiile diverse pe care le traversează împreună. Deși entități individuale diferite, membrii acceptă să se angajeze împreună, echipa constituind un spațiu de realizare individuală. Unitate și diversitate – iată două principii care produc spiritul echipei și care contribuie la eficiența acțiunii și la menținerea reactivității și inițiativei fiecăruia;

c) principiul finalității definește echipa ca o unitate de responsabilitate tactică. Acest principiu pune în evidență impactul muncii comune pentru a se ajunge la un anumit rezultat, canalizarea energiei colective, focalizarea pe scopuri. El are un efect mobilizator, permițând fiecărui coechipier să aducă o contribuție la realizarea comună.

Spiritul de echipă presupune respect necondiționat. Sentimentul de stimă autentic necesită încredere, care, la rândul său, elimină vinovăția, prejudecățile și discriminarea. Persoanele rămân în echipe nu pentru ritmul activităților, ci pentru relațiile bune ce le-au cultivat pe parcurs și care au dus la succes comun.

Cine este echipa? Persoane preocupate de construirea unei organizații de succes capabilă să asigure un viitor dinamic și împlinitor pentru cei din echipă. Fiecare membru al echipei este important și mai contează considerația autentică și sprijinul reciproc.

Spiritul de echipă se compune din două componente esențiale, acestea sunt inițiativa și intenționalitatea. Inițiativa este abilitatea fiecăruia de a acționa. Această abilitate face diferența între ”a ști ce să faci” și ”a face ce știi”. Inițiativa este un element

esențial pentru lucru în echipă deoarece aceasta declanșează un lanț de reacții în cei din jur, care apoi, duce la sinergie. Exercițarea spiritului de inițiativă dă dovadă de putere decizională și curaj în acțiuni indiferent de circumstanțe sau dimensiunea problemei în cauză.

Inițiativa are la bază prietenia și loialitatea, iar intenționalitatea are la bază cooperarea și entuziasmul.

Aceste patru calități ar trebui să devină prioritate pentru cultura organizațională, să fie promovate și consolidate constatnt în orice organizație.

Mulți cred că prietenia înseamnă doar "săritor la nevoie", însă aceasta reprezintă mult mai mult. Adevărata prietenie necesită curaj pentru a continua căutarea calităților bune la persoane care eșuează în a se ridica la nivelul standardelor ce le-au stabilit ei înșiși.

Respectul de sine are la bază loialitatea față de propria persoană. A fi loial înseamnă a te ține de cuvânt, a refuza să compromiți valorile și convingerile proprii pentru a dobândi un avantaj de moment. Când loialitatea se răsfârânge asupra celorlalți dispui de motivația necesară pentru a-ți descoperi adevăratele abilități. În lucrarea sa clasică, *Man's search for meaning*, Viktor Frankl a exprimat importanța fundamentală a loialității. În condițiile lagărelor de concentrare naziste, punerea sinelui în slujba celorlalți sau dăruirea pentru o cauză faceau deseori diferența între viață și moarte.

Încurajând cooperarea se pot găsi soluții la orice problemă. Unii lideri de succes au făcut efortul de a se obișnui cu ideea de a cere opiniile celorlalți. A cere nu este însă de ajuns. A asculta cu interes, a lua în considerație și a acționa sunt toate necesare pentru cooperare. Iar, deoarece în echipă oamenii sunt diferiți, pentru diverse situații poziția de lider poate fi preluată de persoana care este cea mai bine pregătită pentru astfel de proiect, acest concept de transmitere a poziției a fost denumit "liderul servent".

Pentru a face cât mai bine tot ce suntem capabili să facem, trebuie să iubim ceea ce facem. Această dragoste plină de forță se naște dintr-un entuziasm inepuizabil. Concentrarea entuziasmului pe trei direcții principale, adică oamenii, principiile fundamentale și învățarea, va face entuziasmul molipsitor pentru fiecare persoană ce se va găsi în astfel de mediu. Entuziasmul intensifică concentrarea și energizează resursele.

Componentele descrise anterior consolidează și dezvoltă spiritul de echipă și fac ca inițiativa și intenționalitatea personalului să transforme viziunea organizației în realitate, folosind întreg potențialul avut la dispoziție.

### Referințe bibliografice

1. Rosenthal, Robert; Jacobson, Lenore – *Pygmalion in the classroom* (Expanded ed.). New York: Irvington, 1992;
2. Brio, Brian – *Beyond success: the 15 secrets of a winning life!* Publisher: Hamilton, Mont. : Pygmalion Press, 1995;
3. Devillard, O., – *La dynamique des équipes*, Edition d'Organisation, Paris, 2003;
4. Proulx, Jean, *Le travail en équipe*, Presses de l'Université de Québec, Québec



## MODERNIZAREA ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII ÎN CONDIȚII DE RECESIUNE ECONOMICĂ – FACTOR AL CREȘTERII ECONOMICE

Valeriu CAPSÎZU,  
conf. univ., dr. în economie, USM  
Ala GUȘTIUC, lector univ., USM

*This paper discussed some problems of modernization of the enterprises in conditions of economic recession, as a factor of economic growth. The authors identify the main factors influencing the business in times of crisis, analyzes the factors that determine the success and activities necessary to resist the influence of recession. The highlighted anti-crisis activities are: methods of economic factors management, Total cash management system, financial activities, including short-term measures to increase cash flow, short-term measures for reducing cash outflows, long-term measures to increase financial inputs, long-term measures for reducing cash outflows, mega-motivational system.*

Evoluția economică mondială după 2007 a afectat în mare măsură economia Republicii Moldova și fiecare întreprindere în parte. Starea economiei europene continue să fie instabilă. Această situație a influențat și va continua să influențeze economia Republicii Moldova. Necătând la creșterea de 6,9% a produsului intern brut din anul 2011, evoluția din prima jumătate a anului 2012 a constatat o majorare față de aceeași perioadă a anului trecut cu doar 1%. În scădere este producția industrială (-0,4%) și agricolă (-2,1%), volumul serviciilor de transport (-4,9%), investițiile în active materiale pe termen lung (-4,6%), a crescut soldul negativ al balanței comerciale (+5,5%). Încetinirea creșterii PIB-ului a fost condiționată, în general, de diminuarea cererii externe la bunurile industriale fabricate în Moldova și slăbirea celei interne din contul consumului final. Potrivit ultimului raport al Fondului Monetar Internațional (FMI) despre evoluția economiei mondiale World Economic Outlook economia Republicii Moldova va crește în anul 2012 cu 3,5 la sută, iar în 2013 cu 4,5 la sută. Alte prognoze pentru 2012 sunt mai puțin optimiste: economia moldovenească își va încetini viteza, dar se va menține pe creștere în parametrii de circa 2,1%. Totodată, tendințele economice nefavorabile din prima jumătate a anului 2012 nu exclud scenariul recesionist în a doua jumătate a anului 2012, în cazul agravării substanțiale a crizei economiei europene.

Toate acestea indică la menținerea economiei Republicii Moldova în stare de stagnare pe un termen nedeterminat. În răutățirea climatului antreprenorial în anul 2012, în special a factorului fiscal și cel regulatoriu, completat cu factorul politic nefavorabil, determină intrarea întreprinderilor din Republica Moldova într-o fază de activitate mai dificilă, iar viabilitatea fiecăreia din ele rezulta din factorii modernizării lor. În aceste condiții, eficiența economiei Republicii Moldova ar urma să fie asigurată doar de activitatea întreprinderii, în pofida tuturor circumstanțelor nefavorabile determinate de provocările recesiunii economice globale, regionale și naționale, precum și a politicilor naționale considerate ca restrictive. Prosperarea oricărei din întreprinderi devine, în acest caz, un rezultat al permanentelor modernizări, iar prin progresul fiecăreia din ele ar avea loc creștere economică stabilă a economiei naționale. De aici și decurge actualitatea temei cercetate – modernizarea activității întreprinderii în condiții de recesiune ca factor al creșterii economice.

Întreprinderea în condiții de recesiune este influențată atât de factori negativi cât și de cei pozitivi. În dependență de evidențierea și studierea acestora va depinde și

activitatea anticriză, acțiunile strategice și tactice de ieșire din criză și de relansare în perioada postcriză.

**Principalii factori ce acționează activitatea întreprinderii în perioada de criză sunt:**

Factori negativi ai crizei:

- 1.Scăderea cererii la producția întreprinderii;
- 2.Reducerea activității de producere;
- 3.Pierderea clienților și locului pe piață;
- 4.Scăderea vânzărilor, veniturilor și ca rezultat și a capacității de plată;
- 5.Scăderea posibilităților de atragere a surselor financiare externe (împrumuturi, credite);
- 6.Micșorarea fluxurilor financiare și scăderea flexibilității activității financiare;
- 7.Scăderea capacității de plată;
- 8.Reducerea personalului, inclusiv a specialiștilor principali și prețioși;

Factorii pozitivi ai crizei:

- 1.Criza descoperă părțile slabe, problemele ascunse, nevizibile ale întreprinderii, fapt ce impune perfecționarea managementului întreprinderii și creșterea eficienței ei, indiferent de condițiile externe de activitate;
- 2.Criza stimulează consolidarea (cei slabi vor cădea, cei tari vor deveni și mai tari);
- 3.Trezește managerii din somnolența precriză și impune elaborarea unei strategii anticriză și de dezvoltare;
- 4.Managerii obțin practică de management în condiții de criză;
- 5.Are loc reevaluarea sistemului de riscuri, care în perioada precedentă crizei erau examinați prea formal, nefiind luați în considerație în plină măsură. După criză managementul riscurilor va deveni mai eficient;
- 6.Scăderea concurenței ca rezultat al slăbirii sau falimentului concurenților în perioada de criză;
- 7.Reducerea personalului angajat în plus;
- 8.Insuficiența de resurse financiare cere creșterea calității managementului fluxurilor operaționale bănești, reducerea cheltuielilor și costurilor producție (serviciilor), crescând astfel competitivitatea;
- 9.Criza poate nu doar să impună scăderea investițiilor, dar să amplifice investițiile prin absorbție a întreprinderilor slăbite.

**Factori care determină succesul**

- 1.Tendința spre acțiune. Fiecare angajat este capabil să acționeze zi de zi, fără a aștepta ordine de la cineva;
- 2.Apropierea de client pentru înțelegerea nevoilor acestuia;
- 3.Realizarea scopului propus sau denumit plastic “croșetarea modelului potrivit”. Ideea constă în aceea că un produs nou se lansează numai pe o piață cunoscută, iar pe o piață nouă se vinde numai un produs deja cunoscut. Niciodată un produs nou nu se lansează pe o piață nouă, deoarece riscul este foarte mare;
- 4.Folosirea metodelor moderne de planificare, control și conducere a operațiilor;
- 5.Autonomie în luarea deciziilor;
- 6.Conducerea simplă și bazată pe valori;
- 7.Un personal bine pregătit și dedicat. Activitatea presupune un lanț de oameni implicați în procesul de producție de la furnizorul inițial la clientul final. Dacă fiecare este interesat în activitatea pe care o desfășoară și depune o muncă de calitate, riscul ca în procesul de producție să apară intreruperi este foarte mic;
- 8.Încercarea de a face afaceri cu capital puțin;

9. Un control cât mai scurt al activității. Nici un aspect al controlului nu trebuie neglijat în nici o fază a activității.

**Este foarte important:**

1. Încrederea fermă a conducerii întreprinderii în acțiunile anticriză preconizate și clima morală a colectivului. Panica poate fi un factorul de bază care duce întreprinderea la faliment.

2. Este necesară analiza amplă a eficienței și potențialului întreprinderii în următoarele direcții:

– direcțiile de profitabilitate;

– activitățile de perspectivă;

3. Evaluarea eficienței domeniilor de activitate și componentelor întreprinderii:

– alegerea direcțiilor de activitate care necesită susținere deosebită.

4. Lucrul cu personalul necesar pentru atingerea obiectivelor înaintate:

– după specializare și calificare;

– capacitate de muncă;

– devotament întreprinderii.

5. Lucrul cu restul personalului:

– săptămână de muncă redusă;

– concediere prin acord comun.

6. Care sunt cerințele legislației muncii și acțiunile administrației:

6.1 Activități în cadrul întreprinderii:

– menținerea climatului psihologic favorabil;

– informarea personalului despre posibilitățile creșterii calificării, reciclării, reprofilării profesionale, efectuării studiilor;

– ajutor în căutarea locurilor de muncă;

– caracteristici pozitive.

6.2 Activități în afara întreprinderii:

– cu oficiile forță de muncă;

– cu firmele specializate în angajare;

– cu centrele de instruire.

7. Lucrul cu clienții pierduți în urma crizei:

– menținerea relațiilor prin sunete la telefon, întâlniri;

– informarea clienților despre planurile pe viitor, pentru ai orienta în ce privește direcțiile colaborării de perspectivă (termenii de livrare a producției, reluării prestării de servicii).

Despre criză, pricinele ei, aparițiile negative și căile de de diminuare se scrie foarte mult. Dar este foarte important de a conștientiza ca abordarea sistemică în management este foarte importantă în condiții de criză. Toate activitățile anticriză urmează să fie integrate întrun complex de acțiuni.

Complexul de activități anticriză include următoarele:

**1. Corectarea strategiei.** Dacă peștele se strică de la cap, atunci este necesar de a începe cu corectarea strategiei. Menținând misiunea întreprinderii, este necesar să revedem activitatea ei.

Este cunoscut faptul că criza economică crează condiții suplimentare de dezvoltare, cum ar fi:

- Criza stimulează consolidarea (cei slabi vor cădea, cei tari vor fi și mai tari).

- Managerii obțin practică de management în condiții de criză.

- Are loc reevaluarea sistemului de riscuri, care în perioada precedentă crizei erau examinați prea formal, nefiind luați în considerație în plină măsură. După criză managementul riscurilor va deveni mai eficient.

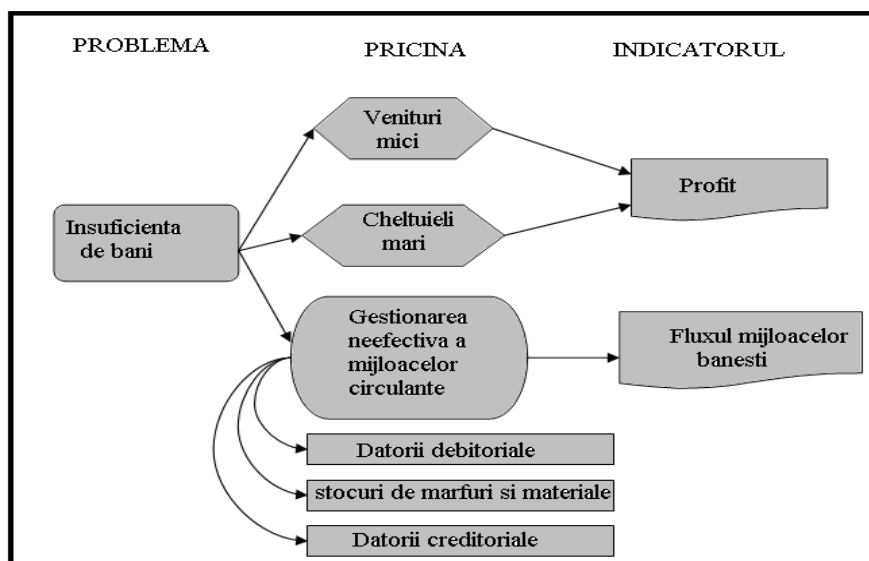
- După criză scade concurența ca rezultat al slăbirii sau falimentului concurenților.

**2. Creșterea productivității.** În condiții de criză importantă este viteza, operativitatea. În perioada precriză managerii s-au relaxat, au devenit „somnolenți” și risipitori. Accentul era pus pe resurse și nu pe viteză (se făceau angajări în plus, cheltuieli de lux, creșteau salariile și alte cheltuieli), fapt ce făceau unele cheltuieli a fi ineficiente. În condițiile crizei a avut loc revederea valorilor.

**3. Activizarea marketingului.** Unele întreprinderi scad cheltuielile de marketing. Dar, aceasta va duce la pierderea avantajelor concurențiale.

**4. Schimbarea atitudinii față de marketing.** Temerile agențiilor de marketing în condiții de criză se bazează pe faptul că "acum toate companiile încep să reducă bugetele de marketing." Dar anume mai importante decât toate sunt cheltuielile pentru instruirea personalului și promovarea produselor pe piață. Aceste măsuri par a fi justificate doar pentru o perioadă mică. În cazul în care această strategie va dura, compania ar putea pierde pur și simplu avantajul lor competitiv în concurență. Personalul nu va reuși să rezolve problemele ordonate de conducere, iar piața va uita treptat despre prioritățile și avantajele întreprinderii.

**5. Gestionarea factorilor economice.** Manifestarea principală a crizei, de la care toate companiile suferă, este insuficiența de bani. În figura 1 se prezintă schema care explică cauzele de insuficiență a banilor.



**Fig. 1. Cauzele insuficienței de bani**

Din figura 1 se evidențiază trei cauze:

1. Întreprinderile nu reușesc să vândă multe produse sau servicii;
2. Întreprinderile au cheltuieli mari;
3. Întreprinderile nu gestionează eficient mijloacele circulante.

Aceste trei cauze în condiții normale, fără criză economică, nu s-ar fi observat foarte mult. Însă, în condiții de criză ele dau urmări de un management nepregătit pentru a se orienta la condiții noi. Cel mai tragic pentru o companie când ele apar în același timp. Din schema de mai sus se observă că indicatorii sunt acei, care dau de știre conducerii a problemelor apărute. Acești indicatori sunt: profitul și fluxul mijloacelor bănești. În primul rând conducătorul întreprinderii trebuie să tragă atenție la micșorarea influenței problemelor insuficienței de bani. Și anume asupra profitului sau fluxului mijloacelor bănești. Profitul este foarte necesar, dar nu suficient pentru obținerea

banilor. Cu alte cuvinte, pentru a asigura capacitatea companiei de a genera bani, ar trebui să primească profit.

În condiții de criză este necesar ca compania să genereze bani pe orice cale și acest lucru ar trebui să fie făcut repede. În timpul crizei scad vânzările. Aceasta problemă este cea mai mare, cu care companiile se luptă și este foarte greu să o corecteze repede.

În acest moment în ajutor vine sistemul *Total Cash Management* (Gestionarea totală a banilor). Sensul acestei sisteme indică în practică la două situații esențiale:

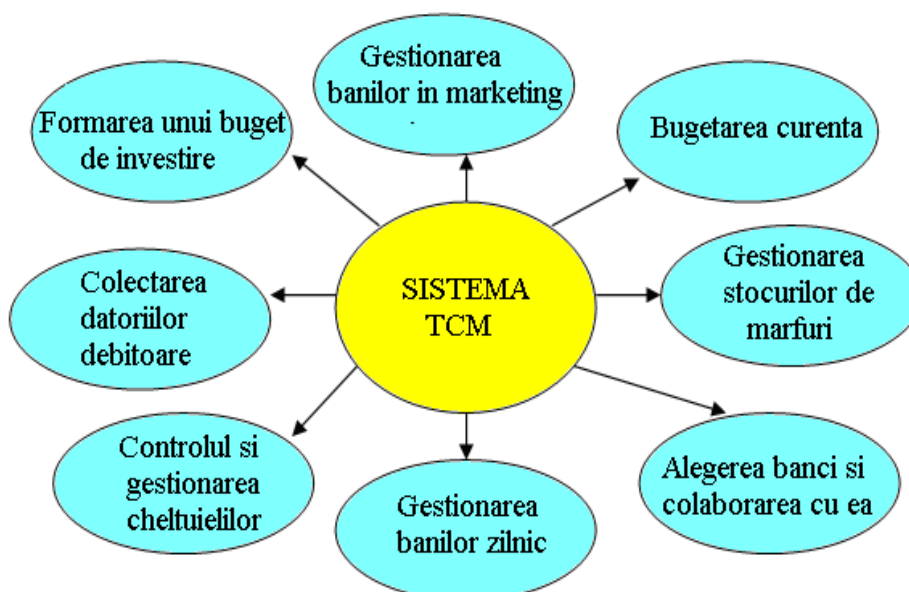
1. Toate aspectele legate de întreprindere trebuie să implice resursele disponibile;

2. Fiecare funcționare poate să influențeze situația resurselor bănești, folosind unele metode simple în fiecare zi.

Având bani, compania poate să rezolve orice tip de problemă. Foarte mult se manifestă acest lucru în timp de criză economică. Scopul Total Cash Management constă în forma sistemului, care:

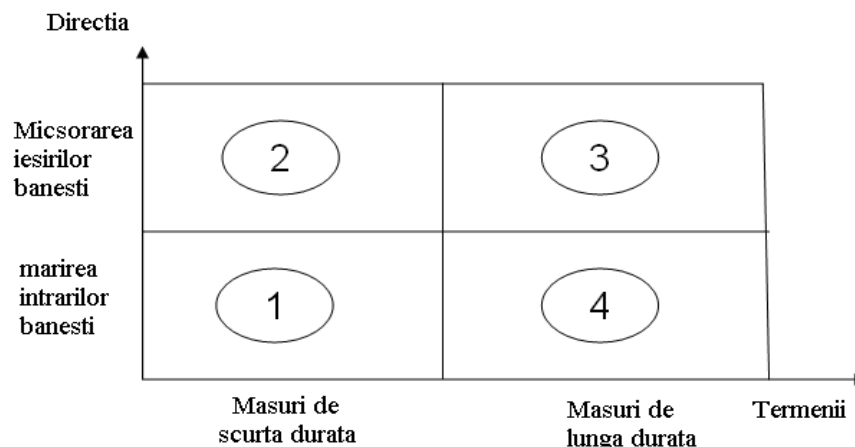
- pe de o parte, contribuie la generarea eficientă a fluxurilor mijloacelor bănești;
- pe de altă parte, contribuie, cel puțin, la fel de eficiente pentru a le folosi, din nou cu scopul de a genera fluxuri de mijloace bănești viitoare.

*Total Cash Management* este o sistemă care permite gestionarea eficientă a activităților firmei. Conceptul sistemului Total Cash Management demonstrează, că fiecare unitate funcțională și chiar fiecare individ joacă un rol important în aplicarea orientărilor strategice.



**Fig. 2. Structura sistemului total de gestionare a banilor (TCM)**

**6. Reducerea deficitului de bani.** Activitățile financiare ale companiilor în condiții de criză se desfășoară în condiții mai stresante. Conducătorul companiilor care au probleme cu banii, nu ar trebui să îi orienteze pentru rezolvarea problemelor de criză. Criza dezvăluie problemele ascunse ale companiei. Iar toate problemele vin din deficitul de bani. Există o sistemă de reducere a problemei deficitului de bani.



**Fig. 3. Sistema de reducere a deficitului de bani**

Construirea unei astfel de sisteme necesită măsuri bine gândite și include:

**1. Măsurile de scurtă durată pentru mărirea fluxului mijloacelor bănești:**

- Comercializarea sau darea în arendă a activelor neutilizate în procesul tehnologic;
- Raționalizarea asortimentului de produse și servicii;
- Folosirea plăților în avans;
- Prelucrarea sistemii de reducere a prețurilor pentru Consumatori;
- Atragerea resurselor financiare creditoriale în termeni scurți;

**2. Măsurile de scurtă durată pentru micșorarea ieșirilor bănești:**

- Reducerea cheltuielilor;
- Amânarea plăților obligatorii;
- Folosirea reducerilor a Furnizorilor;
- Prelucrarea programei de investiții;

**3. Măsurile de lungă durată pentru mărirea intrărilor bănești:**

- Restructurarea companiei, lichidarea sau alocarea în unități de business separat;
- căutarea unui investitor strategic;
- căutarea unui investitor de portofoliu.

**4. Măsurile de lungă durată pentru micșorarea ieșirilor bănești:**

- Încheierea contractelor de lungă durată, cu instituirea reducerilor și avansurilor;
- Planificarea fiscală.

**7. Aplicarea sistemii megamotivaționale.** Acest aspect al programului global de transformare a companiei în timpul crizei semnifică mărirea vitezei lucrului. Toți factorii enumerați mai sus de restructurare a activităților societății ar trebui să înceapă de lucru foarte repede, cum spun, mulți lideri: "am nevoie să fac acest lucru de ieri". Cum se face ca totul să înceapă să lucreze cât mai curând posibil? Răspunsul fundamental este simplu: noi trebuie să punem personalul companiei în așa fel de condiții, când singuri ar fi cointeresați, sau obligați să facă acest lucru. Pentru realizarea sistemii megamotivaționale este nevoie de două metode:

1) Reducerea numărului de personal, motivând restul personalului de a continua lucru;

2) A trece la salarizarea în acord, conform volumului de lucru, dând posibilitate personalului de a câștiga prin atingerea scopurilor propuse.

Prima metodă pare banală, însă o metodă reală. Efectul final acestei metode se va determina în dependență cât de corect administratorul companiei a redus din numărul de personal. Dacă restul personalului se va descurca cu lucrul în astfel ca întreprinderea

să reziste, atunci această metodă este foarte eficientă. Dar dacă personalul rămas nu va face față lucrului, atunci nu a fost concediat personalul care trebuie.

A doua metodă este mai prioritară și asigurată de greșeli. Proprietarul sau managerul ar trebui să creeze condițiile pentru personal, care va permite angajaților să se înțeleagă, să își aplice abilitățile lor față de sarcină. Acest lucru poate fi realizat prin crearea unui sistem motivațional, care minimizează partea permanentă a remunerării și a crește, în esență, o parte, care va fi determinată de rezultatul obținut. În astfel de circumstanțe, lucrătorii necorespunzător funcției, singuri vor pleca din imposibilitatea de atingerea scopurilor și să câștige bani decent.

Aceste abordări motivaționale sunt pentru manageri, un fel de instrument de bonusuri. În cazul în care proprietarul și șeful care au o gândire strategică, ei trebuie să realizeze că unul din aceste instrumente nu este suficient. El trebuie să analizeze nu numai problemele actuale, dar și situațiile în care compania va trăi și va trece de criză. Strategic, managerul ar trebui să înțeleagă că el singur nu va fi în măsură să scoată compania din criză. Doar o echipă unită și bine structurată ar putea nu numai să scoată compania din criză, dar și să realizeze noi metode de câștig a banilor.

### Referințe bibliografice

1. Май В., Кризисная модернизация, «Журнал Forbes», №4, 2009.
2. Enicov I., Capsizu V., „Particularitățile crizei economice mondiale din 2007-2009 și problema relansării economiei Republicii Moldova”, STUDIA UNIVERSITATIS, Seria Științe Exacte și Economice, Nr. 2 (42) 2011.
3. Capsizu V., Guștiuc A., „Managementul eficient al întreprinderii în condiții de recesiune economică”, Chișinău, USM, 2011.
4. Савчук В. П. „Стратегия + Финансы. Уроки принятия бизнес-решений для руководителей”. 2009.
5. Кузнецова В. Ю. Малое предприятие в условиях кризиса: что делать в первую очередь? Интернет-издание. 2008. <http://books.kb200.com>.
6. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Соболев А.В. Управление финансами предприятия в условиях кризиса. Издательство Вернера Регена. 2009г.
7. Biroul Național de Statistică. [Standardul Special de Diseminare a Datelor \(SDDS\)](http://www.statistica.md/), /[www.statistica.md/](http://www.statistica.md/).
8. Informația operativă cu privire la evoluția social-economică a Republicii Moldova în ianuarie-iulie 2012. Ministerul Economiei, *Direcția analiză și prognoze macroeconomice*, [www.mec.md](http://www.mec.md).

## DETERMINANTS OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN

*Shynara JUMADILOVA,  
Master of International Relations, Kazakh National  
Technical University after K. Satpaev  
Vasa LASZLO, PhD, Prof. h.c. Dr. habil.,  
Dr. h.c., MBA, Szent Istvan University*

*The Republic of Kazakhstan belongs to the States with strategic reserves of hydrocarbons and influences the formation of the global energy market. The country has more than 200 hydrocarbon fields. Among countries of the Commonwealth of Independent States (CIS), Kazakhstan is the second largest oil producer – after the Russian Federation. Despite the fact that the republic has a high enough own oil and gas potential, geographical distance between the places of production, processing and consumption creates a big problem in the formation of energy independence.*

*Oil and gas sector of Kazakhstan is the basis of economic potential. One of the major scientific and practical problems of obtaining political and economic independence is the effective use of its mineral resources.*

*This article defines the status of the oil and gas industry in the economy of Kazakhstan and discusses current problems in the industry.*

In today's world of rapidly growing energy consumption, the strategic importance of oil and gas of any region is the amount of stocks of its energy and location. The Caspian region, due to its geographical position and availability of substantial reserves of minerals, is the focus of geopolitical and economic interests of the global energy arena. All coastal states occupy a special position: the region is between the major markets for petroleum and petroleum products (Western Europe and East Asia) and countries that are major suppliers of hydrocarbons (the countries of the Middle East, Russia). Among CIS countries, Kazakhstan is the second largest oil producer – after the Russian Federation.

Currently, the oil and gas provinces of the Republic are the Caspian Basin, Mangyshlak, Buzachi, and the South Turgai Basin. An intensive exploration of the shelf zone of the Caspian Sea is going to be completed in the near future. Kazakhstan has opened over 400 and utilized a further 200 reserves of oil and gas, but oil reserves of the ten largest oil fields are make up approximately 90% of the oil production of the country. Ultimately the most recognized are the Tengiz oil and gas field in the Atyrau region, the Karachaganak oil field in West Kazakhstan region and the oil reserves of the Caspian region [1].

Currently, the oil industry, supporting the country's economy, has the opportunity to become one of the leading sectors of the economy of Kazakhstan. The largest known reserves of hydrocarbon raw materials put the Republic in the discharge of oil powers of the XXI century. According to the BP Statistical Review [2], Kazakhstan ranks 9th in the world in proven oil reserves (Table 1).



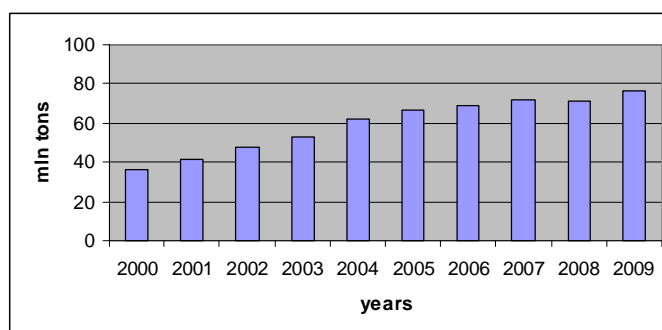
**Table 1. Countries with the largest proven oil reserves**

№	Country	Reserves (thousand million barrels)	Reserves (thousand million tons)	Share of total	Production (thousand barrels)	R/P ratio (Reserves/ Production)
1	Saudi Arabia	264,6	36,3	19,8	9713	75
2	Venezuela	172,3	24,8	12,9	2437	194
3	Iran	137,6	18,9	10,3	4216	89
4	Iraq	115,0	15,5	8,6	2482	127
5	Kuwait	101,5	14,0	7,6	2481	112
6	UAE	97,8	13,0	7,3	2599	103
7	Russia	74,2	10,2	5,6	10032	20,1
8	Libya	44,3	5,8	3,3	1652	73
<b>9</b>	<b>Kazakhstan</b>	<b>39,8</b>	<b>5,3</b>	<b>3,0</b>	<b>1682</b>	<b>65</b>
10	Nigeria	37,2	5,2	2,8	2061	49
11	Canada	33,2	5,0	2,5	3212	28
12	USA	28,4	3,4	2,1	7196	11
13	Qatar	26,8	2,8	2,0	1345	55
14	China	14,8	2,0	1,1	3790	11
15	Angola	13,5	1,8	1,0	1784	21
	OPEC	1024,9	140,4	77,2	33076	85
	Whole world	1333,1	181,7	100,0	79948	46

Source: BP Statistical Review of World Energy, 2010.

Potential reserves of the Caspian Sea oil and gas are compatible with the common stocks of all categories of reserves on land. The potential shelf zone is estimated at 17 billion tons of oil [3], which makes Kazakhstan one of the richest countries in reserves of oil and gas resources.

In 2009 oil production totaled 76.6 million tons, which increased by 112% from 2000.



**Graph 1. Oil and Gas Condensate Production in Kazakhstan**

From 2005 to 2009 production of oil and gas relative to (in percentage (%)) GDP has increased almost 1.5 times. During this period, oil exports increased by 17% [4]. The standard price for Kazakh oil is Brent oil price, which also increased by 27% [5].

**Table 2. Indicators of potential oil and gas industry in Kazakhstan**

Indicators	2005	2006	2007	2008	2009	%Δ (2005-2009)
Oil and gas condensate production, mln tons	66,5	69,0	71,9	71,2	76,6	15
The share of production of oil and gas sector in GDP,%	17,5	24	28	33	29	65
Exports of crude oil, including gas condensate, million tons	55,1	57,4	60,2	59,0	64,6	17
The average price for crude oil Brent (middle spot) USD/ bbl	59,3	62,3	91,3	43,6	75,4	27

Source: Statistical Yearbook of Kazakhstan, 2010, Oil Price Source.

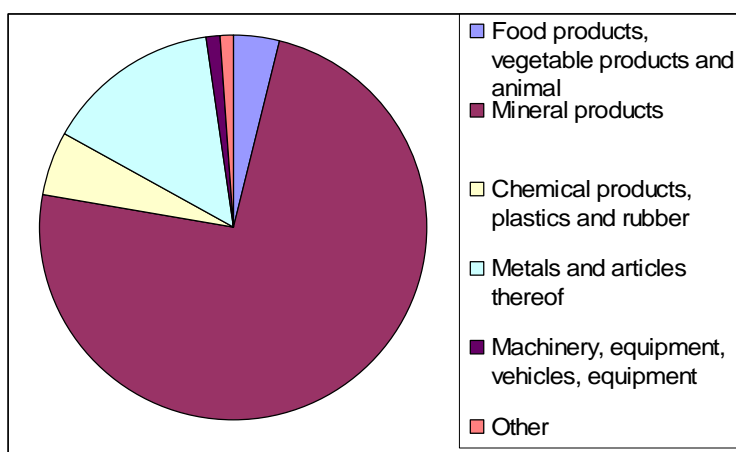
Favorable investment climate in Kazakhstan is attracting foreign investment to participate in the development of the economy, and a major focus of this is in the mineral resources, including priority sectors such as oil, natural gas, mining and smelting.

Thus, based on the data, we can say that the oil and gas sector of Kazakhstan has a high potential in shaping the country's GDP and its welfare. Increased foreign investment in the oil and gas sector, continued growth in oil exports and oil price growth on world markets definitely affects the growth of the economy of Kazakhstan as a whole.

Development of potential opportunities of offshore fields in the Caspian Sea requires significant investment. Local and foreign experts' estimation indicates that the total capital cost is approximately \$160 billion, of which about \$10 billion must be invested in the initial phase of exploration and evaluation of reserves [6].

As can be seen from Table 2, the bulk of recoverable oil is exported as raw material. This fact is economically impractical because of the very low added value of such goods. The reason for this situation is the presence of only three refineries in the country with a current capacity of 7 million tons per year, producing uncompetitive goods with the processing depth of about 50%.

Mineral products are the major exports of Kazakhstan (Graph 2). Volumes of natural resources contribute to the growth of their exports to world markets. According to forecasts, Kazakhstan can depend on the growth of oil production up until 2040/2050.



**Graph 2. % of Merchandise Exports of the Republic of Kazakhstan**

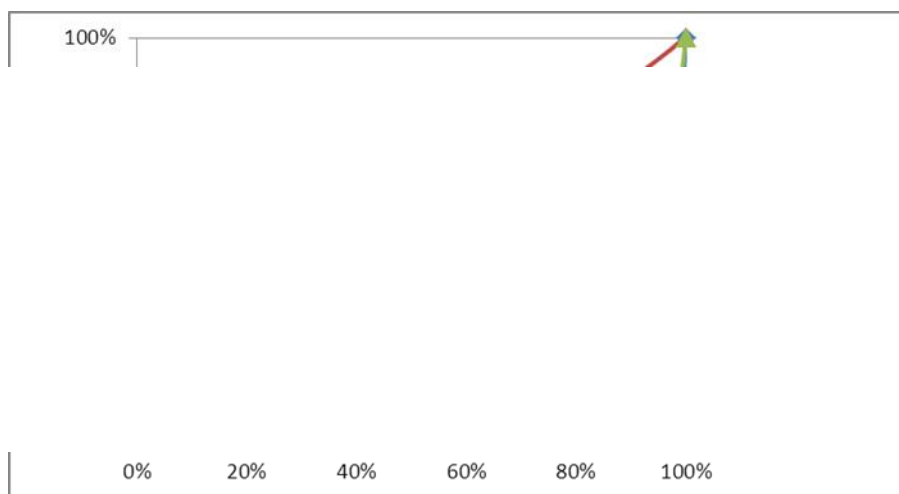
In summary, we can say that Kazakhstan has large reserves of oil and these known reserves are expected to last for at least another 40 years. Almost a third of the country's GDP is the direct result of the production in the oil and gas industry. Stability in the production and the exports of oil is reflected in the growth of the economy as a whole, given that three quarters of the total exports are mineral products, of which the price shows tendencies to further grow in time.

In the oil industry of Kazakhstan operates a national company and other companies with foreign participation, in the majority of which are joint ventures (JVs).

The oil companies in Kazakhstan are numerous – from large multinational corporations to small private companies. One of the largest is National Company Kazmunaigaz (NC KMG), Tengizshevroil, CNPC-Aktobemunaigaz, Karachaganak Petroleum Operating and others.

In accordance with the size of the companies operating in oil production distribution is extremely uneven. The following graph shows the Lorenz curve for the

oil sector on the crude oil production in 2006 and 2010. The graph shows the uneven distribution of oil production for the period increased [7].



**Graph 3. The Lorenz curve for the oil sector on the crude oil production in 2006 and 2010**

In terms of economic security and strategic planning the presence of foreign companies and especially their share in the industry is more interesting rather than how many companies involved in oil production.

In Kazakhstan's oil sector represented 16 foreign companies: Lukoil, Rosneft, Chevron, Eni, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, British Gas, Repsol YPF, Petrom, Maersk Oil, Jupiter Energy, Lancaster Petroleum, CNPC, Mittal Investments, JNNK, ONGC Videsh Ltd.

**Table 3. Annual oil production by companies in 2010**

Company	Annual oil production, thousand tons	The share in total oil production in Kazakhstan, %
NC KMG	21971	27,57
Chevron	16700	20,96
Lukoil	6579	8,26
CNPC	14170	17,78
Others	20264	25,43
Total	79684	100

To assess the influence of large companies in the state of the industry we use Herfindahl–Hirschman Index (HHI). For oil sector it is 1633. This indicates moderate concentration in the oil sector of Kazakhstan. 75% of the total annual production produces by four large companies, three of which are foreign: Chevron, Lukoil, CNPC.

**Conclusion**

The Republic belongs to a group of countries possessing strategic reserves of hydrocarbons which is gradually increasing its influence on the formation of Eurasian Economic Community (EurAsEC) energy market and the global oil market. The oil and gas sector of Kazakhstan is the basis of economic growth potential. Consequently, the sector’s diversification will ensure the competitiveness of the national economy.

Strategic priorities in the exploration and production of oil and gas will be used to increase reserves. Further increase in production volumes associated with the intensification of development of Tengiz and Karachaganak fields, the launching of the

pilot development of the Kashagan field and the development of the processing sector for the production of downstream products and petrochemicals will definitely enhance the economic development and prosperity of the Republic of Kazakhstan.

### **References**

1. Oil and gas fields of Kazakhstan. Reference book, 2007. Almaty.
2. BP Statistical Review of World Energy. June, 2010.
3. Speech of KAZENERGY Association chairman T. Kulibaev on the X Summit on Oil and Gas in Paris. 26.05.2010. <http://invest-market.com>
4. Statistical Yearbook of Kazakhstan "Kazakhstan 2009", 2010. Astana: Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics.
5. Oil Price Source. <http://www.oil-price.net/>
6. Oil and gas in Kazakhstan, 2000. International Business Journal "Kazakhstan", №2.
7. Statistical book "The industry of Kazakhstan and its regions", 2011. Astana: Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics.

## ROLUL POLITICILOR PROMOVATE DE STAT ÎN DIRECȚIONAREA VECTORULUI DE DEZVOLTARE AL PIEȚEI VALORILOR MOBILIARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Aliona CHETRARU, dr. în șt. ec., USM*

*The securities market is one of the main financial market's segments, which through its tools contributes to the national economy financing – trading emission shares, company bonds etc. Meanwhile, this market is the development reflection, in general, of the national economy; it is a long process and very difficult for states with an economy in transition, as is the Republic of Moldova case. In this article, as a result of a detailed research of the politics dynamic of the settlement, control and supervising state authorities during the last 20 years, we will analyze their effects and the degree of influence upon future development direction of this market. The absence of an established trend of the most relevant indicators development of securities market, impose the research of the politics promoted by the State in special of the securities market field, and in general of the financial market. This research is very important in the context of running process of adjusting the national legislation to the international standards, the necessity to revise the principles of securities market functioning in the meaning to improve their activity. The formulated conclusions and proposed recommendations will highlight the weak and strong sides of the state politics in the securities market from Republic of Moldova.*

**Cuvinte cheie:** piața valorilor mobiliare, acțiuni, obligațiuni, tranzacții bursiere, tranzacții extrabursiere, SWAP, oferte publice pe piața primară și secundară, Comisia Națională a Pieței Financiare.

**Key words:** Securities market, stocks, bonds, SWAP, National Commission for Financial Market, stock trading, OTC trading, public offer at the primary and second markets.

Cercetarea evoluției, rolului și impactului politicilor publice în domeniul pieței valorilor mobiliare din Republica Moldova implică un studiu laborios multilateral, vizînd pe de o parte analiza evolutivă a cadrului de politici aferente pieței valorilor mobiliare, iar pe de altă parte reflecțiile și implicațiile acestora asupra indicatorilor pieței și societății civile, în ansamblu.

Pornind de la esența, implicarea și arealul politicilor publice în contextul soluționării problemelor cheie ale funcționării pieței valorilor mobiliare putem constata existența anumitor discordanțe, efectul cărora fiind oglindit prin modificările multiple și complexe ale legislației pieței valorilor mobiliare și a cadrului normativ aferent. Astfel, lipsește o continuitate ideologică în evoluția și dezvoltarea pieței valorilor mobiliare, mai mult ca atât, încercarea de a prelua practicile altor state fără a fi racordate timpului și situației reale din cadrul economiei naționale agravează situația, și așa, tensionată din acest domeniu.

Funcția de a elabora, monitoriza și supraveghea implementarea politicilor publice, tradițional aparține statului, sau administrației publice centrale: guvernului, parlamentului, președintelui țării în funcție de factorii cheie ce determină atribuțiile puterii centrale în stat.

În Republica Moldova prerogativa elaborării politicilor publice revine Guvernului, Legea RM cu privire la Guvern nr. 64 din 31.05.1990 stipulînd domeniile și direcțiile în care acesta va elabora, monitoriza și implementa diverse politici în scopul asigurării dezvoltării economiei naționale.

Piața valorilor mobiliare este unul dintre domeniile care nu se include în jurisdicția nemijlocită de supraveghere, reglementare și control a Guvernului RM, fiind obiectiv al Comisiei Naționale a Pieței Financiare (în continuare CNPF). În conformitate cu art. 1 p.1 al Legii RM nr.192-XIV din 12.11.98 cu privire la Comisia Națională a Pieței Financiare, aceasta este o autoritate publică autonomă, responsabilă față de Parlament, care reglementează și autorizează activitatea participanților la piața financiară nebanară, precum și supraveghează respectarea legislației de către ei.

În acest scop, CNPF este investită cu putere de decizie, de dispensă, de interdicție, de intervenție, de control și de sancționare disciplinară și administrativă. Instituția în cauză a fost înființată în 2007 prin reorganizarea autorităților de reglementare, supraveghere și control a segmentelor pieței financiare nebanare, și anume a Comisiei Naționale Valorilor Mobiliare, a Inspectoratului de Stat pentru Supravegherea Asigurărilor și Fondurilor Nestatale de Pensii și a Serviciului supravegherii de stat a activității asociațiilor de economii și împrumut ale cetățenilor de pe lângă Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova.

Deși Legea cu privire la CNPF nu prevede expres în calitate de atribuții a sintagmei „elaborarea, monitorizarea și implementarea de politici aferente” unuia dintre sectoarele supravegheate, prevederile legii privite per total permit a atribui acestui organ funcțiile de mentor al politicilor publice în domeniul pieței financiare nebanare.

Cele mai importante și complexe studii în domeniul politicilor publice au fost realizate de cercetătorii americani, influențați de crahul financiar din anii 29-33 ai secolului XX, un progres deosebit fiind atins după cel de-al doilea război mondial. În Europa politicile publice au început a fi promovate abia după anii 80 ai secolului XX, în special după anii 90, când țările socialiste și-au redirecționat vectorul de dezvoltare prin renunțarea la sistemul economic centralizat și implementarea reformelor economice cu scopul de a implementa principiile de funcționare a economiei de piață.

În opinia noastră, conceptul propus de unii autori români și anume: „O politică publică este o rețea de decizii legate între ele privind alegerea obiectivelor, a mijloacelor și a resurselor alocate pentru atingerea lor în situații specifice” reflectă multidimensional aspectul fundamental al noțiunii [5].

Analiza lucrărilor diversilor autori în domeniul politicilor publice a permis a conchide că politicile sunt niște elemente de aspect intermediar între simple decizii operaționale sau acțiuni ale unui individ sau grup de indivizi, pe de o parte, și fenomene de talie sectorială sau națională, pe de altă parte. La rândul său politica publică implică un areal imens cuprinzând diferite tipuri de politici, printre care sunt cele economice, care la rândul său cuprind politicile publice aferente pieței valorilor mobiliare.

În acest context, fiind o componentă indispensabilă a economiei naționale, constituie unul din obiectivele politicii economice a statului, prin care sunt determinate prioritățile de dezvoltare a sectorului pieței de capital și principiile mișcării libere a capitalurilor în condițiile proceselor de internaționalizare și globalizare a economiilor statelor lumii.

Piața valorilor mobiliare este un sector comparativ nou în funcționarea economiei naționale, dar deosebit de important în contextul gestionării proprietății private și asigurării mișcării libere a capitalurilor prin instrumentele pieței de capital, astfel ca acțiuni, obligațiuni corporative, valori mobiliare de stat, instrumente financiare derivate.

La ora actuală, societatea civilă, de rând cu autoritățile publice centrale, au posibilitatea de a propune idei de politici, a participa în elaborarea documentelor de politici, a monitoriza procesul de implementare și impactul acestora asupra dezvoltării economiei naționale.

În ce privește domeniul propus pentru cercetare, politicile publice, în mare parte sunt elaborate în Cadrul Comisiei Naționale a Pieței Financiare cu participarea Comisiei Economie, Buget și Finanțe de pe lângă Parlamentul RM și Guvernul RM. Un rol aparte revine participanților profesioniști pe piața financiară nebancaară, care își pot expune viziunile și propunerile aferente documentelor de politici pe durata procesului de elaborare.

Odată cu declararea independenței Republicii Moldova, autoritățile de stat s-au confruntat cu necesitatea elaborării unor politici și strategii de dezvoltare a țării orientate spre un model absolut nou de funcționare socio-economică – economia de piață. Particularitățile, caracteristicile și principiile de interacțiune între subiecții acestui mediu economic, necunoscute până atunci administrației publice, cercurilor de afaceri, populației au impus organele puterii centrale de a-și asuma funcția de creator și promotor al politicilor de stat în diferite domenii.

Ca și în cazul altor state, foste socialiste, atât din componența URSS, cât și din Europa de Est și de Sud-Est, Republica Moldova a beneficiat de asistență complexă ideologică, materială, tehnică, financiară în ce privește reformarea economică, socială și politică. Un aspect cheie al noilor reforme a devenit deetatizarea patrimoniului de stat, proces realizat prin intermediul privatizării proprietății statului contra bonuri patrimoniale.

Menționăm, că procesul de privatizare poate fi realizat în mod diferit, astfel în anii 90 ai secolului XX în țările cu o economie în tranziție s-au conturat cinci metode de privatizare: restituirea (întoarcerea proprietăților moștenitorilor sau vechilor proprietari), vânzarea acțiunilor în cadrul concursurilor comerciale, achiziționarea de către managerii companiei, achiziționarea de către angajați, privatizarea în masă contra anumite tipuri de titluri (bonuri patrimoniale, vaucere etc.) împărțite populației conform anumitor criterii de echitate socială.

În țările cu o economie dezvoltată procesul de privatizare a început în jurul anilor 80 ai secolului XX, pioner al acestui proces fiind Marea Britanie. Importanța privatizării consta în identificarea ramurilor economiei naționale și a subiecților acesteia care pot fi scoase de sub controlul statului, astfel încât veniturile din realizarea acestora să compenseze statului costurile lor de întreținere.

În RM piața acțiunilor, și implicit piața valorilor mobiliare s-a format ca rezultat a privatizării patrimoniului de stat, inițial contra bonuri patrimoniale (1992-1995), ulterior conform programelor de privatizare contra mijloace bănești, adică conform rezultatelor concursurilor investiționale.

Una din componentele pieței de capital, și anume piața valorilor mobiliare de stat a cunoscut o dezvoltare complexă atât în cadrul economiei centralizate, cât și ulterior în cadrul economiei de piață. Acest sector este gestionat de către Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova și la ora actuală nu se bucură de o participare activă a populației, limitându-se la piața secundară interbancară.

Evoluția pieței valorilor mobiliare poate fi împărțită, convențional, în trei perioade:

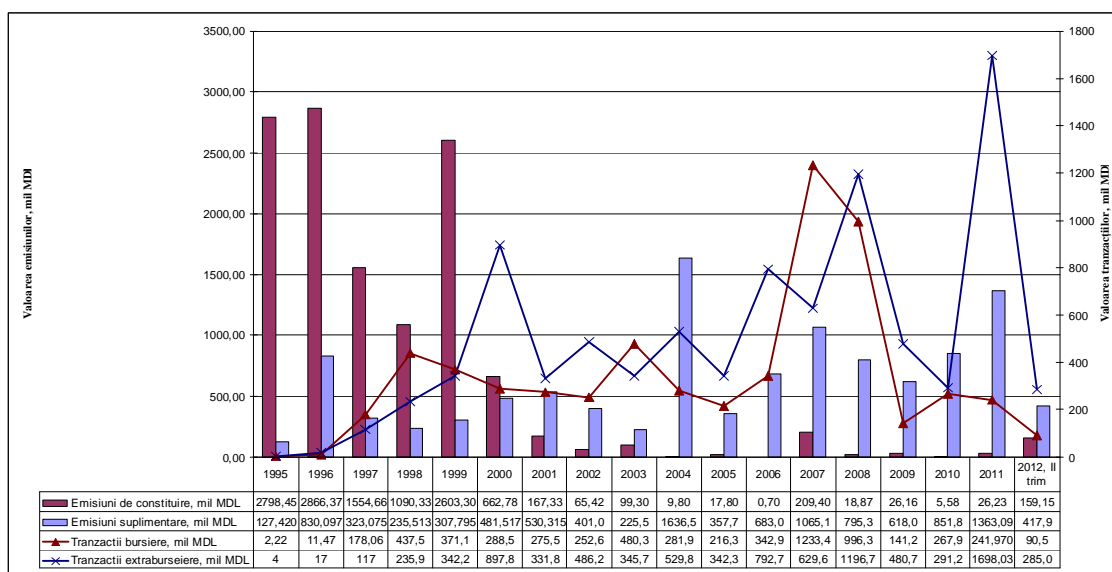
- 1992-1997 – formarea cadrului legislativ și normativ provizoriu aferent procesului de tranziție de la economia centralizată la economia de piață; derularea procesului de privatizare în masă a patrimoniului de stat; apariția și formarea infrastructurii pieței valorilor mobiliare: participanților profesioniști – brokeri, dealeri, registratori independenți, fonduri de investiții pentru privatizare, bursa de valori, depozitari ai fondurilor de investiții, manageri ai fondurilor de investiții etc.; înființarea

organului de stat cu funcții de supraveghere, reglementare și control a pieței valorilor mobiliare – Comisia de Stat pentru Piața Hârtiilor de Valoare.

- 1997-2007 – modificarea conceptuală a cadrului legislativ și normativ în vederea racordării la standardele internaționale și europene; reformarea organului de stat al pieței valorilor mobiliare; apariția unor noi categorii de participanți profesioniști – estimatori ai valorilor mobiliare, Depozitarul Național al Valorilor Mobiliare, auditori pe piața valorilor mobiliare, underwriteri, fonduri de investiții nespécializate nemutuale, reorganizarea fondurilor de investiții nespécializate nemutuale prin transformare în fonduri de investiții clasice sau societăți pe acțiuni de tip deschis etc.

- 2007-prezent – schimbarea infrastructurii pieței valorilor mobiliare – apariția depozitarului central, a unei noi burse de valori, dispariția fondurilor de investiții formate în cadrul privatizării și reorganizate în repetate rânduri, a depozitarilor și managerilor fondurilor de investiții, revederea genurilor de activitate profesionistă, dispariția clasificării societăților pe acțiuni în societăți de tip deschis și de tip închis, și cel mai important – schimbarea statutului organului de stat al pieței valorilor mobiliare – Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare – prin cumularea funcțiilor de reglementare, control și supraveghere a întregului sector financiar, întrunind celelalte componente sus menționate și schimbându-și denumirea în Comisia Națională a Pieței Financiare.

Pe parcursul ultimilor 20 de ani, piața valorilor mobiliare a înregistrat indicatori contradictorii, fiind imposibil de a contura un trend de dezvoltare al acestei piețe pe termen mediu și lung, fapt despre care vorbesc statisticile pieței.



**Fig. 1. Evoluția principalilor indicatori ai pieței valorilor mobiliare din RM în perioada 1995-2012**

Sursa: Elaborată de autor în baza Rapoartelor anuale de activitate a Comisiei Naționale a Pieței Financiare pentru perioada 2001-2011, Buletinul trimestrial al CNPF pentru trimestrul II, 2012.

Mișcarea haotică a indicatorilor de la un an la altul, în contextul lipsei unui document separat de politici în vederea determinării direcțiilor prioritare de dezvoltare a pieței valorilor mobiliare și a unui set de acțiuni concrete în vederea promovării instrumentelor pieței de capital și a tehnicilor proprii acesteia de mobiliare și atragere a capitalurilor, a determinat CNPF de a elabora și propune participanților pieței în 2011 primul document de politici propriu pieței financiare nebancale, implicit pieței valorilor mobiliare – *Strategia de dezvoltare a Pieței Financiare Nebancare pentru anii 2011-*



2014, orientată spre determinarea direcțiilor viitoare de dezvoltare a pieței financiare nebancale în următorii 4 ani.

Până în anul 2011 pe piața valorilor mobiliare nu a existat un document de politici separat, acestea fiind componente ale documentelor de politici pe țară, astfel ca: SCERS – Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei, Planul de Acțiuni Uniunea Europeană – Republica Moldova etc.

Scopul Strategiei sus menționate, determinat prin Legea RM nr. 35 din 03.03.2011 este „transformarea pieței financiare nebancale într-un mecanism eficient de atragere a investițiilor în sectorul real al economiei și ridicarea atractivității investiționale a Republicii Moldova”.

Pentru a realiza atingerea scopului stabilit CNPF a stipulat următoarele obiective:

- a. *consolidarea sistemului de reglementare și supraveghere a sectorului financiar nebancale, alinierea acestuia la standardele internaționale și acquis-ul comunitar;*
- b. *dezvoltarea instituțională a pieței financiare nebancale;*
- c. *impulsionarea procesului de dezvoltare a pieței valorilor mobiliare, inclusiv stimularea apariției de noi instrumente financiare și perfecționarea infrastructurii pieței;*
- d. *consolidarea pieței asigurărilor, dezvoltarea infrastructurii acestei piețe;*
- e. *asigurarea dezvoltării durabile a sectorului de microfinanțare;*
- f. *asigurarea protecției drepturilor și intereselor participanților la piața financiară nebancale.*

Un aspect pozitiv al Strategiei este tendința de a impulsiona activitatea investitorilor instituționali în RM, deși practicile activității instituțiilor colective de investire în trecut sunt deloc optimiste, ceea ce impune revederea standardelor și principiilor de activitate a acestora și formarea unei imagini pozitive a formei în cauză de investire. Crearea condițiilor pentru înființarea și dezvoltarea activității fondurilor de pensii facultative va permite oricărui cetățean de a-și forma fondul propriu de resurse financiare destinate utilizării la vârsta de pensionare. Aspectul cheie rămânând a fi încrederea populației în aceste instituții și garanțiile acordate de către instituții deponenților săi și stat, inclusiv prin stabilitatea legislației și corectitudinea activității desfășurate.

Tendința de a introduce noi instrumente financiare pe piața valorilor mobiliare autohtonă, de asemeni constituie un element important al strategiei, deși instrumentele noi nu pot fi introduse oricând la decizia organelor de conducere sau a unor instituții specializate, ci la cererea participanților pieței sau crearea unor conjuncturi benefice introducerii unui instrument sau altul. Legislația pieței valorilor mobiliare, în special Regulile Bursei de Valori a Moldovei și Legea cu privire la piața valorilor mobiliare conțin aspecte generale privind posibilitatea existenței instrumentelor financiare derivate și circulației valorilor mobiliare de stat, de facto însă nici valorile mobiliare de stat (cu termen de circulație de peste 1 an) și nici instrumentelor financiare derivate nu au circulație în cadrul Bursei de Valori a Moldovei.

O nouă direcție a politicilor promovate de CNPF cuprinde modernizarea tehnicilor de tranzacționare a valorilor mobiliare și asigurare a procedurilor de clearing și decontare. Astfel, se tinde spre crearea sistemelor de tranzacționare integrate între bursa de valori, depozitar și intermediarii financiari cu acces îndepărtat al brokerilor și dealerilor la tranzacții și formarea unui centru unic de decontări și plăți, care va întruni funcțiile registratorului independent al valorilor mobiliare.

Introducerea sistemelor de plăți centralizate în cadrul tranzacțiilor bursiere este examinată ca o oportunitate de minimizare a riscurilor aferente tranzacțiilor și diminuarea costurilor de deservire a acestora. Totodată, se observă tendința a promova, în continuare, instituția bursei în desfășurarea operațiunilor de cumpărare-vânzare a valorilor mobiliare, deși în condițiile ritmurilor reduse ale activității pieței secundare ar putea fi examinată posibilitatea înființării unui sistem extrabursier de negociere a titlurilor.

În prezent participanții pieței valorilor mobiliare, în parte, și a pieței financiare, în ansamblu, participă în discuții controversate privind prevederile Legii cu privire la piața capitalului, care va determina inițierea unor procese complexe de remaniere și redirecționare a activităților profesionale și a principiilor generale și specifice de funcționare a pieței valorilor mobiliare.

***În concluzie, putem menționa:***

- piața valorilor mobiliare din RM este un segment în dezvoltare, la ora actuală fiind în așteptarea unor restructurări grandioase cu efecte majore atât asupra participanților actuali ai pieței, cât și a asupra economiei în ansamblu;
- piața valorilor mobiliare constituie segmentul pieței financiare reglementat, monitorizat și supravegheat în exclusivitate de Comisia Națională a Pieței Financiare, autoritate publică autonomă, subordonată Parlamentului RM;
- indicatorii de activitate a pieței valorilor mobiliare în perioada ultimilor 20 ani denotă lipsa căroră tendințe conturate în evoluția acestora, fluctuând haotic de la an la an, fiind nereprezentativi și imposibil de utilizat în cadrul modelelor de previziune economică;
- una dintre cauzele situației dificile create pe piața valorilor mobiliare și constatarea existenței de facto a unei piețe de capital neeficiente este rezultatul lipsei unor documente de politici, viziuni și strategii pe termen lung proprii acestui segment și elementelor sale caracteristice;
- dependența indicatorilor pieței valorilor mobiliare de situația economico-socială și politică din țară explică nivelul redus al acestora și caracterizează, în esență, economia națională;
- elaborarea unui document de politici proprii pieței financiare nebankare, component al căreia este piața valorilor mobiliare, constituie primul pas în determinarea direcțiilor prioritare de dezvoltare a segmentului în cauză, a obiectivelor cheie și a căilor de realizare a acestora, deși documentul acoperă un interval deosebit de scurt de timp – doar 4 ani;
- lipsa unui document de politici pentru perioade lungi de timp creează deficiențe în funcționarea pieței valorilor mobiliare și nu permite previzionarea indicatorilor de performanță a acesteia, fiind imposibil de a crea scenarii de evoluție.

**Referințe bibliografice**

1. Legea RM nr. 35 din 03.03.2011 pentru aprobarea Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebankare pe anii 2011–2014 și a Planului de acțiuni pentru implementarea Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebankare pe anii 2011–2014 (Monitorul Oficial nr.70-73/182 din 29.04.2011 ).
2. Legea RM Nr.199-XIV din 18.11.98cu privire la piața valorilor mobiliare (Monitorul Oficial al R. Moldova nr.27-28 din 23.03.1999).
3. Legea RM Nr.192-XIV din 12.11.98 privind Comisia Națională a Pieței Financiare (Monitorul Oficial al R. Moldova nr.117-126 din 14.08.2007).
4. Buletinul Trimestrial al Comisiei Naționale a Pieței Financiare, semestrul I – 2012, CNPF, 18 pag.
5. Marius Constantin Profiroiu, Elena Iorga, Manual de Politici Publice, Ed. Economică, București, 2009, p 128.
6. Miroiu A, Introducere în analiza politicilor publice, Ed. Paideia, București, 2001, p. 109.

7. Moldova 2020 – Strategia Națională de Dezvoltare: 7 Soluții pentru Republica Moldova, Guvernul Republicii Moldova, 71 pag.
8. Moldova: Note de politici pentru Guvern, elaborate de Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, ONU, DFID, SIDA Mai 2009, 107 pag.
9. Planul de Acțiuni UE-MOLDOVA
10. Relansăm Moldova – Prioritățile de dezvoltare pe termen mediu, Raport pentru ședința Grupului Consultativ de la Bruxelles, 24 martie 2010, Guvernul Republicii Moldova, 47 pag.
11. Raport cu privire la Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului: „Noi provocări – noi sarcini”, Guvernul RM, 54 pag.
12. Strategia de creștere economică și reducere a sărăciei – 2004-2006, SCERS, 161 pag.

## МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

*Елена БАРАНОВ, д-р, ИЭФС,  
лектор ун-ва, ГАУМ  
Елена МОРОЙ, д-р, конф. ун-ва, ГАУМ*

*Management systems are the object of cybernetics science, but they are so complex that they can only be understood with the help of models. First recursive model of the enterprise was built by Stafford Beer in 1972 as a "viable system model", which became a prototype of a human, and its goal is survival. In this paper we consider another recursive model of the system model, based on a goal set for the system and the strategy for achieving this goal.*

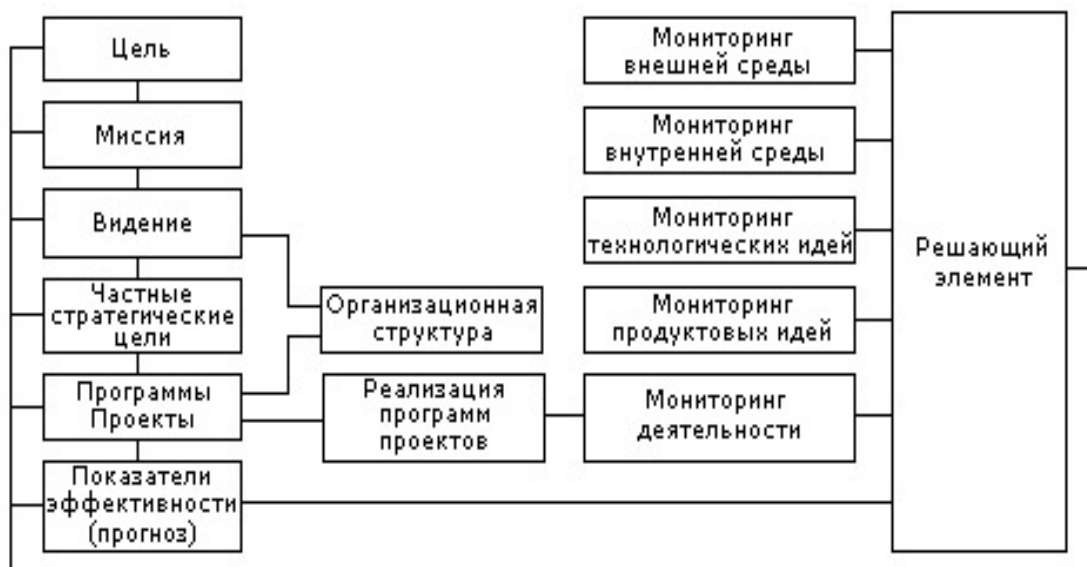
«Система управления является предметом изучения кибернетики. Беда в том, что системы управления достаточно сложны, чтобы служить адекватной моделью фирмы, причем настолько сложны, что кибернетики не понимают их полностью, не прибегая к моделям». «Кибернетика (греч. *kybernetike* искусство управления) – наука об общих законах управления в технических, биологических и других системах. [...] Одним из важнейших в Кибернетике является понятие «цель управления» [1].

Первая рекурсивная модель системы, – «модель жизнеспособной системы», была построена Стаффордом Биром в 1972г.: «Нашей целью будет построение модели любой жизнеспособной организации. Фирма представляет собой нечто органическое, намеренное выжить, и я называю ее жизнеспособной системой» [1]. Он писал: «если мы хотим понять принципы жизнеспособности, лучше всего в качестве модели выбрать системы, известные как жизнеспособные» [1]. В качестве такой жизнеспособной системы Стаффорд Бир выбрал человека, и, на основании поставленной цели – выживания, вывел рекурсивную модель фирмы, в которой как фирма в целом, так и любое ее подразделение имеют одну и ту же рекурсивную модель.

Однако, в отличие от человека, органы которого не обладают сознанием, все «органы» реальной системы управления обладают сознанием, и, если сравнить такую модель с моделью человека, то, как отмечал и сам Стаффорд Бир: «Психические проблемы, возникающие в случае наличия собственного сознания у органов тела, были бы неисчислимы» [1].

Это говорит о том, что модель человека, имеющая только один центр разума, и модель системы управления, в которой присутствует разум во всех элементах управления, включая даже рядовых исполнителей, не в полной мере соответствуют друг другу.

Рассмотрим кратко общую модель системы, в которой все элементы обладают разумом с некоторыми уточнениями. Общая модель системы управления приведена на рисунке 1.



**Рис. 1. Общая модель системы управления ориентированной на достижение поставленной цели**

Основой системы управления является поставленная цель и миссия организации (два верхних левых элемента модели рис.1). А весь левый столбец модели: Цель-Миссия, Видение, Стратегические цели, Программы и проекты – это и начальная разработка стратегии, и ее коррекция решающим элементом (руководитель, специальные стратегические подразделения) по цепи обратной связи – стратегическое управление.

Видение и программы-проекты определяют организационную структуру управления организации.

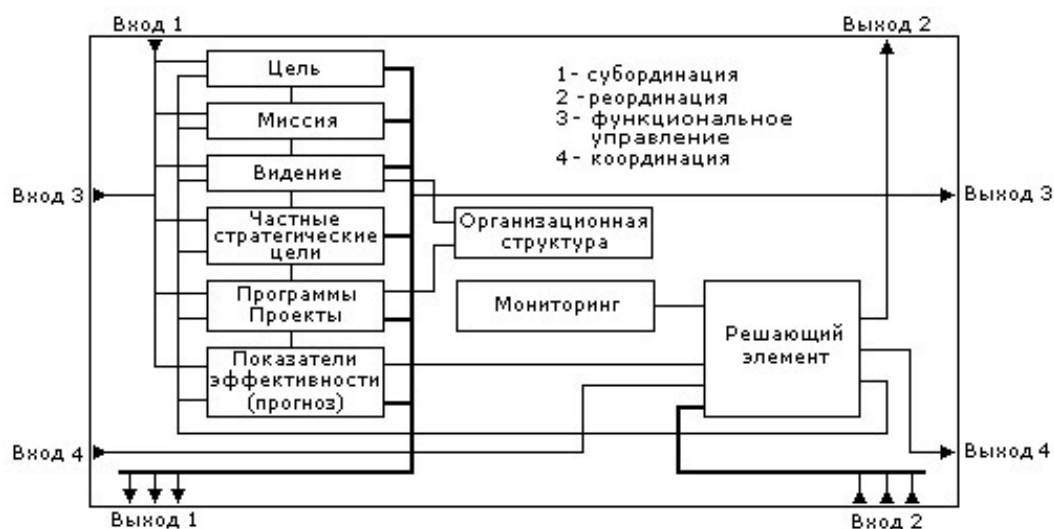
Решающий элемент осуществляет мониторинг:

- Хода программ и проектов
- Внешней ситуации
- Внутренней ситуации
- Возникающих продуктовых идей
- Возникающих технологических идей.

Сравнивая прогнозы показателей с реальным ходом программ и проектов, а также все результаты мониторинга, принимается решение о коррекции от показателей (небольшие отклонения), и до цели и миссии организации при очень существенных отклонениях.

Решающий элемент, во-первых, должен определять серьезность отклонения результатов мониторинга (возможные последствия отклонения), и принимать два решения: первое решение – нужна ли вообще коррекция, второе, если коррекция нужна – то, какое должно быть решение. В случае отклонения деятельности от заданных показателей можно заранее задать допустимый диапазон, но отклонения внешней и внутренней среды непредсказуемы, и каждое должно рассматриваться индивидуально. Но схема, приведенная на рис.1, только самая обобщенная модель системы управления, она никак не отражает структуру организации, стратегию структурных подразделений.

На рисунке 2 приведена рекурсивная модель системы управления.



**Рис. 2. Модель системы стратегического управления**

Приведенная модель, с незначительными вариациями, работает как на уровне системы в целом (организации), так и на всех уровнях иерархии и во всех типах организационных структур управления.

Модель имеет четыре информационных потока управления: субординация (1) и реординация (2) (линейное управление), функциональное управление (3) и координация (4). По степени обязательности исполнения линейное и функциональное управление являются директивными, координация – рекомендательными и ориентирующими. В принципе и по линейным связям могут быть потоки рекомендаций и ориентации, но, для упрощения, это не показано на схеме рисунка 2.

Директивные команды непосредственно задают изменение стратегии элемента системы, рекомендательные и ориентирующие – только если будет принято соответствующее решение Решающим элементом.

В структуре самого верхнего уровня иерархии (руководителя организации) Вход 1 и Выход 2 будут идти на собственников, акционеров, и т.д., а если руководитель является собственником, то Входа 1 и Выхода 2 не будет.

Структура самого нижнего уровня иерархии (конкретных работников) не будет иметь Выхода 1 и Входа 2, но она будет включать реализацию проектов-программ аналогично схеме рисунка 1.

Вышестоящие уровни управления могут задавать полностью или частично стратегию подчиненного элемента модели: цель, миссию, видение, стратегические цели, программы и проекты, а также и показатели подчиненных элементов (субординация). Элементы стратегии, которые не задаются, делегируются этим элементам. В рамках этих полномочий элементы модели могут проводить самоуправление. Видение и программы-проекты структурного элемента определяют организационную структуру управления подчиненных элементов следующего уровня иерархии, на которые проводится декомпозиция стратегии.

В матричных организационных структурах у функциональных элементов Выход 3 будет идти по горизонтальным связям и на Входы 3 соответствующие линейных элементов, они будут частично задавать стратегию линейных элементов в рамках своих полномочий.

В линейно-функциональных организационных структурах у функциональных элементов Выход 4 будет идти по горизонтальным связям и на

Входы 4 соответствующие линейных элементов, но они будут носить только рекомендательный характер.

В многомерных структурах линейные элементы будут иметь по несколько Входов 3 или 4.

В линейной организационной структуре вся стратегия любого элемента задается вышестоящим элементом и его задача – осуществить декомпозицию полученной стратегии на подчиненные элементы нижестоящего уровня. Цепь обратной связи, при этом, вообще не должна функционировать, что, однако, в «человеческих» системах полностью реализовать невозможно.

Выход 1 и Вход 2 модели на рисунке 2 выходят за контур модели, однако, это условно, только для того, чтобы лучше понимать организационную структуру развернутой модели. Фактически же Выход 1 и Вход 2 модели идут на свои внутренние элементы, имеющие точно такую же рекурсивную модель.

Таким образом, складывается полная иерархическая структура системы стратегического управления для любой организационной структуры управления, и модель соответствует теореме Стаффорда Бира о рекурсивных системах: «Если жизнеспособная система содержит в себе жизнеспособную систему, тогда их организационные структуры должны быть рекурсивны» [1].

Однако не всегда исполнение директивной команды начинается немедленно и точно. В отличие от автоматических систем, любая разумная система обладает собственно разумом, и любая команда предварительно «пропускается» через разум: оцениваются последствия, ищутся альтернативные варианты, и т.д. Будут встречные выходы наверх (реординация) с вопросами и встречными предложениями. Причем причиной этого может быть даже просто несоответствие команды собственным интересам подразделения или его руководителя.

Команда сверху может быть принята к исполнению без ее анализа в следующих случаях:

- Команда простая или типовая;
- Авторитет руководителя беспрекословен;
- Когда у исполнителя отсутствует информация для анализа команды;
- Когда команда не подлежит обсуждению в установленном порядке.

Но, даже в этих случаях, исполнителем все равно возможен анализ команды и, соответственно, возможны потери времени. Ну а в других случаях тем более. Поэтому важен демократический стиль руководства, когда вопросы вначале обсуждаются и согласовываются с исполнителями, а потом уже принимается решение. Но это требует время на обсуждение. А авторитарный – возможен в отмеченных случаях и в критических ситуациях.

Еще более серьезно вопрос стоит в случае, если команда сверху отменяет цикл самоуправления подразделения по какому-то вопросу, вмешивается в полномочия подразделения. Конечно оптимальный вариант, если команды сверху будут согласованы с подразделением, а еще лучше разработаны совместно.

Далее рассмотрим вопрос о точности передачи команд нижним уровням управления.

Здесь основная проблема в том, что любой руководитель имеет свою собственную цель, отличную в общем виде от цели, которая спускается ему директивно сверху (или по каналам функционального управления). У него имеется и свое видение стратегии достижения своей цели. Какую стратегию он будет проводить, спускаемую свыше или свою собственную? Вероятнее всего он адаптирует спускаемую свыше стратегию под свою собственную (или наоборот),

и будет проводить в жизнь эту модифицированную стратегию. И так на всех уровнях иерархии.

Здесь требуется, чтобы цель и миссия организации и личные цели руководителей структурных подразделений были максимально гармонизированы. Чтобы руководитель знал, что, если он обеспечит достижение цели организации, будет четко проводить в жизнь стратегию организации, то он, тем самым, обеспечит достижение и своих личных целей.

Гармонизация цели и миссии организации и целей и миссий всех управляющих и всех работников, это – основная задача модели, ибо, как писал Гаррингтон Эмерсон еще в 1911г., – сто лет назад: «Если бы мы могли объединить все цели и идеалы, вдохновляющие организацию сверху донизу, собрать их таким образом, чтобы все они действовали в одном и том же направлении, то результаты получились бы колоссальные» [4].

### **Выводы**

1. Рассмотренная модель стратегического управления является рекурсивной моделью и соответствует теореме Стаффорда Бира о рекурсивных моделях.

2. Модель позволяет разработать стратегию организации, ее организационную структуру, стратегию всех ее структурных элементов, вплоть до простых исполнителей, а также реализовать стратегическое управление организацией.

3. Модель позволяет формализовать вопросы делегирования полномочий.

4. Модель позволяет анализировать влияние «человеческого фактора» и показывает пути его гармонизации.

### **Библиография**

1. Бир С. Мозг фирмы. — М.: Радио и связь, 1993. — 416 с.
2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. – М.: Издательский дом Вильямс, 2004г. 432 с.
3. Куинн Дж. Б. Стратегия перемен. // В книге: Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
4. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. – М.: Экономика, 1992г., 216 с.



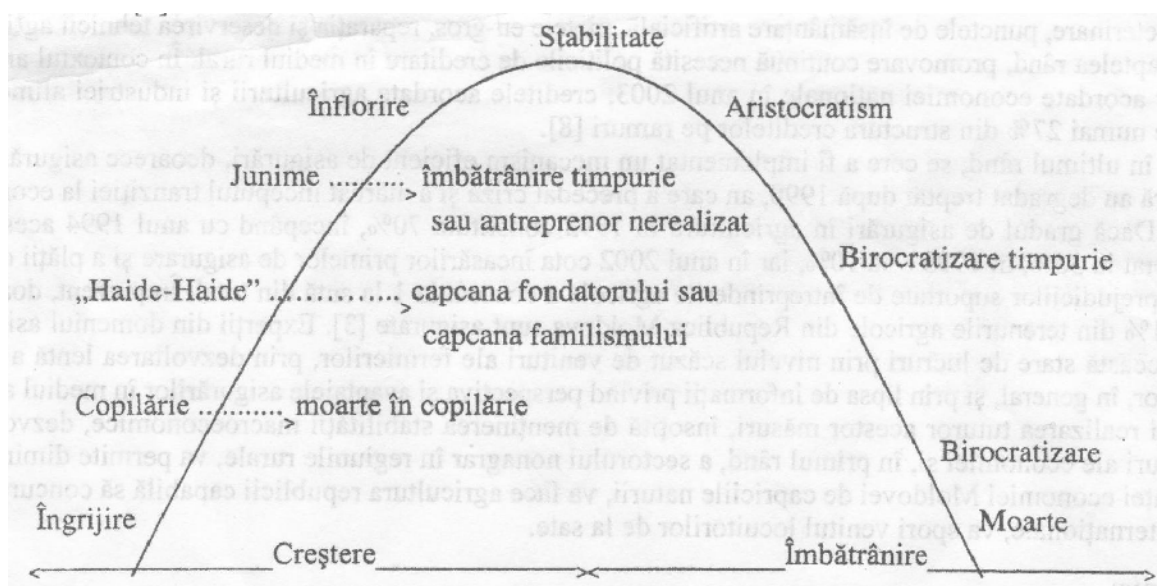
## CICLUL DE VIAȚĂ AL ORGANIZAȚIEI ȘI MODELELE DE AFACERI ÎN CONDIȚIILE ECONOMICE MODERNE

Aurelia DUCA-GRIBINCEA, conf. univ., dr.,  
Catedra Administrarea Afacerilor, USM

*The purpose of this study is to analyze the life cycles of economic organizations, business models, key issues of moldovan companies in practice and international experience in the field.*

Cunoașterea ciclului de viață a organizației prezintă un interes deosebit pentru alegerea tipului de management, conceperea corectă a evoluției organizației, determinarea dimensiunilor și efectelor problemelor curente ale organizației, previziunea barierelor de dezvoltare a organizației. În știința managementului modern sunt descrise trei modele ale ciclului de viață a organizației (CVO): 1. modelul lui A. Adises, care presupune ca CVO este asemănător ciclului de viață unui organism viu, 2. modelul lui B. Milner (convențional numit), care presupune ca dezvoltarea organizației este bazată pe conceptul ciclului de afaceri și 3. modelul Greiner, conform căruia dezvoltarea organizației este bazată pe concepția periodicității apariției problemelor în organizație și pe logica internă de soluționare a acestora.

Conform modelului 1 (figura 1) firmele traversează destul de ușor fazele de îngrijire, copilarie și intră în faza, numita de БИЖ МГУ “haide-haide”, caracteristică pentru noile firme antreprenoriale, unde dau de capcanele creșterii, condiționate de fundamentul favoritist și familiarist, creat la fazele anterioare, și care determină viitorul afacerii. Legile managementului regulativ încep să funcționeze spre sfârșitul fazei de creștere rapidă a organizației, pînă atunci eficiența maximală este asigurată de familiarism și încredere. Limitele acestui mecanism sunt determinate de creșterea critică a numărului de personal antrenat, după ce urmează faza implementării inevitabile a principiilor noi de gestiune, ce presupune delimitarea statutului de proprietar și statutului de manager.

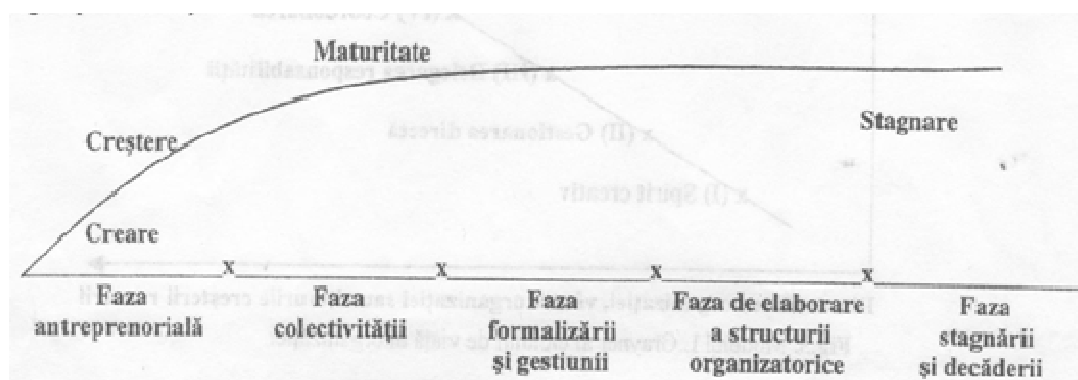


**Fig. 1. Modelul A Adises al ciclului de viață al organizației**

Sursa: [1].

Conform modelului 2 (figura 2) ciclul de viață a organizației este determinat de ciclul de viață al produsului (afacerii) și este condiționat de caracterul deosebit al

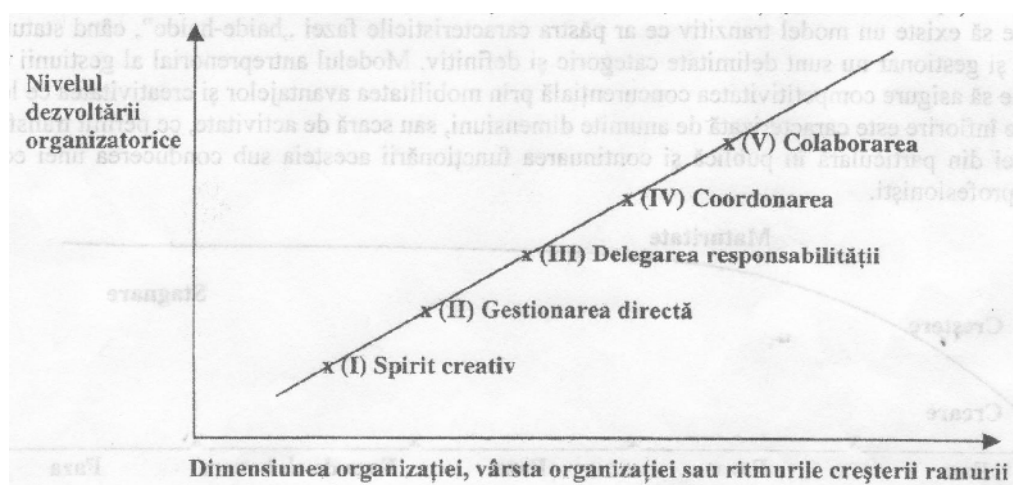
procesului de modificare a volumului producției în timp, ce necesită alegerea formelor adecvate de gestionare și de creare de noi verigi structurale. Faza antreprenorială se caracterizează prin formularea neclară a obiectivelor organizației pe de o parte, și spirit creativ, pe de altă parte. Faza colectivității se caracterizează prin evoluția proceselor inovaționale și formularea misiunii în condițiile formării unei culturi organizaționale exemplare. Faza formalizării și gestiunii se caracterizează prin stabilizarea structurii organizatorice și conștientizarea necesității restructurării în concordanță cu modificările mediului de afaceri prin descentralizare și inovare. Faza de decădere se caracterizează prin revenirea la principiile de centralizare și complicarea procesului de gestiune a capacităților de producție și a inovațiilor. Limitele acestui model sunt determinate în toate cazurile de capacitatea organizației de a gestiona avantajele sale concurențiale.



**Fig. 2. Modelul B. Milner al ciclului de viață al organizației**

Sursa: [1].

Conform modelului 3 (figura 3) caracterul evolutiv sau revoluționar al procesului de succesiune a fazelor de dezvoltare a organizației este determinat de caracterul acumulativ al problemelor organizației și modificările în obiectivele afacerii, cultura și mecanismele organizaționale.



**Fig. 3. Modelul L. Grazner al ciclului de viață al organizației**

Sursa: [1; 3].

Saltul de la o fază de dezvoltare la alta, deformările în aplicarea principiilor de dezvoltare succesivă, mixarea fazelor de gestiune, demonstrează experiența negativă, confirmată și de datele statistice privind demografia socială a întreprinderilor moldovenești [6], ceea ce, la rîndul său, demonstrează obligativitatea succesiunii

consecutive a fazelor de dezvoltare a organizațiilor indiferent de modelul, ce le determină.

Realizarea obiectivului creării unei afaceri eficiente necesită determinarea unor principii clare de proiectare și modelare a proceselor operaționale de bază. Situația în economia Republicii Moldova, după anul 2008, s-a caracterizat prin stagnare și destabilizare a piețelor, pe de o parte, și, pe de altă parte, a demonstrat eficiența slabă a business-modelelor la influența mediului extern și calitatea insuficientă a top-managementului în ceea ce privește generarea fluxurilor financiare pozitive din activitatea operațională. În perioada postcriză modelul-tip de formare a valorii firmei (figura 4) a pierdut din credibilitate. Modelul de formare a valorii firmei în condițiile pieței nestabile (figura 5), determinate de organizarea eficientă a fluxului operațional “vânzări-producere-achiziții” a necesitat soluționarea problemei principale: transformarea strategiei la nivelul operațiilor. Astfel, alegerea business-modelului adecvat sarcinilor ar putea fi posibilă în baza elaborării unor ieșiri tehnologice comode la soluții complicate manageriale.

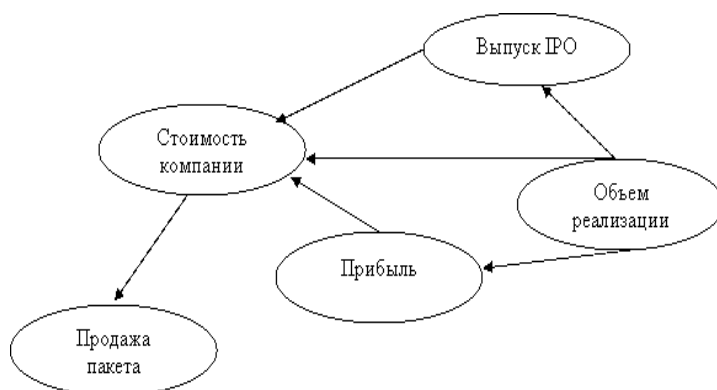


Fig. 4. Modelul-tip de formare a valorii firmei

Sursa: [2].

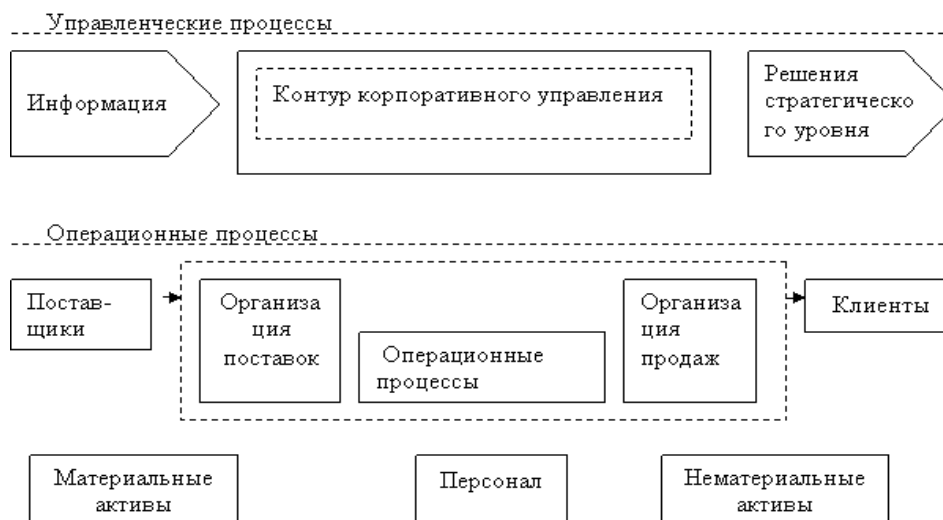


Fig. 5. Modelul de formare a valorii firmei în condițiile pieței nestabile

Sursa: [2].

Scopul principal al modelului afacerii, ca metoda de conducere durabilă a afacerii, constă în transformarea resurselor firmei în valoare economică și descrierea procesului de formare a fluxului financiar prin poziționarea firmei în lanțul valoric în

domeniul/ ramura economică concretă. Modelul afacerii (figura 6) este determinat de principiile de proiectare a firmei, în special, alegerea tehnologiilor operaționale, descrierea business-proceselor principale, determinarea resurselor necesare formarea sistemului organizațional, realizarea cărora ar asigura transformarea strategiei firmei în organizarea afacerii, și, deci, trecerea de la analiza piețelor și a produselor la concretizarea tehnologiilor și resurselor în condițiile de maximizare a necesităților clienților și minimizare a necesităților firmei.



**Fig. 6. Schema generală a modelului afacerii**

Sursa: [2].

Formarea modelului afacerii eficiente în condițiile unui mediu nestabil (figura 7) este determinată în special de: 1. profilul clienților-target, ce permite formularea valorilor de bază, formularea exigențelor față de proprietățile și caracteristicile de consum (merceologice) a produselor și serviciilor, 2. sistemul de indicatori ai eficienței, 3. procesele principale, inclusive, cele managerial și operaționale, și, 4. tehnologiile operaționale optime, care permit determinarea exigențelor față de competențele personalului managerial și posibilitățile de producere a firmei.



**Fig. 7. Formarea modelului afacerii eficiente în condițiile unui mediu nestabil**

Sursa: [2].

Una din caracteristicile modelului afacerii modern este termenul redus de valabilitate a acestuia. Modelul clasic al afacerii nu reflectă provocările mediului de afaceri contemporan, și în special, formarea avantajului concurențial durabil al firmei prin inovarea modelului de afaceri însăși. De aceea modelul de afaceri modern trebuie

să cuprindă pe lângă cele 6 componente tradiționale: valoarea de consum propusă, segmentul de piață, structura lanțului valoric, modelul de creare a profitului, strategiile concurențiale, strategiile de dezvoltare, o componentă nouă, generalizantă- inovația, fiecare din acestea presupunând următoarele. Valoarea de consum propusă reprezintă descrierea problemei consumatorului în ceea ce privește determinarea profilului calității de consum așteptate din punctul de vedere al utilității, satisfacerii nevoilor și a prețului. Segmentul de piață reprezintă identificarea grupului-țintă a consumatorului cu delimitarea nevoilor specific acestora. Structura lanțului valoric cuprinde poziția firmei, dar și poziția concurenților, partenerilor de afacere în vederea identificării posibilităților firmei în crearea valorii maxime și satisfacerea cât mai calitativă a necesităților consumatorului. Modelul financiar al afacerii reprezintă activitatea firmei în asigurarea funcționării continue a modelului operațional. Strategia de creștere presupune descrierea activității de asigurare a dezvoltării durabile a firmei.

În literatura de specialitate [4] se disting două modele de afaceri: 1. modelul dinamic al afacerii, care presupune activitatea firmei în interiorul unui lanț valoric și care ține cont de particularitățile mediului de afaceri și particularitățile misiunii firmei, și 2. modelul de creare a profitului, care presupune activitatea firmei de generare a venitului, cu evidențierea structurii costurilor și a profitului. Noul model al afacerii orientează firma spre divizarea misiunii pe sarcini și colaborare individuală, crearea de parteneriate strategice, parteneriate cu cumpărătorii, tehnologiile de outsourcing și integrare virtuală, cu evitarea concentrării și structurării organizaționale tradiționale.

Creșterea rapidă a firmelor este asigurată în condițiile practicării următoarelor tipuri de alianțe strategice: marketing și vânzări comune, licențierea tehnologiilor, cercetare-dezvoltare, designul și producerea comună, cucerirea piețelor străine, outsourcing, etc. Studiul alianțelor strategice, realizat în anul 2012 de Trendsetter Barometer, PWC [5], a demonstrat că cele mai numeroase alianțe în SUA sunt în domeniul marketingului comun (71%) și a vânzărilor comune (58%), licențierea tehnologiilor și activitatea de cercetare-dezvoltare ocupând loc destul de semnificativ (respectiv 32% și 29%), iar celelalte ocupând de la 24% la 15%. Practica firmelor noastre demonstrează că cele mai populare la manageri sunt outsourcingul și licențierea tehnologiilor. Vânzarea comună și marketingul comun, precum și alte forme de alianță presupun în viziunea managerilor o anumită pierdere din securitatea informațională a afacerii, iar în viziunea noastră necesită o cultură comportamentală mai înaltă.

Firmele antreprenoriale, confruntându-se cu așa numitele provocări ale timpului (globalizarea, reducerea ciclurilor de viață a mărfurilor și tehnologiilor, poziția dominantă a cunoștințelor, instabilitatea, concurența puternică) totuși au posibilități mai mari de realizare a obiectivelor de profit (resursele financiare pierdute pot fi substituite cu resurse intelectuale, tehnologiile informaționale pot reduce efectele asimetriei informaționale) și, ca rezultat au capacitate de realizare a strategiilor concurențiale (dezvoltarea afacerii în baza posibilităților, dezvoltarea capacităților de diferențiere, dezvoltarea inovațiilor). Trebuie de recunoscut, că există în orice domeniu posibilitatea aplicării modelului afacerii în bază de resurse, inclusiv în vederea obținerii supraprofiturilor, model valabil pentru firme mici. Modelul cuprinde: 1. determinarea resurselor, ca date primare în determinarea proceselor, 2. determinarea capacităților de formare a portofoliului de resurse necesar, 3. determinarea avantajului concurențial, 4. identificarea sectorului atractiv de aplicare a capacităților, 5. elaborarea și realizarea strategiei de obținere a supraprofiturilor.

Crearea de noi modele de afaceri este condiționată, în viziunea noastră, de următorii factori: educarea cererii, crearea inovațională a valorilor noi de consum, viteze mari a proceselor manageriale, comunicarea largă și parteneriatul cu consumatorii etc. În managementul occidental se pun în evidență și alți factori, de exemplu, productivitatea

intelectuală a personalului, rețelele intelectuale, complexitatea sistemelor la toate nivelele, delegarea competențelor și poziționarea de lider, autoinstruirea, adaptarea la individul concret. Este evident, că în condițiile creării unei economii antreprenoriale în Moldova și de apariție întârziată a conceptului de dezvoltare a industriilor, se poate presupune o lipsă de perspectivă în ceea ce privește autodezvoltarea micilor afaceri și păstrarea unui decalaj conceptual enorm în ceea ce privește cultura managerială a companiilor mai mari, care în majoritatea lor pînă în prezent funcționează destul de confortabil în sistemul lohn simplu.

Evoluția istorică a modelelor de afaceri a cuprins în general, trei linii cronologice. Una – pentru dezvoltarea firmei eficiente în baza producerii în anumit domeniu funcțional. A doua – dezvoltarea afacerii în baza dezvoltării funcției de marketing. A treia – eficiența firmei este asigurată prin lansarea producției noi în baza utilizării tehnologiilor noi, resurselor umane înalt calificate, specialist în domeniu cu un potențial creativ puternic, cu elaborarea seriilor de noi produse cu un grad înalt tehnologic, cu frecvența substituirii produsului limitat doar de posibilitățile tehnologice, cu rolul redus al marketingului și rolul puternic al cercetării-dezvoltării. Posibil ca saltul de la modelul producere, dezvoltat în perioada sovietică, direct la modelul de marketing, dezvoltat de firme indiferent de dimensiuni, domeniu, istorie proprie, odată cu trecerea la condițiile de piață, pentru economia moldovenească este cauza lipsei de succese în competitivitate, iar caracteristicile dezvoltării economice a țării din ultimii ani evident demonstrează dificultățile în sesizarea și dimensionarea pericolelor în evoluția organizațiilor\ afacerilor cauzate inclusiv de slaba cunoaștere a evoluției etapelor ciclului de viață a organizațiilor și a afacerilor, dar și deformările de origine managerială la orice nivel în utilizarea eficientă și dezvoltarea a capacităților de producție proprii și substituirea funcțiilor de producere prin cele de marketing ca urmare a gestionării incorecte a componentelor modelelor afacerii.

### Referințe bibliografice

1. Aurelia Duca-Gribincea. *“Eficiența organizației și evoluția ei organizatorică”*. Analele științifice ale USM, seria “Științe socioumanistice”, vol.2,2004, p.242-245.
2. Zaitsev, E.V. *“How to build effective business in volatile markets”* [http://www.acgroup.ru/shared/zaytsev/building\\_effective\\_business/](http://www.acgroup.ru/shared/zaytsev/building_effective_business/)
3. Greiner L., *The evolution and the revolution in growing organizations* \ Harvard Business Review.- 1972
4. Б.Мильнер.*Теория организации*. Москва: Инфра-М,2000
5. <http://www.pwc.com/us/en/press-releases/2012/private-company-optimism-and-revenue.jhtml>
6. [www.statistica.md](http://www.statistica.md)

## NECESITATEA IMPLEMENTĂRII UNUI MODEL DE DEZVOLTARE REGIONALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA PE BAZĂ DE CLUSTERE ECONOMICE

*Maria COJOCARU,  
dr. în ec., USM*

*In this scientific paper is materialized concept of clustering; are concretized steps of identifying regional aspect of economic clusters; is revealed their role in sustainable regional development and developed specific ways to achieve regional sustainable development strategy in Moldova.*

Dezvoltarea regională este un aspect al celor mai importante și complexe politici și strategii, atât a majorității statelor din lume, cât și a Uniunii Europene. Acestea vizează, în primul rând, obiective de:

§ reducerea disparităților economice și sociale existente între diversele regiuni;

§ creșterea economică și sectorul IMM;

§ dezvoltarea unor domenii semnificative precum: transporturile, agricultura, protecția mediului;

§ ocuparea și formarea profesională, educația, egalitatea de gen etc.

Orice politică de dezvoltare regională, de regulă, integrează trei obiective prioritare:

• coeziunea economică și socială;

• extinderea aplicării principiului subsidiarității;

• dezvoltarea durabilă, în sensul promovării dezvoltării economice ținând cont de impactul acesteia asupra mediului și asupra conservării resurselor naturale, ca responsabilitate față de generațiile viitoare.

Domeniul de cercetare al dezvoltării regionale își are rădăcinile încă în secolul al XIX-lea. În Republica Moldova, politica de dezvoltare regională început să se contureze odată cu aprobarea Legii privind dezvoltarea regională în Republica Moldova [1], care stabilește obiectivele politicii naționale în domeniu, instituțiile implicate, competențele și instrumentele specifice promovării politicii și strategiei de dezvoltare regională. Aceasta este completată de Strategia de dezvoltare regională, hotărâri de guvern, prin care sunt create sau reglementate mecanismele de implementare a politicii de dezvoltare regională.

Unitatea de implementare a politicii de dezvoltare regională la nivel teritorial este reprezentată de regiunea de dezvoltare – unitate teritorială funcțională ce reprezintă cadrul de planificare, evaluare și implementare a politicii de dezvoltare regională.

Obiectivele principale ale susținerii dezvoltării regionale sunt [1]:

Ü obținerea unei dezvoltări social-economice echilibrate și durabile pe întreg teritoriul Republicii Moldova;

Ü reducerea dezechilibrelor nivelurilor de dezvoltare social-economică dintre regiuni și din interiorul lor;

Ü consolidarea oportunităților financiare, instituționale și umane pentru dezvoltarea social-economică a regiunilor;

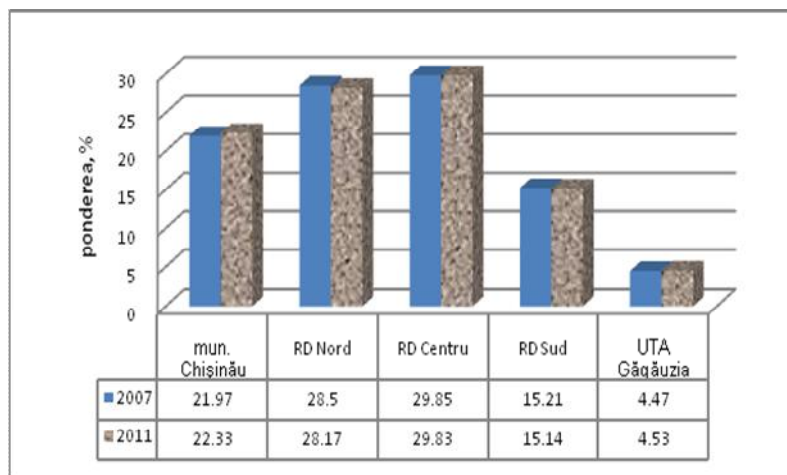
Ü susținerea activității autorităților administrației publice locale și a colectivităților locale orientate spre dezvoltarea social-economică a localităților și coordonarea interacțiunii lor cu strategiile și programele naționale, de sector și regionale de dezvoltare.

Au fost, astfel, constituite următoarele regiuni de dezvoltare: Nord, Centru, Sud, UTA Găgăuzia, mun. Chișinău și Transnistria.

Regiunile de dezvoltare din Republica Moldova, actualmente, se caracterizează prin:

- nivel redus al investițiilor, a veniturilor pe persoană;
- rată înaltă șomajului;
- nivel redus al eficienței activității de antreprenariat;
- infrastructură de bază redusă etc.

Analiza unor aspecte privind dezvoltarea regională în Republica Moldova în aspect social și economic ne relevă că circa 30% din populația stabilă este înregistrată în Regiunea de dezvoltare (RD) Centru și 28% – RD Nord, circa 22% – mun. Chișinău, o pondere de circa 20% – RD Sud și UTA Găgăuzia (diagrama 1).



**Diagrama 1: Structura populației stabile la situația din 1 ianuarie, pe regiuni de dezvoltare, %**

Sursă: Elaborat de autor.

Din numărul total de șomeri înregistrați la Oficiile Forței de Muncă, circa 40% (tabelul 1) sunt înregistrați în Rd Nord, unde s-a constatat o creștere triplă a numărului de șomeri față de anul 2007. O creștere dublă s-a înregistrat în RD Centru și mun. Chișinău, iar în RD Sud – de 1,5 ori; în UTA Găgăuzia, numărul șomerilor practic nu s-a modificat.

**Tabelul 1. Șomeri înregistrați la finele anului, persoane**

Regiunea de dezvoltare	Anul									
	2007		2008		2009		2010		2011	
	Persoane	Ponderea, %	Persoane	Ponderea, %	Persoane	Ponderea, %	Persoane	Ponderea, %	Persoane	Ponderea, %
Mun. Chișinău	2007	10,62	2691	15,09	5808	15,02	5527	13,57	4369	11,27
RD Nord	5532	29,27	4942	27,71	13370	34,57	15370	37,75	15431	39,82
RD Centru	6632	35,09	5745	32,21	12480	32,27	12906	31,69	12488	32,22
RD Sud	3030	16,03	3022	16,95	5313	13,74	5206	12,78	4735	12,22
UTA Găgăuzia	1697	8,98	1433	8,03	1712	4,43	1710	4,20	1729	4,46
<b>Total pe republică</b>	<b>18898</b>	<b>100,0</b>	<b>17833</b>	<b>100,0</b>	<b>38676</b>	<b>100,0</b>	<b>40719</b>	<b>100,0</b>	<b>38752</b>	<b>100,0</b>

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS // [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Activitatea de antreprenariat în anul 2010 era concentrată în mare parte în mun. Chișinău unde sunt înregistrate circa 2/3 din numărul total al întreprinderilor (tabelul 2). În RD Nord erau 12,77% din numărul total de întreprinderi, în RD Centru – 11,7%, iar în RD Sud și UTA Găgăuzia câte 5,22 și 2,8% corespunzător.

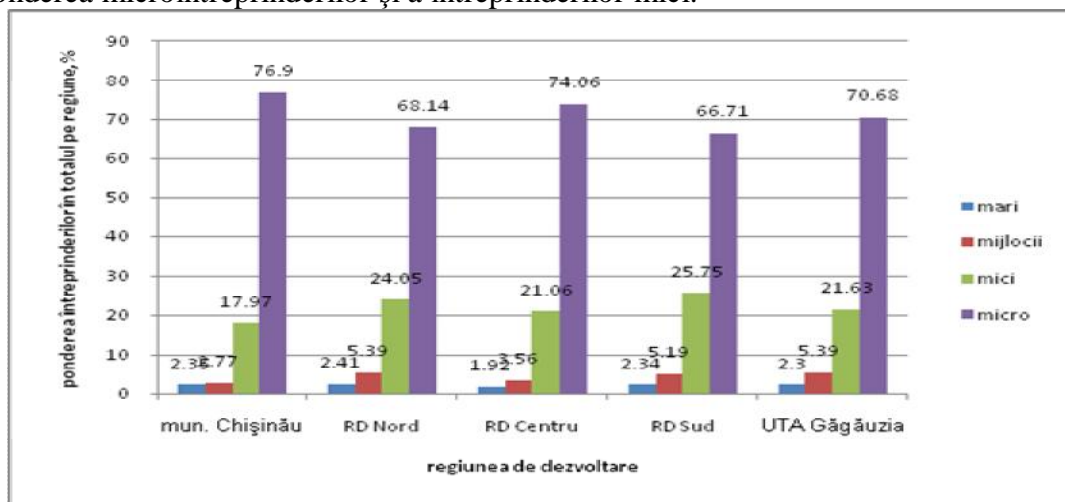


**Tabelul 2. Numărul și structura întreprinderilor după mărime, pe regiuni de dezvoltare din Republica Moldova, în anul 2010**

Regiunea de dezvoltare	Total		Întreprinderi, după mărime							
			Mari		Mijlocii		Mici		Micro	
	Unități	Pondere, %	Unități	Pondere, %	Unități	Pondere, %	Unități	Pondere, %	Unități	Pondere, %
Mun. Chișinău	30840	66,03	725	67,57	856	53,94	5542	60,68	23717	67,93
RD Nord	5675	12,15	137	12,77	306	19,28	1365	14,95	3867	11,08
RD Centru	6539	14,0	126	11,7	233	14,68	1337	14,64	4843	13,87
RD Sud	2388	5,11	56	5,22	124	7,81	615	6,73	1593	4,56
UTA Găgăuzia	1262	2,7	29	2,7	68	4,28	273	2,99	892	2,55
<b>Total pe republică</b>	<b>46704</b>	<b>100,0</b>	<b>1073</b>	<b>100,0</b>	<b>1587</b>	<b>100,0</b>	<b>9132</b>	<b>100,0</b>	<b>34912</b>	<b>100,0</b>

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS // [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Analiza structurală (diagrama 2) a întreprinderilor după mărime în cadrul fiecărei regiuni de dezvoltare ne indică la o structură asemănătoare, în care prevalează ponderea microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici.



**Diagrama 2. Structura întreprinderilor în cadrul regiunilor de dezvoltare după mărimea acestora, anul 2010, %**

Sursă: Calculele autorului în baza datelor BNS.

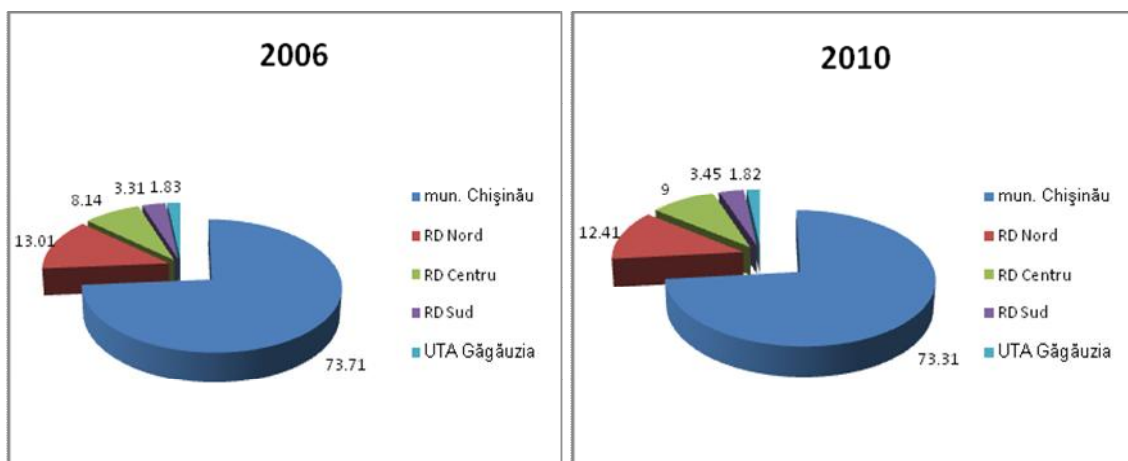
În decursul anilor 2006-2010 se înregistrează o descreștere a numărului mediu de salariați în total pe republică, dar și pe regiuni de dezvoltare (tabelul 3), cu excepția mun. Chișinău, unde a crescut atât numărul acestora – cu 4,14%, cât și ponderea în numărul total de la 50% până la 57,14%. O reducere semnificativă, practic dublă, a numărului mediu de salariați s-a înregistrat în regiunea de dezvoltare Sud.

**Tabelul 3. Numărul mediu de salariați, total și pe regiuni de dezvoltare din Republica Moldova în perioada anilor 2006-2010**

Regiunea de dezvoltare	Anul									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	Persoane	Pondere, %	Persoane	Pondere, %	Persoane	Pondere, %	Persoane	Pondere, %	Persoane	Pondere, %
Mun. Chișinău	301 770	49,95	317 192	52,49	322 515	55,25	305 150	56,37	300 657	57,14
RD Nord	119 419	21,79	112 780	20,77	110 256	19,64	104 071	19,27	99 532	18,91
RD Centru	80 555	14,83	77 449	14,01	75 536	13,49	70 032	13,20	70 139	13,33
RD Sud	50 537	13,42	45 248	8,79	43 790	7,88	41 033	7,65	37 959	7,21
UTA Găgăuzia	22 652	4,18	21 462	3,93	20 032	3,73	18 909	3,50	17 895	3,40
<b>Total pe republică</b>	<b>574 933</b>	<b>100,0</b>	<b>574 131</b>	<b>100,0</b>	<b>572 129</b>	<b>100,0</b>	<b>539 195</b>	<b>100,0</b>	<b>526 182</b>	<b>100,0</b>

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS // [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Veniturile din vânzări realizate din activitatea de antreprenoriat indică la o contribuție importantă în realizarea acestora a mun. Chișinău – circa 72-75%. În regiunea de dezvoltare Nord s-au obținut în mediu 12-13% din totalul veniturilor din vânzări și 8-9% în regiunea de dezvoltare Centru. Veniturile din vânzări obținute în regiunea de dezvoltare Sud și UTA Găgăuzia au contribuție neînsemnată în suma totală a veniturilor din vânzări pe republică. Această structură a rămas neschimbată pe toată durata perioadei analizate.



**Diagrama 3. Ponderea veniturilor din vânzări pe regiuni de dezvoltare în suma totală a veniturilor realizate în anii 2006, 2010**

Sursă: Elaborat de autor.

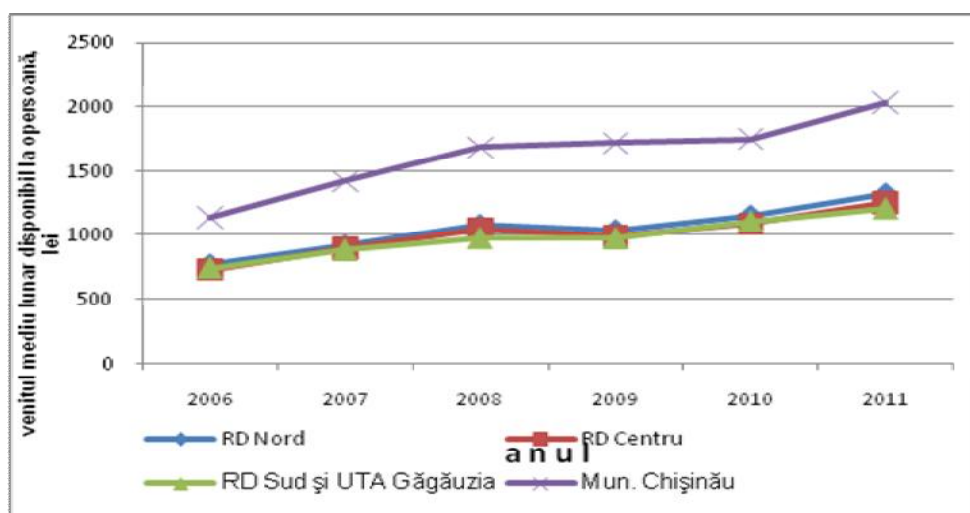
În municipiul Chișinău se înregistrează și cel mai înalt nivel de salarizare. Mărimea salariului mediu depășește nivelul salariului mediu pe republică cu circa 25-30%. În celelalte regiuni de dezvoltare salariul mediu este sub nivelul mediu cu circa 15-30% (tabelul 4).

**Tabelul 4. Salariul mediu lunar al unui salariat în economie, lei**

Regiunea de dezvoltare	Anul									
	2007		2008		2009		2010		2011	
	lei	în % față de media pe republică	lei	în % față de media pe republică	lei	în % față de media pe republică	lei	în % față de media pe republică	lei	în % față de media pe republică
Mun. Chișinău	2695,5	130,5	3263,1	129,0	3495,5	127,2	3737,2	125,76	3975,2	124,46
RD Nord	1668,1	80,78	2088,6	82,56	2253,3	82,0	2467,6	83,03	2747,8	86,03
RD Centru	1530,2	74,10	1881,8	74,39	2112,2	76,87	2299,1	77,37	2535,6	79,39
RD Sud	1434,2	69,45	1749,1	69,14	1944,8	70,78	2101,1	70,70	2327,6	72,88
UTA Găgăuzia	1438,3	69,65	1707,4	67,49	1902,7	69,25	2072,07	69,75	2313,5	72,43
<b>Total pe republică</b>	<b>2065,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2529,7</b>	<b>100,0</b>	<b>2747,6</b>	<b>100,0</b>	<b>2971,7</b>	<b>100,0</b>	<b>3193,9</b>	<b>100,0</b>

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS // [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Nivelul de salarizare are o influență mare asupra mărimii și structurii veniturilor disponibile medii lunare care revin la o persoană. Analiza efectuată denotă un decalaj esențial în ceea ce privește nivelul veniturilor ce revin la o persoană pe regiuni de dezvoltare (diagrama 4).



**Diagrama 4: Venituri disponibile medii lunare în calcula la o persoană pe regiuni de dezvoltare, lei**

Veniturile medii lunare la o persoană pe regiunile de dezvoltare constituie jumătate din veniturile ce revin la o persoană pe mun. Chișinău.

Totdată, constatăm o și pondere înaltă a veniturilor din activitatea salarială în veniturile medii lunare disponibile pe o persoană în mun. Chișinău. Acestea constituie o mărime dublă (circa 2/3) față de ponderea veniturilor salariale în suma totală a veniturilor lunare pe celelalte regiuni de dezvoltare, care constituie în mediu 33-36%, înregistrând o creștere nesemnificativă față de anul 2006. În mărime absolută veniturile salariale în anul 2011 au constituit 400-450 lei în regiunile de dezvoltare Nord, centru, Sud și UTA Găgăuzia, și constituie doar 1/3 din nivelul circa 1321 lei venituri înregistrate în mediu la o persoană în mun. Chișinău.

În perioada analizată constatăm o diminuare a ponderii veniturilor din activitatea agricolă în regiunile de dezvoltare, unde populația rurală deține o pondere importantă. Astfel, dacă în anul 2006 veniturile din activitatea agricolă ce reveneau la o persoană constituiau circa 29% în RD Centru și cea de Sud, 22,8% – în RD Nord, atunci în anul 2011 ponderea acestora s-a micșorat de 2 ori, constituind 13,6% în RD Sud și circa 15% în RD Centru și RD Nord.

Concomitent, are loc creșterea veniturilor din prestațiile sociale, cea mai mare parte – din pensii. Dacă în anul 2006, acestea dețineau între 12-13% în RD Centru și Sud, 17,5% – în RD Nord, în anul 2011 ponderea acestora s-a majorat pînă la 18,5% în RD Centru, 20,1% – în RD Sud, 22,8% – în RD Nord.

Fiind raportate la minimul de existență, constatăm că numai în mun. Chișinău veniturile medii disponibile la o persoană depășesc acest nminim, în celelalte regiuni de dezvoltare este sub nivelul minimului de existență (tabelul 5).

**Tabelul 5. Venituri medii lunare disponibile la o persoană raportate la minimul de existență, %**

Anul	Minimul de existență, lei	Regiunea de dezvoltare			
		Nord	Centru	Sud și UTA Găgăuzia	mun. Chișinău
2006	935,1	82,24	77,98	79,14	121,02
2007	1099,4	83,48	81,57	80,16	128,99
2008	1368,1	78,87	76,44	71,19	123,07
2009	1187,8	87,32	83,35	81,97	144,48
2010	1373,4	83,73	79,11	80,58	127,40
2011	1503,0	87,88	83,46	80,38	135,14

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS // [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Cea mai mare parte a valorii producției industriale fabricate revine mun. Chișinău, unde se înregistrează atât o creștere a valorii producției fabricate, cât și a ponderii acesteia în valoarea totală a producției industriale. Dacă în anul 2007, ponderea acesteia constituia 55,1%, atunci în anul 2011 – 61,2%. Peste 21% din valoarea producției industriale revine RD Nord.

Aceeași tendință constatăm și în evoluția investițiilor în active materiale pe termen lung. În anul 2011, din suma totală de 16338 milioane de lei, circa 66,1% revin mun. Chișinău, peste 20% – RD Nord.

Cea mai mare parte a rezultatelor financiare până la impozitare înregistrate din activitatea de antreprenariat (74-91% ) în decursul perioadei 2005-2010 revine mun. Chișinău (tabelul 6).

**Tabelul 6. Rezultatul financiar până la impozitare, profit (+), pierdere (-), mil. MDL**

Regiunea de dezvoltare	Anul									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	mil.lei	pondere, %	mil.lei	pondere, %	mil.lei	pondere, %	mil.lei	pondere, %	mil.lei	pondere, %
Mun. Chișinău	4 528,3	10,62	9 100,0	15,09	11784,1	15,02	3 105,8	13,57	9 754,4	11,27
RD Nord	448,6	29,27	994,4	27,71	2 186,4	34,57	370,2	37,75	1 766,3	39,82
RD Centru	121,0	35,09	594,2	32,21	1 106,8	32,27	14,6	31,69	918,9	32,22
RD Sud	-36,8	16,03	129,2	16,95	300,6	13,74	70,6	12,78	468,4	12,22
UTA Găgăuzia	-95,5	8,98	18,5	8,03	171,4	4,43	105,6	4,20	261,8	4,46
<b>Total pe republică</b>	<b>4965,6</b>	<b>100,0</b>	<b>10836,3</b>	<b>100,0</b>	<b>15549,4</b>	<b>100,0</b>	<b>3 666,9</b>	<b>100,0</b>	<b>13169,8</b>	<b>100,0</b>

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS // [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Din analiza efectuată rezultă o dezvoltare dezechilibrată a regiunilor de dezvoltare. Aceste decalaje în dezvoltarea regională a Republicii Moldova au drept consecință o repartitie dezechilibrată a factorilor de producție. Pe plan internațional, politicile de dezvoltare regional sunt orientate spre eliminarea decalajelor de dezvoltare dintre regiuni, modernizarea sistemului educațional și promovarea angajării. Se caută, deci întărirea coeziunii economice, sociale și teritoriale.

În opinia autorului, la momentul actual este necesară o revizuire a Strategiei de dezvoltare regională în Republica Moldova. Aceasta trebuie să promoveze în primul rând creșterea economică a regiunilor de dezvoltare pe bază de cunoaștere și inovare; să facă regiunile de dezvoltare un loc atractiv pentru investiții, muncă și trai.

Realizarea acestor obiective va duce la creșterea competitivității regiunilor de dezvoltare și va permite reducerea decalajelor față de mun. Chișinău. Politicile și strategiile de dezvoltare ale fiecărei regiuni de dezvoltare trebuie să vizeze incluziunea socială și creșterea ocupării și calității locurilor de muncă, fapt care va contribui la reducerea înclinației spre imigrație.

Competitivitatea regională depinde de capacitatea populației locale de a valorifica eficient resursele existente și de existența condițiilor pentru atragerea potențialilor investitori. În ultimele 3 decenii savanți economiști renumiți susțin cu un rol important în crearea avantajelor competitive revine clusterelor care se caracterizează printr-un grad înalt de inițiativă economică. Perspectivele dezvoltării clusterelor în Republica Moldova sunt prevăzute de Legea cu privire la parcurile științifico+tehnologice și incubatoarele de inovare nr. 138-XVI din 21.06.2007, care au ca obiective fructificarea capitalului inovativ [2].

Clusterelor au devenit o pârghie eficientă în dezvoltarea teritorială și regională practic în majoritatea țărilor cu economie avansată. Dezvoltarea regională pe bază de cluster este actuală și pentru Republica Moldova. Experiența dezvoltării formațiunilor de tip cluster demonstrează că acestea contribuie la activizarea economică a teritoriilor

depressive, precum și asupra dezvoltării businessului mic în localitățile rurale. Se explică aceasta prin faptul că subiecții micului business nu dispun de suficiente resurse pentru efectuarea de cercetări, studii de marketing și sociologice aprofundate, experimente etc., fapt care le face mai puțin competitive. În același timp, studiile cele mai recente arată că micii întreprinzători care fac parte dintr-un cluster pot să țină piept în lupta concurențială chiar și unor corporații transnaționale. Aceasta se explică prin efectul sinergic, care se manifestă prin [3]:

§ Creșterea investițiilor în dezvoltarea inovațională;

§ Dezvoltarea relațiilor de parteneriat între sfera productivă, instituțiile de învățământ și centrele de cercetări;

§ Intensificarea competitivității și productivității partenerilor din cadrul clusterelor;

§ Creșterea exportului;

§ Creșterea gradului de ocupare a forței de muncă;

§ Îmbunătățirea calității bunurilor și serviciilor.

Abordarea competitivității regionale prin prisma conceptului de cluster economic are în vedere faptul că competitivitatea unei regiuni depinde de existența clusterelor care includ entități din domenii de activitate interdependente. Anume custerile creează masa critică necesară pentru succesul competitiv în anumite domenii de activitate [4].

Cei mai mulți cercetători susțin că nivelul de dezvoltare a clusterelor este legat de nivelul de viață, susținând că teritoriile, în care clusterelor lipsesc, vor deveni necompetitive pe piața globală în viitor. În hotarele acestora pot fi amplasate resurse naturale, companii cu un potențial de producere semnificativ, dar aceasta nu constituie un avantaj în procesele mondiale de schimb de personal, tehnologii, informații, finanțe. Pentru astfel de regiuni persistă riscul de a rămâne o sursă de materii prime, forță de muncă și suprafața pentru amplasarea capacităților de producere.

În așa mod, experiența privind înființare de formațiuni de tip cluster demonstrează că clusterelor permit, în condițiile abordării sistemice a constituirii acestora, să fie creată un mediu de afaceri eficient pe un teritoriul concret, perfecționarea mecanismului de colaborare între autorități și întreprinzători, să crească competitivitatea produselor și întreprinderilor, să crească nivelul de viață al populației din localitățile respective.

Întru realizarea celor menționate considerăm necesară elaborarea și implementarea unei Strategii de dezvoltare regională bazată pe clusterelor economice cu implicarea instituțiilor de cercetări, a centrelor universitare, de instruire, a statului, instituțiilor de finanțare și alți parteneri strategici în realizarea și promovarea acestui promotor al competitivității regionale – clusterelor economice.

În acest sens, se impune necesitatea creării unor grupuri de lucru cu antrenarea experților în domeniu din străinătate pentru a identifica clusterelor care vor deveni adevărați poli de competitivitate și dezvoltare regională, care vor crea sinergia necesară pentru impulsivarea proceselor de creștere economică și reducere a decalajelor în dezvoltarea regiunilor din republica noastră.

### **Referințe bibliografice**

1. Legea cu privire la dezvoltarea regională nr. 438 din 28.12.2006. În: Monitorul Oficial al RM. nr. 21-24 din 16.02.2007.
2. Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare nr. 138-XVI din 21.06.2007. În: Monitorul oficial al RM. nr. 107-111/476 din 27.07.2007.
3. Corneliu Muraru Ionel. Rolul clusterelor în facilitarea inovării. – București, 2008, 182 p.
4. Neșțian Andrei. Concepte și modele de managementul cunoștințelor aplicabile în dezvoltarea regională. // [www.asp.ro](http://www.asp.ro). (accesat 14.05.2012)

## FUNDAMENTAREA PRINCIPILOR CONCEPTUAL-METODOLOGICE DE BAZĂ ALE ELABORĂRII PARADIGMEI DE CREȘTERE ECONOMICĂ CALITATIVĂ ȘI DETERMINAREA PRINCIPALELOR EI COMPONENTE

**Vadim MACARI,**  
*dr. în economie, conf. cercet., IEFS*

*In the article, four basic conceptual and methodological principles of elaboration of the qualitative growth's paradigm have been substantiated and ten of its main components (factors, policies) have been determined as central pillars and driving force of the paradigm.*

Ținând cont și de abordările teoretice și de esență ale noțiunii de paradigmă, am putea fundamenta și formula, cel puțin, următoarele **patru principii conceptual-metodologice de bază ale elaborării unei noi paradigme.**

### 1. Paradigma trebuie să fie generală și recursivă

Paradigma trebuie să fie **generală** (să genereze o viziune largă asupra obiectului său de aplicare, iar schimbarea ei să antreneze schimbări principiale și consistente) și **recursivă** (să fie legată recursiv de sistemele pe care le generează), adică care ar putea genera nenumărate astfel de sisteme [1].

Pentru studierea sistematică și sistemică a diversității de opinii teoretice, **cercetarea științifică** apelează la scheme simplificatoare, dar cuprinzătoare, care pot furniza o mare eterogenitate operațională, sugestii privind metodele de cercetare. Acestea și sunt așa-numitele **paradigme.**

Fiind formule teoretice cu caracter general, paradigmele propun seturi de **postulate-supoziții** pe care le putem considera descrieri ale realității în scopul obținerii unor ipoteze derivate. Supozițiile ce alcătuiesc o paradigmă sunt, de fapt, postulate – afirmații, care specifică relații și condiții pe care le putem considera doar potențial ca fiind adevărate.

**Conceptul de paradigmă**, așa cum îl înțelegem noi astăzi, a fost introdus de istoricul și sociologul Thoms Kuhn, care în “Structura revoluțiilor științifice” (1962) preciza: “Paradigmele sunt acele realizări științifice universal recunoscute, care pentru o perioadă, oferă probleme și soluții model unei comunități de practicieni.” Este vorba, deci, despre convingerile pe baza cărora cercetătorii își elaborează ipotezele, teoriile, își definesc obiectivele și metodele.

Thomas Kuhn este cel care a dat termenului paradigmă actualul sens, când l-a folosit pentru a se referi la un **set de activități ce definesc o disciplină în orice moment**. Totuși Kuhn prefera să folosească termenii exemplu și știință normală, care au un înțeles mai precis. În cartea sa “The Structure of Scientific Revolution”, el definea paradigma luând în considerare următoarele variabile:

- a) Subiectul ce va fi observant;
- b) Tipul întrebărilor care vor fi puse în discuție și răspunsurile în relație cu subiectul;
- c) Cum ar trebui structurate aceste întrebări;
- d) Cum ar trebui interpretat rezultatul investigației.

La Thomas Kuhn baza practicii cercetării și a consensului într-o știință care a atins stadiul maturității nu este teoria științifică, ci ceva mai complex, **paradigma**. Kuhn argumentează că **cercetarea științifică** în disciplinele care au ajuns în acest stadiu nu este condusă, în primul rând, de teorii și reguli metodologice generale, ci de **experiențe împărtășite în comun**, ce sunt încorporate **în paradigme.**

Paradigmele înțelese ca realizări științifice exemplare, ca exemple concrete de formulări și soluții ale problemelor științifice, sunt baza aceluiași acord al oamenilor de știință asupra fundamentelor, lucru ce distinge orice cercetare științifică matură. Paradigmele sunt realizări științifice universal recunoscute, care pentru o perioadă oferă probleme și soluții-model unei comunități de practicieni. Însă nu e clar: de ce numai pentru practicieni, dar nu și pentru teoreticieni, chiar dacă rezultatele aplicării paradigmei, în ultimă instanță, sunt necesare anume practicienilor, pentru a fi implementate ca finalitate pentru societate. Or, rezultatele de ordin practic ale paradigmei pot fi obținute doar cu ajutorul rezultatelor teoretice corecte obținute ca efect al cercetărilor efectuate în cadrul aceleiași paradigme!

Ca realizări științifice care oferă modele de formulare și rezolvare de probleme unui grup de cercetători, constituie entități complexe ce cuprind elemente de natură teoretică, metodologică și instrumentală. Cunoașterea cuprinsă într-o paradigmă este în mare măsură una tacită. Formularea și rezolvarea de probleme pe baza cunoașterii tacite cuprinse în paradigme constituie ceea ce Kuhn numește „știință normală” sau „cercetare normală”.

Preocupat să explice cum evoluează cunoașterea științifică, Thomas Kuhn observa în primă instanță că nu se poate vorbi în mod strict de caracterul cumulativ al procesului de dezvoltare în știință. Cunoașterea se bazează pe modalități foarte diferite de a vedea lumea și care se află în competiție. Deși observația și experiența restrâng diferențele dintre aceste crezuri științifice, câte un element arbitrar, pare să se impună ca ingredient în toate modurile de gândire științifică.

În accepțiunea lui Kuhn, știința normală este cercetarea bazată pe unele realizări ale științei, pe care o comunitate științifică le consideră fundamentale pentru practică în continuare. Acest lucru se realizează în condițiile în care aceste realizări sunt suficient de importante ca să atragă destui aderenți de la interese de studiu care ar fi competitive. Pe de altă parte, aceste rezultate lasă în continuare destul loc cercetării în aceeași direcție. Așa apar paradigmele, realizări științifice, care pentru o perioadă de timp se constituie în modele de soluții pentru o comunitate științifică. Ele conferă posibilitatea desfășurării activităților științifice într-un cadru de reguli și standarde bine stabilite. Existența paradigmei într-o sferă a cercetării este un semn de maturitate pentru dezvoltarea științei în acel domeniu. Modelul de evoluție al științelor este trecerea de la o paradigmă la alta prin proces revoluționar [1].

## 2. Condițiile indispensabile pentru schimbarea și instalarea unei noi paradigme dominante

Apariția noilor teorii presupune distrugerea unor paradigme preexistente și schimbări majore în tipul de probleme și tehnicile științei normale. De aceea ele sunt precedate de o pronunțată insecuritate legată de cunoaștere, de un sentiment al eșecului în activitatea de rezolvare a problemelor în știința normală. Noua teorie apare ca o rezolvare a crizei. Astfel, o paradigmă existentă va fi declarată depășită doar în condițiile în care o alta mai performantă este pregătită să-i ia locul. A respinge o teorie în lipsa alteia înseamnă a respinge știința însăși.

Pentru ca o anomalie să inducă criza, trebuie îndeplinită și o altă condiție. Ea privește numărul mare de soluții parțiale și divergente care apar în legătură cu o problemă. Trecerea de la o paradigmă la una nouă presupune construirea teoriei pe fundamente noi care să integreze aceste soluții. Inaugurarea revoluțiilor științifice se face prin divizarea comunității științifice cu privire la validitatea paradigmei.

Alegerea paradigmei în competiție conduce la o separare a membrilor comunității științifice asemănătoare cu separarea între cei care au moduri diferite de a înțelege viața. Ceea ce aduce noua paradigmă este un nou tip de predicție (anticipare,

previziune) asupra faptelor care nu puteau fi înțelese de vechea paradigmă. Impactul revoluționar privește schimbarea semnificațiilor conceptelor centrale ale unei paradigme. Tot acum se schimbă și **problemele** care pot fi acceptate de noua paradigmă. Preluând direcția unei noi paradigme, cercetătorul își însușește teoria, metodele și standardele cercetării într-o mixtură, la început, complicată, de neîteles.

La momentul **schimbării paradigmei** și a revoluțiilor științifice, percepția despre lume a oamenilor de știință se schimbă radical. Deoarece paradigmele determină în mare măsură și experiențele prioritare ale specialiștilor, schimbarea lor trebuie să ducă și la mutații în practica vieții. Se poate aprecia că în urma revoluțiilor științifice oamenii de știință trăiesc într-o nouă realitate.

Poate că **marea barieră a schimbării de paradigmă**, o constituie în anumite cazuri, refuzul de a vedea dincolo de prejudecăți, pentru că după cum a zis Albert Einstein: „E mult mai ușoară dezintegrarea unui atom decât a unei prejudecăți”. Pluralitatea paradigmei teoretice oferă cercetătorului posibilitatea diversității opționale. Nici o paradigmă nu trebuie, însă, absolutizată, există și **paradigme alternative**. „Gama **paradigmei sau modelelor** existente este în mod inevitabil foarte largă, iar alegerea va fi raportată la o poziție filozofică sau științifică generală”, afirma Denis McQuail.

Câteva din condițiile de bază care facilitează un sistem de valori ca să devină o paradigmă dominantă, sunt următoarele:

- Organizații profesionale care să adopte acea paradigmă;
- Lideri care să introducă și răspândească acea paradigmă;
- Media care să discute acel sistem de valori;
- Instituții guvernamentale care să acorde încredere acelei paradigme;
- Profesori care s-o predea;
- Conferințe speciale pentru a dezbate acea paradigmă;
- Să fie prezentă în toate tipurile de media;
- Grupuri care să creadă în acea paradigmă;
- Posibilități de aprofundare a cercetărilor bazate pe acea paradigmă.

Cele mai cunoscute **formulări ale paradigmei** sunt cele care aduc în discuție lupta pentru democrație (Alexis de Tocqueville), lupta dintre clasele sociale (Karl Marx), nașterea capitalismului (Max Weber) și mai recent instituția familiei (Talcott Parsons), socializarea precoce (Robert Merton) sau frustrările relative (Samuel Stouffer). Pentru a spune mai multe despre fiecare trebuie detaliate separat fiecare curent de gândire.

În concluzie „modul cel mai simplu de a înțelege ce sunt **paradigmele** este de a le privi ca pe **niște hărți**” (Steven Covey, Eficiența în șapte trepte), adică de la un capăt la altul și pe îndelete [1].

### 3. Orice paradigmă nouă trebuie să asigure o mai bună definiție a domeniului său de studiu

În lipsa unei paradigme, toate faptele de observație care pot contribui la dezvoltarea unei științe par să fie la fel de relevante. Această culegere de date a fost o caracteristică pentru începutul activităților științifice în orice domeniu. Ceea ce era dificil în continuare, ținea de interpretarea lor. **Paradigma oferă tocmai aceste condiții de selecție a faptelor, evaluare și judecare a lor.**

Kuhn nu considera conceptul de paradigmă potrivit științelor sociale(?), lucru pe care îl considerăm foarte discutabil și chiar neacceptabil. Însă, chiar el a explicat în prefața cărții sale că și-a apropiat acest concept tocmai pentru a distinge între științele sociale și cele naturale. Această încercare de a explica a venit în contextul în care el scria această carte la Palo Alto, înconjurat de sociologi, când a observat că **aceștia nu se**



*puteau pune de acord cu privire la sensul conceptelor sau teoriilor*, astfel încât el a conchis că „*trecerea succesivă de la o paradigmă la alta cu ajutorul revoluțiilor reprezintă drumul normal al științelor mature*”. Aceste idei erau în sine revoluționare pentru acea vreme și au cauzat o schimbare majoră în modul în care academicienii vorbeau despre știință. Oricum, Kuhn a făcut o „schimbare de paradigme” în istoria și sociologia științelor.

Pe de altă parte, un alt teoretician care se referea la noțiunea de paradigmă este M. L. Harta, care *în 1986 introducea noțiunea de „paradigmă socială” în contextul științelor sociale și îi identifica componentele de bază.* Ca și Kuhn, se referea la schimbarea de paradigmă, dar concentrându-se asupra circumstanțelor sociale și efectelor schimbării. Astfel, schimbarea paradigmei produce schimbări asupra modului în care fiecare percepe realitatea.

În acest context de contrapunere *a opiniilor referitoare la aplicabilitatea noțiunii de „paradigmă” în cazul științelor sociale,* nu credem că s-ar găsi argumente științifice veritabile și imbatabile ce ar demonstra că elaborarea și aplicarea paradigmei în științele sociale ar fi un lucru eronat, inacceptabil și contraindicat. Cu atât mai mult că, deoarece *știința economică* este una mixtă, cu totul specială – „social-naturală”, concomitent conținând componentele respective, logica cunoașterii ne impune de a recunoaște (de fapt, se poate ușor și demonstra științific acest lucru, dar suntem siguri că el este evident ca o axiomă) aplicabilitatea paradigmei în științele sociale, inclusiv în știința economică.

*Pentru a putea fi acceptată ca paradigmă, o teorie* trebuie să se dovedească *mai bună* decât celelalte posibilități de interpretare, chiar dacă niciodată ea singură nu va putea explica sau interpreta toate faptele dintr-un anumit domeniu de studiu. *Orice nouă paradigmă aduce cu sine o mai bună definiție a domeniului de studiu.* Toți cercetătorii care lucrează într-un domeniu în care există deja o *paradigmă*, pot să-și desfășoare munca având avantajul unor *concepte deja definite.* În cadrul *științei normale, toate noile descoperiri* înseamnă articularea fenomenelor observate în cadrele deja trasate prin *paradigmă.* Paradigma forțează aprofundarea unui domeniu până la detalii altfel neidentificabile.

*Investigarea științifică* a faptelor în cadrul științei normale se concentrează în *trei direcții:*

1) este cercetată clasa faptelor pe care paradigma le-a ales ca fiind relevante în mod deosebit pentru natura lucrurilor (sunt aplicate mijloace din ce în ce mai complicate pentru aprofundarea realității acestor fapte);

2) se caută legi cantitative care leagă faptele între ele;

3) se caută regularități calitative în natura lucrurilor.

În acest mod paradigma se va extinde la interpretarea altor realități și va genera noi arii de interes. Procedând astfel, o mare parte din *activitatea teoretică constă în folosirea teoriei existente pentru prezicerea informațiilor factuale* de valoare reală, acest fapt fiind în realitate o mare dificultate [1].

#### **4. Noua paradigmă trebuie să posede capacități cognitive superioare paradigmei precedente**

T. Kuhn considera că *paradigmele sunt incomensurabile*, adică două paradigme nu pot fi valabile în același timp. Văzută în cadrul filozofiei științei, noțiunea de paradigmă pare să fie mai degrabă un mod de autodefinire a științei. Deși împărtășim opinia lui T. Kuhn că o nouă paradigmă care înlocuiește una veche nu e întotdeauna mai bună, deoarece normele sunt controlate de însăși paradigma care este definită de propriile valori, suntem fermi în convingerea că *o nouă paradigmă, obligatoriu trebuie concepută ca una mai performantă decât cea veche.* Altfel scopul de a elabora noua

paradigmă devine, din start, un nonsens. Doar în acest caz devin valabil câteva rațiuni menționate de T.Kuhn *pentru care oamenii se lansează cu pasiune în cercetarea științifică*: dorința de a fi util, pasiunea de a explora zone ale cunoașterii, speranța de a găsi o ordine în lucruri, tendința de a testa cunoașterea de-a gata sau preexistența etc.

O alta condiție ca problema să fie considerată științifică este ca ea nu doar să aibă soluție, dar și ca *soluția să fie una acceptabilă în termeni conceptuali și teoretici*. În principiu, cum s-a menționat mai sus, cercetătorul trebuie să fie capabil să satisfacă cerințele conceptuale, teoretice, metodologice și instrumentale ale științei pe care o profesează.

***Paradigmele împărtășite de o comunitate științifică sunt cadre care ghidează cercetarea*** fără ca ele să conțină reguli stricte pentru cercetare. Toți învață teoria ca atare, dar nu toți o aplica în același fel. Ceea ce-i *deosebește pe specialiști* în practica lor este tipul de experiență pe care li-l conferă modul în care utilizează paradigma.

Apariția unor probleme insolubile generează astfel conștiința unei anomalii – ca și cum ar fi afectate așteptările paradigmei care guvernează știința normală. În această situație cercetătorii adună date noi, încercând să învețe, să vadă natura într-o altă perspectivă, deoarece *faptul anormal nu este considerat ca ceva cu statut științific*.

Descoperirile necesită un proces de conceptualizare care să permită asimilarea lor teoretică și implică necesitatea depășirii rezistenței paradigmei ce urmează să fie schimbată sau extinsă, pentru că orice noutate în cunoaștere ar putea contrazice postulatele paradigmei sau întrece posibilitățile sale practice. Regulile derivă din paradigme, dar paradigmele pot ghida cercetarea chiar în lipsa regulilor. Pentru aceleași realități, ca și T. Kuhn, Michel Foucault a folosit termenii „episteme” și „discurs”.

În toate cazurile, schimbările de paradigmă depind foarte mult de ceea ce percepem, și în primul rând, a esențialului, pentru că după cum a spus și David Perkins, profesor la Harvard: „90% din erorile de gândire aparțin de fapt percepției” [1].

Deși în esență ***paradigmele presupun existența unor scheme***, ele nu se rezumă la acestea, deoarece realitatea social-istorică, cu infinita ei bogăție de aspecte, nu se suprapune peste ele, solicitând modificări și mereu alte modele comunicative. În funcție de paradigmă, deciziile majorității pot influența viitorul unei afaceri sau chiar a unor destine naționale.

Ca ingeniozitatea științifică să se manifeste este necesar ca problema să aibă soluții. Or, ***soluția stă tocmai în aplicarea paradigmei***. Iar comunitățile științifice care dețin o paradigmă au de fapt un criteriu de alegere a problemelor. Alte tipuri de probleme care nu au soluții în paradigma aleasă vor fi respinse.

Investigațiile efectuate în cadrul prezentului studiu ne permit ca să determinăm (evident, cu un anumit grad de relativitate) un ***set concret de componente*** (factori, politici) care ar trebui, în opinia noastră, să constituie pilonii centrali și forța motrice ale noii paradigme de creștere economică calitativă, paradigmă valabilă, în primul rând, pentru cazul Republicii Moldova.

***Deci, principalele componente ale noii paradigme ar fi următoarele:***

- 1) Investițiile eficiente (străine și locale, directe și indirecte, investițiile din contul remitențelor) ca factor prioritar al modernizării economiei.
- 2) Competitivitate internațională. Politicile de competitivitate și dezvoltarea întreprinderilor, în special, a întreprinderilor mici și mijlocii (ÎMM). Managementul performant al întreprinderilor. Mediul propice de afaceri.
- 3) Comerțul extern ca expresie a competitivității și a capacității concurențiale internaționale a țării. Exporturile de mărfuri și servicii competitive pe piețele externe. Optimizarea balanței comerciale prin reducerea importului și sporirea exportului.

- 4) Politicile bugetar-fiscale și financiar-creditate stimulative. Extinderea accesului la finanțare. Facilitarea accesului la credite ieftine.
- 5) Cercetarea – Inovarea – Dezvoltarea ca factor de primă importanță al unei creșteri economice calitative.
- 6) Noile tehnologii performante (transfer tehnologic), re-tehnologizarea masivă a producerii.
- 7) Politici performante în sectoarele prioritare.
- 8) Deetatizarea optimă a proprietății publice și eficientizarea administrării ei.
- 9) Politicile performante de administrare publică („buna guvernanță”). Descentralizarea puterii.
- 10) Politicile de dezvoltare națională regională și locală echilibrată și eficientă. Descentralizarea și autonomia locală.

Aici trebuie de subliniat că *componentele* enumerate ale noii paradigme, ca și altele, care au rămas după cadrul schițat de noi, nu sunt niște fenomene sau procese necunoscute științei economice, ci constituie prin sine, ca atare, factori și politici cu o prezență permanentă în cadrul strategiilor economico-sociale ale țării. Altceva deosebește *componentele* enumerate ale noii paradigme – anume promovarea insistentă și consecventă a acestora trebuie să asigure la etapa actuală a dezvoltării economiei țării o creștere economică calitativă, *bazată și generată de factori de creștere calitativi*.

Pornind de la capacitatea reală a potențialului echipei de cercetători antrenați în prezenta cercetare, în compartimentele respective ale acestui studiu vor fi investigate mai detaliat componentele 1), 4), 5) și 11) ale *noii paradigme*.

Aici ne vom limita doar la relevarea anumitor aspecte, în opinia noastră, principiale, esențiale și de fond, ce vizează unele componente aparte, din cele enumerate mai sus, ale *noii paradigme*.

Este bine cunoscut faptul că partea absolut preponderentă din *remitențele* transferate de către cetățenii Republicii Moldova ce muncesc peste hotare este utilizată pentru procurarea mărfurilor de consum mobiliare și imobiliare și doar o foarte mică parte din acestea sunt alocate ca *investiții în lansarea unor mici afaceri*.

Una din consecințele economice negative serioase a remitențelor masive este faptul că acestea măresc direct proporțional cererea solvabilă agregată la mărfurile de consum pe piața internă a țării, în timp ce mărimea ofertei de mărfuri pe piața națională rămâne aceeași, ca și în cazul, dacă aceste remitențe nu ar exista. Ca rezultat, are loc o presiune a cererii agregate sporite din contul veniturilor populației, ce au ca sursă remitențele, ceea ce provoacă creșterea inevitabilă a prețurilor la grupurile respective de mărfuri, adică *generează inflație*.

La capitolul *investiții străine directe (ISD)*, în plan regional, raportul volumului acestora la PIB în anii 2002-2008 în Republica Moldova a fost unul destul de înalt – 5,03% și 11,5%. Dar în 2009, drept consecință a crizei financiar-economice, el s-a redus brusc la 2,23%. Însă, după cum observă unii specialiști [2] acest raport a fost înalt, deoarece PIB-ul este mic. *ISD per capito sunt foarte mici*, comparativ cu cele din Europa Centrală și de Est (ECE), și *similare* celor din CSI. Se consideră că Republica Moldova poate participa cu succes în competiția regională pentru ISD mai degrabă prin *factorii instituționali*.

Competitivitatea internațională înaltă a mărfurilor și serviciilor produse în Republica Moldova trebuie să fie *componenta principală și generalizată* a noii paradigme, *factorul decisiv al creșterii economice calitative – baza dezvoltării umane durabile și calitative a țării*. Competitivitatea internațională *cumulează* acțiunea pozitivă a tuturor factorilor-componente ale noii paradigme.

Este foarte important ca mărfurile și serviciile produse în Republica Moldova să posede o competitivitate înaltă și pe piața internă a republicii. Numai în măsura competitivității lor, mărfurile autohtone vor fi capabile să substituie importul mărfurilor analogice străine. Și ceea ce este foarte important: necesitatea realizării sarcinii de a produce mărfuri și servicii autohtone de o competitivitate înaltă va impune agenții economici respectivi să antreneze la maximum, la toate fazele procesului de producere, factorii intensivi (eficiență, economie de factori de producție, cercetare și inovare, tehnologii avansate, intensitate, productivitate sporită, calitate înaltă etc.). Iar necesitatea sporirii volumului producției competitive pe piața internă va atrage după sine crearea a noi locuri de muncă bine plătite, ridicarea calificării forței de muncă, un aflux proporțional al lucrătorilor calificați – cetățeni ai Republicii Moldova, plecați peste hotare. Or, actualmente, progresul economico-social al unei țări este apreciat, în mare parte, în funcție de numărul noilor locuri de muncă create. Ca urmare a antrenării factorilor intensivi au de câștigat și agenții economici – crește productivitatea, calitatea, profitul, se reduc costurile, apar noi oportunități considerabile de investiții din contul profitului, fapt ce declanșează noi și noi cicluri de dezvoltare. Întreprinderile respective își ameliorează și fortifică poziția lor financiar-economică și capacitățile competitive.

Este bine cunoscut faptul că creșterea economică în țările mici, sărace, dar cu o economie deschisă, cum este Republica Moldova, depinde, într-o mare măsură, de capacitatea lor de a atrage investiții și tehnologii străine, și de a vinde mărfuri competitive pe piața externă.

Este stringent necesar de a depăși dependența excesivă a Republicii Moldova de piețele din țările CSI și de a lărgi considerabil sortimentul, de a spori calitatea produselor, ceea ce va contribui la creșterea competitivității și volumului mărfurilor exportate, în special, pe piețele țărilor europene.

Nișele de avantaj competitiv ale Republicii Moldova sunt condiționate de anumite avantaje ce se bazează pe trei factori principali:

- disponibilitatea forței de muncă ieftine și calificate;
- fertilitatea solului și clima;
- amplasarea geografică a țării ca o punte de legătură între Vest și Est.

Un avantaj comparativ ar fi creșterea volumului produselor cu o valoare adăugată înaltă, cum ar fi: roșiile, merele, strugurii de masă; textile și confecții; asamblarea echipamentului electronic; sectorul tehnologiilor informaționale etc. [2].

Activitatea cu cea mai înaltă eficiență economică și socială, prin esența sa, trebuie să fie și, de cele mai dese ori este, cercetarea științifică și în domeniile activității umane asociate ei. Activitățile în domeniile „cercetare – inovare – dezvoltare” interconectate în lanț, asigurate de savanți și specialiști de înaltă calificare, asistate de un management performant, generează un efect economico-social net superior oricărei altei activități. Și acest efect înalt este determinat de faptul că o cercetare științifică veritabilă generează ca rezultat principal căi, mijloace și metode de soluționare a unei sarcini de orice gen cu un randament energetic maxim, adică cu un raport maxim dintre efectul scontat obținut și costurile respective. Sau, în cazul domeniului economic, – obținerea unei unități de utilitate economică cu o cantitate de energie minimă, materializată sub orice formă.

## Concluzii

Ținând cont de abordările teoretice și ale esenței noțiunii de paradigmă, de fundamentările expuse mai sus, putem formula următoarele patru principii conceptual-metodologice de bază ale elaborării unei noi paradigme.

1. Paradigma trebuie să fie generală și recursivă.

2. Condițiile indispensabile pentru schimbarea și instalarea unei noi paradigme dominante.

3. Orice paradigmă nouă trebuie să asigure o mai bună definire a domeniului său de studiu.

4. Noua paradigmă trebuie să posede capacități cognitive superioare paradigmei precedente.

În baza investigațiilor efectuate în cadrul prezentului articol putem identifica, cu un anumit grad de relativitate, zece componente (factori, politici) care ar trebui, în opinia noastră, să constituie pilonii centrali și forța motrice ale noii paradigme de creștere economică calitativă, paradigmă necesară și valabilă, în primul rând, pentru cazul Republicii Moldova.

#### **Referințe bibliografice**

1. Noțiunea de paradigmă. Disponibil: <http://www.yoio-vise.blogspot.com/2010/12/notiunea-de-paradigma.html> [accesat 4 iunie 2012].
2. Raportul Național al Dezvoltării Umane. Disponibil: [http://www.undp.md/publications/2006NHDR/Raport\\_RO.pdf](http://www.undp.md/publications/2006NHDR/Raport_RO.pdf)
3. Raportul Național al Dezvoltării Umane [accesat 4 iunie 2012].

## UNELE METODE ȘI MECANISME DE INFLUENȚĂ ALE POLITICII MONETAR-CREDITARE ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICE

**Vladimir CUCIREVII,  
dr., conf. cercet., IEFS**

*The article outlines the methods of influence to economic development through credit and monetary policies, which in turn includes mechanisms and tools of this influence. The mechanism of monetary and credit policy transmitting is described. In relation to the specific of the banking activity, income from transmitting for a separate bank and the central bank is not the income within the financial meaning of that term. It is a traditional source, which is at their disposal and uses them to provide the activity status.*

*There are considered monetary and exchange rate policies appropriate to the economic situation promoted by the National Bank of Moldova which are oriented towards accomplishment of its main objective – achieving and maintaining currency stability by creating conditions in the money market, credit and foreign exchange based on market economy principles.*

Politica monetar-creditară ca unul din instrumentele de bază a reglementării de stat a economiei de piață se bazează pe două genuri de metode de influență la dinamica economică și socială:

- i. pe metodele de influență directă;
- ii. pe metodele de influență indirectă.

În așa condiții politica monetar-creditară nu se poate mărgini numai cu metodele de influență indirectă și la elaborarea unor sarcini concrete permite folosirea metodelor și instrumentelor de influență directă. Este necesar de a folosi ambele genuri de metode regulatorii în economiile în procesul de transformare, una din care este economia Moldovei. În aceste economii se simte o necesitate aspră în coordonarea politicilor fiscale și monetare, dar metodele directe sunt mai copleșite în așa coordonare.

În afară de metoda de influență la dezvoltarea economică politica monetar-creditară include de asemenea mecanisme și instrumente acestei influențe. La etapa dată a evoluției cunoașterii științifice a practicii realizării politicii monetar-creditară se poate de evidențiat două mecanisme – de emisie și de creditare, fiecare din ele folosește un oarecare complet de instrumente regulatorii. Aceste mecanisme au scopuri comune, care se determină de scopurile strategice a politicii monetar-creditară, în parțial asigurarea dezvoltării economice și stabilitatea monedei. Dar totuși fiecare din ele au a lor scopuri specifice, atingerea cărora nu numai că pot contribui, dar și contrazice atingerea scopurilor comune.

La etapa transformării economice rolul cheie în politica monetar-creditară îl joacă mecanismul de emisie, care include formarea, repartizarea necesităților la etapa dată sigure ale societății și folosirea pentru asigurarea lor a resurselor financiare, care se creează de sistemul bancar în procesul de emisie.

Sursa de emisie de pe poziții instituționale este venitul întregii societăți. Deoarece interesul societății prezintă statul, se poate de spus, că sursa de emisie este venitul statului. Dacă emisia banilor conform legislației în vigoare îi revine trezoreriei de stat, apoi gestionar al venitului de emisie va fi trezoreria și direcționarea volumelor lui vor fi, obișnuit, la necesitățile bugetului de stat. Dar majoritatea țărilor, în parțial Republica Moldova, au întărit legislativ funcția emisiei banilor după sistemul bancar, în rezultatul căreia gestionarea venitului de emisie este prerogativa sistemului bancar.

În legătură cu specificul activității bancare venitul din emisie pentru o bancă separată, și banca centrală, nu este venitul în înțelesul financiar al acestei noțiuni. Aceasta este o sursă tradițională, care se află la dispoziția băncilor și se folosește de ele pentru asigurarea activității de statut. Și numai pe baza ultimei băncile pot forma veniturile și beneficiile în înțelegerea lor financiară. De aceea, referitor la monedă mai corect este de vorbit de sursele de emisie decât veniturile de emisie.

Deoarece funcția de emisie îi revine la ambele componente ale sistemului bancar – banca centrală și băncile comerciale, apoi la gestiunea cu resursele de emisie participă fiecare din ele. În parțial, băncile comerciale administrează cu acea parte a sursei de emisie, care prevalează volumele rezervelor obligatorii. Banca centrală administrează toată suma a sursei de emisie format de ea în rezultatul majorării bazei monetare și a celei părți a sursei de emisie a băncilor comerciale care se plasează în rezervele obligatorii. De vreme ce, cu cât în țară este mai mare norma rezervelor obligatorii, cu atât îi mai mare rolul băncii centrale în gestiunea sursei de emisie și mai mică rolul băncilor comerciale. Aceasta înseamnă, că banca centrală ca administrator al sursei de emisie se bazează nu numai pe factorul funcțional, dar și pe factorul reglator a activității bancare și monetare.

Originea funcțională a sursei de emisie înseamnă, că ea poate exista numai în țările, în care economia se deservește numai cu bani naționali, emisia cărora se află în competența totală a institutelor de stat naționale. Dacă necesitățile sociale a oricărei țări se deservește inclusiv cu valută internațională, de exemplu dolarul SUA (100% dolarizare), apoi în aceste țări nu se formează complet sursa de emisie, iar economia ei se dezice de sursa internă de mijloace financiare ieftine și apare necesitatea de a le procura din exterior, ce este destul de costisitor (nu mai puțin de rata dobânzii de pe piețele internaționale).

Volumul sursei de emisie, care revine la masa de dolari în țara dată, rămâne în țara emitentă de valută în dolari mai precis în SUA, și deservește necesitățile ei naționale.

Dacă în țară necesitățile sociale se deserveșc cu două genuri de bani – naționali și străini (de exemplu, în Republica Moldova, alături de leu larg se folosește dolarul SUA ), atunci sursa de emisie se formează și se realizează numai în volumul emisiei banilor naționali (lei), iar partea masei monetare-valutare străine, care se află în circulație rămâne după hotar (în SUA). După datele experților, în Republica Moldova aproape jumătate din circulația în bani se deservește cu dolari SUA, iar monetizarea economiei este la nivel de 45%.

Băncile comerciale ca administratori al sursei de emisie în limitele rezervelor libere o folosesc pentru necesitățile lor, legate de formarea activelor lichide. În rezultatul acestui mod de folosire, sursa de emisie are posibilitatea să pătrundă în sectorul real pe calea cea mai scurtă (prin creditarea bancară sau investițiile agenților economici) sau în fondul bugetului de stat (prin procurarea hârtiilor de valoare pe piața primară).

Sursa se emisie, ca și oarecare alt venit în bani, are exprimare cantitativă. Volumul sursei de emisie pe o perioadă determinată se calculează ca diferența dintre baza monetară la sfârșitul și la începutul acestei perioade după formula:

$$Pe = M_1 - M_0, \quad (1)$$

unde:

Pe – sursa de emisie, creată de banca centrală;

$M_1$  – baza monetară la sfârșitul perioadei;

$M_0$  – baza monetară la începutul acestei perioade.

Determinat după această formulă volumul sursei de emisie va fi o mărime nominală, care poate fi diferită de cea reală la nivelul inflației în țară. Pentru practica reglementării macroeconomice sursa de emisie nominală are o utilitate mai semnificativă, deoarece ea exprimă acel volum de bani, care aparține repartizării între diferite necesități a societății.

**Tabelul 1. PIB, IPC și agregatele monetare**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>PIB</b> , în termeni reali față de anul precedent, %	104,8	103,0	107,8	94,0	107,1	106,7
<b>Baza monetară</b> , creșterea în % față de decembrie anul trecut	-7,1	46,4	22,0	-10,2	15,8	18,4
<b>Masa monetară (M<sub>3</sub>)</b> , creșterea în % față de decembrie anul precedent	23,6	39,8	15,9	3,2	13,4	10,6
<b>Indicele prețurilor de consum</b> , creștere în % (decembrie față de decembrie anul precedent)	14,1	13,1	7,3	0,4	8,1	7,8

Sursa: Rapoarte anuale ale BNM, 2008, 2009 și 2010.

Dinamica creșterii economice a creat condiții noi de folosire a politicii monetare și a schimbat caracterul de dependență reciprocă dintre principalii parametri macroeconomici. Mai caracteristici în acest plan sunt schimbările în corelațiile dinamicii PIB, ritmurilor de creștere a agregatelor monetare și inflației. Odată cu creșterea volumului de mărfuri și servicii, are loc creșterea proporțională a masei monetare deși inflația are tendințe de scădere (tabelul 1). Excepție face anul 2007, unde economia a dispus de posibilități de a înghiți bani (în volum mare) fără creștere a ritmurilor inflației. Dacă, în anul 2007 la creșterea PIB-lui cu 3% baza monetară s-a majorat cu 46,4%, iar nivelul inflației a constituit 13,1%, apoi în anul 2011 acești indicatori constituiau corespunzător 6,7%, 18,4% și 7,8%.

În literatura științifică foarte puțină atenție se atrage sursei de emisie, iar acolo unde problema este pusă, autorii preferențial se mărginesc cu lămurirea esenței acestei noțiuni. Așa, în monografia V. Lagutin și T.Kricevska, o mare atenție este oferită venitului de emisie și senioragului, ultima este redată ca forma venitului din emisie, ca diferența între volumul nominal de emisie a banilor și cheltuieli la a lor fabricare, și ca venitul de la active, formate din contul emisiei banilor, și ca suma tuturor acestor mărimi [2].

În literatură sunt probe de determinare a esenței venitului din emisie în dependență de caracterul cauzei emisiei monedei [3]. Dacă emisia cauzează creșterea costului mărfurilor și serviciilor, atunci ea de obicei nu poate fi precautată ca venit, deși nu real. Și numai emisia, care este îndreptată la finanțarea cheltuielilor de stat, autorii o numesc venit real pentru stat, iar pentru societate el rămâne fictiv.

O astfel de metodă de cercetare a venitului din emisie nu are în sine o bază științifică veșuitoare și nu poate avea o însemnătate pozitivă pentru practica de reglementare-repartizare.

Dar caracterul de emisie a monedei sub formă de resurse se păstrează și se repartizează în direcțiile convenite, aici se poate vorbi de o eficiență mai mare sau mai mică a acestei surse într-o direcție sau alta. Transformarea venitului de emisie în sursa de emisie al sistemului bancar a determinat caracterul specific (a credita) pentru folosința lui, care este adecvat condițiilor economiei de piață și caracterului activității bancare. Cele mai caracteristice principii de a ei folosire este rambursarea cu plată a mijloacelor bănești la emitent, care prevede însuși natura creditului. Conformarea acestor principii, creează premise pentru gestionarea efectivă a ofertei și stabilității monedei.

Principiile determinate ale mecanismului de emisie determină direcționarea cu scop a resurselor de emisie. Grație lui aceste resurse nu pot fi nemijlocit direcționate



pentru necesitățile societății, asigurarea căreia nu dă randament direct sau indirect în formă de creștere a veniturilor de bani sau majorarea activelor materiale sau financiare. Deci, sursele de emisie nu pot fi direct folosite pentru finanțarea programelor sociale ale Guvernului, doar în cazurile dacă ele sunt prevăzute de Legea bugetului de stat. Deoarece recuperarea resurselor de emisie este posibilă datorită existenței unei asigurări instituționale de drept, atunci necesitățile sociale nu pot fi finanțate din contul resurselor de emisie a băncii centrale, deoarece folosirea efectului primit nu are o așa o acoperire.

Dar contrar acestor situații practica de emisie mondială a acceptat politica de creditare de băncile centrale a acelor instituții mai stabile din punct de vedere financiar, așa cum sunt guvernele și băncile. Posibilitățile guvernelor de a recupera creditele de emisie se bazează pe eficiența sistemului economic și mecanismului bugetar. Suficiența efectului economic global dă posibilitate de a prevedea în bugetele anilor viitori rambursarea creditelor de emisie a anilor precedenți și totodată de planificat credite noi în banca centrală. Acum câțiva zeci de ani pe așa principii lucrează mecanismul de emisie al SUA.

Banca Națională a Moldovei, de la începutul activității sale, de asemenea a fost orientată pe asemenea principii la formarea mecanismului de emisie (Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei din 21.07.95 nr.548-XIII). Astăzi BNM construiește relațiile sale cu Guvernul referitor la emisia de creditare a deficitului bugetului pe principiile controlate de practica mondială și națională, dar condiții necesare pentru aceasta în țară nu sânt formate.

**Tabelul 2. Dinamica datoriei de stat contractate de la Banca Națională a Moldovei, (milioane de lei)**

Destinația	Sold la 31.12.2005	Împrumuturi achitate în anul 2006	Sold la 31.12.2006	Pondere, %
<b>Împrumuturi</b> contractate anterior de la BNM:	2211,0	118,8	2092,2	
pentru onorarea datoriei externe	1629,7	118,8	1510,9	60,6
pentru finanțarea deficitului bugetului de stat	261,5	-	261,5	10,5
pentru răscumpărarea în termen a HVS	319,8	-	319,8	12,8
<b>HVS în portofoliul BNM</b>	400,0	-	400,0	16,1
<b>Total</b> datoria statului către BNM	2611,0	118,8	2492,2	100,0

Sursa: *Raportul anual al BNM, 2006.*

Gestionarea datoriei interne a Guvernului Republicii Moldova față de Banca Națională a Moldovei în anul 2006 (ultimul an când BNM a creditat Guvernul) a fost efectuată de către Banca Națională a Moldovei în baza Legii bugetului de stat pentru anul 2006 nr. 291-XVI din 16 noiembrie 2005, Legii privind datoria de stat și garanțiile de stat nr. 943-XIII di 18 iulie 1996 și Legii cu privire la Banca Națională a Moldovei nr.548-XIII din 21 iulie 1995. Datoria statului contractată de la Banca Națională a Moldovei la situația din 31 decembrie 2006 s-a cifrat la 2492,2 milioane de lei și fiind constituită din datoria la împrumuturile contractate anterior de la Banca Națională a Moldovei în sumă de 2092,2 milioane de lei și din datoria reprezentată prin hârtii de valoare de stat în portofoliul Băncii Naționale a Moldovei – 400,0 milioane de lei (la prețul de cumpărare).

Împrumuturile statului au fost revăzute de către Banca Națională în condițiile obținerii în calitate de gaj a hârtiilor de valoare de stat, pe termen până la 91 de zile, la rata de piață a dobânzii, care a evaluat de la 3,56% anual în luna ianuarie până la 13,69% anual în luna decembrie. La situația din 31 decembrie 2006, rata medie

ponderată la portofoliul de împrumuturi s-a cifrat la 9,26%, față de 4,29% la 31 decembrie 2005.

Conform art. 41 din Legea cu privire la Banca Națională, BNM nu va acorda împrumuturi și garanții sub orice formă statului sau organelor acestuia, inclusiv prin procurarea pe piața primară a valorilor mobiliare de stat (art.41 în redacția Legii nr. 191-XVI din 30.06.2006, în vigoare 28.07.2006).

Necâtând la reitingul înalt al guvernelor ca debitori de resurse de emisie și posibilitatea bugetului de stat, ca mecanism de a lui folosire pentru necesitățile sociale, legislația multor țări nu permite băncilor lor centrale nemijlocit de a credita guvernele, dar indirect – prin operațiile pe piața secundară a hârtiilor de valoare. Aceasta nu numai că creează pentru banca centrală condiții convenabile (ea are posibilitate totodată de a susține bugetul, de a decide sarcinile sale specifice – a influența la lichiditatea băncilor, la conjunctura pieței monetare etc.), și contribuie cu mijlocul suplimentar la minimizarea riscului de creditare datorită controlului dinainte a posibilității de creditare a guvernului pe piața financiară. Deoarece, în Republica Moldova piața secundară se află în stadiul embrional, la noi nu sunt posibilități de a avea așa control, care reține dezvoltarea împrumuturilor de stat a resurselor de emisie ale BNM.

**Tabelul 3. Operațiunile pe piață deschisă efectuate de BNM pe parcursul anilor 2004-2011, milioane de lei**

Tipul operațiunii	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Vânzări de VMS	590,2	141,7	946,3	810,2	1066,9	739,1	3222,8	3493,1
Operații REPO, de vânzare de cumpărare	933,0	67,8	108,7	80,1	346,0	0	0	0
Volumele tranzacțiilor de vânzare-cumpărare a HVS pe piața secundară a hârtiilor de valoare de stat	308,3	147,7	30,6	179,4	209,3	65,8	81,6	26,3

*Sursa: Rapoartele anuale ale BNM.*

Operațiunile pe piața deschisă se efectuează prin licitații în așa mod BNM asigură piața cu lichiditatea, efectuând operațiuni REPO, sau cumpărând active (valori mobiliare sau valută străină), sau scoate resurse din piață, plasând certificatele proprii (CBN). În anul 2006 certificatele Băncii Naționale a Moldovei împreună cu atragerea depozitelor de la bănci au constituit principalele instrumente de sterilizare a lichidității în sistemul bancar pe parcursul anului gestionar. Analiza structurii HVS înregistrate în sistemul de înscrieri în conturi la Banca Națională a Moldovei (SIC) după deținători la situația din 31 decembrie 2006 denotă majorarea cotei deținute de bănci și micșorarea cotei deținute de către Ministerul Finanțelor, ca rezultat al rambursării împrumuturilor în suma prevăzută de Legea bugetului de stat.

Băncile comerciale au deținut ponderea majoră în valoarea tranzacțiilor de vânzare-cumpărare pe piața secundară a HVS – 83%, operațiunile derulate între bănci și clienții acestora – 17%. Volumul redus al tranzacțiilor cu valori mobiliare de stat pe piața secundară în anul 2011 (26,3 milioane de lei) față de anul precedent (81,6 milioane de lei), pe fundalul majorării procurărilor pe piața primară, denotă interesul băncilor de a menține titlurile financiare până la scadență în portofoliile investiționale.

Pe fondul persistării unui nivel înalt al lichidității în sistemul bancar pe parcursul anilor 2010 și 2011, Banca Națională a Moldovei a majorat oferta de valori mobiliare de stat pentru plasare prin licitații, care s-au cifrat la 3222,8 și 3493,1 milioane de lei (tabelul 3). Valorile mobiliare de stat livrate de BNM sau majorat și în rezultatul convertirii împrumuturilor acordate anterior statului și remise anterior.

Analiza operațiunilor pe piața deschisă efectuate de BNM în ultimii ani denotă că Guvernul și BNM nu depun eforturile cuvenite, ca să învioreze această piață și să

înzestreze practica reglatoare cu un așa instrument eficient. Aceasta demonstrează analiza efectuată în tabelul 3 pe perioada anilor 2010-2011 unde volumele tranzacțiilor pe piața secundară sunt mici și BNM dispune de anumite rezerve pentru majorarea volumelor de tranzacții pe piața secundară a valorilor mobiliare.

Așa o situație necesită o analiză comparativă calitativă a canalelor folosirii surselor de emisie ale BNM (bugetară, valutară și creditară) pentru depistarea insuficienței și avantajelor fiecărui luând în considerație necesitățile de coordonare a coacțiunilor politicii monetare și fiscale ale statului. În acest aspect canalul bugetar are o prioritate mai mare, deoarece el este acel obiect economic, în care se intercalează nemijlocit interesele și scopurile sistemelor fiscale și monetare. În acest canal interacționează strâns legate mecanismele politicii fiscale și monetar-creditare și se formează posibilități largi pentru coordonarea lor. La drept vorbind, din două părți a acestui canal se află două instituții de stat cu funcțiile lor specifice, de a coordona și aproba cât se poate de reușit, dacă pentru aceasta sunt argumentele de drept și economice și voința politică.

La amplificarea acțiunilor reciproce ale acestor instituții, canalul bugetar are funcția de a asigura eficiența înaltă a folosirii sursei de emisie, deoarece în buget se concentrează și se asigură finanțarea diferitor necesități sociale – de la consum, cheltuieli sociale, de scurtă durată până la investiții de producție, de lungă durată, care oferă posibilitatea de a diversifica satisfăcător sursa de emisie ca o premisă necesară pentru a ei întoarce către emitent. Aceasta premisă se intensifică de asemenea cu specificul acelor instrumente monetare, care folosește banca centrală în canalul bugetar.

În primul rând merge vorba despre politica operațiilor pe piața deschisă, prin care banca centrală poate contribui la diminuarea ratei dobânzii și diminuării cheltuielilor bugetare la deservirea datoriei de stat, ce va ușura bugetul la întoarcerea împrumuturilor de stat.

În colaborare cu Ministerul Finanțelor – emitentul titlurilor de stat, BNM a stabilit și aplică reglementarea activităților și operațiunilor pe piața primară a titlurilor de stat, a elaborat o serie de măsuri vizând crearea condițiilor necesare dezvoltării unei piețe de titluri de stat bazate pe regularitate și transparența emisiunilor, menținerea unui nivel de lichiditate corespunzător.

Pe piața internă a Moldovei se emit două tipuri de titluri de stat:

- bonuri de trezorerie – valori mobiliare cu diferite termene de circulație până la un an;
- obligațiuni de stat – valori mobiliare cu scadență mai mare de un an.

Valorile mobiliare de stat se emit în formă de înscrieri în conturi și se înregistrează în sistemul de înscrieri în conturi ale valorilor mobiliare (SIC) implementat la Banca Națională a Moldovei în februarie 1996.

Ca urmare a necesității de majorare a finanțării deficitului bugetar pentru anii 2010-2011 din contul surselor interne, Ministerul Finanțelor a sosit oferta de valori mobiliare de stat pentru plasare prin licitații pe ansamblul anilor 2010 – 2011 de la 6129,0 milioane de lei la 6718,0 cu 589,0 milioane de lei peste valoarea anului 2010.

**Tabelul 4. Volumul ofertei, cererii și vânzărilor de VMS (milioane de lei)**

Indicatorii	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Volumul cererii	4546,7	3714,4	4567,9	4372,6	9288,7	11249,8	9079,7
Volumul ofertei	2339,0	2546,0	2789,0	2605,0	4371,0	6129,0	6718,0
Volumul vânzărilor	2315,4	2451,7	2744,4	2503,9	2503,9	6396,1	6404,4

Sursa: Rapoarte anuale ale BNM.

Cererea participanților a însumat 9079,7 milioane de lei, înregistrând cea mai joasă valoare din ultimii trei ani, a avut o evoluție neuniformă de-a lungul anului, la

unele licitații neacoperind oferta. Valoarea titlurilor de stat plasate prin licitații în anul 2011 au constituit 6404,4 milioane de lei cu 8,3 milioane de lei mai mult, pe când volumul cererii constituie față de anul 2010 cu 2170,1 milioane de lei mai puțin (tabelul 4).

Contrar participării în relațiile dintre buget și banca centrală a subiecților pieței secundare (investitori și intermediari) se întetește controlul societății pentru guvern și debitori, se mărește transparența acestor relații, se creează garanțiile suplimentare în recuperarea resurselor nu numai pentru banca centrală, dar și pentru investitorii pieței secundare, deoarece răspunderea determinată pentru lichiditatea hârtiilor de valoare de stat o iau asupra lor intermediarii acestei piețe.

Anul 2008 a înregistrat creșteri ușoare ale indicatorilor cantitativi și evoluții ascendente sensibile ale ratelor pe piața secundară a valorilor mobiliare. Astfel, valoarea operațiunilor de vânzare – cumpărare a VMS s-a majorat până la 209,3 milioane de lei, față de 179,4 milioane de lei în anul 2007. Din totalul tranzacțiilor realizate, 83,9% sunt operațiunile de vânzare – cumpărare realizate între bănci și clienții acestora. În anul 2009 rulajul anual al pieței secundare a fost de 65,8 milioane de lei, în scădere cu 143,5 milioane de lei față de anul 2008, ceea ce denotă interesul investitorilor principali de a menține titlurile de stat până la scadență în portofoliile sale investiționale.

Prezența excesului de lichiditate pe piața monetară în a doua jumătate a anului s-a reflectat în reducerea substanțială a randamentelor operațiunilor definitive de pe piața secundară cu titlurile de stat – de la 17,22% în luna ianuarie până la 3,72% în luna decembrie 2009. Valoarea medie anuală a ratei nominale a dobânzii a fost în scădere cu 4,33 p.p. față de anul anterior constituind 13,12%.

În anul 2010 rata medie anuală a dobânzii comparativ cu anul precedent a înregistrat o scădere dublă situându-se la nivel de 6,9% în anul 2010 față de 13,12% în anul 2009. Evoluția ratelor dobânzilor s-a produs pe fondul unei revigorări a volumului tranzacțiilor (vizibilă în special în lunile aprilie și iunie 2010), datorită, inclusiv, creșterii interesului investitorilor instituționali pentru titlurile de stat, care și-au crescut cota deținerii VMS până la 6,4% față de 2,2% în anul precedent.

Rulajul pieței secundare a titlurilor de stat în anul 2010 a crescut cu 24% comparativ cu anul precedent, atingând nivelul de 81,6 milioane de lei. Cele mai disponibile de tranzacție VMS au continuat să fie cele cu maturitatea reziduală sub un an.

Randamentele înalte, oferite la valorile mobiliare de stat pe piața primară, au determinat creșterea ratelor dobânzii la tranzacțiile VMS pe piața secundară, de la 8,20% în luna ianuarie până la 13,3% în luna octombrie 2011. Rata medie anuală a dobânzii a constituit 11,33%, majorându-se comparativ cu anul precedent cu 4,36 puncte procentuale. În contextul creșterii ratei dobânzii a crescut interesul atât al investitorilor corporativi și instituționali (întreprinderi, instituții de microfinanțare, companii de asigurare), cât și al persoanelor fizice nerezidente pentru titlurile de stat, cota medie de deținere a acestora pe parcursul anului 2011 s-a dublat în comparație cu anul precedent și a constituit 6,5%.

Volumul redus al tranzacțiilor cu valori mobiliare de stat pe piața secundară în anul 2011 (26,3 milioane de lei.) față de anul precedent (81,6 milioane de lei), pe fundalul majorării procurărilor pe piața primară, denotă interesul băncilor de a menține titlurile financiare până la scadență în portofoliile investiționale.

Dacă formarea bugetului de stat se bazează exclusiv pe economia națională, atunci acțiunile aprobate a puterii fiscale și monetare pot slăbi moștenirile distrugătoare care apar în rezultatul influenței spontane a factorilor externi și minimizarea cheltuielilor din schimbările conjuncturii pieței mondiale neavantajoase pentru Moldova,

în parțial schimbul cursului valutar, prețurilor pe piețele de mărfuri, ratelor dobânzilor etc.

Un avantaj al canalului bugetar este și acela că conform acțiunilor aprobate ale puterii fiscale și monetare se poate de asigurat diferențierea temporară a folosirii sursei de emisie, de a diminua sau majora timpul aflării ei în circulație. Pentru a majora asigurarea economiei „cu bani de lungă durată”, e destul de mărit volumele de emisie a obligațiunilor de stat de lungă durată și o parte din sursele în portofoliile investitorilor și băncii centrale, ce nemijlocit va aduce la creșterea în circulație a resurselor financiare de lungă durată.

Invers, canalul bugetar are și unele deficiente. Deoarece banca centrală transferă mijloace de emisie ministerului de finanțe nu direct ci indirect, aceasta prelungește calea lui în sectorul real, care mărește perioada de timp dintre încasările din mijloacele de emisie în circulație și primirea eficienței economice de la a lor folosire. Mai mult ca atât, pentru neîndeplinirea sarcinilor bugetare pe venituri sau supraîndeplinirea sarcinilor pe cheltuieli se poate schimba direcționarea cu scop a sursei de emisie, separat se diminuează volumul lor la necesitățile investiționale și se măresc spre consum. În aceste situații apare pericolul dezechilibrului de mărfuri și bani în economie cu o influență negativă la stabilitatea monedei naționale.

Deoarece finanțarea bugetară, inclusiv și din contul sursei de emisie, cu superioritate îndreptate la necesitățile sociale, aceste mijloace deja de la începutul lor, în majoritatea cazurilor, ajung în circulație la dispoziția populației, se transformă în numerar, și se plasează în afara sistemului bancar, se diminuează în acest caz rezervele bancare și totodată potențialul de creditare și de investire. În acest caz puterii fiscale și monetare care monitorizează circulația banilor îi revine mai greu de a sprijini mecanismul de emisie prin măsurile de recuperare și plată. Aceasta particularitate a canalului bugetar foarte simțitor se reflectă în economiile transformatoare în legătură cu posibilitățile lor joase de autoreglare prin insuficiența maturizării structurale și instituționale.

Chiar dacă canalul bugetar nu cade sub incidența serioasă a factorilor externi, legați cu schimbul conjuncturii piețelor mondiale, care este un favor considerabil pentru acest canal, el cade sub influența factorilor obiectivi care se formează în economia națională și funcționează în afara influenței directe a puterii fiscale și monetare. Unul din acești factori este nivelul jos de monetizare a economiei, după care rezervele de bani formate de subiecții economici nu sunt adecvate necesităților dezvoltării economiei, ce se reflectă în dezvoltarea slabă a pieței financiare, costul înalt al banilor pe piața monetară, dolarizarea înaltă a circulației monetare și diferențierea considerabilă a ratei dobânzii pentru resursele în valută națională și valută străină.

După așa condiții este foarte greu de a asigura funcționarea eficientă a pieței deschise ca instrument principal al canalului bugetar. Îndeosebi aceste probleme înăspresc contradicțiile în interesele funcționale a organelor puterii fiscale și monetare, ce complică coordonarea în activitatea lor.

În condițiile actuale în Republica Moldova **doi factori** au contribuit înăsprirea acestor interese. În primul rând sub influența crizei financiare mondiale a avut loc diminuarea veniturilor bugetare, din cauza diminuării veniturilor din taxe vamale și TVA, astfel încât la sfârșitul anului 2009 deficitul bugetar a constituit 6,9% în termeni reali. Au fost diminuate transferurile guvernamentale la bugetele locale ele au acoperit doar 85% din nivelul planificat în această perioadă.

Guvernul a întârziat de a combate criza cu instrumentele fiscale. Unica soluție pentru sprijinirea imediată a economiei aflate în cădere era relaxarea politicii monetare. Astfel, BNM a injectat lichidități semnificative de cca. 2,2 miliarde de lei în sectorul bancar prin reducerea nivelului rezervelor minime obligatorii de la 17,5 până la 8,0% și

a diminuat rata de bază de la 12,5 până la 5%. BNM a acordat băncilor credite în sumă de 1,6 miliarde de lei pentru majorarea lichidității și asigurarea integrității sectorului bancar și a vărsat pe piață lichidități suplimentare în sumă de 1,4 miliarde de lei prin procurarea în luna decembrie 2009 pe piața valutară a cca. 116,4 milioane de dolari SUA. Prin aceste acțiuni BNM a urmărit asigurarea stabilității sectorului bancar și susținerea creditării sectorului real, inclusiv prin reducerea ratelor dobânzilor la depozite și credite.

La 31 decembrie 2010, datoria de stat a constituit circa 18870,8 milioane de lei ca pondere în PIB estimat, aceasta reprezintă 26,9% față de 24,2% în anul 2009. La 31 decembrie 2011 datoria de stat a Republicii Moldova a constituit cca. 19226,5 milioane de lei. La finele anilor 2010 și 2011 comparativ cu începutul acestor ani soldurile datoriei de stat externe s-au majorat cu 44,3% și 2,4% în valoarea absolută consecutiv cu 1116,2 și 1142, milioane de dolari SUA. Aceste creșteri în mare parte a fost cauzată de intrările de împrumuturi externe, care au depășit rambursările de împrumuturi externe în 2010 cu cca. 166,1, și cu 34,5 milioane de dolari SUA în 2011. Se observă tendința de creștere absolută a datoriei de stat internă față de anii precedenți. Dacă în anul 2006 datoria de stat internă cifra 3790 milioane de lei, ponderea în PIB fiind de 8,6%, apoi în 2010 – 5304,9 milioane de lei și 7,4% în PIB, în 2011 – 5841,9 milioane de lei ponderea în PIB 9,7%. În 2010 datoria statului față de BNM, constituită integral din valori mobiliare de stat (VMS), a totalizat 2213,4 milioane de lei (la prețul de cumpărare), iar în 2011 VMS emise de Ministerului Finanțelor și livrate Băncii Naționale au constituit 2274,2 milioane de lei.

În al doilea rând, aceasta-i păstrarea posibilităților guvernului de a amplasa convenabil obligațiunile sub garantarea de stat pe piața mondială în comparație cu piața internă. În rezultatul acțiunilor acestor doi factori puterea monetară a avut unele schimbări structurale în rezultatul diversificării mecanismului de emisie, s-a întezit influența asupra lui a factorilor spontani neprevăzuți, legați cu conjunctura pieței mondiale, ce a înrăutățit gestiunea formării propunerilor de monedă în țară, în parțial a îngustat posibilitatea moștenirii sterilizării rezultatelor intrării a capitalului străin, a lărgit premisele pentru dolarizarea mai departe a economiei.

Apoi puterea fiscală a obținut o economie optimă la cheltuielile pentru deservirea datoriei de stat. Această economie a reținut puterea fiscală de la măsuri eficiente de reînnoire a pieței împrumuturilor interne și întărirea coacțiunilor cu puterea monetară în privința coordonării politicii fiscale și monetare. Mai ales fără propuneri această politică sa evidențiat la începutul crizei economico-financiare (septembrie 2008 – aprilie 2009) când structurile de putere a țării mai mult de jumătate de an nu au putut elabora și aproba un complex de măsuri anticriză, ce a adus la consecințe negative în sectorul real și în sfera monetar-creditară.

Altfel lucrează canalul valutar al mecanismului de emisie. În aspectul tehnologic canalul valutar se află sub controlul și reglementarea băncii centrale, pentru bancă se formează conforturi optime pentru folosirea lui. Conform legislației în vigoare organelor puterii monetare li se oferă posibilități lărgite pentru a influența formarea fluxurilor de valută și la situația conjuncturii pieței valutare interne – de la controlul încasărilor din export și transferului mijloacelor valutare peste hotar până la reglementarea operațiunilor pe piața valutară.

Aceasta asigură BNM posibilitatea de a influența activ conjunctura pieței valutare, a o susține cu ajutorul instrumentului intervenției valutare la nivelul, care asigură menținerea cursului de schimb în limitele determinată de politica monetar-creditară.

Conjunctura pieței valutare un timp îndelungat se caracterizează prin prevalarea ofertei de monedă față de cerere, BNM posedând de timp rezonabil ca să procure tot

surplusul de monedă ca să susțină cursul de piață relativ la un nivel stabil și să asigure volume mari a ofertei de monedă, ritmurile de creștere a căreia de câteva ori prelua ritmurile de creștere a producției reale și nivelului mediu a prețurilor. BNM asigură „legătura” volumului total de monedă, inclusiv folosind canalul valutar, fără consecințe considerabile asupra inflației, deși nu există probleme serioase cu sterilizarea surplusului de ofertă a monedei (lichidități), care deseori apar la utilizarea largă a canalului valutar de emisie în afara pieței echilibrate de monedă.

Aceasta dă posibilitate BNM de a folosi eficient canalul valutar și chiar în absența a unui mecanism de sterilizare, ca piața secundară a hârtiilor de valoare. Dar în acelea cazuri aparte, când necesitatea în această sterilizare apărea, BNM le putea efectua prin emiterea certificatelor Băncii Naționale a Moldovei (CBN) cu anunțarea prețului minim (rata minimă a dobânzii), acceptând integral cererile de procurare din parte băncilor, dar acestea sunt instrumente monetare care reglează procesele inflaționiste.

BNM intervine pe piața valutară pentru susținerea cursului monedei naționale în raport cu alte monede. În anii 2007 și până în luna septembrie 2008 a avut loc o apreciere a monedei naționale în raport cu dolarul SUA. Printre factorii care au determinat aprecierea cursului oficial de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA au fost:

- majorarea volumului lichidităților în valută străină pe piața valutară internă pe fundalul persistenței aflurilor semnificative de valută în țară;
- sporirea ofertei de valută, ca urmare a majorării depozitelor în lei moldovenești condiționată de convertirea parțială a mijloacelor din valută străină în moneda națională.

Începând cu 4 septembrie și până la finele anului 2008, pe fonul creșterii cererii de valută ca urmare a schimbării așteptărilor, cursul oficial nominal al monedei naționale față de dolarul SUA s-a depreciat cu 7,8%. Factorii care au determinat preponderent deprecierea cursului oficial de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA sunt:

- deprecierea valutei unor țări din regiune, inclusiv a principalelor parteneri comerciali ai Republicii Moldova;
- scăderea fluxului net de valută pe piața internă în perioada septembrie – noiembrie 2008 față de nivelul acestora, înregistrat în perioada respectivă a anului 2007.

În linii generale, pe parcursul primelor opt luni ale anului 2011, cursul oficial nominal de schimb al monedei naționale față de dolarul SUA s-a poziționat pe o traiectorie descendentă. Insuficiența de valută străină de 80,1 milioane USD, acumulată pe parcursul primelor opt luni ale anului 2011, a fost preponderent suplinită de către băncile licențiate din contul disponibilităților în valută străină, precum și de agenții economici din mijloacele proprii.

Ulterior, pe parcursul ultimilor patru luni ale anului 2011 evoluția generală a cursului de schimb al monedei naționale față de dolarul SUA s-a caracterizat printr-o depreciere de 3,8%. Deprecierea respectivă a monedei naționale față de dolarul SUA a avut loc pe fundalul deprecierei euro față de dolarul SUA pe piața internațională cu 9,8%, având un impact negativ asupra ofertei de valută străină. Un factor suplimentar, care a contribuit la deprecierea monedei naționale a constituit prelevarea ritmului de creștere a vânzărilor nete de valută străină către persoanele juridice în detrimentul ritmului de creștere al ofertei nete de valută străină de la persoanele fizice, comparativ cu o situație inversă consemnată pe parcursul primelor opt luni ale anului 2011.

Așa dar, canalul valutar al mecanismului de emisie a reglementat cu succes o perioadă îndelungată atât piața valutară, cât și cea de emisie de monedă. Despre aceasta mărturesc următoarele date: din 2006-2012 activele oficiale de rezervă au crescut de 2,40 ori, baza monetară a BNM de 2,20 ori, cursul mediu ponderat de schimb al leului

în raport cu dolarul SUA a avut unele fluctuații neesențiale, nivelul inflației, deși avea unele oscilații, dar a rămas satisfăcător.

Dimpotrivă, canalul valutar are și neajunsuri. Principalele din ele constau în aceia, că volumele și dinamica încasărilor valutei străine, pe piața din Republica Moldova sunt influențate de oscilațiile stihionice ale conjuncturii pieței mondiale și nu pot fi dirijate eficient de puterea monetară moldavă.

Cercetările efectuate în scopul evaluării unor metode și mecanisme de influență a politicii monetar-creditare la dezvoltarea economică au permis tragerea unor concluzii în această privință:

- BNM oferă emisie de monedă ca o sursă tradițională pentru asigurarea cererii de monedă pe piața monetară și pe piața valutară a țării. Cererea de monedă este condiționată și determinată mai ales de motivul tranzacțional. Cererea de monedă, în termenii reali, este proporțională cu volumul total al schimburilor mijlocite efectiv de monedă, cu intensitatea înclinației spre lichiditate. BNM oferă monedă pentru: susținerea lichidităților necesare pieței interbancare, susținerea cursului monedei naționale, susținerea necesităților de resurse financiare ale statului.

- Pentru evaluarea implementării politicii monetare, mai caracteristici sunt coraporturile dinamicii PIB, ritmurile creșterii agregatelor monetare și inflației. Economia a obținut performanță de a „înghiți” bani (în volume mari) fără creștere ritmurilor de inflație.

- Transformarea venitului de emisie în sursa de emisie al sistemului de emisie, în banca centrală, a determinat caracterul specific al sursei a fi acordată în credit băncilor, guvernului și pentru folosința lui de a primi dobândă, acest proces este adecvat condițiilor economiei de piață și caracterului activității bancare.

- Conform, practicii internaționale – BNM folosește instrumente pentru a steriliza surplusul de lichidități în sistemul bancar pe parcursul anului gestionar, și a asigura cu lichidități băncile în perioada de criză care sunt următoarele: vânzări de VMS, operații REPO de vânzare cumpărare, plasarea certificatelor Băncii Naționale etc. Transferurile pe piața secundară deși nu au atins proporții mari, dar se dezvoltă încet.

- BNM oferă monedă pentru susținerea necesităților de resurse financiare ale statului. VMS emise de Ministerul Finanțelor sunt procurate pe piața primară de vânzare-cumpărare a hârtiilor de valoare la licitații de dealerii primari (băncile comerciale), care le subscriu plătind imediat pentru ele. Aceste titluri subscribe pot fi revândute băncii centrale, suma plătită de aceasta reprezentând oferta de monedă.

- Canalul bugetar care asigură folosirea sursei de emisie dacă nu cade sub influența factorilor externi, apoi cade sub influența factorilor obiectivi care se formează în economia națională.

- Canalul valutar al mecanismului de emisie parțial influențează aprecierea leului moldovenesc, de exemplu pe parcursul primelor opt luni ale anului 2011 când insuficiența de valută străină de 80,1 milioane USD, a fost preponderent suplinită de către băncile licențiate, din contul disponibilităților în valută străină, precum și de agenții economici din mijloace proprii.

### **Propuneri**

- Cu scopul de a mări volumul investițiilor în economie, este necesar de a majora ponderea procurărilor a valorilor mobiliare de stat din oferta Ministerului Finanțelor de către investitori, folosind instrumentele ratei dobânzii și termenii de scadență, ca ele să fie atractive pentru investitori.

- Pentru a majora rulajul anual al pieței secundare este necesar ca Banca Națională a Moldovei prin instrumentele respective – termenii de scadență și rata dobânzii la VMS să contribuie majorarea lor în tranzacțiile bănci-clienți.



• Pentru sterilizarea surplusului de lichidități este necesar de a lărgi acțiunea certificatelor bancare de depozit, oferind persoanelor fizice și agenților economici posibilitatea să-și diversifice plasamentele în instrumente mai flexibile și mai atractive comparativ cu depozitele clasice la termen.

• Sarcina BNM constă în asigurarea pe piața valutară interbancară a surplusului ofertei de valută în raport cu cererea formând condiții pentru întărirea treptată a leului relativ de alte valute forte, în particular dolarul SUA. Sursele principale ale înțărilor de valută sunt: majorarea exporturilor, transferurilor curente, parvenirea unei sume mai mare de remitențe de la rezidenții din străinătate, și de asemenea creșterea creditelor valutare vândute pe piața valutară internă persoanelor juridice și fizice, băncilor rezidente, Băncii Naționale a Moldovei, majorarea rezervelor valutare.

### **Referințe bibliografice**

1. Rapoartele anuale ale BNM, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011.
2. Лагутин В.Д., Кричевська Т.О. Монетарная политика в трансформационной экономике: доверие, стратегия, механизмы реализации. К. КНТЕУ, 2004, С. 49, 201 ( на укр языке).
3. Энциклопедия банковского дела Украины. – К. Молодь, 2001. – С.227-228 ( на укр. языке).

## ПРИОРИТЕТЫ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

*Михаил ПОЙСИК, д. э., ИЕФС*

*The decrease and even the drop in a number of macroeconomic indicators in Republic of Moldova are the result, especially, of the Government's systemic errors that have led to a structural crisis. The paper presents an analysis of factors that destroy Moldovan state system and the main priorities of the country's modernization.*

Налоговая политика – это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов. Налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики. Фискальная политика может как благотворно, так и достаточно болезненно воздействовать на стабильность национальной экономики.

Нынешний кризис национальной экономики представителями властных структур и рядом экспертов, как правило, связывается с внешними факторами, прежде всего, финансовой нестабильностью. Однако в СНГ за I квартал текущего года к соответствующему периоду прошлого ВВП вырос и составил 4,7%, тогда как в Молдове лишь на 1%. Судя по основным макроэкономическим показателям за первое полугодие, наше ВВП сохранится примерно на том же уровне. Учитывая, что в Европе с 2010 года ситуация в основном стабилизировалась, приобретя форму неустойчивого балансирования, там явной стагнации не наблюдается.

На лицо мы имеем "структурный кризис". В узком смысле речь идет о серьезных диспропорциях в экономике, вызванных разрастающимися метастазами коррупции, безудержной монополизацией и картельными сговорами на рынке товаров и услуг, несоответствием соотношения производства и сферы услуг структуре конечного спроса.

Сегодня, как никогда, страна нуждается в кардинальной смене парадигмы своего дальнейшего развития, обеспечивающей ускоренное развитие.

### **I. Системоразрушающие факторы молдавской государственности**

**I.1. Главный – по сути, бесценный человеческий капитал страны истощает чрезвычайно высокими темпами.**

Как известно, массово стали покидать Молдову ещё с конца восьмидесятых. К 1998 году, когда статорганы начали по новому рассчитывать показатель численности активного населения, в стране уже числилось 1809 тыс. человек. Но отток кадров неумолимо продолжался и в последние годы в среднем составлял 2,8% в год. Исключение – только второе полугодие прошедшего 2011 года, когда было зафиксировано некоторое увеличение, как занятых, так и безработных. Но по итогам I квартала текущего года по отношению к соответствующему периоду прошлого количество активного населения снова сократилось на 34,1 тыс. человек или до 1103,7 тыс.

Из Молдовы уезжает в основном наиболее профессионально подготовленная часть населения молодого возраста. Кроме этого, развитые страны проводят тщательный отбор мигрантов по состоянию здоровья, возрасту, социальной проблемности личности (судимость), профессиональной и образовательной подготовке, знанию языков и т.п.

В результате, ухудшается демографический состав населения и генетический потенциал страны, стремительно нарастают проблемы

укомплектования кадрами действующих производств, не говоря уже о вновь открываемых.

### **I.2. Иллюзорная финансовая стабильность и экономический рост Молдовы до сих пор во многом зиждились на поступлениях денежных средств от наших гастарбайтеров.**

Согласно официальной отчетности по итогам прошедшего года из валютных касс в экономику страны влилось 27 млрд. леев, или почти на 16% больше уровня предыдущего года. Эта сумма эквивалентна более 2/3 годового оборота предприятий розничной торговли и сферы услуг. В целом, денежные поступления из-за рубежа, помимо оживляющего эффекта, генерируют и две противоречивые проблемы: с одной стороны, укрепление лея, обусловленное нарастающим притоком в страну иностранной валюты, а с другой – инфляцию, порожденную опережающим спросом за счёт наплыва леев из валютных касс. Разумеется, истоки нашей инфляции не только в этом, и не только в росте цен на газ, она спровоцирована и запредельным уровнем монополизации, массовыми примерами различного рода картельных сговоров.

В такой ситуации декларируемые возможности экономического роста весьма иллюзорны, особенно, учитывая его качество. Да и перспективы дальнейшего наращивания поступлений от наших соотечественников становятся всё сомнительнее. За I полугодие рост поступлений из валютных касс сократился до 5,4%, что, естественно, сказалось на росте ВВП.

### **I.3. Достигнутые темпы ВВП и прогнозируемые на ближайшее будущее обрекают Молдову на дальнейшее увеличение разрыва между экономическим потенциалом нашей страны и европейскими государствами.**

Даже ближайшие наши соседи по ВВП на душу населения не на проценты, а в разы опережают Молдову, а сопоставление с развитыми странами, счёт идёт уже на десятки.

Если в кратчайшие сроки нам не удастся «разогреть» национальную экономику до ежегодных темпов роста ВВП не ниже уровня 10-12%, то мы обречены навсегда остаться беднейшим европейским государством со всеми вытекающими отсюда последствиями.

## **II. Базовые приоритеты модернизации страны**

### **II.1. Преодоление расплывающейся коррупции**

Международная неправительственная организация Transparency International зафиксировала, что согласно проведенных ею исследований индекс коррупции в стране к концу 2011 года, как и в 2010, составил 2,9 балла. В результате Молдова включена в перечень наиболее коррумпированных государств мира, у которых данный индекс менее 3-х. В 2009 году у нас ещё было 3,3 балла.

С одной стороны, на наших глазах «совершенствуются» схемы обложения бизнеса и граждан самыми разнообразными поборами, а с другой, в Молдове сформированы сообщества, диктующие монопольно высокие цены на сырьевые ресурсы, товары и услуги. Это приводит к снижению общей деловой активности, высокой себестоимости конечной продукции, делающей её неконкурентоспособной.

К сожалению, в нашей стране, в основном, только имитируют борьбу с проявлениями коррупции. Прежде всего, высшие эшелоны власти почти десятилетие откровенно игнорировали закон РМ №1264 от 19.07.2002 о декларировании и контроле за доходами и имуществом лиц, исполняющих ответственные государственные должности, судей, прокуроров,

государственных служащих и некоторых руководящих работников. За все годы действия этого закона только депутатами парламента ежегодно не представлялось более 20% деклараций. В 2011 году из 4 тыс. представителей высшей номенклатуры в установленный данным законом срок до 30 января декларации представили лишь 730 человек, а в этом – 150 или менее 4%.

С 19 декабря прошлого года законом РМ №181 (МО 1-6/06.01.12, ст.4; вступил в силу с 01.03.12) были приняты ужесточающие поправки. Но и с поправками этот закон по-прежнему саботируется. Декларации по новой форме на 31 марта до сих пор никто не сдал, в антикоррупционной комиссии, которая должна была приступить к исполнению своих функций с 1 марта до настоящего времени не назначен председатель.

## **II.2. Фискальная политика и налоговая сфера**

Посредством налогов и сборов, как правило, решают две задачи: фискальную и стимулирующую. Первая, зачастую, реализуется спонтанно, без оценки рисков и последствий наращивания налоговых ставок и штрафов. Кардинально ухудшилось администрирование фискальных доходов бюджета. О стимулирующей роли налоговой системы, практически, забыли.

При подготовке каждой очередной налоговой и таможенной политики разработчики не только игнорируют требования постановления Правительства РМ №33 от 11.01.2007 о правилах разработки и единых требованиях к документам политик, но даже не осуществляют оценки предложенных нововведений.

В результате, налогоплательщики теперь обязаны уплачивать не позднее 31 марта, 30 июня, 30 сентября и 31 декабря, то есть авансом ещё до конца квартала, суммы, равные одной четвертой части не фактической, а плановой прибыли. А если по факту план окажется заниженным более, чем на 20% – штраф, а нет прибыли – всё равно, плати.

Для легкового автомобиля с объёмом двигателя в 1500 куб. см ежегодный сбор увеличили с 54 леев до 300, а для грузового автомобиля типа УАЗ-452Д уменьшили со 144 до 96 леев. И седельных тягачей ставки подняли в 3,5 раза.

Акциз в 38 леев за одну заправку обычного газового баллона для бытовых потребителей также является социально несправедливым.

Штраф с водителя за невыдачу проездных билетов в междугороднем автобусе увеличен до 50 тыс. леев за каждого пассажира, если он авторизированный перевозчик. А если пиратствует, то для физических лиц – за весь автобус максимум 2800 леев, а для юридических – 9 тыс.

Не просматривается логика и в новых ставках акцизов: на бензин 2880 леев за тонну, 1200 – на дизельное топливо, 1800 – на сжиженный газ и 0 – на сжатый. В мировой практике акциз на нефтепродукты является главным финансовым источником для содержания дорог. При этом реализуется принцип: больше едешь – больше платишь.

В результате подобного «реформирования» бизнес всё решительнее уходит в тень, либо вообще закрывается, а граждане отправляются искать лучшей доли на чужбине. Публичный и другие бюджеты по нарастающей недобирают доходную часть.

Так, в 2008 году на один лей ВВП налоговых доходов в государственный бюджет собиралось 20,1 бана, в 2011 – 18, а на 2012 планируется лишь 18,2 бана! Однако с учётом провала налоговых сборов в I полугодии, несмотря на рост ставок налогов и этот уровень не будет достигнут.

## **II.3. Теплоэнергетический комплекс**

Более двух десятилетий система в основном только разрушалась, превратившись в генератор убытков. В результате, молдавские производители электроэнергии (около 25% рынка) продают её по средней цене на  $\frac{3}{4}$  дороже импортного. Казалось бы, нужна модернизация теплоэнергетического комплекса, но пока такая программа отсутствует.

На обогрев 1 куб. м помещений в Молдове затрачивается энергоресурсов в 4-4,5 раза больше, чем в развитых странах. Только разница в тарифе на тепло от ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2 составляет около 20%, а по отношению к другим котельным муниципия, их около 20, превышает 2 раза. Всё это усредняется и продаётся потребителям по запредельным тарифам. Эффективность теплоснабжения неумолимо падает. Накопленные долги достигли 2,6 млрд. леев, что на много превышает стоимость всех материальных активов Термокома, который уже второе десятилетие находится в процедуре несостоятельности.

Молдова декларирует, что к 2020 году доведёт производство энергии за счёт использования нетрадиционных источников до 20% от общего потребления. Но программа реальных механизмов поддержки отсутствует. Очевидно, что бизнес не будет вкладывать средства в активы, приносящие убытки или же дающие малую финансовую отдачу. Необходима оценка осуществляемых в Молдове за деньги доноров пилотных проектов.

Кишинёву и другим крупным населённым пунктам нужны долгосрочные программы на 20-30 лет по зонированию, строительству в выделенных зонах теплоэлектроцентралей на основе когенерации производства тепла и электроэнергии с КПД 70-80%, последовательного продвижения системы мер по минимизации потерь. Большие перспективы может иметь перевод генерирующих мощностей с природного газа на более дешёвый уголь. При этом, сегодня в мире уже освоены технологии, эффективно решающие проблемы утилизации угольных шлаков.

#### **II.4. Транспортная инфраструктура**

Прежде всего, это автомобильные дороги. В последние годы в международных рейтингах по качеству дорог Молдова стабильно располагается на последних местах в мире. Из-за деградации транспортной системы национальная экономика несет огромные потери. В тоже время у нас принята Стратегия инфраструктуры наземного транспорта на 2008-2017 годы, разработанная на деньги доноров и под их же патронажем. (Утверждена Постановлением Правительства №85 от 01.02.2008). В ней достаточно детально были расписаны очередность и объёмы восстановительных работ. Всего на реабилитацию дорог и их содержание стране необходимо тратить в год, примерно, 4 млрд. леев. В противном случае процесс деградации наших дорог будет нарастать и дальше.

Однако в Министерстве транспорта и дорожной инфраструктуры (далее – МТДИ), как и в других властных структурах, о ней, в реальности, забыли, предпочитая, фактически, бессистемно, браться за восстановление разрозненных участков наших дорог.

Крайне неудовлетворительно осваиваются даже выделенные средства. За 2010 год из запланированных 1,1 млрд. леев, включая и гранты, было недоосвоено 290,8 млн. леев или 26,3%. В прошедшем 2011 году денежных средств выделили чуть больше, а недоосвоение составило уже 329,2 млн. леев. Сроки выполнения работ подрядчикам необоснованно продлеваются; договора закупок заключаются без предоставления гарантии надлежащего выполнения работ; в договорных обязательствах отсутствуют санкции за невыполнение объемов работ в установленные договорами сроки и, соответственно, их не применяют.

И в текущем году на эти цели в государственном бюджете было предусмотрено выделение почти 2,1 млрд. леев, в том числе, внешние займы и гранты – 882 млн. Завершено первого полугодия текущего года, а в МТДИ, как и прежде, по ряду проектов, для которых определены источники финансирования, пока только разворачиваются.

Нет ясности и в том, за счет чего в будущем будут погашаться получаемые сегодня кредиты?

### **Заключение**

Без последовательного и целенаправленного преодоления проблем в выше перечисленных базовых приоритетах страны Молдове не удастся обеспечить адекватный ответ системоразрушающим вызовам молдавской государственности, а также преодолеть нарастающую стагнацию в реальном секторе экономики и важнейших гуманитарных сферах, как: Наука и инновации, Образование, Культура, Здравоохранение, решить проблемы материнства и детства, обеспечить достойную старость старшему поколению.

### **Библиография**

1. Закон РМ №1264 от 19.07.2002 о декларировании и контроле за доходами и имуществом лиц, исполняющих ответственные государственные должности, судей, прокуроров, государственных служащих и некоторых руководящих работников.
2. Стратегия инфраструктуры наземного транспорта на 2008-2017 годы. (Утверждена Постановлением Правительства №85 от 01.02.2008.

## PARTENERIATUL SOCIAL CU PARTICIPAREA IMM-URILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Natalia VINOGRADOVA, dr. în ec., IEFS  
Alexandra NOVAC, master, IEFS*

*The effective interaction between business, non-profit organizations and public authorities to solve major social problems is possible within the social partnership. This article examines the extent and the main directions of the participation of small and medium-sized enterprises (SME) in the social partnership in the Republic of Moldova.*

Pe lângă sensul tradițional al conceptului de parteneriat social, considerat ca un dialog între angajatori și organizațiile sindicale (bipartit), implicând uneori și autoritățile publice (tripartit) cu scopul de a reglementa relațiile de muncă la întreprinderi, există și o altă abordare, și anume a unui „parteneriat social de tip nou” [1].

Noul parteneriat social reprezintă oameni și organizații, constituind dintr-o combinare a organelor administrației publice, întreprinderi și reprezentanți ai societății civile, care se angajează într-o relație voluntară, reciproc avantajoasă, inovatoare pentru a aborda obiectivele comune societale prin combinarea resurselor și competențelor lor. În prezentul articol, este utilizată această abordare a conceptului „parteneriat social”.

Pot fi evidențiate câteva puncte de vedere principale în ceea ce privește conceptul de parteneriat social:

– Partenerii pot fi implicați în elaborarea politicilor, dezvoltarea strategiei, precum și punerea în aplicare a strategiei. Se pare că există dovezi care sugerează că partenerii sunt mai strâns implicați în ultimele două opțiuni.

– Majoritatea dovezilor disponibile sugerează faptul că partenerii sunt în mare măsură implicați în politici referitoare la economie, ocuparea forței de muncă și formare profesională [2].

– În ultimii ani, în Europa valoarea noilor parteneriate sociale a fost recunoscută ca un mecanism eficient pentru: (i) finanțarea și furnizarea de programe; (ii) furnizarea de informații în elaborarea politicilor.

– Marea majoritate a parteneriatului social de tip nou există la nivel local: la nivel regional sau de provincie; la nivel de oraș mare sau oraș mic; districte și cartiere.

Se remarcă 6 principii de bază pe care se bazează noul parteneriat social [2]:

1. **Scopurile societății.** Participanții se reunesc în mod specific pentru a obține beneficii sociale, prin acțiuni comune. Aceste beneficii sunt, în primul rând, beneficiile pentru persoanele și grupurile care sunt dezavantajate din punct de vedere economic, social și politic, și astfel sunt excluse de la participarea în cadrul societății. Acest lucru se realizează în parte prin permiterea partenerilor individuali să urmărească propriile interese, care pot include interesele comerciale directe sau indirecte ale companiilor participante, precum și a intereselor altor parteneri.

2. **Inovare.** Parteneriatul urmărește să exploreze noi abordări pentru rezolvarea problemelor sociale, economice și a oportunităților. Acestea, de multe ori, provoacă modele tradiționale de interacțiune între diferiți actori, chiar și în situațiile în care un model cunoscut este replicat sau extins.

3. **Multiconstituent.** Participanții fac parte din următoarele organisme: publice de nivel local, național, european sau internațional; entități din sectorul privat, asociații de afaceri, precum și societatea civilă, variind de la inițiativele comunității locale la uniuni sindicale, instituții academice și organizații neguvernamentale naționale și internaționale.

4. **Voluntariat.** Participarea în cadrul parteneriatului social este voluntară, în sensul că aceasta se bazează pe decizia fiecărui partener de a se angaja. Unii parteneri ar putea fi presați să adere la Parteneriat din motive de gestionare a riscurilor, evitarea conflictelor, decât din motivarea proprie de a participa.

5. **Avantajul reciproc și de investiții comune.** Există o contribuție de resurse și riscuri sau costuri asociate (financiare, umane, politice sau sociale) din partea fiecărui partener.

6. **Efect sinergetic.** Participanții încearcă să realizeze mai mult decât suma părților lor individuale prin crearea efectului de sinergie în baza componentelor cheie ale parteneriatului – context, scop, participanți, organizare și rezultate.

Noul parteneriat social încearcă să creeze un mecanism prin care să obțină rezultate benefice într-un mod mai eficient decât prin intermediul participanților care acționează individual.

Noile parteneriate sociale se întâlnesc în toată Europa, la fiecare nivel al societății, acoperind o varietate largă de aspecte și parteneri.

În Moldova „noul” tip de parteneriat social cu participarea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) nu este pe larg răspândit. Despre aceasta ne vorbesc rezultatele sondajului cu antreprenorii, efectuat în lunile mai-iunie 2012, în cadrul proiectului aplicativ de cercetare, etapa a. 2012 “Evaluarea posibilităților și formelor preferențiale de parteneriat social între IMM și organele administrației publice, dezvoltarea responsabilității sociale a întreprinderilor” (IEFS). O mare parte dintre antreprenorii intervievați preferă să pună în aplicare inițiativele sociale singuri (de multe ori – doar la nivel de întreprindere).

La realizarea inițiativelor sociale în parteneriat cu alte instituții/persoane au participat 39,1% din respondenți, în timp ce 17,3% dintre respondenți au participat, atât independent cât și în comun.

Parteneriatul social cu participarea IMM-urilor se realizează în diferite domenii. Potrivit cercetării, IMM-urile din Moldova în cadrul parteneriatului soluționează relativ mai des întrebările privind ameliorarea mediului înconjurător și arată inițiative, orientate asupra consumatorilor, altor parteneri ai întreprinderii.

Spre exemplu, 80% din numărul antreprenorilor chestionați, membri ai parteneriatelor sociale, participă la așa acțiuni, ca amenajarea teritoriului din apropiere; 75% asigură consumatorii și partenerii de afaceri cu informații corecte și complete privind activitatea întreprinderii; 72% din antreprenori organizează permanent consultanță, dialog cu clienții, consumatorii, alți parteneri. Mulți antreprenori pun în aplicare inițiative sociale în folosul și cu sprijinul angajaților întreprinderii. Astfel, 76% din antreprenori, participanți ai parteneriatelor sociale, asigură condiții de muncă favorabile și sigure; 61% eliminarea oricăror forme de discriminare în procesul de angajare și la locul de muncă. Relativ mai puțini antreprenori încearcă să rezolve problemele economice și sociale din raion. De exemplu, 60% antreprenori-membri ai parteneriatelor sociale, au participat la realizarea inițiativelor economice și sociale ale autorităților publice locale și raionale; 52% au asigurat asistență materială/financiară pentru categoriile vulnerabile de cetățeni; 44% au participat la evenimente culturale și sportive.

Partenerii întreprinderilor mici și mijlocii moldovenești privind punerea în aplicare a inițiativelor sociale sunt:

§ Organele administrației publice locale (44,9% din antreprenorii respondenți au colaborat cu ele);

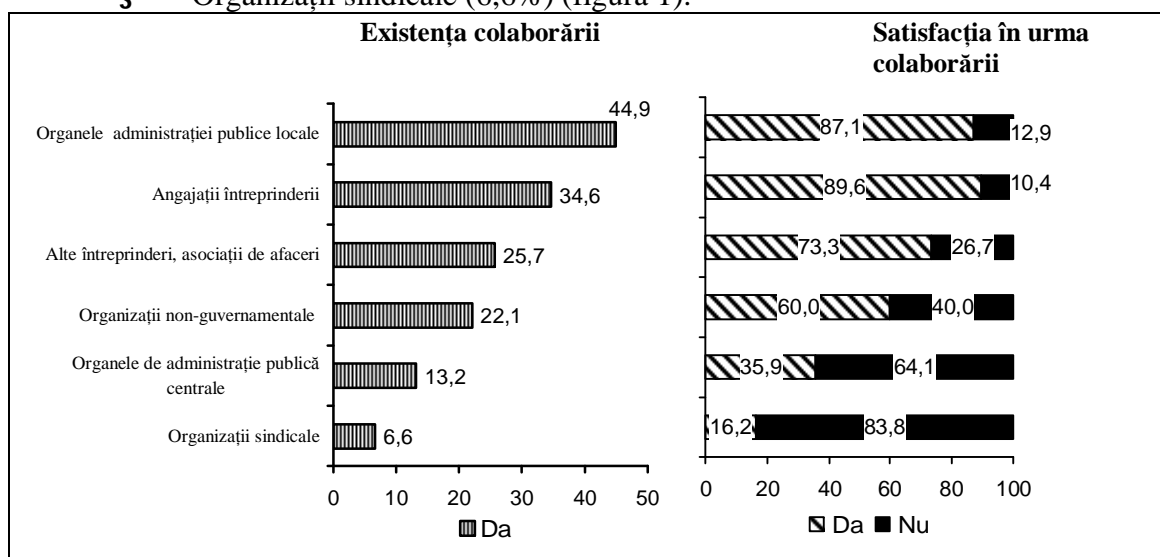
§ Angajații întreprinderii (34,6%);

§ Alte întreprinderi, asociații de afaceri (25,7%);

§ Organizații non-guvernamentale (22,1%);



- § Organele administrației publice centrale (13,2%);
- § Organizații sindicale (6,6%) (figura 1).



**Fig. 1: Partenerii sociali ai întreprinderilor și nivelul de satisfacție în urma colaborării cu aceștia, % respondenți**

Mai des antreprenorii au fost mulțumiți de la cooperarea cu organele administrației publice locale, angajații întreprinderii și alte întreprinderi sau asociații de afaceri. Și invers, potrivit respondenților, un nivel mai mic de satisfacție l-a adus cooperarea cu organizațiile sindicale (figura 1), pentru că în cazuri rare în cadrul IMM-urilor există organizații sindicale, iar dacă sunt prezente, rolul acestora este infim. De asemenea, un nivel redus de satisfacție l-a avut cooperarea cu organele administrației publice centrale, dat fiind faptul că parteneriatul social, prin definiție, se dezvoltă la nivel local.

### Concluzii

Noul tip de parteneriat social este destinat să soluționeze problemele sociale mai mult la nivel local prin contribuția diverselor resurse ale partenerilor pentru a exercita o viziune comună cu obiective clar definite. Membrii săi pot fi întreprinderi, organe ale administrației publice, reprezentanți ai societății civile.

În Moldova întreprinderile mici și mijlocii nu participă pe larg în parteneriatul social, preferând să pună în aplicare inițiativele sociale (deseori destul de modeste, doar la nivel de întreprindere) în mod independent. Printre activitățile mai des răspândite, realizate de întreprinderi în cadrul parteneriatului, pot fi numite: amenajarea teritoriului, asigurarea condițiilor de muncă favorabile și sigure în comun cu angajații întreprinderii ș.a.

În parteneriatul social, cei mai frecvenți parteneri ai IMM-urilor moldovenești sunt: organele administrației publice locale și angajații întreprinderii; de asemenea, antreprenorii sunt mai mulțumiți de colaborarea cu aceștia.

### Referințe bibliografice

1. NELSON, J.; ZADEK, S. Partnership Alchemy: New Social Partnerships in Europe. Copenhagen: The Copenhagen Centre, 2000. – 84 p. ISBN: 87-987643-1-4
2. PARTNERSHIP Working: Models and Experiences of Social Partnership in Devolved Regions of Europe. Edinburgh: Crown Copyright, 2004. – 22 p. [Accesat: 30.08.2012]. Disponibil: <http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/25954/0028682.pdf>
3. EVALUAREA posibilităților și formelor preferențiale de parteneriat social între IMM și organele administrației publice, dezvoltarea responsabilității sociale a întreprinderilor// Proiect aplicativ de cercetare (Director – dr. Aculai E.), IEFS, 2012.

## DIMENSIUNI ALE MANAGEMENTULUI INOVĂRII ÎN CONDIȚIILE SOCIETĂȚII BAZATE PE CUNOAȘTERE

*Lilia GHIȚIU, dr., cercet. șt. superior, IEFȘ*

*The paper is on innovation process as a complex system which deals with economic needs due to growth and integration into EU structures. All these realities can be realized just by initiating and supporting a program of technology transfer and the creation of technological lines responding to the created needs. The efforts developing in time and space in a coordinated manner, being properly oriented in the form of necessary. The Republic of Moldova, currently has an opportunity for a special niche in field of inventions, patents and research solutions covering global issues, which can provide a fast-moving of emerging market.*

*Cuvinte cheie: Proces inovațional, dezvoltarea sferei de cercetare, antreprenariat inovațional, strategii inovaționale, eficientizarea componentelor de noutate, proprietate intelectuală, creștere economică.*

Abordarea inovației ca proces vizează punerea în evidență a componentei de noutate, ce poate fi aplicată în procesul de producție sau de gestiune a firmei, în condiții de eficiență. Problema esențială care se pune este aceea că strategia în domeniul inovației trebuie gândită în alternativă procesuală. Natura inovațiilor, a noilor cunoștințe sau noul mod de a oferi un produs, un serviciu nou, pot proveni din exploatarea acestora, dar mai adesea se datorează mediului competitiv, furnizorilor, clienților, guvernului, sau altor instituții. În acest sens, inovația este utilizarea de noi cunoștințe tehnologice și de pe piață, spre a oferi un produs sau un serviciu nou, pe care clienții în vor dori. Produsul este nou prin faptul că are costul mai mic, proprietățile îi sunt îmbunătățite sau are calități noi. Adesea, produsul însuși este numit inovație, reflectând faptul că s-au folosit cunoștințele noi sau că este nou pentru clienți [3, p. 118].

În sistemul inovațional procesul ocupă un loc deosebit. Determinată de nevoi teoretice și practice, noutatea de „proces” reflectă parametrii temporali ai inovației, componentele sale pe planul dezvoltării și modificării în spațiu. Din punct de vedere al practicii, necesitatea studierii procesului inovațional este pusă în evidență de creșterea rolului parametrilor temporali ai inovației în era progresului tehnico-științific. La rândul său, teoria inovațională implicată în studierea trăsăturilor dinamice intensifică și dezvoltă aceste preocupări [3, p. 119].

Procesul inovațional poate fi definit ca un sistem complex de evenimente, începând de la evidențierea noii idei până la crearea pe baza ei a noilor produse, a tehnologiilor sau serviciilor, având perspectivă extinderea în practica economică și socială [16].

În orice organizație procesul inovațional este determinat de totalitatea etapelor, fazelor și activităților prin care se stabilesc obiectivele și structurile organizaționale care contribuie la realizarea lor.

Cît privește, performanța inovațională a Republicii Moldova în comparație cu țările UE, ea este cu mult mai mică decât media UE indicată în inobarometrul european. Capacitatea inovațională a firmelor din Moldova este joasă, iar legăturile dintre firmele inovative, în special IMM-urile, practic lipsesc. Din această cauză, impactul inovațional asupra economiei naționale este mic, iar țara noastră înregistrează un nivel foarte jos a personalului angajat în producere cu intensitate tehnologică înaltă, aceasta fiind valabil și pentru domeniul exporturilor. În 2004, odată cu adoptarea Codului cu privire la știință și inovare, activitatea inovațională a fost reflectată parțial. Noțiunea de inovare a fost definită drept „aplicare a rezultatului final, nou sau perfecționat, al activității din domeniul cercetării științifice și transferului tehnologic realizat în formă de cunoaștere,

produs, serviciu, proces competitiv, noi sau perfecționate, utilizate în activitatea practică și/sau comercializate pe piață”. Aceasta definiție lăsînd în afara cadrului legal mai multe tipuri de inovări care nu rezultă din procesul de cercetare științifică, dar sunt generate de persoane și firme, în rezultatul inovărilor organizaționale, non-tehnologice etc. Astfel, o bună parte din activitatea de inovare a rămas fără suportul necesar pe parcursul anilor, ceea ce s-a reflectat asupra procesului de inovare din țară în general [7].

La rîndul său, în cadrul Institutului de Proiecte pentru Inovație și Dezvoltare din România a fost elaborat un Program de re tehnologizare și modernizare tehnologică a României, de către un grup de autori (2010) în care sunt expuse (între altele) dimensiunile managementului inovării [3, p. 56]:

- strategia inovării;
- organizarea și cultura inovării;
- procesele ciclului de viață al inovării (managementul ideii, dezvoltarea modelului de afacere, proces, produs/serviciu) precum și cel de îmbunătățire continuă și lansare;
- factorii favorizanți ai managementului inovării (managementul resurselor umane, managementul cunoașterii, managementul proceselor, [managementul proiectelor](#), controlling și IT;
- rezultatele inovării. Este necesar ca rezultatele activității inovative să fie evaluate sistematic.

Cele mai de bază elemente componente ale unei strategii de inovare sunt considerate următoarele [2]:

- *viziunea*: perspectivele în timp a companiei, a rezultatelor, structurii și dimensiunilor acesteia;
- *obiectivele*: scopurile care sprijină atingerea viziunii, cuantificate în factorii: timp, investiții, calitate; compania trebuie să determine direcțiile strategice ale activităților inovative și să identifice scopurile în fiecare dintre acestea;
- *moduri de realizare a obiectivelor*: diversificare, specializarea sau combinarea producției, proiectarea de noi produse/servicii, procedee, pătrunderea pe noi piețe etc.;
- *resurse*: fonduri de investiții, resurse umane, materiale și financiare;
- *termene* incluse în strategie.

În același timp, managementul inovării cuprinde domeniile: [1]

- *domeniul normativ*: viziune, misiune, valori;
- *domeniul strategic*: resurse, tehnologii, cunoștințele și competențele colaboratorilor, piețe, comunicări, furnizori, parteneri-colaboratori, concurenții;
- *domeniul operativ*: configurarea și implementarea procesului de inovare, realizarea, calitate, costuri, timp.

O atenție deosebită, necesită cercetarea managementului inovațional în domeniul afacerilor. În acest sens putem afirma că, antreprenoriatul este în general axat pe doua probleme, transferul și achiziționarea de tehnologii moderne și cumpărarea de brevete, prototipuri și matrice, împreună cu colaborarea inventatorilor pentru dezvoltarea ulterioară a invențiilor. În cazul antreprenorilor, ultima opțiune prezintă riscurile unei aventuri pe piața, produsele noi putînd fi fabricate pe stoc fără a fi vandabile pe piețe neformate. Există însă și beneficiile transformării liniilor de producție a unor produse ce nu mai sunt absorbite de piețe și dezvoltarea unor noi linii de producție care sa-i mențină cu succes pe piețe. În general, antreprenorii au cel mai mare interes în protejarea invențiilor și brevetelor, ei pot să-și asume riscurile cumpărării unor patente ce pot intra pe piața într-un timp rapid, demarînd în același timp și procedurile de protejare a acestor patente, proceduri ce durează mai mulți ani și presupun cheltuieli suplimentare pe care deseori inventatorii sau laboratoarele de cercetare nu le pot face.

Pe de altă parte antreprenorii deși conștienți că un produs are impact pe piață, atîta vreme cît nu există produse concurente, preferă totuși să lucreze cu patente deja protejate, ceea ce mărește riscurile deprecierei morale a unor produse înaintea lansării acestora pe piețe. De pildă, Legislația din România asigură prin “secretul comercial” metode rapide de asigurare a protecției, ceea ce permite eficientizarea lansării unor produse noi pe o piață volatilă. Această legislație eficientizează parțial, din punct de vedere financiar, problema protecției, deoarece un patent în Europa costă circa 30 000 de euro, pe cînd în SUA – aproximativ 1 000 USD, valoare protecției unui patent fiind însa net superioară valorii „secretului comercial”. Astfel, anteprenorii ar putea folosi și această metodă de protecție pentru diferite elemente cu caracter confidențial, avînd avantajul unor costuri substanțial mai reduse. Ținînd cont de dinamica pieței, antreprenorii de astăzi au nevoie de metode cât mai rapide de asigurare a protecției, deoarece nevoile trebuie adresate imediat, iar oportunitățile sunt foarte volatile. De asemenea, din cauza vitezei de perimare a ideilor, produselor, tehnologiilor și informațiilor care este foarte ridicată, adoptarea unei metode de protecție clasice, care presupune protecția pentru cel puțin 10 ani, poate fi ineficientă, deoarece în acest timp informația sau produsul protejat poate să se perimeze. Spre deosebire de brevete, care trebuie făcute publice, secretele comerciale nu se perimează așa repede, tocmai prin faptul că acestea nu sunt făcute publice.

O problemă extrem de complexă, care apare în domeniul inovațiilor și care cere o reglementare socio-economică, dar și juridică este drepturile de proprietate intelectuală. Există o serie de acuze și laude la sistemele de protecție existente. Astfel, sunt acuzate sistemele clasice de o inerție extrem de mare și de o reducere a accesului publicului la unele informații considerate publice, limitînd astfel dezvoltarea de noi idei. În aceeași măsură sunt acuzate țările dezvoltate, care administrează principalele instrumente de protecție, că utilizează aceste instrumente în favoarea lor și în defavoarea țărilor mai puțin dezvoltate. Totodată, marile corporații pot utiliza metodele de protecție pentru a limita accesul pe piață al noilor competitori.

Totuși, obținerea unor drepturi de proprietate intelectuală se justifică doar dacă valoarea de piață potențială a elementului ce urmează a fi protejat depășește costurile impuse de procedurile de înregistrare. În acest context, trebuie amintit și faptul că o mare problemă privind drepturile de proprietate intelectuală ține și de asigurarea respectării acestora. Costurile asociate unor proceduri în justiție pentru încălcarea unor drepturi de proprietate intelectuală însă, sunt extrem de ridicate, neputînd fi acoperite întotdeauna nici chiar de către marile corporații. Perioadele necesare rezolvării unor asemenea spețe sunt, de asemenea, mari, ceea ce face uneori neeficientă utilizarea lor deoarece oportunitatea nu mai există.

Din aceste cauze, în funcție de nevoia de piață a unui produs sau tehnologie, de viteza de perisabilitate a acestuia, de potențialul economic al său și de disponibilitățile tehnice, se propune utilizarea alternativă atât a sistemelor clasice de protecție cât și a secretelor comerciale și a metodelor tehnice de protejare. Educarea operatorilor economici din țările mai puțin dezvoltate, care se pot constitui atât în generatori de drepturi cât și în generatorii de noi idei, concepte, produse sau tehnologii, precum și a cercetătorilor, inventatorilor, organizațiilor de cercetare și altor generatori de noi idei, produse și tehnologii, devine astfel un deziderat important ce poate fi atins doar prin politici adecvate.

Țările avansate industrial, în condiții similare de criza economică, ca și în țările mai puțin dezvoltate, au utilizat procedeul colectării de patente din toată lumea și al aplicării în propriile programe de dezvoltare tehnologică, cum ar fi Japonia ș.a. Or, re tehnologizarea se poate accelera prin cunoașterea tehnologiilor de pe piață, a ofertelor concurențiale și prin stimularea prin “venture capital” a achiziționării de tehnologii

moderne sau cumpărarea de brevete. Aceasta conduce la creșterea gradului de performanță a IMM-urilor și a firmelor mari precum și la întărirea pozițiilor acestora pe diverse piețe. Cunoașterea tehnologiilor de pe piață și a necesităților piețelor se poate realiza prin platforme IT susținute financiar de către stat și transparente tuturor utilizatorilor. Dacă la aceste platforme se adaugă și servicii de consultanță, susținerea de către stat devine opțională. Pentru IMM-uri sau firmele mari astfel de servicii permit alegerea optimului de inovare cu impact asupra dezvoltării afacerilor și a producției, precum și alegerea optimă a personalului capabil să facă față la solicitările dezvoltării firmelor mari sau a IMM-urilor. Iar Republica Moldova are în acest moment o oportunitate de nișă deosebită prin existența unor invenții, patente și cercetări ce acoperă cu soluții viabile probleme globale, ceea ce poate asigura o piață emergentă cu evoluție rapidă. Această oportunitate se plasează în contextul în care RM are nevoie de o dezvoltare economică prin produse competitive mai ales prin calitate, dar și prin preț, rețea de desfacere și/sau servicii postvânzare ce pot fi rapid absorbite de piețele internaționale pentru a ieși din criza economic-financiară și socială în care se află în această perioadă. Crizele prognozate permit punerea pe piață a unor produse care pot diminua efectele negative. De exemplu, în situația prognozării unei creșteri a prețului energiei electrice se pot pune pe piață atât tehnologii de încălzire ieftină a locuințelor cât și tehnologii de izolare termică a acestora. Dacă acestea sunt corelate cu o politică de creditare specifică a populației pentru realizarea obiectivelor micșorării pierderilor energetice, rezultatul va fi crearea unei piețe emergente cu viteză mare de dezvoltare.

Tradiția tehnologică se poate obține prin implicarea centrelor de cercetare științifică atât în programe de invenție și inovare cât și în transferul tehnologiilor către producție și comercializare.

### **Concluzii**

Este recomandabilă introducerea pe piață a unor invenții care privesc tehnologiile de vârf, invenții care pot aduce beneficii economice imediate atât titularilor de drept cât și economiei românești per ansamblu, iar atragerea fondurilor financiare în susținerea și dezvoltarea, implementarea de noi tehnologii precum și încurajarea creației intelectuale, în special încurajarea inventatorilor, cercetătorilor, institutelor și a celor care creează în general ar contribui la ridicarea nivelului de dezvoltare a domeniului inovațional. În același sens, este absolut indispensabilă susținerea IMM-urilor către zona inovativă (dezvoltarea de IMM-uri inovative) care să valorifice cercetarea și inovarea, precum și încurajarea inventatorilor și cercetătorilor pentru dezvoltarea de firme proprii care să exploateze propriile invenții, cercetări. Este stringentă și necesitatea de a pregăti cadrele în domeniul inovațiilor, ca ulterior să fie angajată forța de muncă în domeniile respective. Nu mai puțin important este și crearea unui cult al domeniului inovațiilor atât în percepțiile structurilor de stat, mediului de afaceri, cât și pentru societatea civilă la general.

### **Referințe bibliografice**

1. Gassmann, Oliver, Sutter, Philipp Praxiswissen Innovationsmanagement. Von der Idee zum Markterfolg. Hanser, 2008.
2. Iancu, Ștefan (2010). Managementul inovării BS 7000-1:2008 Design management systems. Guide to managing innovation, Aprilie, 2008.
3. Kovesi Eduard, Procesul inovațional între teorie și realitate în Revista Marketing- Management. Studii. Cercetări. Consulting., Anul XX, vol.4-5-6/2010, p. 118.
4. Nagiț, Gh.(2001), Inovare tehnologică, Ed.Tehnica-INFO, Chișinău,2001, p.56.
5. Programul de re tehnologizare și modernizare tehnologica a României, Autori: Alexandru Caragea, Florian Colceag, Sorin Dinea, Aron Jinaru, Mircea Negruta, Eugen Pavel, Catalin Visoiu, București, 2010.
6. Petrescu L., Management inovațional, Sibiu, Alma Mater, 2006.
7. Strategia în domeniul inovării a Republicii Moldova pentru anii 2012-2020- proiect.

## ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

*Наталья Павловна ПЕРЧИНСКАЯ,  
д.э.н, в. н. с., ИЭФС*

*The article presents the issues of functioning of the innovative structures in the Republic of Moldova. The role and place of technological parks in the innovative activity of the Republic of Moldova are presented. The problems of their development and solving and the prospect of their improvement are revealed.*

На сегодняшний день продвижение и внедрение инноваций в Молдове осуществляется через инновационные структуры: научно-технологические парки и инновационные инкубаторы. Технопарки в Молдове были созданы с целью определения, раскрытия и развития инновационного потенциала, инновационной способности региона, обеспечения потребности экономики региона в инновационных продуктах. Главной задачей технопарков является *формирование рынка наукоемкой продукции, разработка, освоение и производство (новых технологий, образцов техники, материалов, программно-технических средств)*. Данные структуры обеспечивают поэтапное повышение технологического уровня экономики и создают условия для малого и среднего наукоемкого и технологичного бизнеса. Они реально способствуют повышению эффективности внедрения результатов научных исследований в производстве, доведения до потребителя конкурентоспособной промышленной продукции, работ и услуг, основанных на инновациях.

*Технопарки* ориентированы на создание в Молдове новых инновационных фирм, способствующих обеспечить будущую конкурентоспособность молдавской экономики. Основой развития технопарков явилось принятие Закона о научно-технологических парках и инновационных инкубаторах №138-XVI (2007г.) [1]. Сейчас в республике создан один тип технопарков – технологические технопарки, отличительной особенностью которых является: *виртуальность, наличие отраслевой направленности режима свободно-экономической зоны с льготным налогообложением*. Активно функционируют 2 научно-технологических парка: «Academica», «INAGRO» и инновационный инкубатор «Inovatorul».

**1. Научно-технологический парк «Academica»** (2007 г) является одной из первых в стране инновационной структурой, созданной на базе Государственного предприятия «Экспериментального завода «ASELТЕН». В парке были утверждены проекты в области *возобновляемой энергии, энергосберегающих технологий, нанотехнологий, электроники, экологического сельского хозяйства*. По данным на 31 декабря 2011 года, в НТП «Academica» общее число людей, занятых в инновационной деятельности составляло 33 человека. Количество резидентов – 22, из которых было зарегистрировано 6 новых в 2011 году [5]: ООО «Servital-Auto» – проект «Сбор и переработка пластмасс и полиэфирных материалов с использованием инновационных технологий»; ИП «Vasilovschi Nadejda» – проект «Инновационные технологии для производства экологически чистого растительного масла»; ООО «Rusnac-Moldaqua» – проект «Производство питьевой газированной и негазированной воды марки «ОМ» в бутылках частого использования в объеме 19 литров»; ООО «Viohan-Imrex» – проект «Обеспечение услуг хромирование, крашение и восстановления поверхности технических изделий и промышленной продукции с помощью инновационных технологий»; ООО «Informatog» – проект «Сенсорный экран решений».

**2. Научно-технологический парк «Inagro»** в области экологии и интенсивного сельского хозяйства был создан в 2008 году. Данный парк сформировался на базе научно-производственного комплекса, принадлежащего Институту по защите растений и экологическому сельскому хозяйству. *Главное его направление – производство продукции по защите растений и создание технологий экологического земледелия.* В настоящее время в парке работают 14 резидентов, 3 из которых были зарегистрированы в 2011 году: ООО «Triodor» – проект «Производство сухих завтраков на промышленных технологиях с использованием инфракрасной сушки с экологических веществ»; ООО «Terra Arb Grup» -проект «Создание питомника культуры декоративных деревьев, применяя инновационные технологии»; ООО «Vardan-Agro» проект «Сохранение чистой плодоовощной продукции в регулируемой атмосфере» [5].

Резиденты Научно-технологического парка «INAGRO» осуществляют деятельность в следующих областях: *экологическое земледелие; биотехнологии в сельском хозяйстве; переработка продукции; развитие передовых технологий; организация производства товаров, замещающих импортные товары; внедрение новых технологий производства сельскохозяйственной продукции; внедрение инновационных технологий в защищенном грунте; внедрение технологий хранения овощей и фруктов в свежем виде; внедрение технологий замораживания; внедрение технологий сушки и сублимации; внедрение технологий консервирования; внедрение новых современных форм и методов маркетинговой и деятельности и сбыта сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках.*

**3. Инновационный инкубатор «Inovatorul»** является одной из первых в республике инновационной структурой, основную долю которого составляют компании, занимающиеся технологическим бизнесом. Он был создан в 2007 году на базе Государственного предприятия «Экспериментального завода «ASELTEN». На сегодняшний день инкубатор входит в состав технопарка «Академика». В инкубаторе «Иноватор» реализуют свои инновационные проекты в *областях: возобновляемых источников энергии, нанотехнологий, электроники, органического земледелия* **6 резидентов** (3 были привлечены в 2011 году с проектами по инновации и технологическому трансферу): ИП «Gavaziuc David» – проект «Экологические технологии для подготовки рыбы и рыбных продуктов»; ООО «Indutilaj-Con» проект «Производство универсальной печи для хлебобулочных изделий, типа «Omega» на основе инновационных технологий»; ООО «Gelibert-Inovator» – проект «Производство органической и бактерицидной очистки питьевой воды с помощью ультразвука».

В конце 2011 года в обоих научно-технологических парках и в инновационном инкубаторе насчитывалось 36 компаний-резидентов. Резидентам всех инновационных структур обеспечивается вхождение в бизнес: бухгалтерские услуги, интернет, связь, электронная почта, оформление и поддержка сайта, администрирование, консультации и др. Взаимосвязь между научным парком и инновационными подразделениями республики строятся при использовании таких механизмов, как *программы обучения (семинары, конференции), договоры о передаче технологий, патенты, лицензии.* Самыми распространенными формами кооперации технопарков являются совместное использование объектов инфраструктуры технопарками и организациями. Все технопарки Молдовы расположены в столице республики.

**4. Научно-технологический парк «Micronanoteh»** в области микроэлектроники и нанотехнологий был создан в апреле 2009 года на базе научно-исследовательского института АО«ELIRI». Сфера его деятельности –

микроэлектроника и нанотехнологии. В настоящее время данное инновационное подразделение из-за отсутствия финансирования не функционирует (лишь объявлен конкурс на отбор резидентов). В перспективе резиденты научно-технологического парка «Micronanoteh» будут осуществлять свою деятельность в следующих областях: *нитевидные микро-наноструктурные композиции и новые виды продукции на их основе для информационных технологий; исследовательское технологическое оборудование по производству нитевидных микро-наноструктур и литых микропроводов в стеклянной изоляции; приборы на основе наночастиц для солнечных батарей; электронное оборудование для измерения вакуума, давления, температуры в технологических процессах современного производства; конверторы и постоянные источники энергии для распределительных узлов информационных магистралей; электронные устройства для сбережения электроэнергии в муниципии и др.*

Основными услугами<sup>1</sup>, предлагаемыми молдавскими технопарками являются: *предоставление в аренду производственных и административных площадей; организация проката технологического оборудования; предоставление общих коммунальных и коммуникационных услуг.*

В Молдове предусмотрено несколько привилегий по отношению к объектам инновационной инфраструктуры. Резидентам научно-технологического парка и инновационного инкубатора предоставляются льготы: они освобождаются от уплаты:

- НДС (20%) на импортируемые товары и услуги;
- НДС (20%) на товары и услуги, закупаемые на территории Республики Молдова;
- платежей (5%) на импортируемые товары и услуги;
- подоходного налога на 3 налоговых периода.

Помимо этого, снижены тарифы на аренду помещений и коммунальные услуги для резидентов, размещенных на территории технопарка и инкубатора. Однако в реальной ситуации эти льготы *не действуют из-за наличия серьезных административных барьеров [2].*

Несмотря на активное внедрение технопарков и имеющийся в республике производственный и научный потенциал на сегодняшний день имеются определенные недостатки по их функционированию [3]. Так, большинство молдавских технопарков:

- не в полной мере выполняют свои функции: в основном ограничиваются предоставлением ряда услуг и площадей для аренды;
- не обеспечивают все стадии инновационного процесса, от фундаментальных исследований до создания и реализации готовой продукции. При этом уровень привлечения иностранных инвестиций в молдавскую науку и инновационные разработки составляет менее 1%, что недостаточно для обеспечения полного инновационного цикла.

---

• <sup>1</sup> в мире более 70% технопарков предлагают так называемые «базовые» услуги— это уникальные для технологических парков услуги, касающиеся обслуживания производства с высоким уровнем добавленной стоимости. К указанным услугам относятся управленческая поддержка, обучение, доступ к венчурному капиталу или фондам семенного капитала, консультирование по вопросам интеллектуальной собственности, предоставление лабораторного оборудования, помощь в перемещении фирмы, собственные фонды венчурного и семенного капитала.



## Выводы

1. Молдавские технопарки имеют низкую эффективность: практически они находятся в самом начале пути развития. Причинами такого следует считать, *во-первых*, отсутствие необходимого уровня финансирования, *во-вторых*, *небольшое количество серьезных инновационных разработок*, *в-третьих*, *наличие серьезных административных барьеров*

2. Необходимо подкорректировать (реорганизовать) структуру технопарков в Молдове в направлении создания системно увязанной цепочки *«от идеи – до промышленного производства»*. Модель технопарков должна включать в себя не только бизнес-инкубатор, окруженный набором сервисных, консалтинговых, лизинговых фирм и услуг, но и *инновационно-технологический комплекс* на базе технических университетов, как вторую ступень поддержки развития малого инновационного предприятия. Необходимо также создавать технопарки и в других городах Молдовы.

3. Решить проблемные вопросы возможно с помощью создания Национального инновационного фонда (проект которого разрабатывается в Министерстве экономики с участием зарубежных экспертов стран ЕС).

4. Необходимо финансировать услуги по поддержке инициаторов инновационных проектов на начальных этапах их продвижения. Технопарки в экономике Молдовы должны играть ключевую роль: выступать основными ее операторами.

5. Для эффективного функционирования созданных инновационных структур (технопарков и инкубаторов) необходимо:

- *разработка комплексного подхода-программы становления и функционирования инновационной системы и реализации государственной инновационной политики;*

- *разработка мер по косвенному и прямому стимулированию инновационной деятельности;*

- *проведение оценки технологического уровня производства в республике, мониторинг технологий и технологическое прогнозирование на макро- и микроуровнях;*

- *реальное внедрение налоговых льгот для налогоплательщиков, деятельность которых направлена на усовершенствование действующей техники и технологии или создание инновационной продукции;*

- *создание инновационных инкубаторов при высших учебных заведениях, деятельность которых будет направлена на коммерциализацию их научных разработок;*

- *создание районных бизнес-инкубаторов во всех отраслях научных знаний для наиболее талантливой, активной молодежи для реализации инновационных проектов студенческой бизнес-среды.*

6. Перспективной стратегической задачей, стоящей перед технопарками и инкубаторами республики должна стать *интеграция инновационных проектов субъектов малого предпринимательства и крупных промышленных предприятий районов в программах организации широкомасштабного производства инновационной продукции.*

7. Технопарки Молдовы в будущем могут обеспечивать реальное сопровождение нового продукта на всех этапах его жизненного цикла – *от момента зарождения идеи до начала промышленного производства продукта.* Основная задача, которой будет уделяться особое внимание в технопарках и инкубаторах страны – совершенствование деятельности по функционированию их

как центров инновационных направлений развития науки и технологий, которые станут базисом современного технологического прогресса.

8. Важным фактором успешного развития технопарков следует считать создание условий для «инкубирования» инновационных технологий в *различных сферах экономики*, снижение административных барьеров, разработка и внедрение конкретных методов стимулирования развития науки и высокотехнологичных отраслей, а также исключение возможности использования благоприятной экономической среды технопарков для *непрофильной деятельности*.

### Библиография

1. ЗАКОН РМ № 138 от 21.07.2007 о научно-технологических парках и инновационных инкубаторах// Monitorul Oficial, №. 155-158, статья № 561.
2. Перчинская Н.П. Инновационное развитие экономики Молдова: миф или реальность? //Иновации, 2010, №10(144), с. 56-59.
3. Percinschi N. Развитие новых инновационных структур в Молдове. Fourth Edition of International scientific Conference „Economic growth in conditions of internationalization”, 3-4 sept., 2009, Ch.:IEFS, 2009, p. 464-468.
4. Шукшунов В.Е. Технопарки России – новый этап развития, М., 1998.
5. <http://www.aitt.md/node/136> – сайт Агентства по инновациям и трансферу технологий

**THE TITLE OF THE PAPER: POLITICAL AND ECONOMIC  
TRANSFORMATION AND THE PROCESS OF EUROPEANIZATION  
IN MOLDOVA**

*Sarvar ABAKULOV, master’s program  
in international public services and development,  
State University Rutgers Camden*

**Political and Economic Transformation**

Why the economic development process of the Republic of Moldova is so difficult and slow? Initial process of economic transition in Republic of Moldova has been most difficult when comparing with Balkan and CIS countries. The country encountered more tangible and visible obstacles on its way in transforming from closed to open market economy. For one thing, poorly diversified economy and lack of natural resources prevented foreign direct investment that most CIS countries used to boom and invest in their economies. Initial course of policies paved a path toward economic growth. At present, there is little investment in businesses or in developing local factories which could lead to economic development. Also, other fundamental reasons prevent Moldova from interaction and development with other countries. Controversies over poorly divided and established territories, both during and after the collapse of the Soviet Union remain unsolved. The region has many unresolved domestic and territorial issues that have increasingly combined to slow economic development and political stability. In spite of these limiting issues, during the past twenty years, Moldova has made modest progress in transforming into a competitive economy that can trade with neighboring EU countries. However, an outdated infrastructure, technology, and machines have prevented Moldova from specializing in a more traditional agricultural economy.

To better understand the economic obstacles of the Republic of Moldova is to acknowledge that the market has been distributed. Lack of differentiated specialization is preventing regional development within Europe, Russia, and CIS countries. Moldova jointly shares the same agricultural products with other CIS countries that it can provide to the global market. Unfortunately, agricultural products are in low demand in that market. Moldova has been primarily specializing in agricultural products, and made little attempt to diversify its economy. Because they produce the same agricultural products Moldova cannot sell its products to Western European countries or Russia. It is accurate to say that the Moldovan economy depends almost entirely on the Russian economy for reasons that have been seriously complicated by a deep energy crisis. The crisis is further exacerbated by the fact that the Republic of Moldova has a complete lack of natural resources, raw materials, modernized machinery, and equipment.

**Political and Economic Reforms**

Moldova built its foundation on three important stages of transformation: from dependent to independent statehood, from centrally planned to a free market economy, and lastly, from a communist-dictated regime to a democratic political system. The transformation process faced ideological barriers and challenges within a society that was ‘schooled’ under a communist regime, and unprepared for sudden, new changes. The introduction of a new national currency, the Moldovan lei, that replaced the Russian ruble, served as a tool for Moldova to proclaim its economic independence from the former Soviet Union.

Through membership in the United Nations and recognition of European Council, the new, fledgling nation actively pursued democracy to gain both national and international recognition as a new sovereignty. New international trade treaties and

memberships opened new doors to Moldova for economic progress, steps that led to the development of new international trading links with new partners. These steps were necessary to reduce its dependence on the economic centers of the old Soviet system.

However, from 1991 through 1994, approximately 74% of Moldova exports and 71% of its imports were still being made with former Soviet Republics, including almost 50% trading with the Russian Federation [9, p. 14-15]. New international economical treaties were also established to attract foreign investment and international aid assistance, including development loans from World Bank and IMF in the amount of \$600 million from 1991-through 1994 [9, p. 16-17]. However, the development funds were managed poorly by the central government; the funds often did not reach the rural areas where they were often needed the most. The transitional period from the centrally planned to a free market economy stage was the weakest period of its economic transformation. It is worth noting that international financial institutions and international organization were largely supportive of the newly established state, and are still contributing grants and loans for the economic development of Moldova. This financial assistance was also linked to demands for improvements in democracy and human rights, as it is often the case with Western countries' preconditions for aid.

A sound economy is the foundation for cultural and peaceful development of a country that guarantees basic human conditions and protections from civil unrest or internal conflict. Most Former Soviet Republics, including the Republic of Moldova, adopted a similar if not identical political and economic systems of transformation, from a closed; communist- dictated state and centrally planned economy to a democratic state and a free market economy. Twenty years later, it is still an ongoing process of transition for most CIS countries. These same strategies and policies are being questioned today, since most CIS countries have followed the same strategy, but few have succeeded. With regard to economic growth and sustainable development, the transition process produced unexpected and critical problems for the Republic of Moldova

With respect to the rule of law, basic human rights, foredoom of citizens, and liberalization of economy, The Republic of Moldova adopted a similar system of governance, guided by democratic elements. Liberalization and economic reforms were implemented using the model of a neo-liberal economic approach, one that produced some positive results including the democratization of public life, multi-party election, freedom of religion, mass-media, and NGOs. The neo-liberal model implemented was based on basic elements of economic liberalization (price liberalization and liberalization of trade and enterprise activity), privatization, and macro-economic stabilization. The economic and political reforms put in place in the early 90s were designed to build necessary infrastructure, essential for a free market economy.

Moldova was lacking a banking system, foreign exchange and trade system, law firms, and private businesses, and most importantly, the body of a wealthy class who could invest in their own country. Understanding the chaotic situation in the country and its economical weaknesses and political instability for years to come, most rich people who possessed some type of capital moved it to foreign banks or immigrated to foreign countries,. A lack of essential seed capital in the country was devastating to the economy of Moldova. There was a complete stoppage of money flowing in or out in the limited cash country. Exports and imports were entirely stopped for almost two years.

Most financial institutions were run by government entities. By the mid-1990s, Moldova was able to equip itself with necessary infrastructure, and completed the process of privatization. However, the process of privatization and transition to a free market economy did not improve the economy of the country nor social standards of

living. In regard to a public education and health care, the social sectors of public aid suffered from a lack of funding which had a dramatic effect on the general population.

The government reduced and in some cases eliminated social aid programs. This created a sharp rise in poverty, and the population lost faith in the new system. The spread of poverty in the Republic of Moldova was the essential factor that reflected negatively in economic growth. The government failed to understand that social programs play a significant role in assisting the society, and are necessary to reduce poverty from the after-effects of civil war, and minimize conflict between ethnic groups.

It is important to note, that social support reforms were neglected or given a lower priority in national policies. According to the World Bank report, people in Moldova were living on less than \$4 per day rose from one million in 1989 to 147 million in the mid-1990s [9, p. 22]. According to the UN report, 66% lived below the poverty line, while the elite enjoyed 50% of the national income and poorest 20% lived with only on 3.4% [9, p. 22].

The standards of living experienced significant decline in all sectors of the economy. Beginning in 1993, more than 50% of the population was living below poverty line and could not afford basic dairy products [9]. By the end of 1994, the minimum monthly wage and pension was 18 lei (US\$4.1) per month, the average monthly salary was 108.6 lei (US\$24) per month, and the minimum consumption budget was at 271 lei (US \$61) per month [9, p. 22-23].

The price liberalization and process of privatization produced negative outcomes that reflected severely in Moldovan society. In 1994, previously subsidized food products including bread and dairy products went up substantially in price, which resulted in a decline on a national level in the purchasing power of the population and vastly hurt the national economy [9, p. 22-23]. Economic challenges spread to all areas of social sector and also directly affected the population regarding access to basic health care and education.

In the pre-independence era, most people enjoyed the benefits of a free education and high quality health care that is now unavailable to the average citizen. With independence, the population lost the benefits of social services which dramatically impacted their lives. Naturally, this sharp economic decline provoked nostalgia for the old the soviet system, where people were protected under the social programs, had steady salaries, and enjoyed regulated market prices. Economic liberalization and a free market were prioritized over democracy, a formula which led to catastrophic events that unfolded in gang wars and the instability of the state. A lack of fundamental institutional infrastructure led to massive corruption in the public as well as in the private sectors.

Due to fundamentally weak institutional and structural policies, the situation created chaos and provided opportunities for other organizations which quickly installed their own principles and seized power. This was reflected in the privatization process of agricultural lands. The agricultural sector inherited good infrastructure system from the Former Soviet Union, where collective farms were owned by the state. However, the privatization process failed due to unwise land distribution, the land was distributed in small portions which destroyed agricultural sector along with its infrastructure. The lands were divided into small portions where farmers were unable to produce large quantities of agricultural products. Never the less, the privatization process was necessary in order to build and develop a competitive economy. From 1993-1994, 40% of domestic privatization and 25% of agricultural privatization occurred [9, p. 34]. By the end of 1995, the process of privatization was by and large completed.

In 1995, the unemployment rate had reached a shocking level that had tremendous impact on Moldova's national economy. At that time, official sources

showed that the unemployment rate had reached 240,000 to 250,000 people of working age [9, p. 39-40]. The following year, with completion of privatization, 300,000 people were officially unemployed or had lost their jobs [9, p. 39-40]. An increase of unemployment did not result from implementation of any new system or technology that required different or higher skills of specialization. A smaller number of workers lost their jobs due to the loss of production demand, which resulted in drop of the GNP which affected all sectors of economy, including the system of social protection.

The transition period for the Republic of Moldova was over, and a new millennium started with new challenges in the economic and social sectors that were not fully addressed or foreseen during the transitions years. It was recorded in 2001 that the GDP per capita of the Republic Moldova was the lowest among CEE and CIEs countries [12, p. 24]. Poverty dramatically increased over the transition period. In 2002, 26.2% of the population was living under the extreme poverty level estimated at 212 lei (US\$15) per month, while 40.4% of population was under absolute poverty estimated at 271 lei (US\$19) per month [12, p. 25].

In comparison with the other developing countries, the poverty in Moldova has many dimensions. It is worth noting that after the collapse of the Soviet Union, the Republic of Moldova lost most of its trading partners the CIS or Former Soviet countries. It took the country almost five years to create new treaties and trading agreements with the CIE countries, which was heavily reflected in the agricultural sector. The agricultural sector is one of the most important for the Moldovan economy which has largely been neglected by the government which has made only minimal investment in this sector over the past five years. As a consequence, the agricultural sector suffered severely from a lack of investment in agricultural technology and equipment, both essential to jump-start the national economy. The agricultural sector was abandoned and was viewed only as a secondary priority for the government despite its strong potential. The agricultural income remains an essential source of revenue for rural population, representing 77% of income for the rural population [12, p. 24].

Due to a lack of jobs and opportunities in the rural villages, rural poverty significantly increased during the transition years, a factor which resulted in the emigration of a significant portion of the rural population to urban areas. Despite this, the remaining rural population had the capacity and the will to produce their own agricultural products to feed their families and to sell them in the urban markets. Conditions were unfavorable for the rural population who grew poorer as time passed. They simply did not possess any source of revenue to invest in their own lands to produce more crops and raise livestock. In addition, the agricultural sector lacked the necessary means to expand in a new direction. The process of privatization allowed farmers to acquire their lands but did not allow expansion. The central government failed to create development loans and funds necessary for jump-starting the local economy of the agricultural sector, vital income that would have assisted cash poor farmers to purchase needed equipment and fertilizers, and to employ the local population.

When Moldova lost its trading partners from whom they were importing energy and exporting their agricultural products, it led to the collapse of both the collective farms along with market transactions. From 1993 to 1999, the GDP declined by 40% [12, p. 26]. The reforms in the economic sector and the privatization process showed no immediate results as expected. In 2000, there were some positive results that have contributed to macroeconomic stability, but bypassed the general population who felt no significant improvement.

By inherited the pre Soviet farm culture the agricultural sector has important value to economic growth, but this same culture needed modernization in all aspects,

and signifies the main trading activity of the Moldovan economy. It represents 60% of total GDP [12, p. 28]. Another factor of note is, Moldovan dependence on external energy, importing 100% from foreign countries including the CIEs countries but mainly from Russia. In addition, the technology that is used to distribute the energy was outdated. This too contributed to the additional expenses that the government failed to address at that time.

During the transition phase, the cost of energy increased 10 times [12, p. 28]. This increased energy cost, combined with an adequate tariff policy contributed to the accumulation of national debt. As national and foreign debt was accumulating each year, it became increasingly difficult for Moldova to balance its trade deficit budget. In 2003, Moldova had a US\$ 6125 million trade deficit, one much higher than in 1993-2002 [12, p. 28].

It is extremely difficult to attract foreign investment and boost economic growth while carrying a large foreign debt that further pushes a country into deeper economic difficulties. Lack of investment in non-traditional sectors of the economy and decreased budget allocation in science and new technology left Moldova with limited options and few partners to trade with. The Republic's trading partners were still the CIEs countries and Russia, and represented 54% of exports and only 23% with European Union countries [12, p. 28]. From 1994-2003, when investments decline by 90% over the period of 1991-2000, Moldova's the national and foreign debt increased nearly threefold [12, p. 28].

The unemployment issue was another significant factor that was vastly draining the national economy internally. According to the International Labor Organization, the unemployment rate in Moldova reached 6.8% in 2002 [12, p. 28]. That same year, most of the unemployed population left the country in search for jobs abroad. It was estimated that 600,000 people or 37% of population were working in foreign countries, mostly in Russian Federation and EU countries [12, p. 28].

### **Barriers of Economic Development**

During and after the transition period in Moldova, structural and institutional weaknesses and late economic reforms further delayed economic growth. The year of 2000 marked the expansion of non-traditional sectors and modernization of the agricultural sector. The average rate of GDP from 2000-2005 was estimated at 6.1%, still below the rate of CIS countries that showed a rate of 7.2% [13, p. 25]. Never the less, the Republic of Moldova made progress in the areas of transportation, telecommunication services, and real state transactions. Combined, they generated 30% of GDP [13, p. 26]. However, the agricultural sector contributed only 15% of GDP which had decreased from 28% to 22% [13, p. 26].

In 2007, another factor that delayed the economic growth of the country was a direct result of the Russian economic crisis. The Russian financial crisis had a devastating effect on Moldova's economy. This was due to late diversification of foreign trade policies and single-oriented exports with the Russian Federation whose policy banned the import of Moldovan wines. This was due to political disagreements. The policy served as an effective lesson for the Republic of Moldova to start diversifying both its trade and economy. During this period, there was an increase in the number of workers in services representing the non-traditional sector, and a decrease of labor force workers in agriculture which, by far was the largest employment sector of labor workers in the country.

In the agricultural sector, the modernization process was achieved through elimination of the labor force, the primary source of income for the rural population. The general population that worked in the agricultural sector did not possess sufficient

skills to work in different sectors of economy, and there were no programs in place that were designed to re-train unskilled workers for new sectors of the economy. The modernization process was implemented by a mix of brutal yet ineffective means, where workers lost their jobs and had limited options to find other employment in their own country.

The structural changes in the economic system led to massive out migration from the Republic of Moldova to Western European countries where labor was valued at a much higher rate of pay. Due to the modernization process, the active sector of the economy suffered severely. In 2005, there was 13% less of an economically-working population than in 2000. In agricultural sector, there was 30% less of the population working in that field [13, p. 27]. The modernization process was necessary, and had to occur sooner or later. The government did not protect its own population from increasing unemployment in the country, and as previously mentioned, the rural population had no other means available but to migrate from rural to urban areas or abroad.

New sectors of the non-traditional economy, including telecommunication and transportation retained only 6% of the population [13, p. 27]. The situation of the labor market had worsened due to the dramatic reduction in the populations' income precipitated by major layoffs and unemployment which stalled financial transactions as had also been the case in the 1990's.

From 2000-2005, the agricultural sector had employed 40% of population, but had only generated 22% income back to the economy [13, p. 27]. Structural modernization also brought positive changes that contributed to the economic growth of the country in this same time period. Services, including telecommunication, transportation, and real estate transactions produced 30% of GDP growth, which was a significant increase in GDP. This was due to new and relatively small investments in non-traditional sectors of the economy [13, p. 27]. However, the agricultural sector had significantly declined and had generated only 15% to GDP [13, p. 27].

During this period, The Republic of Moldova made important and necessary changes in the economic sector of the country. Economic reforms laid the foundation for long-term investments, and also created an environment to attract foreign investments. This period marks modernization and reforms in the economic system, which had been the greatest barrier to overcome. Moldovan economists understood that the agricultural sector was outdated and labor-intensive, a factor which severely reflected in the country's economy and self-sufficiency.

They also understood that with modernization comes a high cost in terms of significant decreases in both the public budget and social system. The singular economic concentration on its agricultural sector made Moldova dependent on other countries that were exporting their agricultural products. In order to reduce its dependence on other countries, Moldova first had to reduce its dependence on the agricultural sector. It was not an easy task because the agricultural sector employed some 650,000 people, primarily from rural areas [13, p. 28]. In order to effectively reduce its dependence from the traditional agricultural sector, Moldova has to create more jobs in rural areas for the impoverished population there that were largely unskilled and untrained in modern technology and had no other specializations. Modernization in the agricultural sector without jobs in other manufacturing areas would inevitably reduce the demand for laborers, a situation which would eventually become a second great migration wave of the rural population.



### **Foreign Direct Investment**

The failure to attract foreign direct investment was due to lack of natural resources as well as late policy reforms which would have created favorable conditions for foreign and domestic investment. Today, government realizes potential of foreign direct investment and the needs of specific measures and has implemented a series of reforms to its judicial system, its public administration, and the fiscal regimes that resulted in an increase of foreign investments in the country but not nearly enough. These reforms created an environment for foreign investors to invest in private businesses that contributed to the overhaul economic growth. The GDP rose by 1.6 times from 2000 through 2008 [4, p. 45]. During the same period, the average salaries rose almost 5 times and average pensions increased 6 times [4, p. 45]. During this period, the growth of foreign direct investment indicated positive factors. Furthermore, since Moldova adopted the EU integration model, it allowed country to attract FDI in various sources including in development grants and loans with low interest rates. However, government should take in consideration that apart from having the status alone being potential candidate of the EU member won't attract investment. It is imperative for government to create more favorable environment for foreign as well as domestic investors, so they can choose this country for their investments. Government should take it even further for attracting foreign since the country lacks own financial resources by creating friendly business environment and improving legislation for regulating entrepreneurship. Foreign Direct Investment offers various opportunities in economic development including access to the latest technologies, employment, trainings human capital, and access to new markets. Multinational corporations have many multiple choices to invest in the current global economy. First of all the foreign corporations have a choice to invest and do business in a region that best fits their interest. Transition counties, on the other hand, have limited choices. Moldova has to compete for investments by offering favorable conditions; lower tax free production and negotiate reasonable wages to local workers. This is how Moldova can today attract the business of a Multinational Corporation. It is no secret that corporations choose the best options to locate their agencies within a country.

### **Entrepreneurship**

Today, in Moldova there is a great potential and necessity for entrepreneurship where citizens are choosing to open their own small and medium enterprises which are largely attributed to lack of employment. This presents various opportunities for citizens to have an independent source of income which is vital element in the developing economies. It is evident that entrepreneurship is most successful in the business friendly environment where individuals have access to sufficient capital and quality of financial institutions operating in the country. In the recent past, entrepreneurs had many obstacles because of bureaucratic problems that are still remain but no longer are main obstacles. Entrepreneurship success in Moldova is more than realistic with to latest economic reforms concerning SMEs and implemented policies that encourage entrepreneurs to do business in this country.

### **Modernization**

Despite these positive indicators of economic growth, there were few reforms to develop the main sectors of the economy that generated revenue sources for the country. The agricultural and industrial sectors made no progress in transforming from the old into the new system. As the result of neglected policies and reforms in this sector, the agricultural sector faced numerous difficulties in delivering efficient and quality supplies of food and wine. In addition, weather conditions were presenting serious

problems for the agricultural sector which was lacking sophisticated technology and equipment to protect and produce quality products. This was a serious problem for the rural population who were disappointed with their jobs due to low and late salaries. The harsh circumstances forced most remaining labor workers to search for other opportunities outside their homeland or change their occupation.

One sector of the economy that has seen substantial increases is remittance which allowed the remaining Moldovan population to survive day by day, relying on money sent by relatives as an essential source of income. The remittance along with increased salaries helped Moldova to escape absolute poverty. In 2000, the poverty rate was at 67.8%, a figure which later decreased significantly to 26.3% in 2009 due to the remittances [4, p. 45]. Despite that fact, those remittances increased the income of the general population and in the end of 2008 the GDP increased by 7.2% compared to the previous years. Export and imports increased by 18.6% and 32.8%, respectively [4, p. 45-46]. Foreign and direct investment also increased by 1.4 times during this same period [4, p. 46].

The recent global financial and economic crisis had indirect impact on Moldova's economy. Moldova was not committed to long-term investments but mostly to short-term ones that did not require substantial amounts of money from investors. Moldova avoided most of the problems associated with the financial crisis, as its economy is the least integrated into global financial markets. In the early stages of modernization, Moldova had a closed economy and was very slow in transition of institutional reforms and adapting to a market economy, mainly based on the real sector with its weak banking system. It is subject to the national economy, but its reticence toward external markets and a weak linkage with speculative capital will allow Moldova to avoid the manifestation of the financial crisis. However, Moldova is not yet rescued from rising inflation, slowing GDP growth, and the reduction in effective consumer demand. Moldova has its own set of economic issues to deal with. However, this is a manifestation of crisis on the consumer market is easiest to overcome. Political and economic instability in the country saved Moldova from financial crisis, which would have been dramatic for small an economy. The banking sector was developing slowly with cautious and small investments in international trading sectors. Moldovan citizens do not trust their national banks and keep their capital in a foreign currency Dollars and Euros or in real estate. Due to the past economic declines and financial crisis, Moldovan banks were unable to honor their obligations toward their clients, which hurt their reputation.

The constant rise in prices is affecting the socio-economic situation in Moldova. It is primarily affecting the socially unprotected layers of the population. This could lead to the next socio-political explosion which will potentially create instability and conflicts within region.

The economic success consists of changing and abandoning the old political structure that prevented Moldova from accepting new ideas and innovations. The element old regime, particularly communism, restricted the ability of modernization to have an affect, including areas of education and higher advancement. Communistic cultural barriers had been influencing the course of modernization in Moldova. Today, Moldova is better adapted to modernization because of its persisting and hardworking culture and elements of young movement that allowed them to move from tradition to modernity. The country is better suited for the transition to modernity. In order for underdeveloped economies to enter the world market, they have to overcome the main obstacles which are the old ways of business. By changing the traditional norms of business and politics, developing nations can transform the internal and external structure not only of the government but the whole society as well.

**Moldova Today**

A high inflation rate in Moldova has repeatedly led to higher prices and has prevented the distribution of accumulated income. The crisis in the banking sector had dramatically affected private businesses and corporations from further investment and development. The decline of GDP growth reflected negatively in all areas. Difficulties as a result of the economic crises in the region are associated with specific sectional development as part of national development, and the level of market reforms.

Economic stability in Eastern Europe plays an essential role in global peace and economic prosperity. Despite initial similarities in economic conditions with the CIS countries, Moldova has differed substantially since independence. The European Union is considering a future economical investment in this region for a mutual prosperity and security.

For the past three years, Moldova has been actively pursuing its dream to join the European Union as a last-ditch effort to resolve its socioeconomic problems. Half of the Moldovan population strongly believes that integration with the European Union will resolve their entire problems.

Since the fall of the communistic regime there, Moldova made several attempts to unite with Romania as two countries with shared linguistic, cultural and historical ties. Despite the regional and cultural affinity with Romania, Moldova was unable to achieve its desired unification with Romania. Today, external and geopolitical tensions, particular with Transnistria, are the main security issues that at present serve as a threat to Moldova. One of the EU's conditions before Moldova can enter into the Union is that the country has to resolve its territorial disputes with the Transnistrian region. There were also many internal factors, including socioeconomic situation, and post-socialist political transformation that put on hold the process of integration all together. Furthermore, ethnic tensions within the country and the struggle for a national identity seriously complicated political relations with the European Union, particularly with Romania. Today, a majority of native Moldovans have dual citizenship; 300,000 to 500,000 citizens possess Romanian passports [10, p. 492]. Similarly, ethnic minorities including Russian and Ukrainian-speaking groups have Russian citizenship, and in some cases, Ukrainian. This presents a serious and complicated matter for the European Union and an even greater challenge for Moldova due to its ethnic structure which is divided over distinct ideologies.

To complete its democratization and improve its economic and social development, the European Integration has emerged as the only alternative option for Moldova. The European Union had a significant role in establishing bilateral relations and creating conditions for civil societal cooperation, specifically with Romania and Moldova. Due to Transnistrian separation, Moldovan and Romania relations that were emerging in 1991 later were revoked [10]. Furthermore, the recent acceptance of Romania into the EU in 2007 helped to revive former cross-border cooperation relations between Romania and Moldova. In order to promote greater interaction among local population of two countries, the EU was responsible for implementing visa-free travel and creating new cross-border trade treaties [10]. It was an effective strategy for the EU to bring these two neighboring countries closer through the process of European integration.

With regard to national and regional interests of both countries, the EU adopted a unique system to normalize and stabilize relations. However, there were several criticisms made toward the European Neighborhood Policy, suggesting that the EU was discriminating against Russian and Ukrainian-speaking groups, who were not eligible to receive Romanian citizenship due to their ethnic backgrounds. This could have aggravated tensions between ethnic groups involved in local cross-border cooperation

between Romania, Ukraine, and Republic of Moldova. Instead, a new system of cross-border cooperation is currently being developed to include ethnic minorities to participate in local and international projects [10].

The participation of civil society through cross-border cooperation has great potential for the future of Moldova. The process of European integration has been arranged through social cross-border networks that deal not only with local economic issues, but also, incorporates democratic principles and new forms of political cooperation.

Developing states with well-established institutional values and democracies have a higher level of labor productivity in the developing nations. The institutional environment encourages production and positive behavior toward economic development. At the same time, this is a great opportunity for the local population to interact at the regional, national, and international level. Finally, Moldovan civil societal organizations (CSOs) have been cooperating with the EU countries and international organizations, such as the United Nations, Nations International Children's Emergency Fund (UNICEF) and the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE) which have jointly helped many former soviet states as well as eastern socialist countries to bring these countries closer to democracy.

### **Europeanization and the European Neighborhood Policy**

In the case of Moldova, Europeanization is specifically designed and targeted to the Eastern European countries that have been under influence of the former Soviet Union, to revive their European cultural identity and to integrate them with the rest of Europe for economic and political reasons. In a broader sense, Europeanization means that European countries share a common origin, and have a sense of belonging to one, European family. The process refers to the idea of institutional values in terms of political, legal, economic policies that bind these individual states [10].

The European Union has institutional principles that are followed and respected by those states that are members of the union, or are in the process of unification. Individual states that seek to join the EU have to comply with the rules set by Article 39 of The Treaty on European Union that specifies liberty, democracy, respect for human rights and fundamental freedoms, and the rule of law [10]. In addition to that, candidate countries must have a stable institution (a) stable institutions that guarantee democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities; (b) a functioning market economy, as well as the ability to cope with the pressure of competition and the market forces at work inside the Union; and (c) the ability to assume the obligations of membership, in particular adherence to the objectives of political, economic and monetary union [10].

However, the Europeanization process has not been limited to the integration based on the principles set up by the EU. It is important to understand that in terms of a security agenda, Moldova has strategic geopolitical importance to the EU. In exchange for political and economic reforms and democratization efforts by candidate countries, the EU has been providing financial assistance through international grants and holding political dialogues. Due to increasing levels of poverty in the Eastern Europe, the EU has its own objective with regard to security issues, conflict crisis, terrorism, illegal immigration and drugs, arms, and human trafficking that are threatening border security and regional stability.

The emigration from Eastern to Western Europe has especially been an issue for the EU. However, despite efforts made by the EU, the integration process of potential candidate country has been slow for the following reasons. For one, the EU has been criticized for implementing the same neighborhood policy strategy for all potential

candidates while ignoring their distinct backgrounds, historical experiences, and geographic locations. The potential candidate countries from the Eastern Europe, North Africa and the Middle East all have substantially differed in their development and characteristics. The neighborhood policy strategy was not applied correctly, and the EU failed to distinguish their differences. As a result of administrative error, the EU adopted a new approach aimed at the Eastern European countries, which is based on a bilateral action plan is subject to annual reviews. A new approach of European Neighborhood Policy is intended for a gradual transition through cross-border mobility, which includes strengthening multilateral and regional factors. In case of Moldova, regional cooperation advocates promotion of the civil society, youth work, science and education, culture and cross-border activities, and the support for local democracy.

### **References**

1. (2003). 2003 National Human Development Report Republic of Moldova. Chisinau Moldova : UPND.
2. Deen, B. (2009). Deadlock and division in Moldova: the 2009 political crisis and the role of the OSCE. *Security and Human Rights*, 325-338.
3. Dressler, W. (2006). Between Empires and Europe: The Tragic Fate of Moldova. *DIOGENES* 210 International Council for Philosophy and Humanistic Studies, 29-49.
4. (2011). From Social Exclusion Towards Inclusive Human Development. Chisinau: National Human Development Report.
5. JOHANSSON, A. (2006). The Transnistrian Conflict after the 2005 Moldovan Parliamentary Elections. *JOURNAL OF COMMUNIST STUDIES AND TRANSITION POLITICS*, 507-516.
6. March, L. (2007). From Moldovanism to Europeanization? Moldova's Communists and Nation Building. *Nationalities Papers*, 601-625.
7. Maria Cristina Pantiru, R. B.-W. (2007). Migration and Poverty Reduction in Moldova. The Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty.
8. Mungiu-Pippidi, A. (2003). DISPUTED IDENTITY AS UNESCAPABLE PLURALISM. *MOLDOVA'S AMBIGUOUS TRANSITION*. *Romanian Journal of Political Science*, 85-101.
9. (1995). National Human Development Report. Republic of Moldova Chisinau : UNDP.
10. Sotiu, C. S. (2010). Europeanization at the EU's External. *European Integration Borders: the Case of Romanian-Moldovan Civil Society Cooperation*, 491-506.
11. (2006). The Republic of Moldova National Human Development Report. The Republic of Moldova
12. *Good Governance & Human Development*, 2003.
13. *The quality of economic growth and its impact on human development*, 2006.

## VECTORI DE CONVERGENȚĂ ECONOMICĂ NOMINALĂ ȘI REALĂ CU UNIUNEA EUROPEANĂ

*Emil DINGA, cercet. șt.,  
Camelia BĂLTĂREȚU, cercet. șt.,  
Centrul de Cercetări Financiare și Monetare  
„Victor Slăvescu” din cadrul Academiei Române*

*The study aims to construct time-indexed vectors of numerical values of nominal economic convergence criteria (according to the Maastricht Treaty) and the of real economic convergence criteria (proposed by the authors). Based on the convergence vectors sui generis paths of convergence with the European Union are constructed. Also, the gap vector of the current state of the economic convergence process, relative to the benchmark (as codified, for nominal economic convergence, respectively the average of European Union member states for real economic convergence) is designed and assessed. The case study is conducted on the example of Romania, during 2007-2011 (Romania entered European Union on 01.01.2007).*

**Cuvinte cheie:** *convergență economică, vector de stare, traiectorie, criterii de convergență economică reală.*

**Clasificare JEL:** *F15, F36*

### Introducere

Aderarea României la Uniunea Europeană la 1 ianuarie 2007 este doar primul pas în procesul de integrare economică în structura integraționistă europeană. Cel de-al doilea pas este aderarea la zona euro, adică adoptarea efectivă a monedei comune europene: euro.

În conformitate cu Tratatul de la Maastricht, care a pus bazele Uniunii Economice și Monetare, aderarea la zona euro este condiționată de două procese corelate: a) îndeplinirea unui număr de cinci criterii de convergență economică nominală; b) verificarea sustenabilității îndeplinirii acestor cinci criterii printr-un „stagiu” de cel puțin 2 ani în sistemul ERM2<sup>1</sup>.

Deși documentele oficiale ale Uniunii Europene nu prevăd în mod explicit și un proces de convergență economică reală, studiile teoretice și analizele empirice au arătat faptul că, de fapt, cele două procese de convergență sunt intercorelate. Mai mult decât atât, pe de o parte, convergența economică nominală nu este sustenabilă fără o convergență economică reală iar, pe de altă parte, procesul de convergență economică reală poate fi contradictoriu cu procesul de convergență economică nominală<sup>2</sup>.

În acest context, analiza procesului de convergență economică a României cu Uniunea Europeană trebuie să vizeze atât convergența economică la nivelul economiei nominale, cât și convergența economică la nivelul economiei reale. Prezenta comunicare intenționează să realizeze o „fotografie mișcată” (pe intervalul 2007-2011), la nivelul datelor statistice anuale disponibile în acest moment (Eurostat), cu privire la stadiul procesului de convergență economică a României cu Uniunea Europeană.

<sup>1</sup> Intrarea în ERM2 (Exchange Rate Mechanism 2) este condiționată de îndeplinirea celor cinci criterii de convergență economică nominală (inflația, rata dobânzii nominale pe termen lung, cursul de schimb, ponderea datoriei publice totale în PIB, ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB) cu cel puțin 1 an înainte.

<sup>2</sup> Așa-numitul paradox Maastricht.

### Dinamica procesului de convergență economică nominală

Pentru evaluarea convergenței economice reale vom utiliza criteriile codificate deja în Tratatul de la Maastricht. În acest scop, vom construi vectorii acestui tip de convergență, în felul următor:  $\Delta c_i^j$ : gap-ul dintre valoarea criteriului  $j$  în anul  $i$  atinsă de economia românească și benchmark-ul aceluși criteriu conform Tratatului de la Maastricht:  $\Delta c_i^j = c_i^j(TM) - c_i^j(RO)$ . Pe intervalul considerat avem:  $c_i^1$  – inflația media anuală;  $c_i^2$  – rata medie nominală anuală a dobânzii pe termen lung<sup>1</sup>;  $c_i^3$  – cursul de schimb mediu nominal anual;  $c_i^4$  – ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB;  $c_i^5$  – ponderea datoriei publice brute totale în PIB. Pentru cei cinci ani luați în analiză, vom avea vectorul (linie) al criteriilor naționale pentru convergența economică nominală (datele cantitative sunt preluate din Eurostat):

$$C^1(RO) = \begin{pmatrix} c_1^1(RO) \\ c_2^1(RO) \\ c_3^1(RO) \\ c_4^1(RO) \\ c_5^1(RO) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 4,92 \\ 7,91 \\ 5,58 \\ 6,07 \\ 5,82 \end{pmatrix}$$

Procedând în mod analog cu celelalte criterii, obținem o matrice a valorilor criteriilor naționale de convergență economică nominală:

$$M(RO) = \begin{pmatrix} 4,92 & 7,13 & -5,38 & -4,2 & 12,8 \\ 7,91 & 7,70 & 10,18 & -2,9 & 13,4 \\ 5,58 & 9,69 & 15,22 & -9,0 & 23,6 \\ 6,07 & 7,34 & -0,71 & -6,8 & 30,5 \\ 5,82 & 7,29 & 0,71 & -5,2 & 33,3 \end{pmatrix}$$

Benchmark-urile din Tratatul de la Maastricht pentru cele cinci criterii sunt următoarele:

- pentru *inflație*: să fie cel mult egală cu media aritmetică simplă a primelor trei inflații naționale din statele membre ale Uniunii Europene, la care se adaugă 1,5 pp (puncte procentuale);
- pentru *rata nominală a dobânzii pe termen lung*: să fie cel mult egală cu media aritmetică simplă a ratelor nominale naționale pe termen lung din statele membre ale Uniunii Europene cu cele mai mici trei inflații, la care se adaugă 2 pp (puncte procentuale);
- pentru *cursul de schimb*: să nu înregistreze variații medii anuale, în modul, mai mari de 15% față de un curs de schimb central<sup>2</sup>;
- pentru *deficitul bugetar*: să nu fie mai mare decât 3% din PIB;
- pentru *datoria publică*: să nu fie mai mare decât 60% din PIB.

Matricea benchmark pentru convergența economică nominală este următoarea:

<sup>1</sup> Este vorba despre randamentul emisiunilor primare de titluri de stat cu maturitate la 10 ani.

<sup>2</sup> Întrucât, înainte de intrarea în ERM2, formal nu există un curs central, am considerat variația față de cursul de schimb mediu din anul anterior (pe baza supoziției că cursul de schimb se formează la nivelul fundamentelor sale economice).

$$M(TM) = \begin{pmatrix} 2,78 & 6,43 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 4,05 & 6,24 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 1,59 & 6,16 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 2,42 & 5,2 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 3,04 & 7,31 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \end{pmatrix}$$

Atunci verificarea criteriilor de convergență economică nominală se face determinând matricea-gap:

$$\Delta M = M(TM) - M(RO) = \begin{pmatrix} -2,14 & -0,7 & ok & -1,2 & 47,2 \\ -3,86 & -1,46 & ok & 0,1 & 46,4 \\ -3,99 & -3,53 & ok & -6,0 & 36,4 \\ -3,65 & -2,14 & ? & -3,8 & 29,5 \\ -2,78 & 0,02 & ok & -2,2 & 26,7 \end{pmatrix}$$

Așadar, cu excepția criteriului datoriei publice și a celui al cursului de schimb (excepție anul 2010 la acesta din urmă)<sup>1</sup> România nu a îndeplinit nici un criteriu de convergență economică nominală pe perioada analizată (verificarea criteriului ratei dobânzii nominale pe termen lung în anul 2011 este la limita rotunjirilor cifrelor).

### Dinamica procesului de convergență economică reală

Pentru convergența economică reală Uniunea Europeană nu are codificate criteriile obligatorii (deși, în statisticile oficiale se înregistrează indicatori care ar putea juca acest rol). Ca urmare, autorii propun utilizarea a opt asemenea criterii de convergență economică reală, grupați pe trei clase de relevanță<sup>2</sup>:

**Tabelul 1. Criterii de convergență economică reală**

Clasa criteriilor	Criteriu	Simbol	Reprezentativitate		Natura gap-ului		
			adâncime	stabilitate	intensitate	structură	dinamică
Închîn-up	oferta internă medie	$\bar{s}_D$	mică	mare	x		
	câștigul salarial mediu nominal brut lunar	$csb$	mare	mare	x		
Sustenabilizare	rata economisirii nete naționale private	$r_{EN}$	mică	mare	x		
	productivitatea medie a muncii, pe pers. ocupată	$\bar{\omega}_L$	mare	mică	x	x	x
	soldul contului curent al balanței de plăți externe	$r_{X-M}$	mică	mare	x		
Reziliență	rata absorbției interne	$r_{RI}$	mare	mare	x		
	dimensiunea guvernului	$g$	mică	mare	x		x
	rata de ocupare	$r_p$	mică	mare	x		

**NB:** Semnificația modului de determinare a valorilor numerice ale criteriilor de convergență economică reală:

- $\bar{s}_D$ : PIB/locuitor, exprimat în PPS3 (ponderea valorii naționale în valoarea medie UE27);
- $csb$ : compensația persoanelor ocupate, exprimată în PPS, ca pondere în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);

<sup>1</sup> Mai există, la nivelul anului 2008, o verificare a criteriului deficitului bugetar, dar verificarea este cu totul conjuncturală (nu se dovedește a fi sustenabilă).

<sup>2</sup> Folosim aici un rezultat publicat de autori în lucrarea „Sustenabilitatea economică prin politici de ajustare în contextul globalizării”, apărută la Editura Academiei Române, în anul 2011 (autorii lucrării sunt: Emil Dinga – coordonator, Cornel Ionescu, Elena Pădurean, Camelia Băltăreanu, Ionel Leonida).

<sup>3</sup> Paritatea puterii standard.



- $\mathcal{E}_{EM}$ : diferența dintre economisirea externă, adică soldul contului curent și economisirea publică internă, adică soldul bugetului general consolidat (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);
- $\mathcal{W}_L$ : valoarea PIB, exprimată în PPS, pe persoană ocupată (ponderea valorii naționale în valoarea medie a UE27);
- $\mathcal{X}-M$ : ponderea exportului net (export de bunuri și servicii minus import de bunuri și servicii) în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);
- $\mathcal{G}_I$ : PIB plus importul de bunuri și servicii, ca pondere în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);
- $\mathcal{G}$ : ponderea bugetului general consolidat în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);
- $\mathcal{P}_b$ : ponderea populației ocupate în vârstă de 20-64 ani în total populație în vârstă de 20-64 ani.

Așadar, trebuie să calculăm valorile numerice ale celor opt criterii, pe cei cinci ani luați în analiză și să determinăm „distanța” valorilor naționale ale lor comparativ cu media statelor membre ale Uniunii Europene (UE27). Datele statistice sunt preluate din Eurostat.

Convergența economică reală este cu atât mai bună cu cât valorile criteriilor, așa cum sunt calculate, se apropie de 100 în valoare absolută.

Matricea națională a criteriilor de convergență economică reală este următoarea:

$\mathcal{M}(RO/UE27) = \begin{pmatrix} 41.603,85 & 0,68 & -250,06 & 43,46 & 261,98 & 102,65 & 583,77 & 892,13 & 46,80 & 8,86 & 0,78 & -226,98 & 49,28 & 232,00 & 101,70 & 8,83 & 448,91 & 61,46 & 818,80 & 728,82 & 86,49 & 28,379 & 268,100 & 528,80 & 438,92 & 0,03 & 46,53 & 8,80 & 778,40 \end{pmatrix}$

Așadar, pe perioada analizată, se poate spune că, din perspectivă punctuală, doar unul dintre criteriile de convergență economică reală este aproximativ verificat (rata absorbției interne), pe următorul loc situându-se rata de ocupare, la o distanță de circa 8% față de benchmark. Cele mai mari divergențe economice reale se înregistrează la soldul contului curent.

Din punctul de vedere al tendinței, se constată următoarele:

- a) tendințe ferme spre convergență:
  - *oferta internă medie* (o rată medie anuală de creștere spre valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 4%);
  - *productivitatea medie* pe persoană ocupată (o rată medie anuală de creștere spre valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 4,1%);
- b) tendințe ferme spre divergență:
  - *compensația persoanelor ocupate* (o rată medie anuală de scădere de la valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 2,1%);
  - *deficitul contului curent* în PIB (o rată medie anuală de creștere de la valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 33,7%);
  - *dimensiunea economică a statului*: (o rată medie anuală de scădere de la valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 2,2%);
- c) tendințe oscilante:
  - *rata economisirii nete naționale private*: în primii doi ani (2007, respectiv 2008) se constată o mică reducere a divergenței, pentru ca pe următorii trei ani din interval (2009-2011), rata medie anuală de scădere de la valoarea critică 100 să fie de 50,9%).

### Unele considerații finale

Din punct de vedere conceptual, convergența economică reală se produce atunci când abaterile (și oscilațiile anuale) față de media UE27 sunt mici. Gap-ul acceptabil este dificil de stabilit pe cale teoretică, de aceea opinăm că el constituie un rezultat de natură empirică sau, în cel mai bun caz, un deziderat politic. În acest context, credem că

Uniunea Europeană ar trebui să stabilească praguri de acceptabilitate (în mod similar cu cele stabilite pentru convergența economică nominală) pentru procesul de convergență economică reală.

Pentru cele opt criterii de convergență economică reală pe care îi propunem în comunicarea de față, propunem următoarele praguri și marje de oscilație conjuncturală (ciclică)<sup>1</sup>:

**Tabelul 2. Praguri și marje de oscilație conjuncturală**

Denumire criteriu	Simbol	Valoare prag față de media UE27	Perioada de calcul <sup>2</sup>
oferta internă medie	$\bar{I}_D$	±5%	anul curent
câștigul salarial mediu nominal brut lunar (compensația salariaților)	$CSB$	±5%	anul curent
rata economisirii nete naționale private	$r_{EN}$	±5%	anul curent
productivitatea medie a muncii, pe pers. ocupată	$\bar{W}_L$	±5%	ultimii doi ani (inclusiv anul curent)
soldul contului curent al balanței de plăți externe	$r_{X-M}$	±10%	ultimii trei ani (inclusiv anul curent)
rata absorbției interne	$r_{AI}$	±5%	ultimii doi ani (inclusiv anul curent)
dimensiunea guvernului	$G$	±5%	anul curent
rata de ocupare	$r_G$	±5%	ultimii doi ani (inclusiv anul curent)

Convergența economică nominală este, de fapt, din punct de vedere al sustenabilității ei, un efect al convergenței economice reale. Lucrurile se petrec exact ca în cazul relației dintre stabilitatea economiei nominale și stabilitatea economiei reale, la nivel național: stabilitatea economiei reale stă la baza stabilității economiei nominale. De aceea, un accent prea mare pus pe componenta nominală, în detrimentul accentului pus pe componenta reală a economiei este de natură să introducă și să mențină vulnerabilități și nesustenabilități. Vulnerabilitățile și nesustenabilitățile generează, în multe cazuri, reversibilități. Ireversibilitatea unor procese economice dezirabile se poate asigura doar prin asigurarea caracterului structural al acelor procese, or, caracterul structural este propriu, în cel mai înalt grad, economiei reale, adică, în cazul analizat de noi aici, convergenței economice reale.

În opinia noastră, un set de criterii de convergență economică reală în cadrul Uniunii Europene este imperios necesar. El ar putea fi codificat fie prin modificarea Tratatului de la Maastricht, fie prin elaborarea unui nou Tratat european, pe care propunem să-l numim Tratatul de guvernare economică europeană (Treaty of European Economic Governance – TEEG) care să integreze prevederile actuale din Tratatul de la Maastricht, Pactul de Stabilitate și Creștere, Tratatul de stabilitate, coordonare și guvernare în cadrul Uniunii Economice și Monetare, Pactul Euro Plus, Semestrul European, Coordonarea politicilor economice etc. De asemenea, noul tratat ar trebui să cuprindă lecțiile date de actuala criză financiară și economică internațională: a) un sistem de indicatori (în cadrul Eurostat) dedicat semnalizării timpurii a apropiării (fie

<sup>1</sup> Menținem sugestia (utilizată și în comunicarea de față) ca evaluarea cantitativă a procesului de convergență economică reală să se facă prin raportarea algebrică a valorii naționale a criteriului la valoarea medie UE27 a acestuia.

<sup>2</sup> Perioada este valabilă atât pentru valoarea națională a criteriului, cât și pentru valoarea medie UE27 a acestuia, pentru a asigura comparabilitatea metodologică.

ciclice, fie structurale) de o criză economică sau financiară<sup>1</sup>; b) monitorizarea și pilotarea problemei îndatorării suverane; c) determinarea unui prag al deficitului bugetului general consolidat care să separe între cheltuiala bugetară „sănătoasă” (cu efect multiplicator cert în economia reală) și cheltuiala bugetară „vulnerabilă” (fără un asemenea efect); de fapt, deficitul bugetar ar putea fi calculat chiar pe aceste două componente, așa încât doar componenta „nesănătoasă” să fie problematică; d) obligarea băncilor centrale naționale care au altă țintă de politică monetară decât stabilitatea financiară să treacă imediat la țintirea stabilității financiare; e) examinarea unei soluții intermediare pentru accesul la zona euro a statelor membre ale Uniunii Europene care nu au aderat la moneda comună: statele pot intra în ERM2, chiar dacă nu au îndeplinit toate criteriile de convergență economică nominală de tip monetar (deci cu îndeplinirea criteriilor privind datoria publică și deficitul bugetar), păstrându-și parțial dreptul de intervenție asupra cursului de schimb, în limita de variație a acestuia de  $\pm 8\%$ ; noul statut poate constitui o „resursă” atât pentru ameliorarea criteriilor de convergență nominală de îndeplinite, cât și pentru consolidarea traseului spre convergență economică reală<sup>2</sup>.

### Referințe bibliografice

1. Angeloni, I., L. Dedola – From the ERM to the euro. New evidence on economic and policy convergence among the EU countries. ECB WP nr. 4, mai 1999.
2. Angeloni, I., A. Kashyap, B. Mojon, D. Terlizzese – Monetary transmission in the euro area. ECB WP nr. 114, ianuarie 2002.
3. Baldwin, R, C. Wiplosz – Economia integrării europene. Editura Economică, București, 2006.
4. Borys, M.M., Polgar, E.K., Zlate, A. – Real Convergence and the Determinants of Growth in EU Candidate and Potential Candidate Countries, OPS, ECB, nr. 86/2008.
5. Bruha, J., Podpiera, J., Polak, S. – The Convergence Dynamics of a Transition Economy. The case of the Czech Republic, IMF WP nr. 07/116/2007.
6. Burda, M., C. Wyplosz – Macroeconomie – Perspectiva europeană. Ed. ALL Beck, București, 2002.
7. Dinga, E., Ionescu, C., Pădurean, E., Băltărețu, C., Leonida I. – Sustenabilitatea economică prin politici de ajustare în contextul globalizării, Editura Academiei Române, 2011.
8. Frankel, J. – Real Convergence and Euro Adoption in Central and Eastern Europe. Trade and Business Cycle Correlations as Endogenous Criteria for Joining EMU, RWP, 04-039/2004.

<sup>1</sup> Evident, aici nu are ce căuta un „indicator” de genul numărului de trimestre consecutive de recesiune/creștere economică (care este mai degrabă o chestiune ziaristică, nicidecum științifică). În schimb, ar fi de mare utilitate un indicator de genul „ocupării stabile”, sau de genul „internalizării structurale”.

<sup>2</sup> Aderarea la zona euro se va face, desigur, la îndeplinirea completă a criteriilor de convergență economică nominală, stagiul în ERM2 fiind, ca și până acum, de minimum doi ani.

## UNELE ASPECTE ALE EXPERIENȚEI INTERNAȚIONALE PRIVIND CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN DOMENIUL INOVĂRII

*Irina CRISTIAN,  
drd., cercet. șt., IEFS*

*Innovation activities are actions of scientific, technological, organizational, financial and commercial, participating in the realization of innovations and their implementation. Thus, scientific management decision making – reasonable in innovation – technology must take into account modern statistical methods. Their use allows not only to identify the major factors that affect the development of advanced technologies and scientific activities – innovation in the country, but also to quantify their degree of influence.*

Statistica este o știință într-o continuă evoluție, ce atrage în universul ei oameni din diverse domenii de activitate: economie, sociologie, psihologie, medicină, cultură, sport etc., și care reușind să cunoască multitudinea de metode și tehnici oferite de ea, vor putea să se confrunte cu diversele probleme complexe ale societății noastre.

Astfel, la elaborarea deciziilor de gestionare științifico-rezonabile în domeniul inovațional-tehnologic trebuie să se țină cont de metodele statisticii moderne. Utilizarea lor va permite nu numai de a identifica factorii majori care afectează caracterul de dezvoltare a tehnologiilor avansate și a activităților științifico-inovaționale în RM, dar și de a cuantifica gradul lor de influență.

Totodată, analiza statistică trebuie să fie direcționată la identificarea de resurse suplimentare pentru creșterea inovatoare.

Activitățile de inovare sunt acțiuni cu caracter științific, tehnologic, organizațional, financiar și comercial, care participă la materializarea inovațiilor și implementarea acestora. Activitățile de inovare includ, deasemenea, și cercetarea-dezvoltarea care nu este legată direct de elaborarea unei inovații specifice, dar care urmărește acumularea unor noi cunoștințe în mecanică, cinematică, electromagnetism sau termodinamică, ce vor fi necesare în proiectarea unor sisteme tehnice inovative moderne.

Pe când, procesul de inovare include o serie de activități care nu au caracter de cercetare-dezvoltare, cum sunt fazele ulterioare de producție și distribuție a noilor produse, instruirea personalului în privința noilor procese, activități de implementare a inovațiilor, de exemplu noi metode de marketing sau noi metode organizaționale.

Inovarea este o activitate complexă, cu multe componente care interacționează, iar procesul de inovare nu este ușor de cuantificat.

Pentru a evalua performanțele de inovare realizate de statele europene, la inițiativa Comisiei Europene a fost elaborat instrumentul denumit *Tablou de bord european al inovării ("European Innovation Scoreboard (EIS)"*, care permite analiza comparativă a performanțelor activităților de inovare ale statelor membre ale UE, precum și ale altor națiuni inovative [1].

Tabloul European de Inovare – numit European Innovation Scoreboard (EIS), bazat pe 25 de indicatori, duce la o evaluare comparabilă a activității de inovare din cele 27 de state membre ale UE și alte țări terțe europene, inclusiv Elveția (aici se include și Turcia). În plus, aceasta oferă informații comparabile cu privire la creșterea productivității și a competitivității pe termen mediu și lung a diferitor sisteme naționale de inovare.

Sistemul de măsurare a inovării se extinde în trei direcții.

Ü În primul rând, se studiază noi tipuri de inovații – de marketing și management organizațional;

Ü În al doilea rând, o mai mare atenție este acordată pentru studiul proceselor de inovare de relații de cooperare cu alte organizații și întreprinderi;

Ü În al treilea rând, se ține cont de importanța inovării efectuate în ramurile cu intensitate mai mică de cercetare (ramurile sferei de servicii, low-tech ramurile de prelucrare).

În baza liniilor dispozițiilor metodologice elaborate și ținând cont de experiența existentă de efectuare a monitorizării statistice în domeniul inovării, Eurostat, în strânsă coordonare cu experți din statele-membre ale UE, a fost elaborat un program unific de studiu de inovare (Community Innovation Survey: CSI-IV). A patra rundă a studiului de inovare european, efectuat în conformitate cu programul actualizat, a avut loc în perioada anilor 2007-2009. Au participat 27 de țări ale Uniunii Europene, plus Islanda și Norvegia.

În anii 2008 și 2009, comparația a fost făcută pe 29 de indicatori, combinate în trei grupuri majore și șapte subgrupe. În această perioadă a fost timp și pentru a elabora o abordare nouă la problemele de evaluare a performanței de inovare.

În anul 2011 a fost pregătit primul studiu care a primit un nume nou “Innovation Union Scoreboard – IUS” (“Scară Uniunii Inovării”). Bazat pe metoda “Scării Uniunii Inovării”, elaborată anterior, care utilizează evoluțiile de abordări noi a anilor 2008-2009, un nou instrument trebuie să promoveze monitorizarea implementării strategiei a Uniunii Europene în anul 2020, oferind evaluarea și analiza comparativă a eficienței inovaționale din 27 de țări membre ale Uniunii Europene, care prezintă părțile lor forte și slabe în construirea și dezvoltarea sistemelor inovatoare.

Utilizată în perioada anilor 2008-2009 o listă de 29 de indicatori a fost înlocuită cu una nouă mai scurtă din 25 de indicatori, care, potrivit elaboratorilor, reflectă mai bine realitățile actuale în înțelegerea și evaluarea eficienței sistemelor naționale de cercetare și inovare. Întrucât cea mai mare parte a materialelor de statistici utilizate se referă la anii 2007-2009, analiza efectuată nu a fost capabilă în deplină măsură să ia în considerare efectele și consecințele impactului crizelor economice și financiare asupra domeniul inovării.

Analiza comparativă pentru anul 2010 include indicatorii inovativi și analiza tendințelor pentru 27 de țări membre ale Uniunii Europene, precum și pentru Croația, Islanda, fosta Republică Iugoslavă Macedonia, Norvegia, Serbia, Elveția și Turcia. De asemenea, au fost efectuate comparații pe o gamă mai restrânsă de indicatori, cu SUA, Japonia și țările BRIC (Brazilia, Rusia, India și China) [4]. Noua structură Scării Uniunii Inovării, care s-a păstrat din perioada anilor 2008-2009, este prezentată în tabelul 1.

**Tabelul 1. Structura Scării Uniunii Inovării**

	Secțiunile	Măsurări	Numărul indicatorilor
1	<b>Oportunități</b>		<b>8</b>
		1.1 Resurse umane	3
		1.2 Transparența, calitate și atractivitate a sistemelor	3
		1.3 Finanțe și sprijin	2
2	<b>Activitățile firmelor</b>		<b>9</b>
		2.1 Investiții	2
		2.2 Relații și antreprenoriat	3
		2.3 Active intelectuale	4
3	<b>Rezultate</b>		<b>8</b>
		3.1 Inovatori	3
		3.2 Rezultatele economice	5

**Secțiunea „Oportunități”** prezintă principalele forțe motrice ale activității inovatoare, care determină condițiile externe referitor la firme, și include trei măsurări inovatoare. Măsurarea de „Resurse umane” constituie 3 indicatori, care determină disponibilitatea pe piața muncii forță de muncă de înaltă calificare și educată. Măsurarea de “Transparența, calitate și atractivitate a sistemelor de cercetare” constituie 3 indicatori, care determină competitivitatea mediului științific de cercetare al țării la nivel internațional. Măsurarea de „Finanțe și sprijin” include 2 indicatori, care determină disponibilitatea de finanțare pentru proiecte inovatoare, precum și sprijinirea activității de cercetări științifice și inovare din partea statului.

**Secțiunea „Activitățile firmelor”** descrie activitatea de inovare la nivel de firmă și include trei măsurări inovatoare. Măsurarea de „Investiții” a firmelor include 2 indicatori, investiții în cercetări științifice și elaborare, precum și investiții fără cercetări, care firmele efectuează pentru a crea inovații. Măsurarea de “Relații și antreprenariat” include 3 indicatori, care evaluează activitatea de inovare a antreprenorilor și întreprinderilor, de cooperare între firmele inovatoare, precum și cooperarea acestora cu sectoarele de stat și public. Măsurarea de ”Active intelectuale” reprezintă forme diferite ale drepturilor de proprietate intelectuală care apar ca urmare a procesului de inovare.

**Secțiunea „Rezultate”** include indicatori care evaluează rezultatele activităților de inovare ale firmelor, și este reprezentată de două măsurări. Măsurarea de ”Inovatori” include 3 indicatori, precum și evaluează numărul de companii care aduc inovații pe piață sau le utilizează în cadrul organizațiilor, totodată să ia în considerare atât inovații tehnologice și netehnologice, precum și cota firmelor de creștere rapidă. Indicatorul “firmele de creștere rapidă” se introduce pentru prima dată și corespunde indicatorilor cheie noi ale strategiei europene pentru anul 2020. Măsurare de "Rezultatele economice" cuprinde încă 5 indicatori și acoperă succesul economic al inovațiilor în domeniul ocupării forței de muncă, exporturile și vânzările din contul inovațiilor. Un nou instrument de monitorizare propus de UE, vă permite identificarea domeniilor, dezvoltarea cărora necesită eforturi suplimentare cum din partea statelor, așa și sectorului antreprenorial [3].

Este semnificativ faptul că toate statele membre ale UE sunt evaluate în cadrul a patru grupuri de țări: 1) lideri de inovare; 2) adepți de inovare; 3) inovatori moderați; 4) țările din urmă.

Potrivit ultimului rating, publicat de Comisia Uniunii Europene :

Ü Lideri în domeniul inovării sunt: Danemarca, Finlanda, Germania și Suedia care înregistrează performanțe net superioare mediei din UE-27, cu 20 la sută sau mai mult;

Ü Inovatori moderați: performanțele Croației, Republicii Cehe, Greciei, Ungariei, Italiei, Maltei, Poloniei, Portugaliei, Slovaciei și Spaniei se află sub media din UE-27;

Ü Inovatori modești: performanțele Bulgariei, Letoniei, Lituaniei și României sunt net inferioare mediei din UE-27.

Activitatea de inovare din Republica Moldova nu este încă o bază pentru dezvoltarea socio-economică a țării: în economia națională nu se observă nici progrese tehnologice semnificative, nici semne de asimilare intensă în masă a rezultatelor cercetărilor.

Republica Moldova conform Indicelui de INSEAD a ocupat în 2011 locul 39 în lume în rândul țărilor celor mai inovatoare (cu doi ani în urmă ea a fost pe locul 129) și pe locul 25 în Europa. Țările vecine, România și Ucraina au avut, respectiv, locurile 50 și 60. INSEAD întocmește “Indicele Global de Inovare” pe 125 de țări, unde în topul primelor douăzeci de țări nu se află țările CSI.

Autorii ratingului, au indicat țărilor, care sunt în curs de dezvoltare inovațională. În primul rând, nu toate țările evaluează obiectiv eficacitatea de inovare. În al doilea rând, la dezvoltarea de inovare trebuie să fie conectate toate sectoarele economiei. În caz contrar, efectul dorit a activității inovaționale nu va avea loc [4].

Starea reală a economiei Moldovei, reflectă obiectiv eficiența redusă a activității de inovare. A scăzut nivelul tehnic al producției interne, precum și toți indicatorii pentru crearea și utilizarea de invenții. S-a redus numărul elaborărilor științifico-tehnice pentru a crea noi tipuri de materiale, echipament high-tech, pentru producția modelelor experimentale de tehnica nouă.

În termeni de observare statistică se efectuează, de asemenea, pași importanți. Astfel, Republica Moldova în anul 2011 a luat parte la sondaj prin Innobarometru.

Astfel, putem constata schimbarea rolului statisticilor în modelarea sistemului de inovare. Statisticile încetează să mai fie baza informațiilor, în sensul strict al cuvântului, și devine o parte integrantă de elementul conceptelor strategice internaționale. Dezvoltarea de termeni și definiții statistice, abordărilor de clasificare și de măsurare fac vizibile primele modele strict teoretice, ne permit determinarea unui cadru pentru noi fenomene și procese.

În prezent, în țările dezvoltate occidentale cota de tehnologii noi sau îmbunătățite, echipamente și alte produse care conțin cunoștințe sau soluții noi, este de la 70 până la 85% din PIB. Aceste țări concentrează mai mult de 90% din capacitatea științifică la nivel mondial și controlează 80% din piața mondială de înalte tehnologii, al cărei volum este acum estimat la 2,5-3 trilioane de dolari SUA, care depășește piața de materii prime și resurse energetice [2].

Unul dintre factorii cheie pentru succesul în politica de inovare a **Marii Britanie** a fost orientarea spre inițiativă privată. În **Norvegia** sprijinirea cercetărilor fundamentale în institute și universități este una dintre prioritățile principale ale politicii norvegiene de inovare. În **Olanda**, sprijinirea selectivă al regiunilor de top inovatoare, precum ar fi sistemul de transfer al tehnologiilor în domeniul științific, rețea dezvoltată de universități științifice cu finanțare publică. În **Spania**, un rol major în dezvoltarea inovatoare joacă activizarea interacțiunii între structurile de stat și private. În **Coreei de Sud** dezvoltarea inovatoare rapidă de succes a fost posibilă datorită împrumutului activ a tehnologiilor externe și politicii competente de brevet. În **SUA**, crearea condiții de măsuri coerente și specifice de sprijinire a antreprenoriatului. Factorii cheie de succes ale **Finlandei** sînt deținerea de către stat a cotelor de participare în companii cheie; reglementarea ratelor dobînzilor; sprijinirea de stat a sectorului privat; alternare a cooperăției de stat și concurenței de stat cu ramură. În **Franța**, sunt polii de competitivitate, care permit întreprinderilor, universităților și cercetătorilor-elaboratorilor să lucreze împreună. În **Suedia** – investițiile pe scară largă în domeniul educației, care contribuie la dezvoltarea științei. În dezvoltarea inovatoare a **Germaniei** rolul important a jucat cooperare cu SUA (în cadrul recuperării economiei de postrăzboi), precum și dezvoltarea unui mecanism de parteneriat public-privat.

**Punerea în aplicare cu succes ideilor specifice a sistemii naționale de inovație** pot varia foarte mult în funcție de contextul istorico-economic. Cu toate acestea, este posibil de formulat o serie de teze de bază într-o mare măsură comune pentru diferite țări [3].

*Printre factorii care împiedică dezvoltarea sistemelor inovatoare sînt următoarele:*

- ponderea scăzută a activității antreprenoriale în finanțarea C & D (**Franța, Suedia, Olanda, India, Rusia și alte țări CSI**);
- o implicare slabă a întreprinderilor mici și mijlocii în activități inovative (**Franța, Suedia, Olanda, Japonia, Rusia și alte țări CSI**);

- "exodul de creiere" (**Franța, Germania, Rusia și alte țări CSI**);
- disparităților teritoriale în dezvoltarea (**Germania, India, China, Franța, Norvegia, Rusia și alte țări CSI**);
- îmbătrânirea rapidă a populației (**țările Uniunii Europene**);
- costuri ridicate ale complexului militar-industrial (**Suedia, Israel, Rusia, SUA**);
- piețele de capital de risc (vencure) nedezvoltate (**Danemarca, Germania, Rusia și alte țări CSI**);
- probleme de comercializare a inovațiilor (**India, Germania, Brazilia, Rusia și alte țări CSI**);
- un cadru juridic slab pentru a încuraja dezvoltarea inovatoare (**Rusia și alte țări CSI**);
- birocrăția (**India, Brazilia, unele țări din Asia, Rusia și alte țări CSI**).

Analiza măsurilor individuale a politicilor statale din diferite țări ale lumii, ținând cont de neajunsuri indicate mai sus a sistemelor de inovare, permite de a selecta unele componente ale politicii de inovare de stat, care sînt, de regulă, folosite pentru dezvoltarea sistemului național de inovare:

- § crearea organizațiilor și organelor speciale responsabile pentru definirea și punerea în aplicare a politicii de inovare (aproape toate țările);
- § interacțiune activă cu alte țări în domeniul transferului de tehnologii (aproape toate țările);
- § crearea clasterilor de inovare (Franța, Germania);
- § punerea în aplicare a inovațiilor majore în corporațiile transnaționale mari (Suedia, Franța, Olanda, India, Japonia, Rusia);
- § asigurarea educației gratuite (Germania, Norvegia);
- § utilizarea "vaucerilor de inovare" (Olanda, Marea Britanie, Germania);
- § finansarea bugetară directă semnificativă a R & D în diferite forme (aproape toate țări).

### Referințe bibliografice

1. Draganescu M. Societatea informațională și a cunoașterii. Vectorii societății cunoașterii, 2004. [www.edemocratie.ro](http://www.edemocratie.ro);
2. Gibbons M., Limoges C., Nowotny H., Schwartzman S., Scott P., Trow M. The new production of knowledge. The dynamics of science and research in contemporary societies. London: SAGE Publications Ltd, 1994.
3. Communique: 2009 World Conference on Higher Education: The New Dynamics of Higher Education and Research For Societal Change and Development, UNESCO 2009. <http://www.unesco.org/en/wche2009/>;
4. Raportul Comisiei Europene "Romania – realizari majore ale UE în domeniul științei și cercetării" [http://ec.europa.eu/research/pdf/national-brochures-2009/eu\\_research\\_2004-2009\\_ro.pdf](http://ec.europa.eu/research/pdf/national-brochures-2009/eu_research_2004-2009_ro.pdf)



**ANALYZING THE PERFORMANCE OBJECTIVES REGARDING  
THE SAFETY OF AN ELECTRONIC SYSTEM FOR CENTRALISED  
COMMAND OF RAILWAY STATIONS**

*Corneliu Mihail ALEXANDRESCU, University “Politehnica”  
of Bucharest, Transports Faculty, Bucharest, Romania  
Iulian BĂDESCU, University “Politehnica”  
of Bucharest, Transports Faculty, Bucharest, Romania  
Ilias NICOLAE, University of Petrosani  
Aurelian NICOLA, SC General Trans AS,  
Petrosani, Romania*

*This paper presents several results of a applicative research program, which objective was the technical and scientific foundation of a Romanian solution for obtaining an electronic system based on information technology, dedicated to centralized control of a railway station. The results contain the definition of the safety objectives for the system, global and in detail, at subsystem and module level. The realization of the determined safety objectives according to the presented methods confers the guaranty of safe system behavior, according to the applicable CENELEC standards and to the CFR safety politics.*

**Introduction**

The paper presents results of an applicative research programme which objective was to substantiate, technically and scientifically, a Romanian solution for the realisation of an electronic system, based on information technology, dedicated to centralised control of a railway station.

The Romanian Railway has drastic regulation regarding the railway safety that must be strictly kept by any electronic interlocking system. There are three main European standards (elaborated by CENELEC – *European Committee for Electrotechnical Standardization*) dedicated to the railway systems safety: EN50126, EN50128, EN50129. Any railway safety system, and most of all the electronic interlocking systems, must be developed, tested, verified, validated, installed, maintained, operated and delivered (for the entire life cycle) according to the mentioned standards.

The European standards for railway systems, like any standards, define what it must be done, but not how it has to be done. And exactly “how it has to be done” represents the subject of this research programme. In the present paper we will offer several solutions regarding the definition of safety objectives for such a system. The proposed solutions assure the conformity with the CENELEC standards for railway systems and also with CFR politic in safety area.

The solutions synthetically presented in this paper assure the scientific foundation for the 3<sup>rd</sup>, 4<sup>th</sup> and 5<sup>th</sup> stages of the system life cycle, defined in the EN50126 European standard. Basically, it is about risk quantification for safety and about identification the acceptable risk level to assure a safety level that is compatible with railway system requests.

According with EN50126 provisions, the risk concept it is a combination of two elements:

- The probability to occur an event or a combination of events that could lead to a dangerous situation, or the appearance frequency for such events.
- The consequences of a dangerous situation.

Planning the safety objectives for the system implies the following steps:

- To identify and to evaluate the system associated risks.
- To define and to apply an acceptance criterion for the risk, in order to define the global safety objectives for the system.
- To actuate the detailed safety objectives and to allocate these objectives at subsystem and module level.

**Risk evaluation**

According to EN50216 provision, the risk evaluation must be done considering the occurrence probability for dangerous events and also the severity of their consequences, in order to establish the risk level generated by these events. The following table presents a “frequency – consequence” matrix. The qualitative categories regarding the dangerous situations frequency and severity are set according to those defined in EN50216 standard.

**Table 1. “Frequency-Consequence” matrix**

Dangerous situations occurrence frequency	Dangerous situation severity			
	Insignificant	Minor	Critical	Catastrophic
Frequent	RISK LEVEL			
Probable				
On occasion				
Rarely				
Unlikely				
Incredibly				

The risk qualitative categories and the possible actions for each category are defined in Table 2, according to EN 50126.

**Table 2. Risk qualitative categories**

Risk categories	The actions that are applicable for each risk category
Unacceptable	It must be eliminated;
Undesirable	It must be accepted if the risk reduction it is impossible and only in agreement with the railway exploitation enterprise or with the railway authority, as the case may be;
Acceptable	Acceptable with an adequate control and in agreement with the railway exploitation enterprise;
Insignificant	Acceptable with/without the acceptance of the railway exploitation enterprise;

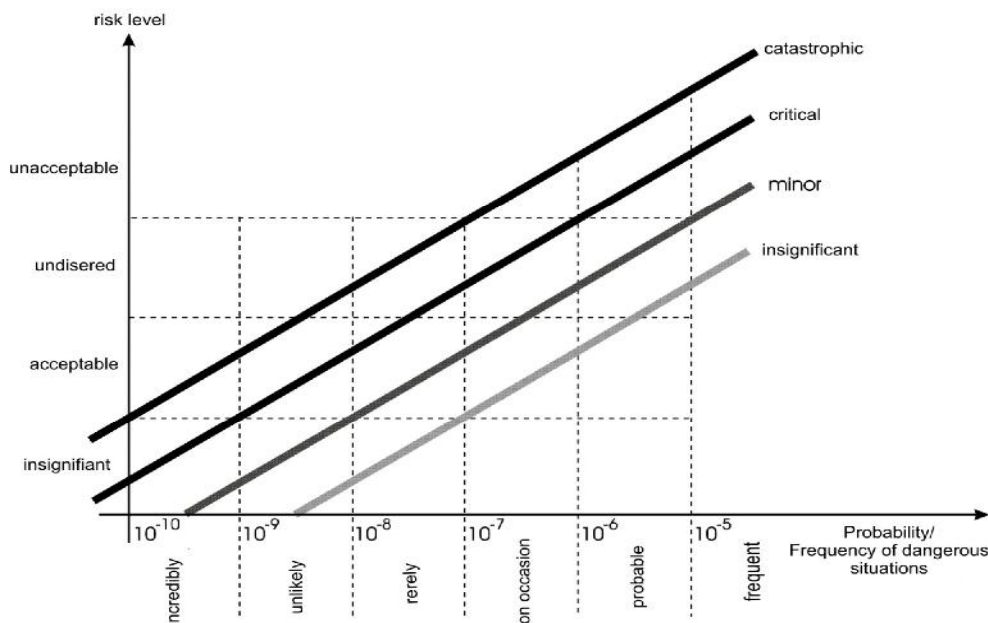
Analysing each *severity-frequency* combination of the dangerous situations associated to the system according to the CFR politic regarding safety, we obtain a decisional table for risk evaluation, presented in Table 3.

**Table 3. Risk evaluation**

Dangerous situations occurrence frequency	Dangerous situation severity			
	Insignificant	Minor	Critical	Catastrophic
Frequent	Undesirable	Unacceptable	Unacceptable	Unacceptable
Probable	Acceptable	Undesirable	Unacceptable	Unacceptable
On occasion	Acceptable	Undesirable	Undesirable	Unacceptable
Rarely	Insignificant	Acceptable	Undesirable	Undesirable
Unlikely	Insignificant	Insignificant	Acceptable	Acceptable
Incredibly	Insignificant	Insignificant	Insignificant	Insignificant

Using this table, it is possible, by applying a risk acceptance criterion, to determine the acceptable frequency for the occurrence of a dangerous situation, according to its severity degree.

In order to a more rigorous risk evaluation and also to quantify in probability values the acceptable occurrence frequency of dangerous situation, it was drawn the diagram in Figure 1. The final diagram presented in Figure1 it is the result of an interpolation based on the principle of a constant approach for the risk and severity notions.

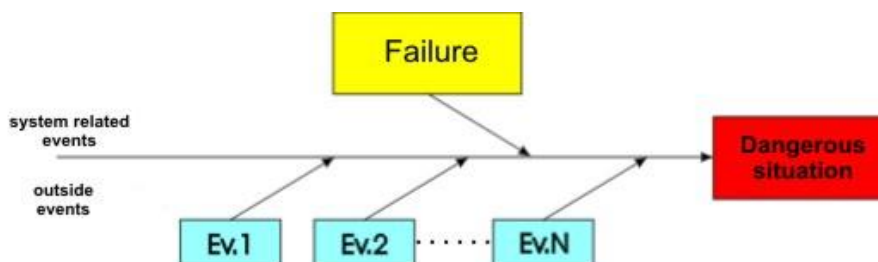


**Fig. 1. Risk level – Dangerous situation frequency/probability curve**

It is easy to verify that the above curve is in accordance with the decision table presented in Table 3. The final report will be offered details regarding the dangerous situations frequency categories quantification. The final report will also present several aspects regarding the system associated risk identification and evaluation, according to the CFR safety politics.

**Risk acceptance and the determination of system safety global objectives**

In order to establish the maximal admissible hourly probabilities (frequencies) for dangerous failures of the system, we started from the concept that any dangerous situation it is generated by a multitude of independent events that must occur simultaneously (see the below diagram). The risk analysis highlighted that the dangerous situations associated to the system had a mutual element: the existence of a faulty functionality of the system, generated by a failure that, in this circumstances, must be regarded as a dangerous failure. The dangerous situations were established in the risk analysis, based on the CFR safety politics.



**Fig. 2. Analyse of the dangerous situations generated by system failures**

As the system failure and the concurrent external events that generate dangerous situations are probabilistically independent, it result that the dangerous situation probability ( $P_{sp}$ ) is

$$P_{sp} = P_{dp} \cdot P_{ev}, \quad (1)$$

where:  $P_{dp}$  – dangerous failure probability;

$P_{ev}$  – external concurrent event global probability.

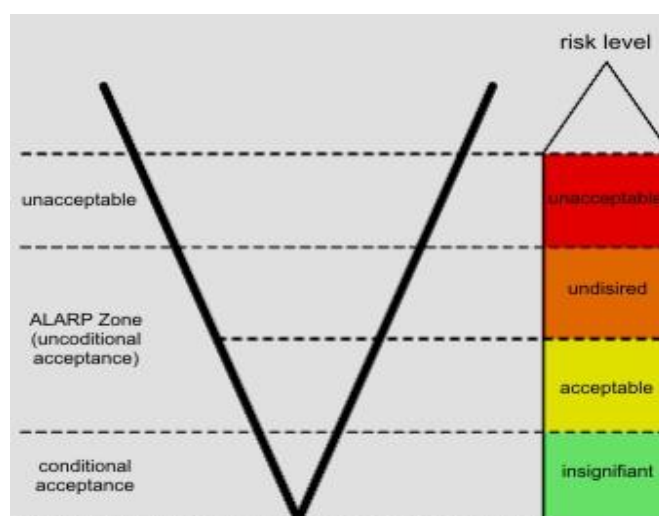
**As the concurrent external events are independent, it results:**

$$P_{ev} = P_{ev1} \cdot P_{ev2} \cdot \dots \cdot P_{evn}. \quad (2)$$

**In order to determine the maximal admissible frequency (hourly probabilities) for the system dangerous failures, we proceed according to the following algorithm:**

- Step 1** Identify the dangerous situations associated to the system. This step was realised inside the risk analysis, where there were identified 29 relevant types of dangerous situations.
- Step 2** Determine the maximal severity level for the dangerous situations identified in Step 1. This step was realised inside the risk analysis.
- Step 3** Establish the risk acceptance criterion.
- Step 4** Establish the acceptable frequencies for the dangerous situations, according to the maximal severity level.
- Step 5** Establish the external events that concur to dangerous situations generation and establish their frequencies.
- Step 6** Establish for each dangerous situation the maximal frequency of the system dangerous failures, that can concur to the appearance of the dangerous situation.
- Step 7** Establish the maximal acceptable frequency for each dangerous failure of the system.

According to EN 50126 provision, the risk acceptance must be based on a general accepted principle. In this project, the risk acceptance analysis is based on ALARP (*As Low as Reasonable Practicable*) principle. So, it was defined a correlation between the ALARP principle associated diagram (defined in EN 50126) and the decision table regarding the risk evaluation defined in Table 3. This correlation is highlighted in the following picture.



**Fig. 3. ALARP Principle: Correlation with risk evaluation procedure**

In order to define the maximal acceptable frequencies for the dangerous situations, the correlation represented in the above picture conducts to the identification of the correlation between the risk acceptance criteria (ALARP principle) and the quantitative definition of the risk level, according to the dangerous situation frequency/probability (Figure 1). This correlation is pictured in Figure 4. The curve represents the tool that will be used to determine the maximal acceptable frequencies for the dangerous situations identified in the risk analysis phase.

According to the following curve, the unconditioned acceptance of a risk involves its framing in the “insignificant” category. If the risk reduction measures cost until this level is extremely high, the ALARP principle permits the acceptance of some risk framed in the “acceptable” category. In such situations, according to EN50216 provisions, the acceptance is conditioned by the approval of the railway authority and of the beneficiary. The results of applying the ALARP principle, according to the previously defined method, are highlighted in the following table.

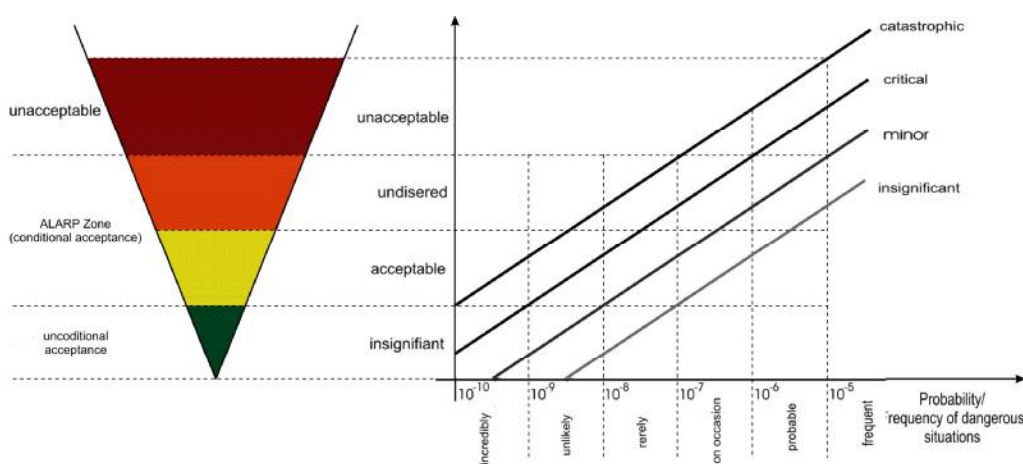


Fig. 4. Definition of the risk acceptance method by using the ALARP principle

Table 4. Numerical determination of the maximal acceptable probabilities of dangerous situation appearance, according with their severity

Dangerous situations occurrence frequency	Maximal acceptable probability [h <sup>-1</sup> ]	
	Unconditioned acceptance	Acceptance with the approval of AFER and CFR
<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Catastrophic	10 <sup>-10</sup>	5*10 <sup>-9</sup>
Critical	10 <sup>-9</sup>	5*10 <sup>-8</sup>
Minor	10 <sup>-8</sup>	5*10 <sup>-7</sup>
Insignificant	10 <sup>-7</sup>	5*10 <sup>-6</sup>

In the risk analysis there were identified 44 types of dangerous failures for the system that, in certain conditions, can conduct to the dangerous situation appearance. There were also analysed the external events that can encourage the dangerous situation appearance and there were actuated their frequencies.

According to the EN50216 provisions, a safety function can be defined as the function that prevent the appearance of a dangerous failure. So we can say that for each analysed dangerous failure it can be associated a safety function that assure the prevention of the dangerous failure appearance. For each safety function (dangerous failure) there can be associated safety objectives, as follows:

- Quantitative objective, referring to hazardous failures; the maximal acceptable frequency (hourly rate) for the dangerous;
- Qualitative objective, referring to the methodical failures; the safety integrity level allocated to the safety function.

### **Establishing the detailed safety objectives and their allocation**

As mentioned before, the definition of the safety objectives is based on defining the requests for the protection against hazardous failures, respectively against the physical structure failures. Based on the results, there are inferred the safety integrity objectives, or the requests for protection against methodical failures.

The definition of the safety objectives must respect the above described procedure. This means that it is necessary to identify the physical modules of the system to which there can be allocated safety objectives. For each system safety function it must be identified the modules that contribute to its realisation.

The definition of the detailed requests regarding safety will be realised based on an iterative algorithm, shortly presented as follows.

- Step 1** Define the functional architecture;
- Step 2** Define the architecture of the physical structure;
- Step 3** Allocate the function at physical structure subsystem level;
- Step 4** Allocate the safety functions at functional architecture modules level;  
There are analysed the safety functions in correlation with the functional architecture, in order to establish, for each safety function, the modules involved in that function;
- Step 5** Allocate the safety functions at physical architecture subsystems level;
- Step 6** De-compose the global safety objectives in detailed objectives, at the physical structure subsystems level;
- Step 7** Establish the detailed safety requests an the physical structure subsystems level.

The results of applying this algorithm means a set of safety detailed objectives at each physical structure subsystem level. The values may cover more safety integrity levels. According to the constructive homogeneity principle, a subsystem safety objective it is the most restrictive objective form the set obtained in the following step. In the same time, it is defined the critical safety function at each physical architecture level.

### **Conclusions**

This paper presented several results of a applicative research programme, which objective was the technical and scientific foundation of a Romanian solution for obtaining an electronic system based on information technology, dedicated to centralised control of a railway station. The results contain the definition of the safety objectives for the system, global and in detail, at subsystem and module level. The realisation of the determined safety objectives according to the presented methods confers the guaranty of a safe system behaviour, according to the applicable CENELEC standards and to the CFR safety politics.

Even if the results may not be a novelty in the field, the solutions for the existent systems are producers protected, and so we can sustain that our results are original.

This paper doesn't treat other important aspects regarding other electronic interlocking systems, such as:

Ü Establishing the performance objectives regarding reliability, availability and maintainability;

Ü Defining the technical solutions for realising the performance objectives regarding reliability, availability, maintainability and safety;

Ü Theoretical demonstration of the accomplishment of the performance objectives regarding reliability, availability, maintainability and safety;

Ü The management of the performance objectives regarding reliability, availability, maintainability and safety on all the system life cycle.

Ü These aspects are parts of the programme intended to substantiate a viable technical solution for the central control of the railway station.

### **References**

1. EN 50126/2003 – Railway applications – The specifications and demonstration of Reliability, Availability, Maintainability and Safety (RAMS);
2. EN 50128/2003 – Railway applications – Software for Railway protection control systems;
3. EN 50129/2003 – Railway applications – Safety related electronic systems;
4. AMTRANS – Applicative research programme Risk Management of an Electronic System for Centralised Command of Railway Stations X2C23/2006-2008.

## ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ИССЛЕДОВАНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

*Мария АЛЕКСАНДРОВА, аспирантка кафедры  
макрэкономии и государственного управления  
Киевский национальный экономический  
университет имени Вадима Гетьмана*

*The last few years have been a real challenge for the financial system of Ukraine. Changing the budget legislation and radical reform of the tax on the background of the world has intensified destabilization issue of efficient functioning of the economy. The work investigated the conditions for stable economic growth, the factors affecting the implementation of an effective fiscal policy, and the basic principles of fiscal policy in times of economic growth.*

Оставаясь полезной концепцией для дискуссий, деление анализа эффектов фискальной политики на три раздела восходит к Масгрейву: размещение, распределение и стабилизация.

Исходя из основных факторов долгосрочного экономического роста: эффективность использования существующих ресурсов и технологий, накопление ресурсов во времени, технологический прогресс, – логично рассмотреть, как фискальная политика, включающая налоговую политику, политику расходов и общую бюджетную политику, воздействует на вышеперечисленные основные факторы роста.

Рассмотрение таких эффектов неявно предполагает, что фискальная политика оказывает влияние на рост выпуска в долгосрочном периоде.

Хотя подобный подход выглядит очевидным, эта идея достаточно нова, поскольку в неоклассической модели Солоу рост зависит от экзогенных переменных и безразличен к изменениям политики. Только с распространением эндогенных теорий роста в центр внимания попали вопросы политики, влияющие на рост. Во многом это произошло из-за отсутствия каких-либо явных факторов конвергенции доходов в разных странах, которая должна иметь место по логике неоклассической теории роста.

Современная фискальная политика определяет основные направления использования финансовых ресурсов государства, методы финансирования и главные источники пополнения казны. В зависимости от конкретно-исторических условий в отдельных странах такая политика имеет свои особенности. Вместе с тем в странах Запада используется общий набор мер. Он включает прямые и косвенные финансовые методы регулирования экономики.

К прямым относятся способы бюджетного регулирования. Средствами государственного бюджета финансируются: а) затраты на расширенное воспроизводство; б) непроизводительные расходы государства; в) развитие инфраструктуры, научных исследований и т.п.; г) проведение структурной политики; д) содержание военно-промышленного комплекса и т.п.

С помощью косвенных методов государство воздействует на финансовые возможности производителей товаров и услуг и на размеры потребительского спроса. Важную роль здесь играет система налогообложения. Изменяя ставки налогов на различные виды доходов, предоставляя налоговые льготы, снижая необлагаемый минимум доходов и т.п., государство стремится добиться возможно более устойчивых темпов экономического роста и избежать резких взлетов и падений производства.



К числу важных косвенных методов, содействующих накоплению капитала, относится политика ускоренной амортизации. По существу, государство освобождает предпринимателей от уплаты налогов с части прибыли, искусственно перераспределяемой в амортизационный фонд. Так, в ФРГ в начале 70-х годов по ряду отраслей промышленности на амортизацию разрешалось списывать до 20-30% стоимости основного капитала в год. В Великобритании в первый год введения в эксплуатацию нового оборудования можно было отчислять в фонд амортизации 50% стоимости новых орудий производства.

Однако в этих случаях амортизация списывается в размерах, значительно превышающих действительный износ основного капитала, вследствие чего повышаются цены на производимую с помощью этого оборудования продукцию. Если ускоренная амортизация расширяет финансовые возможности бизнесменов, то одновременно она ухудшает условия реализации продукции и сокращает покупательную способность населения.

В зависимости от характера использования прямых и косвенных финансовых методов различают два вида фискальной политики государства: а) дискреционную и б) недискреционную.

Дискреционная (лат. *discrecio* – действующий по своему усмотрению) политика означает следующее. Государство сознательно регулирует свои расходы и налогообложение в целях улучшения экономического положения страны. При этом правительство учитывает следующие проверенные на практике функциональные зависимости между финансовыми переменными величинами.

Первая зависимость: рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос (потребление и инвестиции). Вследствие этого возрастает выпуск продукции и занятость трудоспособного населения. Важно учесть, что государственные расходы влияют на совокупный спрос так же, как и инвестиции (действуют как мультипликатор инвестиций, который разработал Дж. Кейнс): мультипликатор государственных расходов  $MG$  показывает, насколько возрастает валовой национальный продукт  $\Delta$  ВВП в результате увеличения этих расходов  $\Delta G$ :

$$\Delta \text{ВВП} = \Delta G \times MG \quad (1)$$

Естественно, что при уменьшении государственных затрат  $G$  сокращается объем ВВП [1].

Другая функциональная зависимость показывает, что увеличение суммы налогов уменьшает личный располагаемый доход домашних хозяйств. В этом случае сокращаются спрос и объем выпуска продукции и занятость рабочей силы. И наоборот: снижение налогов ведет к возрастанию покупательских расходов, выпуска продукции и занятости.

Изменение налогообложения дает мультипликационный эффект. Между тем мультипликатор налогов меньше мультипликаторов инвестиций и государственных расходов. Дело в том, что каждая единица прироста инвестиций (и государственных расходов) прямо воздействует на увеличение объема ВВП. При уменьшении же налогов растет располагаемый доход, однако часть его идет на потребление, а оставшаяся доля расходуется на сбережения.

Указанные функциональные зависимости используются в дискреционной политике государства для воздействия на экономический цикл. Разумеется, эта политика различается на разных фазах цикла.

Например, при кризисе проводится политика экономического роста. В интересах роста ВВП увеличиваются государственные расходы, снижаются

налоги, причем рост расходов сочетается с уменьшением налогов так, чтобы мультипликационный эффект государственных затрат был больше мультипликатора налогов. Итогом является уменьшение спада производства.

Когда происходит инфляционный рост производства (подъем, вызванный избыточным спросом), правительство проводит политику сдерживания деловой активности – сокращает государственные расходы, увеличивает налоги. Эти меры сочетаются таким образом, чтобы мультипликационный эффект уменьшения расходов был больше, чем мультипликатор роста налогов. В результате снижается совокупный спрос и соответственно уменьшается объем ВВП.

Второй вид фискальной политики – недискреционная, или политика автоматических (встроенных) стабилизаторов. Автоматический стабилизатор – экономический механизм, который без содействия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах делового цикла. Основными встроенными стабилизаторами являются налоговые поступления и социальные выплаты, осуществляемые государством [2].

На фазе подъема, естественно, растут доходы фирм и населения. Но при прогрессивном налогообложении еще быстрее увеличиваются суммы налогов. В этот период сокращается безработица, улучшается благосостояние малообеспеченных семей. Следовательно, уменьшаются выплаты пособий по безработице и иные социальные расходы государства. В итоге снижается совокупный спрос, а это сдерживает экономический рост.

На фазе кризиса налоговые поступления автоматически уменьшаются и тем самым сокращается сумма изъятий из доходов фирм и домашних хозяйств. Одновременно возрастают выплаты социального характера, в том числе пособия по безработице. Значит, увеличивается покупательная способность населения, что помогает преодолению спада экономики.

Из сказанного видно, сколь большое место занимает налогообложение в финансовом регулировании макроэкономики. В связи с этим одним из главных направлений фискальной политики государства является совершенствование налогового законодательства и практики сбора налогов.

Возьмем для примера наиболее важную разновидность налогов – подоходный налог, который устанавливается на доходы физических лиц и на прибыль фирм. Как определяется величина этого налога?

Сначала подсчитывается валовой доход – сумма всех доходов, полученных физическими и юридическими лицами из разных источников. Из валового дохода по законодательству обычно разрешается вычитать: а) производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы; б) различные налоговые льготы (необлагаемый минимум доходов; например, в США в 1990г. этот минимум составил 2050 долл.; суммы пожертвований, льготы для пенсионеров, инвалидов и др.). Таким образом, облагаемый налогом доход – это разница между валовым доходом и указанными вычетами.

Важно установить оптимальную налоговую ставку (размер налога на единицу обложения). Различаются следующие ставки налога:

Ø твердые, которые устанавливаются на единицу объекта независимо от его стоимости (например, автомашину);

Ø пропорциональные, т.е. единый процент уплаты налогов независимо от размеров доходов;

Ø прогрессивные, возрастающие с увеличением доходов.

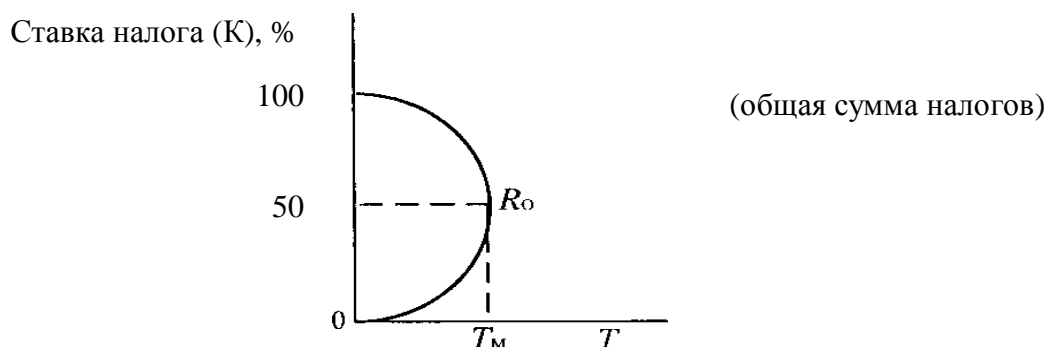
Практика показывает, что при чрезвычайно высоких ставках налогов подрываются материальные стимулы к труду и новаторству. Непомерное возрастание в 60-70-е годы в западных странах налогового бремени привело к

отрицательным последствиям. Оно вызвало «налоговые бунты», широкое уклонение от налогов, способствовало утечке капиталов и бегству получателей высоких личных доходов в страны с более низким уровнем налогообложения.

Как известно, в 70-е годы неоконсерваторы выдвинули теорию предложения. Ее авторы установили, что рост налогообложения оказывает неблагоприятное воздействие на динамику производства и доходов. Увеличение налогов за счет повышения их ставок на определенном этапе не компенсирует сокращения поступлений в государственный бюджет из-за быстрого сужения налогооблагаемых доходов, а затем это может сопровождаться также сокращением общей суммы бюджетных доходов. В итоге высокие налоги оказывают сдерживающее воздействие на предложение капитала, труда и сбережения.

Основной задачей хозяйственной политики представители теории предложения считают определение оптимальных ставок налогообложения и налоговых льгот и выплат. Снижение налогов рассматривается в качестве средства, способного обеспечить долгосрочный экономический рост и борьбу с инфляцией. Оно усилит стремление получать большие доходы, окажет стимулирующее влияние на рост производства и увеличит покрытие денежной массы товарами.

Группа американских специалистов во главе с А. Лаффером изучила зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от ставок подоходного налога. Эта зависимость отражена кривой Лаффера (рисунок 1).



**Рис. 1. Кривая Лаффера**

Группа А. Лаффера теоретически доказала: ставка налога 50%  $R_o$  является оптимальной. При такой ставке достигается максимальная сумма налогов  $T_m$ . При ставке налога выше  $R_o$  резко снижается деловая активность фирм и работников, и тогда доходы уходят в теневую экономику. При  $R$ , близкой к 100% и равной 100%, полностью исчезают стимулы к трудовой деятельности и предпринимательству.

Признано, что высшая ставка налогообложения (для самых высоких доходов) должна быть 50-70%. Американцы говорят, что при столь высокой ставке налога, как в Швеции (75%), в США никто не стал бы работать в легальной экономике.

Эмпирические исследования теоретиков предложения в какой-то мере подготовили налоговые реформы в США и других странах. В течение 80-х – начале 90-х годов в ведущих странах Запада проводились радикальные налоговые реформы. Цели этих реформ – ввести более равномерное налогообложение равных по величине доходов, уменьшить налог на прибыли компаний, снизить прогрессивность налогообложения, ликвидировать ряд налоговых льгот. Все

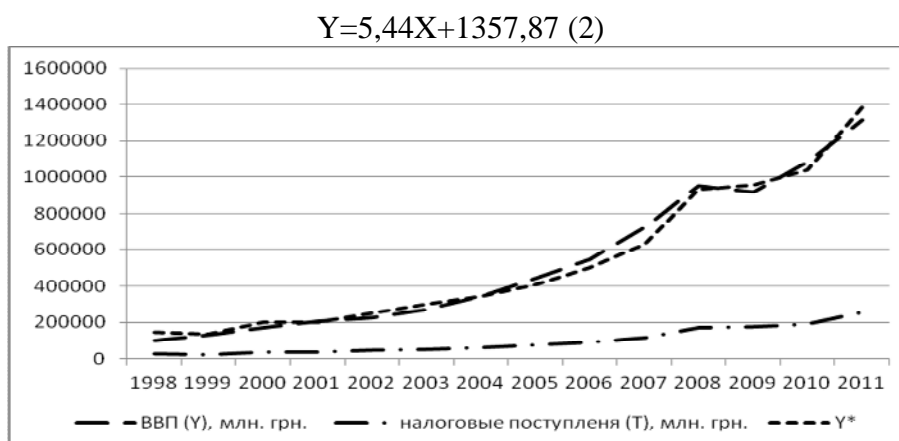
стороны налогообложения регулируются едиными исчерпывающими законами, которые принимают национальные парламенты.

С начала экономических реформ в Украине правительство взяло ориентир на введение чрезвычайно высокого налогообложения на доходы фирм (все виды государственных и местных налогов и взносов в различные фонды доходят до 85-90%), что отрицательно сказалось на состоянии национальной экономики и перспективах ее подъема. Не случайно ответной реакцией является активное развитие теневой экономики. В итоге правительство не в состоянии собрать в доходную часть бюджета и половины предусмотренных налоговых поступлений.

**Таблица 1. Объем ВВП и налоговые поступления в государственный бюджет Украины, 1998-2011гг., млн. грн.**

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП (Y), млн. грн.	102593	130442	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544210	720730	948123	914716	1082588	1314123
Налоговые поступления (T), млн. грн.	26257	25130	36397	36716	45393	54321	63162	74879	91460	115357	170891	175476	190623,5	253784,5

В ходе исследования был проведен регрессионный анализ имеющихся данных и получено уравнение зависимости роста ВВП (Y) от темпов роста дохода в бюджет (X).



**Рис. 2. График динамики роста ВВП, поступлений в бюджет и кривой уравнения ВВП 1998-2011гг.**

В январе-июле рост доходов государственного бюджета (общий и специальный фонд) замедлился до 10,5% по сравнению с 16,9% в первой половине 2012 года в связи с замедлением экономического роста. Увеличение доходов удалось обеспечить частично за счет роста неналоговых поступлений. Они увеличились на 18,1%, в основном, за счет более высокой прибыли НБУ, перечисляемой в государственный бюджет.

Рост налоговых поступлений частично связано с жестким налоговым администрированием. План доходов государственного бюджета (общий фонд) был невыполнен на 2,1%.

Уровень выполнения плана расходов государственного бюджета остался низким (92,4% от планового показателя). Вместе с тем, произошел стремительный рост дефицита государственного бюджета по сравнению с первым полугодием этого года с 6,7 млрд грн до 16,9 млрд грн.

Он был профинансирован за счет внутренних и внешних заимствований, а также поступлений от приватизации. Кроме того, вероятно, для целей финансирования дефицита была использована доля средств местных бюджетов. В

результате, незащищенные расходы местных бюджетов были существенно недофинансированы. В связи с медленными темпами бюджетной консолидации и замедлением экономического роста состояние государственных финансов Украина может в дальнейшем ухудшиться до конца года.

Общество, как правило, заинтересовано в стабильном экономическом росте. Как можно обеспечить такую устойчивость?

Первое условие. Макроэкономика должна постоянно создавать совокупный общественный продукт (СОП) в объеме, который соответствует реально сложившимся потребностям (точнее: платежеспособному спросу) всех граждан страны,

Второе условие. СОП должен состоять из двух видов благ:

а) средств производства, необходимых для продолжения производства материальных благ:

б) предметов потребления.

Третье условие. Все материальное производство делится на два подразделения;

а) I подразделение – производство средств производства. Сюда входят отрасли национального хозяйства и предприятия, добывающие нефть, уголь, железную руду и создающие станки, грузовые машины строительные механизмы, трактора и т.п.;

б) II подразделение – производство предметов потребления (хлебозаводы, мясокомбинаты, трикотажные фабрики и т.п.).

В итоге в масштабе макроэкономики возникает два потока (непрерывного движения) материальных благ:

– поток средств производств;

– поток предметов потребления.

Четвертое условие. Каждое подразделение использует создаваемые им потоки благ для удовлетворения собственных потребностей и для нужд другого подразделения.

Так, I и II подразделения имеют совокупный капитал (капитал всех своих предприятий), состоящий из средств производства. Последние ежегодно расходуются (основной капитал частично, оборотный капитал полностью). Поэтому на следующий очередной период оба подразделения нуждаются в восстановлении утраченных вещественных условий производства. В связи с этим поток средств производства разделяется на две части: а) одна часть остается внутри I подразделения (для восстановления израсходованных в предыдущем году вещественных условий производства); б) другая часть потока направляется во II подразделение (для возобновления потраченных средств производства).

В результате такого разделения потока средств производства в I подразделении действуют два подотдела:

Ø подотдел производства средств производства для I подразделения (сюда относятся базовые отрасли промышленности, создающие материальные факторы для всей сферы производства: уголь, нефть, металл и т.д.)

Ø подотдел производства средств производства для II подразделения.

В свою очередь, работники I и II подразделений потребляют продукцию II подразделения – жизненные блага. Поэтому поток продукции II подразделения делится на два направления: а) одна часть используется для работников самого II подразделения и б) остальная часть идет работникам I подразделения.

В итоге II подразделение имеет два подотдела:

Ø подотдел производства предметов потребления для II подразделения;

Ø подотдел производства предметов потребления для I подразделения.

Правда, в качественном отношении продукция этих подразделов ничем не различается. Между тем деление потока предметов потребления па две части важно для учета его общего объема и предназначения.

Структурный анализ подвел к вопросу: при каких количественных пропорциях может обеспечиваться нормальное – устойчивое – развитие I и II подразделений.

Сначала рассмотрим простое общественное воспроизводство, при котором объем совокупного общественного продукта – по его натуральной форме и по стоимости – не возрастает.

I подразделение	И1 – средства производства для I подразделения	И2 – средства производства для II подразделения
II подразделение	И1 – предметы потребления для I подразделения	И2 – предметы потребления для II подразделения

**Рис. 3. Схема структуры материального производства**

Схема структуры материального производства (рисунок 2) показывает, во-первых, что часть всей продукции будет реализована внутри тех подразделений, которые ее создали. Это касается средств производства, изготовленных для самого I подразделения (И1), а также предметов потребления, которые достанутся работникам II подразделения (И2). Во-вторых, из I подразделения во II идет часть средств производства, изготовленная для II подразделения (И2). А из II подразделения направляются предметы потребления для работников I подразделения (И1).

Совершенно ясно, что в условиях рыночной экономики обмен продукции I подразделения (И2) на продукцию II подразделения (И1) должен быть эквивалентным. Значит, главным условием реализации СОП при простом общественном воспроизводстве является сбалансированность при обмене продукцией между двумя подразделениями:  $I2 = И1$ .

Иначе говоря, I подразделение поставляет II средства производства на такую сумму стоимости, на которую II подразделение дает ему предметы потребления.

Это равенство можно использовать для соответствующей подстановки в формуле структуры I подразделения ( $I = И1 + И2$ ). После взаимного обмена продукцией между подразделениями ( $I2 = И1$ ) I подразделение будет иметь такой вид:

$$I = И1 + И1 \quad (2),$$

т.е. I подразделение после реализации части своей продукции во II подразделении обеспечивает себя необходимым количеством средств производства (И1) и приобретает для своих работников соответствующий объем предметов потребления (И2).

Используя указанную подстановку в формуле состава II подразделения ( $II = И1 + И2$ ), можно преобразовать ее в иной вид:

$$II = И2 + И2. \quad (3)$$

Тогда оказывается, что в результате взаимного обмена продукцией между двумя подразделениями II подразделение приобретает потребное для простого

воспроизводства количество средств производства (I2), а также самообеспечивает своих работников предметами потребления (II2).

Таковы условия сбалансированного простого воспроизводства макроэкономики.

Каково же главное условие обмена продукцией между I и II подразделениями при расширенном воспроизводстве?

Очевидно, что расширение производства (особенно при его экстенсивном типе) требует увеличения применяемого количества средств производства. Поэтому I подразделение к уже имевшемуся у него в прошлом году объему средств производства добавляет (за счет накапливаемой части прибыли) дополнительную сумму новых средств производства ( $I + \Delta I$ ). Тогда в этом подразделении будет больше вещественных факторов:  $(I1 + \Delta I1) + (I2 + \Delta I2)$ , т.е. станет возможным увеличить два подотдела I подразделения: производство средств производства для I подразделения ( $I1 + \Delta I1$ ) и производство средств производства для II подразделения ( $I2 + \Delta I2$ ).

В таком случае I подразделение сможет дать средств производства II подразделению больше, чем было при простом воспроизводстве. Главное условие реализации СОП при расширенном воспроизводстве примет другой вид:

$$(I1 + \Delta I1) > II \quad (4)$$

Выходит, что I подразделение создает возможность для того, чтобы II подразделение тоже вступило на путь расширенного воспроизводства. Однако для этого нужно увеличить объем предметов потребления, поступающих в обмен на продукцию I подразделения (за счет фонда накопления):  $(II1 + \Delta II1)$ . Чтобы обеспечить эквивалентность и сбалансированность взаимного обмена продукцией между I и II подразделениями при расширенном воспроизводстве необходимо соблюдать равенство

$$(I2 + \Delta I2) = (II1 + \Delta II1) \quad (5)$$

При соблюдении этого равенства произойдет полностью сбалансированное расширение I и II подразделений. I подразделение будет иметь возросшую величину средств производства ( $I1 + \Delta I1$ ) и большее количество предметов потребления для работников ( $II1 + \Delta II1$ ). Аналогичным образом увеличится производство предметов потребления [3].

Следовательно, чтобы обеспечить стабильность экономического роста, требуется соблюдать следующее условие. Поток благ, идущих из I подразделения во II и в обратном направлении должен быть сбалансирован.

Этот вывод имеет полную силу и при более детальном рассмотрении взаимосвязи всех отраслей национальной экономики.

Выводы. Проблема реализации фискальной политики связана с отсутствием фискальных стимулов осуществления инновационно-инвестиционной деятельности. Несмотря на то, что налоговая система Украины формировалась по образцу европейских стран, многое из их опыта не работает в Украине. Это связано не только с особенностями становления налоговой системы, но и низкой отдачей со стороны государства. Результативность деятельности украинского государства в указанных направлениях можно проиллюстрировать следующими показателями: удельный вес доходов сводного бюджета в ВВП возросла с 27,4% в 2002 году до 30, 8% в 2007 году, т.е. наблюдается расширение границ вмешательства государства в перераспределительные процессы. За счет

налоговых поступлений формировалось около 73% доходов сводного бюджета. При этом наблюдались ежегодные колебания объемов расходов бюджета, которые направлялись на финансирование экономической деятельности, которые нельзя логически объяснить. За счет сводного бюджета в 2005-2007 годах финансировалась лишь около 10% инвестиций в основной капитал, что свидетельствует о низкой эффективности использования мобилизованных средств [4]. В течение 2008-2009гг. ситуация еще более ухудшилась под влиянием мирового финансового кризиса.

Также реализация эффективной фискальной политики осложняется из-за сложности ее согласования с монетарной политикой, направляются преимущественно на сдерживание темпов инфляции и поддержание курса гривны. Основной фактор инфляции – несбалансированность спроса и предложения на внутреннем рынке. Ряд факторов влияет на инфляцию издержек. Среди них рост цен на природный газ, нефть, повышение зарплаты работников с превышением темпов роста производительности труда. На существенный рост потребительского спроса населения влияет ускорение роста доходов населения. За январь-февраль 2008 года имеющийся доход, который может быть использован населением на приобретение товаров и услуг, увеличился на 47,3%, а реальный имеющийся, определенный с учетом ценового фактора – на 22,1% [5, с. 7]. Инфляция спроса вызвана также вследствие значительного роста кредитования со стороны банковской системы. В течение 2007г. требования банков по кредитам, предоставленным в экономику Украины, выросли на 74%, в т.ч. кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования – на 62,8%, кредиты, предоставленные физическим лицам на 97% [6, с. 98-99]. Объемы кредитования в январе-марте 2008 года выросли на 14,4%, а реальный рост ВВП составил 6% [5, с. 1]. в 2009г. объемы кредитования сократились, однако возникла новая проблема – невозврат кредитов.

В сложившейся ситуации, на наш взгляд, вводить стимулирующие меры фискальной политики нецелесообразно из-за наличия временного лага между моментом их внедрения и получением конечного результата. Поэтому на ближайшую перспективу фискальная политика в Украине должна носить стабилизационный характер, а любые радикальные изменения целесообразно вносить после стабилизации экономической ситуации.

### Бібліографія

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. — М.: Юристъ, 1997. — 568 с.
2. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. Т. 2. — М.: Машиностроение, 1997. — 414 с.
3. Фишер С., Дорнбун Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. — М.: Дело, 1998. — 864 с.
4. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А. С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство БЕК, 1997. — 816 с.
5. Мельник В.М., Мельничук Г.С. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 44 – 52.
6. Економіка України за січень-березень 2008 року//Урядовий кур'єр, 24 квітня 2008 року. – №77. – С. 1,7.
7. Бюлетень Національного банку України, лютий 2008



## **SUSTAINABLE MINING SYSTEM FOR ENVIRONMENT PROTECTION**

*Ioan INISCONI, Eng., Ph.D.Student,  
University of Petrosani, Romania*

*Maria STEFANIE, Eng. Chim., Ph.D.Student,  
University of Petrosani, Romania*

*Teodora MITITICA, Eng., Ph.D.Student,  
University of Petrosani, Romania*

*The development of the mining industry must be corelated with the costs of the affected land after the closed mines. An integrated system taking into account the entire parameters for environment protection is proposed.*

### **1. Introduction**

Due to its abundance and importance, coal has been extracted in different parts of the world for a long time, and it is still nowadays the object of one of the most important economic activities.

However, the nature of the mining activity produce multiple and various negative environmental effects, such as: using large field areas for the exploitation activity, piling, stocking useful mineral substances, industrial installations, access ways, etc., resulting in totally useless surfaces for other activities, for a long period of time; producing large and various quantities of polluting waste (solid, liquid, gaseous) with different poisonous quantities, as a result of the diversity of mined ore; the emission of greenhouse gases with negative effects on the atmosphere, flora and fauna in the area; chemical pollution of soil, which may affect for years to come its fertility; air pollution by gases resulted from the technologic process; suspension dust emanated from quarry blasting, from loading-unloading the waste and useful quantities, from pre-crushing the ore and specially from the technologic haulage; river beds pollution in the area of the mine, very serious because of the small flow and length of the rivers, making it very difficult to dilute harmful substances and naturally regenerate the river beds.

Considering the above mentioned facts, it results that the mining and capitalisation activity of coal have a negative impact on all environmental factors by occupying large areas of land and removing them from agriculture, reducing the emission of greenhouse gases in the atmosphere and loading the river beds with impurities.

### **2. Assessing the quality of environmental factors affected by coal exploitation**

#### **2.1. Soil quality analysis**

In order to assess the quality of the soil affected by the mining activity, soil samples had to be collected all around the perimeter of the mine and the areas visibly affected from a physical and a chemical point of view.

In setting the sampling points, the activity of the point and the possibility of accidental pollution have been considered.

In order to take soil samples, all the sampling points have been marked on the situation plan of the area. The vegetation has been completely removed from the sampling area and samples from two different heights of the same sampling point have been collected, the surface of the soil ( $S_s$ ) and 20 cm in depth than the surface of the soil ( $S_A$ ).

The soil samples must be chemically analysed by the use of specific methods therefore the main chemical quality indexes being determined: hard metals (copper,

cadmium, lead, zinc, nickel), sulphates, free cyanides, HAP (naphthalene, phenanthrene, anthracen, fluoranthen, pyrene, benzanthacene, chrysene, benzofluoranthene, benzopyrene, benzoperylene, indeno (1,2,3,) pyrene).

### 2.2. Air quality analysis

Air samples have to be collected in order to assess the quality of air affected by the mining or quarry, resulting therefore the main indexes: suspended dust and sedimental dust.

Thus, representative samples from four different sampling points must be collected determining therefore the quality index “sedimental dust”, monthly.

The values obtained following the analysis of the collected samples are compared to MAC = 17g/m<sup>2</sup>/month (according to STAS 1257/1987).

### 2.3. Water quality analysis

For the assessment of the quality of water in the perimeter of a mine, technologic and waste water samples have been analysed and the chemical quality indexes have to be monitored.

In setting the sampling points, the type of waste water (waste or technologic) as well as the waste water outlet and the discharge from the perimeter, must be considered. The collection have to be made at the discharge point from the perimeter (for technologic waste water) using a surface sampler.

The specifically monitored and analysed chemical parameters are: pH, suspended solids, COD-Cr, BOD<sub>5</sub>, ammonium, sulphurs, sulphates, phenols, petroleum products, total phosphorus, total cyanides, chlorine, filterable residues at 105° C, calcium, magnesium.

## 3. Impact size assessment

In order to appreciate the environmental impact of a mine or open pit mine, as well as to follow the evolution in time of the environmental pollution phenomenon, a global assessment method of the state of environmental health or pollution in a given moment was used, assessing the environmental factors: AIR, WATER, SOIL.

The Environmental Impact Assessment Method consist in following a series of synthetic appreciation steps, based on quality indexes which may reflect the state of assessed environmental factors, as well as representing them through a graphic method and determining the global pollution index.

Each assessed environmental factor will be characterised through a representative pollution index in order for the degree of pollution to be appreciated.

The quality of an environmental factor or element is within the limits admitted by the National Standards or Regulations, which estimate environmental effects of a certain activity. Therefore, the quality of the environmental factor is reported within the admitted limits resulting thus the **pollution index – Pi**.

Considering the maximum admissible limits in the norms and regulations, the pollution index (Pi) is determined as follows:

$$Pi = \frac{C_{\max}}{C_{\text{admissible}}} \quad (1)$$

where:

$C_{\max}$  = is the maximum determined concentration of the pollutant – measured or determined;

$C_{\text{admissible}}$  = is the maximum admissible concentration according the norms in force;

If:  $P_i = 0 \div 1.0$  – the environment is affected within admissible limits and the effects are either positive or negative without being harmful;

$P_i > 1.0$  – the environment is affected over admissible limits, the negative effects being assessed according to the degree of exceeding.

For a quantitative assessment of the impact, the quality of environmental factors expressed by the pollution index  $I_p$ , is comprised within a Productivity Factor Scale by assigning a factor to express the state of the environment in a given moment compared to the its initial state, as it may be seen in Table 1.

**Table 1. Impact Index**

Productivity Factor	Pi Value	Effects on humans and the environment
10	0	Environment unaffected by humans; natural environment
9	[0.0 – 0.2]	The environment is affected by the human activity without any quantifiable effects
8	[0.2 – 0.7]	The environment is affected within admissible limits – level 1. Alarming threshold: potential effects
7	[0.7 – 1.1]	The environment is affected within admissible limits – level 2. Intervention threshold: with significant effects
6	[1.1 – 2.0]	The environment is affected within admissible limits – level 1. The effects are accentuated
5	[2.0 – 4.0]	The environment is affected within admissible limits – level 2. The effects are harmful
4	[4.0 – 8.0]	The environment is affected within admissible limits – level 3. Harmful effects are accentuated.
3	[8.0 – 12.0]	The environment is degraded – level 1. Effects are lethal for average periods of exposure.
2	[12.0– 20.0]	The environment is degraded – level 2. Effects are lethal for short periods of exposure.
1	> 20.0	The environment is unsuited to life forms.

**3.1. Tismana I environmental impact – Case study**

**3.1.1. Soil pollution index determination**

The value and environmental impact during coal exploitation through resource dislodgement and change of pedogeneytic processes of the following indexes has been considered when setting the productivity factor for soil: sulphates, zinc, nickel.

$$PI_{\text{sulphates P1S}} = \frac{98.31}{200} = 0.49 \text{ Pf} = 8 \qquad PI_{\text{sulphates P1A}} = \frac{48.9}{200} = 0.24 \text{ Pf} = 8$$

$$PI_{\text{sulphates P2S}} = \frac{97.92}{200} = 0.48 \text{ Pf} = 8 \qquad PI_{\text{sulphates P2A}} = \frac{736.34}{200} = 3.68 \text{ Pf} = 5$$

$$PI_{\text{sulphates P3S}} = \frac{196.5}{200} = 0.98 \text{ Pf} = 7 \qquad PI_{\text{sulphates P3A}} = \frac{195.15}{200} = 0.97 \text{ Pf} = 7$$

$Pf_{\text{average}}$  for the sulphates quality index is 7.

$$\begin{aligned}
 PI_{\text{Zinc P1S}} &= \frac{106.68}{100} = 1.06 \text{ Pf} = 7 & PI_{\text{Zinc P1A}} &= \frac{136.65}{100} = 1.36 \text{ Pf} = 6 \\
 PI_{\text{Zinc P2S}} &= \frac{166.96}{100} = 1.66 \text{ Pf} = 6 & PI_{\text{Zinc P2A}} &= \frac{48.5}{100} = 0.48 \text{ Pf} = 8 \\
 PI_{\text{Zinc P3S}} &= \frac{153.87}{100} = 1.53 \text{ Pf} = 6 & PI_{\text{Zinc P3A}} &= \frac{183.41}{100} = 1.83 \text{ Pf} = 6
 \end{aligned}$$

Pf<sub>average</sub> for the zinc quality index is 7.

$$\begin{aligned}
 PI_{\text{nickel P1S}} &= \frac{16.58}{20} = 0.82 \text{ Pf} = 7 & PI_{\text{nickel P1A}} &= \frac{16.48}{20} = 0.824 \text{ Pf} = 7 \\
 PI_{\text{nickel P2S}} &= \frac{16.51}{20} = 0.825 \text{ Pf} = 7 & PI_{\text{nickel P2A}} &= \frac{16.56}{20} = 0.828 \text{ Pf} = 7 \\
 PI_{\text{nickel P3S}} &= \frac{16.74}{20} = 0.83 \text{ Pf} = 7 & PI_{\text{nickel P3A}} &= \frac{31.22}{20} = 1.56 \text{ Pf} = 6
 \end{aligned}$$

Pf<sub>average</sub> for the nickel quality index is 7.

According to the Productivity Factor Scale presented in the table, the productivity factor for soil is **Pf<sub>soil</sub> = 7**.

### 3.1.2. Air pollution index determination

The values of two quality indexes (suspended dust and sedimental dust) have been considered when setting the productivity factor for air.

$$\begin{aligned}
 PI_{\text{sedimental dust P2}} &= \frac{16.61}{17} = 0.97 \text{ Pf} = 7 \\
 PI_{\text{sedimental dust P3}} &= \frac{8.59}{17} = 0.50 \text{ Pf} = 8 \\
 PI_{\text{sedimental dust P4}} &= \frac{23.7}{17} = 1.39 \text{ Pf} = 6
 \end{aligned}$$

The Pf<sub>average</sub> for the sedimental dust quality index is 7.

$$\begin{aligned}
 PI_{\text{suspended dust P1}} &= \frac{185.49}{50} = 3.70 \text{ Pf} = 5 \\
 PI_{\text{suspended dust P2}} &= \frac{195.15}{50} = 3.91 \text{ Pf} = 5
 \end{aligned}$$

The Pf<sub>average</sub> for suspended dust quality index is 5.

According to the productivity factor scale presented in Table 1, the productivity factor for air is **Pf<sub>air</sub> = 6**.

**3.1.3. Water pollution index determination**

In order to assess the quality of surface waters the authors consider the provisions of Decision no. 352 of the 21<sup>st</sup> of April 2005 regarding the changing and amendment of the Governmental Decision no. 188/2002 for the approval of a series of norms and regulations regarding wastewater discharge conditions in the river beds.

The values of three quality indexes (suspended solids, COD-Cr, filtrate residues at 105°C) have been considered when setting the productivity factor for water.

$$PI_{\text{suspended solids P1}} = \frac{34}{60} = 0.56 \text{ Pf} = 8$$

$$PI_{\text{suspended solids P2}} = \frac{110}{60} = 1.83 \text{ Pf} = 6$$

$$PI_{\text{suspended solids P3}} = \frac{21}{60} = 0.35 \text{ Pf} = 8$$

The Pf<sub>average</sub> for suspended solids quality index is 7.

$$PI_{\text{COD-Cr P1}} = \frac{9.6}{125} = 0.07 \text{ Pf} = 9$$

$$PI_{\text{COD-Cr P2}} = \frac{9.6}{125} = 0.07 \text{ Pf} = 9$$

$$PI_{\text{COD-Cr P3}} = \frac{28.8}{125} = 0.23 \text{ Pf} = 8$$

The Pf<sub>average</sub> for the COD-Cr quality index is 9.

$$PI_{\text{filtered residue P1}} = \frac{1460}{2000} = 0.73 \text{ Pf} = 7$$

$$PI_{\text{filtered residue P2}} = \frac{1100}{2000} = 0.55 \text{ Pf} = 8$$

$$PI_{\text{filtered residue P3}} = \frac{840}{2000} = 0.42 \text{ Pf} = 8$$

The Pf<sub>average</sub> for the filtered residue 105°C quality index is 8.

According to the Productivity Factor Scale presented in Table 1, the environmental water factor is given a productivity factor of **Pf<sub>water</sub> = 8**.

The productivity factors obtained for each environmental factors of the analysed area help to conceive a graphic representation of a diagram as a simulation of the synergic effect.

### 3.2. Global pollution index determination

*The Global Pollution Index (GPI)* of an ecosystem results from the relation between two surfaces (the ideal one and the real one):

$$Gpi = \frac{S_i}{S_r} \quad (2)$$

When there are no changes of the quality of environmental factors, therefore, when there is no pollution, this index is equal to 1, as for when the value of the index is greater than 1 then there are quality changes of the environment.

A scale regarding environmental quality has been conceived based on the value of the Global Pollution Index, presented in Table 2.

**Table 2. The relation between the value of the Gpi and environmental quality**

GPI Value	Effects of the activity on the environment
GPI = 1	Natural environment, unaffected by human activity
GPI = 1-2	The environment os affected by the human activity within admissible limits
GPI = 2-3	The environment is affected by the human activity leading to a state of discomfort of all life forms
GPI = 3-4	The environment is affected disturbing all life forms
GPI = 4-6	The environment is affected by the human activity becoming dangerous to all life forms
GPI > 6	The environment is degraded, unsuited to all life forms

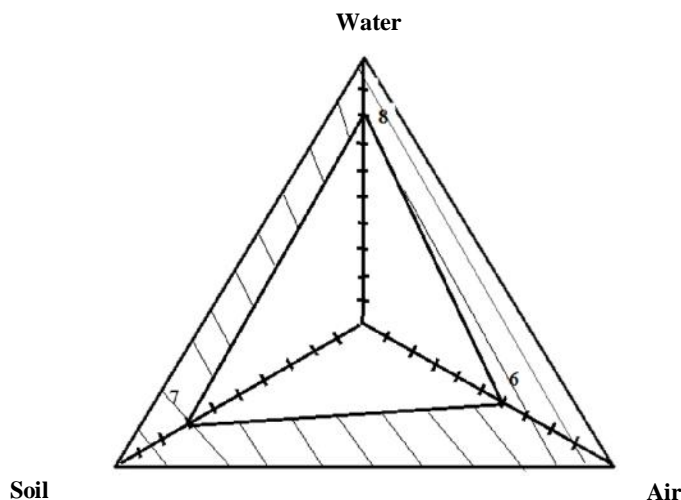
The productivity factor obtained for each environmental factor in the analysed area help the development of the graphic representation of a diagram, as a method of simulation of the synergic effect. The resulted geometric figure following the analysis of the three environmental factors is an equilateral triangle.

The ideal State ( $S_i$ ) is graphically represented by a precise geometric figure with equal rays with a 10 unit productivity value. By uniting the points resulted in the positioning of the values expressing the real state ( $S_r$ ) it results an irregular geometric figure with a smaller surface.

Graphically, the geometric figure illustrating the real state of the environment overlaps the figure illustrating the ideal state.

$$Gpi = \frac{S_i}{S_r} \quad (3)$$

$$S_i = \frac{10 \cdot 10}{2} + \frac{10 \cdot 10}{2} + \frac{10 \cdot 10}{2} = 150$$



$$S_r = \frac{7 \cdot 6}{2} + \frac{6 \cdot 8}{2} + \frac{8 \cdot 7}{2} = 73$$

$$I_{GP} = \frac{150}{73} = 2.05$$

The Global Pollution Index  $I_{GP} = 2.05$  proving that the activity of Tismana I quarry affects the environment leading to a state of discomfort to all the life forms.

#### 4. Conclusions

The scope of analysing the sustainable system for environmental protection is to:

- offer a global image of the state of health and quality of the environment in a given moment;
- allows the comparison of the state of an area in different moments in time, offering the possibility to follow both the quality of different environmental factors as well as global environmental quality of the studied area.

#### References

1. Cîrțină D., „*Methodes and apparatus for environemetal quality control*”, Editura UNIVERSITARIA, Craiova 2009
2. Rojanschi V., „*Impact evaluation and environmental protection*”, Universitatea Ecologică București, 1994
3. Ecologică București, 1994
4. Radu S., Radulescu M., Buia Gr., „*Ecology and Environment protection*”, Editura Focus, Petrosani, 2004.

## „COMERȚUL ȘI MEDIUL” – O PROBLEMĂ COMPLEXĂ A DEZVOLTĂRII SUSTENABILE

*Diana POPA, drd., Școala doctorală de Economie,  
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, România*

*This paper talks about the link between the two components of the binomial: trade-environment since the late '70s to the present. Therefore, the aim of this research is to explain, from a diachronic perspective, in which conditions the above relationship can contribute to economic growth, in particular, and to development in general, of less advanced nations.*

*First, we present briefly, the positive and/or critical view of literature on the relationship between trade and environment in the last four decades. Then, we define and integrate the concept of sustainable development in the context of this binomial. Moreover, there is a description of the importance of environmental component in the GATT, later in WTO, focusing on the Fourth Ministerial Conference – the launching of the Doha Round. To conclude, we propose to define the key aspects of the binomial trade-environment, with emphasis on Multilateral Environmental Agreements (MEAs) and their significance for the less advanced and developing countries.*

### **Introducere**

Comerțul internațional a încorporat o serie de aspecte diferite ale problemelor de mediu încă începând cu anul 1970. Măsura în care chestiunile de mediu le-ar putea afecta pe cele ale comerțului sau vice versa a reprezentat un subiect de dezbateri considerabile pe parcursul ultimilor patru decenii. În cadrul acestei cercetări am încercat să stabilim unele legături dintre comerțul internațional și calitatea mediului prin realizarea unei revizui cuprinzătoare a literaturii de specialitate. Vor fi abordate aspecte, cum ar fi efectele comerțului asupra dezvoltării economice, efectele indirecte și/sau directe ale comerțului internațional asupra calității mediului, dar și rolul organizațiilor internaționale în acest context.

### **Dezbateri asupra relației dintre comerț și mediu: scurt istoric**

Relația dintre comerț și mediu reprezintă una dintre principalele probleme ale literaturii de specialitate atunci când este abordată de cele două categorii de reprezentanți: economiștii de mediu și de ecologi [9; 15]. În timp ce primii consideră că există o relație pozitivă între comerțul liber, creșterea economică și politicile de mediu, a doua categorie critică ipotezele economiștilor de mediu, în special asupra imobilității factorilor de producție.

Discuția pe un atare subiect nu este de actualitate. Aceasta a început la sfârșitul anilor '70 și rămâne încă destul de aprinsă în domeniu. Ca urmare a acestui fapt, în trecut, legătura dintre cele două elemente ale binomului comerț-mediu a fost analizată separat în cadrul organizațiilor internaționale (ONU – Comisii, UNEP, Protocolul de la Kyoto etc.), iar treptat, de către economiști, în cadre teoretice. Astfel, acordurile comerciale, cum ar fi GATT au tratat probleme comerciale, în timp ce politica de mediu a fost aplicată, fie în plan intern (în caz de poluare locală) sau în acorduri multilaterale de mediu separate (în caz de poluare transfrontalieră sau globală) [3, pp. 405-406]. Cei mai mulți economiști au considerat această abordare individuală atât eficientă, cât și prudentă, în același timp. Eficiența rezultă, în principal din faptul că problemele comerciale sunt tratate cel mai bine cu ajutorul instrumentelor de politică comercială, în timp ce problemele de mediu – cu instrumentele politicii de mediu; prudența, în schimb,



reiese din preocuparea că legătura dintre cele două componente ale binomului ar putea încetini negocierile comerciale.

De-a lungul timpului au fost făcute mai multe analize privind legătura dintre cele două componente. Un prim pas a fost realizat de către cercetători precum Conconi și Peroni. Pornind de la mai multe scenarii, aceștia au verificat dacă politica de mediu și cea comercială pot fi unite într-o singură negociere. Rezultatele lor au trimis spre răspunsuri afirmative, doar în cazul unor probleme minore de mediu, observând și un obstacol în calea cooperării pe probleme mai grave de mediu, cum ar fi schimbările climatice [2; 5, p. 56].

În ultimii ani, problemele de mediu s-au oglindit asupra procesului de negocieri comerciale. Observând o astfel de situație, unii autori au susținut ideea potrivit căreia comerțul liber este mai puțin benefic pentru mediul înconjurător din cauza faptului că permite industriilor poluante să traverseze diferite părți ale lumii, unele dintre ele având o politică de mediu mai puțin eficientă [3, p. 405].

Tocmai ca urmare a acestor păreri și viziuni diferite, **relația dintre comerț și mediu** rămâne o problemă complexă și extrem de dezbătută. În ultima perioadă, abordarea acestei legături este fundamentală pentru a realiza o *dezvoltare sustenabilă* în vederea creșterii calității vieții și concilierii dezvoltării economice cu coeziunea socială, dar și protecției mediului. Potrivit lui Emma Broughton, prima mențiune a protejării mediului ca o chestiune politică internațională a apărut în cadrul Conferinței Națiunilor Unite privind mediul uman (Stockholm) care în 1972 a pus bazele dreptului de a beneficia de un mediu de „calitate” [1, p. 341]. Imediat după, a fost creat Programul Națiunilor Unite pentru Mediu (UNEP), iar în 1987, Raportul Brundtland enunța în cadrul Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare, principiul “*dezvoltării durabile*”. Acesta a căpătat o însemnătate aparte în cadrul UE care a fost implicată activ, atât la nivel comunitar, cât și în cadrul forumurilor internaționale, în discuții și negocieri timp de mai mulți ani pentru a ridica standardul de viață al membrilor săi și al statelor în dezvoltare din afară [7].

### **Relația comerț-mediul în cadrul sistemului comercial**

De la începuturile sale, *GATT* nu a recunoscut în mod direct conceptul de protecție a mediului. Sub presiunea opiniei publice, au fost semnate mai multe Acorduri Multilaterale de Mediu (AMM), dar fără forță juridică. Printre acestea pot fi amintite: Convenția privind Comerțul Internațional cu Specii Sălbatice (1973), Protocolul de la Montréal (1987) care reglementează producția, consumul și importurile de substanțe care afectează stratul de ozon stratosferic, Summit-ul de la Rio de Janeiro (1992), Protocolul de la Kyoto (1997), ulterior cel de la Cartagena (2000) privind biosecuritatea și altele. Însă, începând cu anii 1990, *GATT* a început, la inițiativa țărilor AELS, să se ocupe de problemele legate de mediul înconjurător. Această insistență este explicată concis de către UNDP potrivit căruia în urma cercetărilor efectuate s-a constatat că de facto, comerțul internațional are un impact incontestabil asupra mediului. Producția și schimbul bunurilor și serviciilor pot epuiza resursele naturale și pot produce deșeuri și emisii [19, p. 38]. Datorită acestui aspect, devenise mai mult decât necesar ca legăturile dintre comerț și mediu să fie recunoscute la toate nivelurile, inclusiv în negocieri neoficiale multilaterale. Această recunoaștere datează încă dinainte de Acordul de la Marrakech (1994), iar acum este reflectată în lucrările Comitetului pentru Comerț și Mediu din cadrul OMC. Rolul acestei „instituții” este de a examina relația dintre măsurile comerciale și cele de mediu, în scopul de a promova dezvoltarea durabilă și de a recomanda o serie de modificări corespunzătoare dispozițiilor din sistemul multilateral de comerț [13, p. 301].

Așa s-a ajuns ca în cadrul Acordurilor de la Marrakech (1994) să fie afirmată necesitatea de a colabora pentru o dezvoltare durabilă și de a proteja și păstra mediul înconjurător. Iar pentru a întări acest scop, a fost constituită o instituție abilitată în acest sens, tocmai pentru a supraveghea obiectivele propuse. Potrivit lui Lefort, conceptele de dezvoltare durabilă și protecția mediului prin norme comerciale au ajuns să fie recunoscute abia în cadrul Rundei Uruguay (cazurile ton/delfin și crevete/broască țestoasă) [11].

Totuși, deși unii cercetători, plasează în prim-plan obiectivele GATT, de fapt **Conferința de la Rio** (1992) a fost primul forum internațional unde această relație complexă a fost dezbătută și unde s-au stabilit o serie de acțiuni viitoare, preluate ulterior în discuțiile intens purtate în cadrul OMC, OCDE și UNEP. Cu titlu de exemplu, Preambulul Acordului **OMC** cuprindea referiri la obiectivul de dezvoltare durabilă și la necesitatea de a proteja și conserva mediul înconjurător [5, p. 66]. Mai mult, în cadrul primei Conferințe a OMC de la Singapore (1996) au fost introduse o serie de noi probleme, inclusiv comerțul și mediul înconjurător, comerțul și investițiile, facilitarea schimburilor etc. Însă nu a fost posibilă ajungerea la un consens pe aceste subiecte. Totuși, un raport întocmit de către Comitetul pentru Comerț și Mediu a fost pregătit și aprobat de către miniștrii statelor membre. Potrivit lui Copeland, în cadrul întrunirii, i s-a recomandat organizației să continue cu activitatea de „consolidare a unei relații politice constructive între comerț, mediu și dezvoltarea durabilă” până la o viitoare Conferință Ministerială [3].

În urma dezastrului de la Seattle, tot mai mulți economiști și-au pus întrebarea dacă „schimburile comerciale libere sunt benefice pentru mediul înconjurător?”, iar răspunsul a fost categoric negativ [12; 4]. Ulterior însă, s-a stabilit un cadru teoretic de analiză tocmai pentru a investiga impactul comerțului internațional asupra rezultatelor legate de mediu. Așa s-a ajuns ca pornind de la modelul general de echilibru al comerțului și poluării, răspunsul dat în 1999, să fie modificat radical. Potrivit lui Quenault, eșecul Conferinței de la Seattle a dezvăluit modul în care protecția mediului devenise una dintre pietrele de poticnire în continuarea mișcării de liberalizare a comerțului [17, p. 20]. În această conjunctură, câteva țări din Nord au fost nevoite să susțină includerea standardelor de mediu în cadrul OMC, iar acest pas a fost sprijinit, cu o ostilitate acerbă, de către guvernele din Sud în cadrul următoarei întruniri.

### **Mandatul de la Doha privind comerțul și mediul**

La începutul secolului XXI, **Declarația ministerială de la Doha** (2001) avea să dea un nou impuls dezbaterilor referitoare la cele două componente ale binomului. Mai mult, chiar în Preambulul acesteia este amintit că „*sistemul comercial internațional și protecția mediului pot și trebuie să consolideze reciproc protejarea mediului înconjurător și promovarea dezvoltării durabile*” [20]. În aceste condiții, OMC a fost obligată să coopereze cu organizații internaționale responsabile de dimensiunea dezvoltării (ONU și UNCTAD) și cele de mediu (UNDP) în perspectiva Summit-ului de la Johannesburg (septembrie 2002) privind dezvoltarea durabilă [18, p. 28].

Astfel, Agenda de Dezvoltare de la Doha (ADD) a furnizat un nou mandat pentru negocieri privind o serie de subiecte, inclusiv, pentru prima dată, problemele legate de relația dintre comerț și mediu. Mai mult, în conformitate cu ADD, Comitetul pentru Comerț și Mediu (CCM) a fost împuternicit să înceapă, într-o Sesiune Specială, negocieri care vizează următoarele trei aspecte:

Ū clarificarea relației dintre normele OMC și obligațiile comerciale specifice prevăzute în Acordurile Multilaterale de Mediu (AMM) – relație care constituie o constrângere politică destul de puternică pentru SUA, ca urmare a refuzului de a ratifica AMM și a retragerii din Protocolul de la Kyoto;

Ū acoperirea schimburilor de informații periodice între secretariatele AMM și Comitetele OMC relevante;

Ū reducerea sau după caz, eliminarea barierelor tarifare și non-tarifare privind produsele și serviciile ecologice <sup>[12, p. 280]</sup>.

De asemenea, miniștrii au instruit CCM să acorde o atenție deosebită în programul său de lucru și efectelor măsurilor de mediu privind accesul pe piață și acele situații în care de eliminarea sau reducerea restricțiilor și distorsiunilor comerciale ar beneficia comerțul, mediul și dezvoltarea [20; 12, p. 280].

Pornind de la aceste „obiective”, Beatrice Marre afirma că nici un stat membru nu ar trebui să fie împiedicat să ia măsurile necesare pentru a asigura protecția mediului, a sănătății și a vieții populației sale, la nivelul considerat adecvat. Toate acestea ar trebui făcute cu condiția ca măsurile respective să nu fie aplicate într-o manieră discriminatorie sau să constituie restricții „deghizate” în calea comerțului internațional [8, pp. 391-410]. Continuând, putem afirma că integrarea dimensiunii dezvoltării în negocierile privind bunurile și serviciile ecologice este destul de importantă în vederea promovării dezvoltării durabile.

În ciuda acestui deziderat, există câțiva autori mai sceptici, potrivit cărora Runda Doha este îndepărtată de preocupările dezvoltării sustenabile. Argumentele ce susțin o atare afirmație se referă la declarațiile simple, fără angajamente precise (reieșite în timpul Conferinței de la Doha) precum, solidaritatea Nord/Sud care nu a făcut mari progrese, negocierile referitoare la mediu, nefinalizate și mai mult decât atât, eșecul întrunirii de la Cancún care sugerează un viitor sumbru pentru orice încercare de a stabili o relație echilibrată între statele membre [17, p. 11]. Într-o atare situație, este necesară o regândire a instrumentelor de guvernare pentru punerea în aplicare a unei dezvoltări durabile. De asemenea, în cazul OMC, liberalizarea comerțului este o condiție indispensabilă, chiar suficientă, pentru a promova dezvoltarea durabilă.

Una dintre particularitățile relației dintre comerț și mediu este dată de existența unui număr mare de acorduri multilaterale de mediu. Potrivit lui Cottier și Elsig, în 2005, Registrul UNEP menționa existența a peste 200 de tratate internaționale și alte acorduri privind starea mediului înconjurător [5, p. 69]. Unele dintre acestea conțin prevederi comerciale explicite pentru a permite utilizarea restricțiilor comerciale în cazul în care condițiile AMM nu vor fi îndeplinite. Acest lucru a declanșat interesul reînnoit al negociatorilor comerciali pe teme de mediu și în special, pe raporturi juridice dintre OMC și AMM, așa cum sunt reflectate în Declarația de la Doha.

Potrivit unor autori, decizia de a include secțiunea „mediul înconjurător” pe agenda Doha poate fi argumentată pornind de la certitudinea membrilor OMC că liberalizarea comerțului și a mediului nu pot fi excluse reciproc, ci din contra, ar putea consolida mutual și ajuta țările, în special pe cele în dezvoltare, în vederea obținerii unei creșteri economice durabile și dezvoltări susținute <sup>[10]</sup>. Inițial, unele dintre aceste țări au pus la îndoială motivele membrilor-solicitanți al unui astfel de pas, crezând că exporturile lor vor fi restricționate în cazul nerespectării standardelor necesare din țara importatoare. Ca urmare a acestui fapt, agenda a fost circumscrisă.

Însă, în cadrul Runde Doha, membrii OMC au fost chemați să negocieze asupra relației dintre normele OMC existente și obligațiile comerciale specifice, prevăzute în acordurile multilaterale de mediu, cu scopul de a consolida sprijinul reciproc dintre comerț și mediu [5, p. 70]. Cu toate acestea, există numeroase controverse privind problemele legate de cele două laturi ale binomului, iar conflictele pornind de la această relație reprezintă exemple reale (protecția delfinilor prin limitarea importului de produse din ton, protejarea broaștelor țestoase marine pe cale de dispariție și nu doar). Mai mult, potrivit lui Simon Tay, au existat o serie de discuții aprinse privind compatibilitatea AMM cu normele de comerț. Pe de o parte, țările în curs de dezvoltare și-au exprimat

îngrijorarea cu privire la măsurile de mediu non-obligatorii în favoarea țărilor industrializate, iar pe de altă parte, impactul standardelor de mediu, impuse de către țările dezvoltate la accesul pe piețele lor, a reprezentat o altă problemă a națiunilor mai puțin avansate [12, p. 39].

La ora actuală, guvernele negociază standardele internaționale de mediu (SIM) în multe forumuri, separate de negocierile multilaterale privind cooperarea comercială. O coordonare între comunitatea de comerț și mediu există și în discuțiile din cadrul Rundei Doha, însă SIM, în mare parte, rămân domeniul AMM.

Potrivit lui Lombaerde și Puri, dezbaterile dintre politicile comerciale și de mediu existente de 15 ani încoace nu sunt doar necesare din punct de vedere al existenței acestora, ci mai degrabă, ele trebuie să coopereze pentru realizarea unui obiectiv mai larg, acela al *dezvoltării sustenabile* [6, p. 88]. Prin urmare, dezvoltarea durabilă nu reprezintă doar un scop al politicii de mediu, dar de asemenea, al politicii comerciale (după cum se menționează în Preambulul OMC și mai recent, în Declarația de la Doha).

Atât la Singapore, apoi la Seattle și Doha, UE a insistat pentru includerea secțiunii legate de mediu în agenda OMC, dar de fiecare dată s-a ciocnit de rezistența mai multor țări în curs de dezvoltare, în special India, care se temeau de apariția unui „protecționism verde” deghizat [14, p. 519].

Evaluarea impactului comerțului asupra mediului rămâne încă o provocare. Ea poate trimite spre ideea că expansiunea schimburilor comerciale îmbunătățește bunăstarea economică și socială, însă, în același timp, poate aduce consecințe negative pentru mediul înconjurător [19]. De exemplu, intensificarea agriculturii și trecerea la monocultură dă naștere, câteodată, unor avantaje imediate pentru agricultorii exportatori. De cele mai multe ori, însă, poate produce și efecte negative asupra biodiversității și mediului, în general pe termen mediu și lung, care pot conduce ulterior, la degradarea terenurilor agricole.

Însă organizațiile mondiale care sprijină legătura dintre comerț și mediu consideră că protecția mediului este indiscutabil un „*bun public global*” [19; 20] pe care comunitatea internațională ar trebui să îl promoveze și să îl protejeze. Ca urmare a acestui fapt, acestea sunt de părere că este necesar ca OMC să promoveze dezvoltarea durabilă și demnitatea umană și nu doar, liberalizarea comerțului și creșterea economică [19, p. 284]. Organizațiile mondiale consideră, de asemenea, că schimburile comerciale vor conduce la o degradare a mediului și o înrăutățire a standardelor de protecție a mediului, în cazul în care forumul internațional refuză să se implice în totalitate în atingerea obiectivelor stipulate în Declarația Ministerială de la Doha.

Așa cum arată OECD, o abordare integrată a sărăciei, comerțului și mediului este esențială din următoarele motive: degradarea mediului influențează negativ populația săracă, care depinde de resurse naturale în ceea ce privește supraviețuirea; săracii sunt afectați de problemele de sănătate ale mediului (lipsa de apă potabilă, canalizare, poluarea aerului, expunerea la substanțe chimice); expunerile la riscurile de mediu ale populației din zonele rurale [16] etc. Prin urmare, putem afirma că legăturile dintre comerț și mediu se influențează reciproc, iar exemplele în acest caz sunt numeroase [19; 6]. Continuând aceleași idei, Marre consideră că prezervarea mediului constituie o valoare non-piață esențială pentru bunăstarea omului și pentru viitorul acestuia [18, pp. 28-33]. Acesta reprezintă motivul pentru care dreptul internațional al mediului trebuie recunoscut de către OMC. De asemenea, acest cercetător consideră că Runda Doha ar trebui să ia în calcul trei obiective principale privind legătura dintre normele de mediu și cele comerciale și anume:

Ø recunoașterea explicită de către OMC a principiilor de mediu generate de Summit-ul de la Rio (1992) privind dezvoltarea durabilă: principiul precauției,

principiul „poluatorul plătește” și participarea cetățenilor la luarea deciziilor de dezvoltare;

Ø recunoașterea AMM de către OMC și

Ø conservarea instrumentelor de politică de mediu, în special etichetele ecologice.

Atingerea acestor obiective ar conduce la o mai bună protejare a sănătății și a vieții persoanelor și a animalelor, prezervarea vegetației, cu alte cuvinte, la protecția mediului în ansamblul său.

### Concluzii

Cazul separării politicii comerciale de cea de mediu a fost puternic influențată de perspectiva cu direcționare a literaturii. Pornind de la acest aspect, instrumentele comerciale sunt preocupate de problemele de comerț, în timp ce politica de mediu încearcă să rezolve problemele de mediu. Mai mult, ca urmare a analizei realizate, putem afirma ideea potrivit căreia compartimentarea comerțului și a politicii de mediu, dar și manipularea lor separată nu este nici posibilă și nici de dorit. În primul rând o mare parte din politica de mediu are implicații comerciale importante, iar o parte semnificativă a politicii de mediu, la nivel mondial, este în sine o politică comercială. De exemplu, comerțul este o componentă-cheie în gestionarea speciilor pe cale de dispariție, în timp ce CITES este mai degrabă un acord comercial decât un tratat de mediu, iar lista exemplurilor poate continua în acest sens. Concluzionând, se poate spune că dezvoltarea durabilă reunește atât, comerțul, cât și mediul, iar apoi se extinde asupra dezvoltării și implicit, asupra reducerii sărăciei.

### Mulțumiri

**Cercetările au fost finanțate din Fondul Social European de către Autoritatea de Management pentru Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 [proiect POSDRU/CPP 107/DMI 1.5/S/78342].**

### Referințe bibliografice

1. Broughton, E., Copenhagen: le bilan et l'avenir, *Politique étrangère*, Vol. 2, 2010, pp. 341-353
2. Conconi, P., Perroni, C., Issue linkage and issue tie-in in multilateral negotiations, *Journal of International Economics*, Vol. 57, Issue 2, pp. 423-447, August, 2002
3. Copeland, B. R., Trade and environment: policy linkages, *Environment and Development Economics* 5, 2000, pp. 405-432
4. Copeland, B. R., Taylor, S., *Trade and the Environment: Theory and Evidence*, Princeton University Press, 2005
5. Cottier, Th., Elsig, M. (eds.), *Governing the World Trade Organization. Past, present and beyond Doha*, Cambridge University Press, 2011
6. De Lombaerde, P., Puri, L. (eds.), *Aid for Trade: Global and Regional Perspectives*, United Nations University Series on Regionalism 2, Springer Sciences & Business Media B. V., 2009
7. European Commission, *Europe in figures Eurostat yearbook 2011*, Publications Office of the European Union, 2011
8. Hohmann, H. (ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, 2008
9. Javadevappa, R., Chhatre, S., International trade and environmental quality: a survey, *Ecological Economics* 32, 2000, pp. 175-194
10. Kessie, E., The Doha Development Agenda at a Crossroads: What Are the Remaining Obstacles to the Conclusion of the Round?, 2010, pp. 361-390, în Herrmann, C., Terhechte, J. P. (eds.), *European Yearbook of International Economic Law 2010*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg
11. Lefort, J.- C., Rapport d'information sur la place des pays en développement dans le système commercial multilateral, *Assemblée Nationale*, No. 2750, 2000
12. Martin, W., Pangestu, M. (ed.), *Options for Global Trade Reform. A view from the Asia-Pacific*, Cambridge University Press, 2003
13. Mattoo, A., Stern, R. M. (eds.), *India and the WTO*, A copublication of the World Bank and Oxford University Press, 2003

14. Meunier, S., L'Union Européenne, la „mondialisation maîtrisée” et l'épreuve du cycle de Doha, *AFRI 2007*, Vol. VIII, 2008, pp. 513-525
15. Muradian, R., Martinez-Alier, J., Trade and the environment: from a „Southern” perspective, *Ecological Economics* 36, 2009, pp. 281-297
16. OECD, *Trading Up: Economic Perspectives on development issues in the multilateral trading system*, OECD Trade Policy Studies, OECD Publishing, 2006
17. Quenault, B., Le développement durable comme pierre d'achoppement des relations nord/sud au sein des négociations commerciales multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce, *Mondes en développement*, Vol. 3, no. 127, 2004, pp. 11-27
18. UE, Rapport d'information sur le bilan de la Conférence ministérielle de l'OMC de Doha, *Assemblée Nationale*, No. 3569, 2002, 31 Janvier
19. UNDP, *Aid for Trade and Human Development: a guide to conducting aid for trade needs assessment exercises*, United Nations Publications, 2008
20. WTO, *Trade and Environment at the WTO*, World Trade Organization Secretariat, 2004

## METODE ȘI INSTRUMENTE DE CREȘTERE A EFICIENȚEI STRATEGIEI DE NEGOCIERE COMERCIALĂ

*Aurelian CHIRIAC, drd. ec., Universitatea din Petroșani  
Cristina Ileana DUMITRACHE, ec., Deputat în Parlamentul României  
Inga CIOARA, ec., Universitatea din Petroșani*

*The paper presents the 12 negotiation techniques that will allow the manager to achieve the expected results. Negotiation techniques are methods that lead to a good result, for both sides. Never the less, one technique only, by itself, can not ensure the expected result. So, the paper presents how to cumulate two or more techniques in order to achieve the better result. It is being proposed a decisional instrument that will grow the efficiency of commercial negotiation strategy.*

Tehnicile de negociere sunt procedee care conduc spre un rezultat bun, mulțumitor de ambele părți. Cu toate acestea, o simplă tehnică de discuție, oricât de evoluată ar fi ea, nu poate garanta singură succesul discuției. Cele mai importante tehnici de purtare a discuției sunt în număr de 12.

### 1. Rămânerea la subiect

Înseamnă a nu se preocupa de propriile probleme, ci de subiectul discuției.

Exemple:

- formularea unei teme ca problemă comună a ambilor parteneri de discuție;
- analiza problemelor;
- solicitarea de informații;
- menționarea părerilor ca evaluări personale;
- comparații între ceea ce este și ceea ce trebuie să fie;
- consecvența pe mai multe planuri (financiar, personal, tehnologic, organizatoric etc.).

### 2. Vorbire inteligibilă

Comunicările sunt mai ușor de înțeles dacă vorbitorul își organizează gândurile și le ordonează în expunere. Cele patru "reguli de aur" ale vorbirii clare sunt:

- folosirea propozițiilor simple, scurte, prin cuvinte uzuale; excluderea sau explicarea pe cât posibil a neologismelor sau a termenilor de specialitate;
- fragmentarea conținutului expunerii în părți ordonate logic, cu un "fir conducător" al discuției;
- comunicare scurtă și legată, referirea la ceea ce este esențial;
- folosirea de explicații suplimentare: desene, comparații, vizualizare în imagini etc.

### 3. Ascultare analitică

Un conținut obiectiv poate fi adus în mod clar la cunoștință partenerului dacă acesta ascultă în mod analitic și face asocieri:

- nu se lasă deviat de la subiect prin cuvinte mai interesante;
- se limitează la exprimările vorbitorului și nu se extinde la aspecte secundare de manifestare în timpul vorbirii;
- verifică soliditatea argumentelor, nu se lasă purtat în discuție de impresii;
- caută premise și fundamentări solide pentru argumentație.

#### 4. Ascultarea activă

Ascultarea este activă când presupune implicare:

- a nu încerca să rezumi ceea ce dorești să exprimi și să spui cu adevărat (deci a nu te fixa doar pe unele cuvinte cheie sau pe probleme închise);
- a te pune în situația celuilalt;
- a încerca să simți situația emoțională și dispoziția celuilalt;
- a suprima la timp propriile evaluări, sfaturi și reacții spontane;
- a încerca să semnalizezi celuilalt prin gestică și mimică faptul că este ascultat (contact vizual, "da", aprobare din cap).

Ascultarea activă se recunoaște la ascultător după:

- reformularea pe scurt a celor spuse de celălalt;
- întrebări deschise sau de dezvoltare a subiectului prin rămânerea în miezul problemei;
- suportarea pauzelor din conversație fără probleme;
- trimiterea la semnale nonverbale.

#### 5. Exprimarea directă a expresiilor

Senzațiile se transmit prin semnale nonverbale. Reacțiile fizice au trei direcții fundamentale:

- acord (bucurie, încredere, simpatie, mulțumire, speranță);
- dezaprobare (agresiune, antipatie, apărare, nemulțumire);
- teamă (frică, îndoială, dezamăgire, milă, rușine).

#### 6. Feedback: recepție și emisie

După anumite episoade sau paragrafe parcurse în discuție, partenerii testează modul în care s-au făcut înțeleși. Când aceste "verificări de parcurs" lipsesc, se ajunge la neînțelegere.

Prin feedback, unul din partenerii îi comunică celuilalt cum a înțeles manifestările interlocutorului, ce dorințe are el personal și cum se implică el în discuție.

La fel de importantă este în acest moment și capacitatea celuilalt partener de a prelua aceste considerații fără supărare și de a reacționa prompt.

Asemenea reacții de răspuns reușesc mai bine în condițiile unor:

- descrieri de subiect, analog la evaluarea lor;
- formulări directe ale impresiilor și nu indirecte;
- formulări la persoana I și nu la plural;
- aduceri în discuție a propriilor dorințe (ce ar trebui să facă celălalt în mod concret).

#### 7. Trimiterea de mesaje individualizate

Un partener de discuție este mai convingător dacă își exprimă temerile în mod direct; mai ales în situațiile conflictuale, este importantă menținerea conștiinței propriilor sentimente-resentimente și exprimarea lor, pe cât posibil în mod deschis.

Mesajele personalizate se recunosc după trăsăturile:

- formulări la persoana I ("Eu mă supăr de fiecare dată când întârziți"); ("Eu nu am curajul să discut problema aceasta în consiliul de administrație, în aceste condiții");
- nefolosirea formularelor de politețe ("Dumneavoastră nu sunteți niciodată punctual")
- renunțarea la formulele impersonale ("în asemenea situații nu poate fi solicitat consiliul de conducere");



- în întreprindere este vorba despre decizii concrete și personale individuale și nu despre "înțelepte" proverbe general valabile;
- exprimarea directă a observațiilor și dorințelor (nu: "Mi-aș fi putut închipui că veți prelua sarcina", ci: "Aș dori să preluați această sarcină").

### 8. Exprimarea părerilor proprii

Fiecare conducător are propria *sa* părere dar unii cred că nu este cazul să o spună direct sau se ascund în spatele autorității. Este util, pentru a se face crezut, ca șeful:

- să nu se inhibe în fața comunicărilor neplăcute;
- să-și dezvolte un simț care să-i spună când este solicitată părerea lui și când nu;
- să nu-și spună părerea ca pe un lucru deja stabilit, ci să recunoască subiectivismul inevitabil oricărei păreri ("Eu sunt de părere...", "Potrivit experienței mele...").

### 9. Clarificarea scopurilor/țelurilor

Discuțiile pot fi mai scurte când superiorul își clarifică de la început scopurile sale. El trebuie:

- să-și expună părerile personale;
- să țină seama de multitudinea scopurilor și de laturile lor: scopurile pot avea laturi umane;
- teoretice, financiare, organizatorice;
- să pună în discuție conflictele dintre scopuri (între aspectele lui sau între interlocutori).

### 10. Argumente convingătoare

Forța de convingere a unei argumentații crește dacă ea încorporează părerile, sistemul de relații, motivația celui care ascultă. Sunt de dorit:

- stabilirea exactă a scopurilor;
- luarea în considerare a experienței și așteptărilor colaboratorului;
- analiza căilor de acțiune;
- indicarea efectelor pozitive/negative;
- stabilirea unor măsuri concrete.

Adesea se alege în mod eronat calea inversă; mai întâi se spune ce ar trebui făcut și abia după aceea se încearcă să se convingă ascultătorul să facă acestea.

### 11. Punerea de întrebări

Întrebările sunt "calea reală" a conducerii discuției. Cel care întreabă, așteaptă un răspuns; dar pentru a evita răspunsurile deviate este necesar să nu se pună mai multe întrebări în același timp.

Se pot deosebi întrebările deschise, directe, indirecte și închise:

- întrebările închise permit doar răspuns afirmativ sau negativ ("Ați încheiat proiectul?");
- întrebările deschise lasă posibilitatea unui răspuns din punctul de vedere al interlocutorului ("Cât de avansați sunteți cu proiectul?");
- întrebările directe indică foarte clar ce anume vrea să afle vorbitorul ("Ce părere aveți despre propunerea colegului X?");
- întrebările indirecte urmăresc un scop nedeclarat sau o strategie (întrebări-capcană, întrebări-sugestie sau cu dublu înțeles). Exemple: "Nu

credeți și dumneavoastră că propunerea colegului X este cam îndrăzneță?".

Pentru discuția cu colaboratorii, sunt utile întrebările deschise și cele directe.

## 12. Conducere corectă ("fair")

Vorbitorul trebuie să recunoască ceea ce urmărește discuția purtată și să ofere cel puțin o alternativă de alegere.

Se cere:

- formularea și definirea problemelor: Unde ne situăm? Despre ce este vorba?
- propunerea unor soluții pentru procedeul metodic: schema de analiză a problemelor, conducerea unui protocol, folosirea timpului disponibil etc.
- solicitarea și propunerea unor soluții;
- concretizarea referirilor: întrebare, clarificare, referire la subiect;
- cerere și furnizare de informații;
- concluzionare pe parcurs, reperarea cerințelor pentru concluzia finală;
- stabilirea finală a unei hotărâri definitive.

Potrivit literaturii de specialitate prioritatea îmbunătățirii criteriilor de performanță ale procesului de negociere trebuie determinată luând în considerare atât performanța (față de competitori), cât și importanța (pentru clienți a) fiecărui factor competițional. Această logică a fost adoptată în domeniul managementului strategic al producției și al operațiunilor, primul instrument decizional de acest gen fiind introdus de Martilla și James în 1977 în cadrul unei cercetări de marketing [Martilla & James, 1977], fiind denumit Analiză Importanță-Performanță (AIP) și a fost frecvent utilizat în cercetările științifice de după anii '80, mai ales în domeniul managementului calității, al managementului proiectării și al negocierii [Bacon, 2003, Tontini & Picolo, 2010].

În cercetările din domeniul negocierilor comerciale AIP a fost introdusă de Slack în anul 1994 pentru a determina prioritatea îmbunătățirii diferitelor criterii de performanță a procesului de negociere [Slack, 2007]. Adoptând logica AIP, el a dezvoltat matricea importanță-performanță care permite poziționarea criteriilor de performanță a operațiunilor luând în considerare simultan importanța și performanța acestora. Figura de mai jos ilustrează matricea importanță-performanță, care poate fi împărțită în patru zone de priorități diferite.

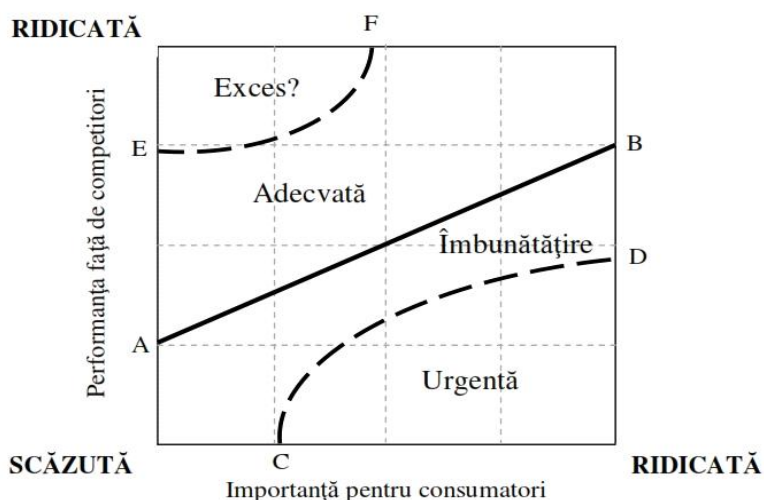


Fig. 1. Matricea importanță-performanță și zonele de prioritate

Pornind de la delimitarea zonelor, matricea importanță-performanță reprezintă un instrument decizional pentru prioritizarea proiectelor operaționale a unei întreprinderi. Considerăm că, odată cu determinarea priorităților, matricea importanță-performanță contribuie la îmbunătățirea procesului decizional strategic privind sistemul de afaceri și de negociere al unei firme prin identificarea acelor proiecte de dezvoltare care pot contribui în cea mai mare măsură la creșterea performanțelor firmei.

Perfecționarea procesului de afaceri este impusă de constrângerile și dinamica pieței, care include lupta concurențială dintre firme, reînnoirea continuă a produselor și proceselor, cerințele din ce în ce mai complexe ale clienților, dezvoltarea economico-socială, progresul tehnic etc. În concepția noastră, perfecționarea procesului de afaceri reprezintă de fapt implementarea unor programe de dezvoltare și îmbunătățire a produselor/serviciilor și proceselor care urmăresc creșterea performanțelor întreprinderii industriale față de competitorii săi principali într-una sau mai în mai multe categorii de performanță prezentate mai sus.

În concepția autorilor, programele de perfecționare pot fi grupate în două categorii distincte:

- Perfecționare radicală (eng. *Breakthrough improvement*);
- Perfecționare continuă (eng. *Continuous improvement*).

Perfecționarea radicală (*Breakthrough improvement*), denumită și perfecționare bazată pe inovare, reprezintă o viziune asupra perfecționării performanțelor sistemului de producție și de operațiuni, care implică schimbări majore și dramatice în funcționarea proceselor din cadrul unei întreprinderi. O perfecționare radicală trebuie să rezulte, în caz favorabil, într-o îmbunătățire substanțială a performanțelor sistemului de producție și de operațiuni, ca urmare a modalităților și instrumentelor specifice aplicate în procesul de perfecționare radicală a strategiei operaționale.

Pe cealaltă parte, perfecționarea continuă (*Continuous improvement*) implică o perspectivă total diferită față de perfecționarea radicală. Perfecționarea continuă implică un număr mare de îmbunătățiri incrementale, în pași mici, iar rezultatul unui pas constă într-o îmbunătățire minoră a sistemului de producție și de operațiuni. Esența perfecționării continue nu constă, însă, în promovarea îmbunătățirilor minore în sine, ci accentuează mai mult faptul că după o îmbunătățire minoră realizată cu succes întreprinderea poate iniția o altă îmbunătățire minoră a proceselor fără a fi nevoită să investească resurse însemnate în scopul realizării acesteia.

Perfecționarea afacerii industriale necesită un consum de resurse materiale, financiare și umane care conduc la anumite rezultate (efecte) economice. Astfel, este necesar ca orice program sau proiect implementat ce urmărește îmbunătățirea performanțelor afacerii să fie analizat din punctul de vedere al eficienței economice.

### Referințe bibliografice

1. Chiriacescu, A. *Comunicare interumana: comunicare in afaceri: negociere*. București: editura ASE, 2003, 230 p., cota 658.45 CHI, Sala Mihail Manoilescu;
2. Gherman, L. *Negocierea in afacerile economice internationale*. Brăila: Independența Economică, 1999, 231 p., cota 658.405 2 GHE, Sala Mihail Manoilescu;
3. Mattock, J.; Ehrenborg, J. *Cum sa devii un bun negociator*. București: All Beck, 2001, 143 p., cota 302.2 MAT, Sala Victor Slăvescu.

## НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ЗДАНИЙ

**Юлиан КОДРЯНУ,  
д-р инж., Петрошань**

*Energetic efficiency is the most important issue of this century because of the limited character of world energetic resources. This fact led to the creation of the concept "energetically efficient building". It is being presented a mathematical model for energetically efficient buildings and the influence of external factors on the energetic balance of the building.*

Мировой энергетический кризис 70-х годов привел, в частности, к появлению нового научно-экспериментального направления в строительстве, связанного с понятием "здание с эффективным использованием энергии". Первое такое здание было построено в 1974 году в г. Манчестере (штат Нью-Хэмпшир, США). Цель строительства этого здания, как, впрочем, и всех, последовавших за ним в рамках нового направления, заключалась в выявлении суммарного эффекта энергосбережения от использования архитектурных и инженерных решений, направленных на экономию энергетических ресурсов. В последние годы значительно увеличился объем строительства зданий различного технологического назначения с эффективным использованием энергии, и получили развитие в международной практике стандарты, правила и другие нормативные документы по проектированию и оценке энергоэффективности таких зданий.

Вместе с тем ощущается явная нехватка информации о научных методах, на основе которых осуществляется проектирование зданий. Не менее остро ощущается также и необходимость уточнения терминологии.

С точки зрения современной науки, задача проектирования энергоэффективных зданий относится к так называемым задачам "системного анализа" или задачам "исследования операций", поиск решения которых связан с выбором альтернативы и требует анализа сложной информации различной физической природы. Цель методов системного анализа или исследования операций – предварительное количественное обоснование оптимальных решений. Оптимальными здесь называются решения, которые по тем или иным признакам предпочтительнее всех других.

Исследование операций включает в себя три главных направления:

- Ø построение математической модели, то есть описание процесса на языке математики;
- Ø выбор целевой функции. Это исследование включает в себя определение ограничивающих условий и формулирование оптимизационной задачи;
- Ø решение поставленной оптимизационной задачи.

### ***Математическая модель и целевая функция для энергоэффективного здания***

В соответствии с методологией системного анализа математическую модель теплового режима здания как единой теплоэнергетической системы целесообразно представить в виде трех взаимосвязанных моделей, более удобных для изучения:

- Ø математической модели теплоэнергетического воздействия наружного климата на здание;

Ø математической модели теплоаккумуляционных характеристик оболочки здания;

Ø математической модели теплоэнергетического баланса помещений здания.

Оптимизационная задача для энергоэффективного здания имеет следующее содержание: определить показатели архитектурных и инженерных решений здания, обеспечивающих минимизацию расхода энергии на создание микроклимата в помещениях здания. В обобщенном математическом виде целевую функцию для энергоэффективного здания можно записать так:

$$Q_{\min} = F(a_i) \quad (1)$$

где:

$Q_{\min}$  – минимальный расход энергии на создание микроклимата в помещениях здания;

$a_i$  – показатели архитектурных и инженерных решений здания, обеспечивающих минимизацию расхода энергии.

При реальном проектировании энергоэффективное здание в большинстве случаев не будет реализовано из-за ряда ограничений, вытекающих из конкретной строительной ситуации или из-за ряда соображений количественного или качественного характера, которые не были учтены при математическом моделировании. В этом случае целесообразно ввести показатель, характеризующий степень отличия реализованного решения от оптимального. В других случаях этот же показатель может служить критерием оценки искусства проектировщика. Назовем эту величину "показателем теплоэнергетической эффективности проектного решения" и обозначим  $h$ , так что по определению:

$$h = Q_{\text{эф}}/Q_{\text{пр}} \quad (2)$$

где:

$Q_{\text{эф}}$  – расход энергии на создание микроклимата в помещениях энергоэффективного здания;

$Q_{\text{пр}}$  – расход энергии на создание микроклимата в помещениях здания, принятого к проектированию.

С учетом принятого разделения математической модели теплового режима здания как единой теплоэнергетической системы на три взаимосвязанных подмодели можно записать :

$$h = h_1 * h_2 * h_3, \quad (3)$$

где:

$h_1$  – показатель теплоэнергетической эффективности оптимального учета воздействия наружного климата на здание;

$h_2$  – показатель теплоэнергетической эффективности оптимального выбора тепло- и солнцезащитных характеристик наружных ограждающих конструкций;

$h_3$  – показатель теплоэнергетической эффективности оптимального выбора систем обеспечения микроклимата.

### ***Оптимизация теплоэнергетического воздействия наружного климата на тепловой баланс здания***

Теплоэнергетическое воздействие наружного климата на тепловой баланс здания может быть оптимизировано за счет выбора формы здания (для зданий прямоугольной формы принимаются в расчет такие параметры, как его размеры и ориентация), расположения и площадей заполнения световых проемов, регулирования фильтрационных потоков. Например, удачный выбор ориентации и размеров здания прямоугольной формы дает возможность в теплый период года уменьшить воздействие солнечной радиации на оболочку здания и, следовательно, снизить затраты на его охлаждение, а в холодный период – увеличить воздействие солнечной радиации на оболочку здания и уменьшить затраты на отопление. Аналогичные результаты будут получены при удачном выборе ориентации и размеров здания по отношению к воздействию ветра на его тепловой баланс.

В общем случае оптимизировать теплоэнергетическое воздействие наружного климата на тепловой баланс здания можно для любого характерного периода времени.

Важно отметить следующее: изменение формы здания или его размеров и ориентации с целью оптимизации влияния наружного климата на его тепловой баланс не требует изменения площадей или объема здания – они сохраняются фиксированными.



**Рис. 1. Пример изменения формы здания с целью оптимизации теплоэнергетического воздействия климата на его тепловой баланс в зависимости от характерного периода года**

На рис. 1 приведен пример изменения формы здания с целью оптимизации теплоэнергетического воздействия климата на его тепловой баланс в зависимости от характерного периода года.

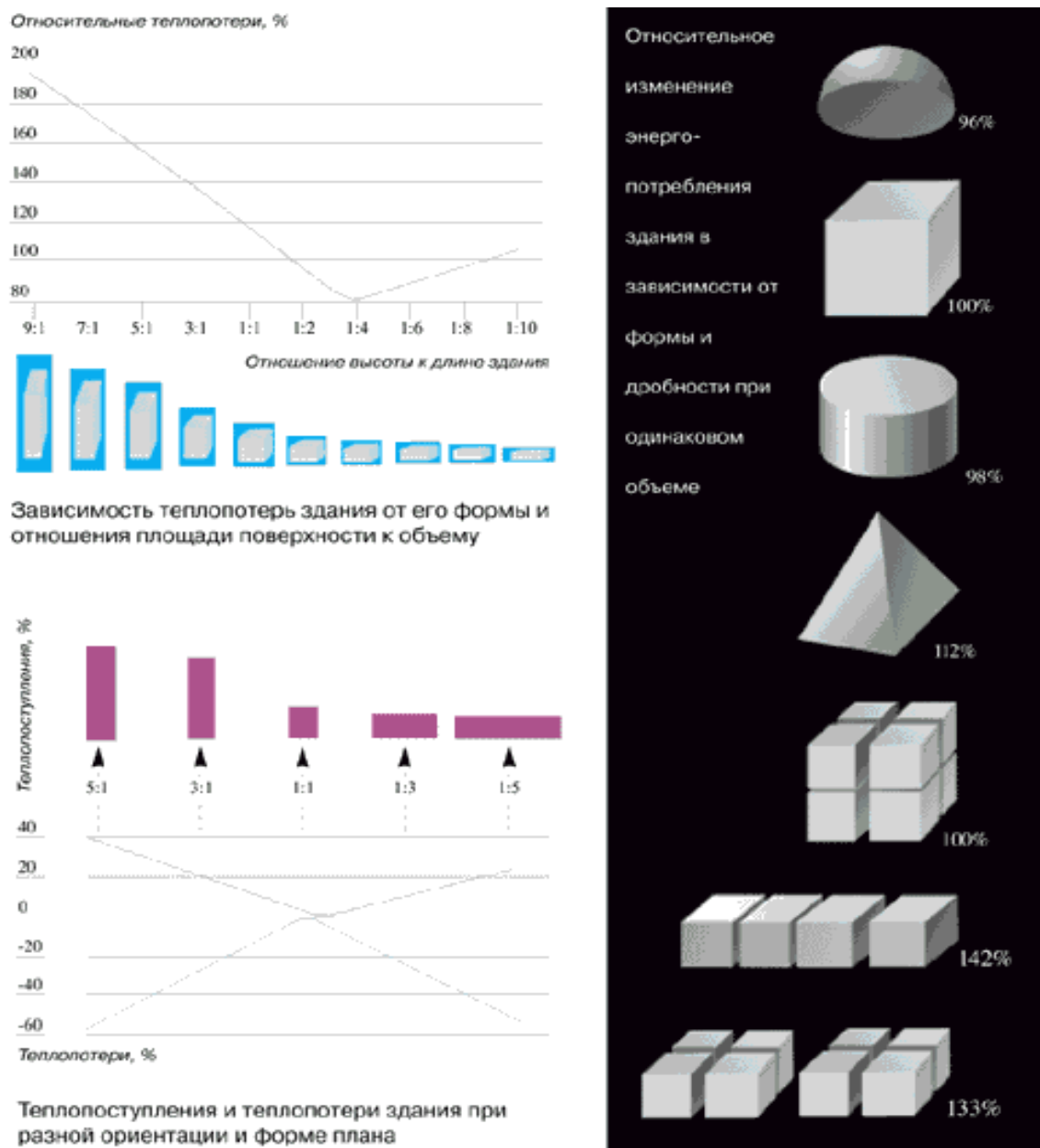


Рис. 2. Современное представление архитекторов о влиянии ориентации и формы здания и его теплопотребления

**Оптимизация тепловой нагрузки на систему климатизации помещений здания**

Специалисту, занимающемуся проектированием и расчетом систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, очевидно, что задачей проектирования и расчета является определение двух взаимосвязанных показателей: количества энергии и способа ее распределения (раздачи). По существу, речь идет о том, чтобы рассчитать и запроектировать такую систему управления расходом и распределением энергии, чтобы обеспечить при использовании ее минимальный расход. Таким образом, задача оптимизации теплоэнергетической нагрузки на систему обеспечения теплового режима здания будет относиться к так называемым задачам на оптимальное управление и получит следующее содержание: найти такое управление расходом энергии  $Q(t)$  на обогрев помещения, удовлетворяющее уравнению теплового баланса

помещения и соответствующим начальным и конечным тепловым условиям, для которого расход энергии:

$$I = Q(t)dt \quad (4)$$

имеет наименьшее возможное значение.

Управление  $Q(t)$ , дающее решение поставленной задачи, называется оптимальным управлением, а соответствующая траектория изменения температуры внутреннего воздуха называется оптимальной траекторией.

Если иметь в виду, что реальное помещение есть совокупность теплоемких ограждающих конструкций и теплоемкого внутреннего оборудования (мебели), то процесс нагрева предполагает повышение температуры всей совокупности элементов помещения, то есть ограждающих конструкций и оборудования. Элементы высокой тепловой аккумуляции потребуют большего времени на разогрев. Следовательно, минимизация времени разогрева помещения достигается минимизацией времени разогрева элементов высокой тепловой аккумуляции. Можно сразу указать два простых случая: время разогрева помещения будет стремиться к минимуму, если внутренние поверхности ограждающих конструкций имеют низкие значения коэффициентов теплоусвоения материалов, а также если имеет место высокая интенсивность конвективного теплообмена между внутренним воздухом и внутренними поверхностями ограждающих конструкций. Оптимальный результат достигается, если совпадают оба случая.

Правильность этого решения получила подтверждение во время обсуждения доклада авторов по данной теме в Датском техническом университете. Датские специалисты сообщили, что во время реставрации католического собора с массивными каменными креслами для прихожан с целью экономии энергии на обогрев собора, используя понижение температуры внутреннего воздуха в ночное время, ими было принято решение разогрев собора начинать с разогрева электрическими подогревателями массивных каменных кресел. Экономия энергии составила 30-35%.

Автор проделал численные расчеты расхода энергии для помещения площадью  $24 \text{ м}^2$  и объемом  $72 \text{ м}^3$  с двумя наружными ограждающими конструкциями и окном с двойным остеклением площадью  $3 \text{ м}^2$ . Рассмотрены три варианта наружных ограждающих конструкций:

- Ø кирпичная кладка толщиной  $0,56 \text{ м}$ , коэффициентов теплоусвоения  $= 8,02 \text{ Вт}/(\text{м}^2 \cdot ^\circ\text{C})$ ;
- Ø керамзитобетонная панель толщиной  $0,23 \text{ м}$ , коэффициентов теплоусвоения  $3,36 \text{ т}/(\text{м}^2 \cdot ^\circ\text{C})$ ;
- Ø панель типа "сэндвич" с утеплителем из заливного пенопласта типа пеноизол, унизол с обшивкой с двух сторон металлическими листами, толщина панели  $0,052 \text{ м}$ , коэффициентов теплоусвоения  $0,77 \text{ Вт}/(\text{м}^2 \cdot ^\circ\text{C})$ .

Для сопоставления результатов расчетов ограждающие конструкции имеют одинаковое термическое сопротивление. Кратность воздухообмена принята  $3 \text{ 1/ч}$ . Температура наружного воздуха  $-5^\circ\text{C}$ .

Начальные условия: температура внутреннего воздуха  $10^\circ\text{C}$ , температура внутренних поверхностей ограждающих конструкций  $10^\circ\text{C}$ .

Конечные условия: температура внутреннего воздуха  $22^\circ\text{C}$ , температура внутренних поверхностей ограждающих конструкций  $14^\circ\text{C}$ .





**Рис. 3. Пример разогрева помещения настилающимися струями**

Чтобы обеспечить минимизацию времени разогрева, было принято, что разогрев осуществляется конвективными тепловыми струями, настилающимися на внутренние поверхности ограждающих конструкций (рис. 3). Интенсивность конвективного теплообмена соответствовала следующим трем значениям коэффициентов конвективного теплообмена:

$$a_1=3,5 \text{ Вт}/(\text{м}^2\cdot^\circ\text{C}); a_2=10,5 \text{ Вт}/(\text{м}^2\cdot^\circ\text{C}); a_3= 21 \text{ Вт}/(\text{м}^2\cdot^\circ\text{C}). \quad (5)$$

Результаты расчетов представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Результаты расчета затрат энергии на разогрев помещения**

Варианты	Время разогрева (t, ч) и затраты энергии (Q, Вт*ч) на разогрев помещения при значениях коэффициентов конвективного теплообмена											
	$a_1=3,5 \text{ Вт}/(\text{м}^2\cdot^\circ\text{C})$				$a_2=10,5 \text{ Вт}/(\text{м}^2\cdot^\circ\text{C})$				$a_3=21 \text{ Вт}/(\text{м}^2\cdot^\circ\text{C})$			
	a	Q	Экономия энергии, %		a	Q	Экономия энергии, %		a	Q	Экономия энергии, %	
			Э <sub>1</sub>	Э <sub>2</sub>			Э <sub>1</sub>	Э <sub>2</sub>			Э <sub>1</sub>	Э <sub>2</sub>
Кирпичная кладка из сплошного кирпича на цементно-песчаном растворе	9,7	58100	0	0	3,5	20970	64	0	1,2	7160	88	0
Керамзитобетонная панель	2,5	35200	0	40	0,9	12560	64	40	0,31	4330	88	40
Панель типа "Сэндвич" с утеплителем из плиточного пенопласта	0,6	15650	0	56	0,2	4715	70	62	0,08	1940	88	55

В таблице 1 использованы условные обозначения:

$Q$  – затраты энергии на разогрев, включая теплопотери через окна и за счет воздухообмена;

$\mathcal{E}_1$  – экономия энергии за счет повышения интенсивности конвективного теплообмена при одной и той же ограждающей конструкции;

$\mathcal{E}_2$  – экономия энергии за счет уменьшения теплоаккумуляционных показателей ограждающей конструкции (уменьшение коэффициента теплоусвоения).

Получен невероятный с точки зрения "здорового смысла" результат: максимальное значение экономии энергии при разогреве помещения при стремлении минимизировать время разогрева достигает 97%.

Рассмотрение табл. 2 позволяет сделать следующие выводы:

Ø экономия энергии при разогреве помещения за счет увеличения интенсивности конвективного теплообмена в 3 раза достигает 64-70%, а при увеличении в 6 раз – 88%. При этом время разогрева уменьшается в среднем в 3 раза;

Ø экономия энергии при разогреве помещения при уменьшении теплоаккумуляционных показателей ограждающей конструкции (уменьшение коэффициента теплоусвоения) в 2,4 раза достигает 40%, а в 10,4 раза – достигает 55-62%. При этом время разогрева уменьшается в среднем соответственно в 3,8 и 16 раз.

### **Заключение**

Создание практически реализуемых в проектной практике методов проектирования энергоэффективных зданий требует дополнительной значительной работы и усилий коллектива специалистов.

Цель настоящей статьи – продемонстрировать заинтересованным специалистам, что в настоящее время существуют основы научных методов проектирования энергоэффективных зданий и попытаться дать им терминологическое определение.

### **Библиография**

1. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа. – М.: Наука, 1981.
2. Вентцель Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология. – М.: Наука, 1988.
3. Табунщиков Ю.А. Основы математического моделирования теплового режима здания как единой теплоэнергетической системы. Докторская диссертация. – М.: НИИСФ, 1983.
4. Табунщиков Ю.А., Хромец Д.Ю., Матросов Ю.А. Тепловая защита ограждающих конструкций зданий и сооружений. – М.: Стройиздат, 1986.
5. Tabunschikov Y. Mathematical models of thermal conditions in buildings, CRC Press, USA 1993.

## MANAGEMENTULUI ACHIZIȚIILOR ȘI ROLUL SĂU IMPORTANT ÎN SOCIETATEA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE

*Corina POP SITAR,  
bursier al Academiei Române, Filiala Iași*

*Nowadays, in the knowledge based society, purchasing management has become one of the most important tool for improving the profitability of organizations. Because of its important role, purchasing is the function that has a tremendous impact on these efforts to create value in the organizations. This article summarizes the main value that can be provided by the purchasing function to the organizations. The paper starts with the presentation of the evolution stages of purchasing management. Furthermore, we present the strategic role of the purchasing management in the knowledge based society. The article ends with conclusions and discussions.*

### **Introducere**

Importanța crescândă a managementului achizițiilor este determinată și de nevoia tot mai mare a companiilor de a întruni simultan atât cerințele pieței (preț, calitate, flexibilitate), cât și de a ține pasul cu ritmul accelerat al inovațiilor. Pentru a întruni aceste cerințe și a obține și o reducere a costurilor, companiile au fost forțate să aplice o abordare mai integrată a managementului achizițiilor în managementul calității și logisticii. Succesul eforturilor inițiate în aceste arii depinde în mare măsură de modul în care este dirijată funcția de aprovizionare (de exemplu: modul de desfășurare a procesului de selectare a furnizorilor).

Managementul achizițiilor contribuie, de asemenea, la creșterea profiturilor organizațiilor și la îmbunătățirea poziției acestora pe piață pe termen lung. Un management proactiv al furnizorilor și o implicare a acestora încă din primele faze ale procesului de concepere și dezvoltare de noi produse pot duce nu numai la reduceri semnificative a costurilor, dar și la îmbunătățirea calității produselor.

Managementul achizițiilor are un rol important în strategia firmei contribuind la:

- economiile firmei prin intermediul negocierii prețurilor;
- reducerea stocurilor prin implementarea metodei JIT (Just-in-time) cu furnizorii;
- reducerea costurilor pentru îmbunătățirea calității prin selectarea celor mai importanți furnizori și dezvoltarea unor relații strânse cu aceștia.

### **Evoluția managementului achizițiilor**

În ultimele două decenii, definiția managementului achizițiilor a devenit mult mai vastă și aprovizionarea a căpătat o orientare strategică pentru organizații. Astfel, în accepțiunea lui Gadde și Hakkansson<sup>1</sup> managementului achizițiilor este: „comportamentul unei organizații față de sursele ei de aprovizionare, față de furnizori”.

Van Weele<sup>2</sup> definește managementul achizițiilor ca fiind obținerea din surse externe a tuturor bunurilor și serviciilor necesare pentru menținerea și desfășurarea activităților directe și indirecte de producție în cele mai bune condiții. El împarte procesul de aprovizionare în două părți, și anume aprovizionarea tactică și aprovizionarea de rutină. Fiecare din acestea cuprinde câte trei faze specifice, rezultând astfel șase faze ale procesului de aprovizionare:

<sup>1</sup> Gadde, L. E. , Haakansson, H., *Professionaal Purchasing*, Routledge, London, 1993, p. 8.

<sup>2</sup> Weele, A. J. van, *Purchasing management: analysis, planning and practice*, Chapman&Hall, 2010

1. **Specificarea nevoilor** este faza în care se identifică ce materii prime, materiale, servicii sunt necesare pentru menținerea și desfășurarea activităților directe și indirecte de producție;
2. **Selectarea furnizorilor** constă în identificarea, evaluarea și alegerea între diferiți furnizori;
3. **Încheierea contractelor** este faza în care se negociază prețurile și se încheie contractele cu furnizorii;
4. **Comandarea bunurilor și serviciilor** – în această fază se comandă bunurile și serviciile de la furnizorii selectați anterior și cu care s-au încheiat contracte;
5. **Monitorizarea** constă în urmărirea livrării bunurilor și serviciilor de către furnizori, care trebuie să fie în conformitate cu cele stabilite în contract;
6. **Evaluare** – faza în care are loc analiza procesului de aprovizionare.

În accepțiunea noastră procesul de aprovizionare constă în explorarea, descoperirea și exploatarea piețelor și organizațiilor care furnizează resursele necesare obținerii și/sau utilizării produselor, serviciilor, cunoștințelor în cele mai favorabile condiții.

Astfel, managementul achizițiilor a trecut de-a lungul timpului prin mai multe etape. În prima etapă, managementul achizițiilor se concentra doar asupra aprovizionării cu materii prime și materiale necesare desfășurării procesului de producție, aprovizionarea fiind considerată doar o activitate administrativă.

I se atribuie apoi o orientare mai comercială și anume realizarea de profit pe termen scurt prin negocierea prețurilor și alegerea furnizorilor care ofereau cele mai mici prețuri. A trecut apoi asupra unei orientări logistice care avea drept scop obținerea unui cost total de achiziție cât mai mic prin optimizarea procesului de aprovizionare. În prezent, managementul achizițiilor are o orientare din ce în ce mai strategică și contribuie la obținerea unor beneficii pe termen lung.

În tabelul 1 se pot observa câteva dintre cele mai notabile diferențe dintre managementul achizițiilor în trecut și managementul achizițiilor în prezent.

S-a schimbat, de asemenea, și modul în care managerul privește managementul achizițiilor.. Acest lucru este vizibil prin intermediul poziției ierarhice pe care o ocupă funcția de aprovizionare în structura organizatorică a unității. Astfel dacă aprovizionarea este văzută doar ca o funcție administrativă, aceasta nu ocupă un loc important, ci unul la baza structurii organizatorice a societății. Dacă este privită ca și o funcție comercială, aprovizionarea raportează direct managementului. În cazul în care

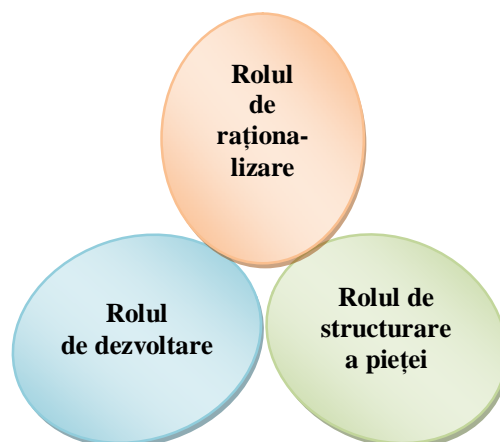
**Tabelul 1. Diferențe între managementul achizițiilor în trecut și în perspectivă modernă**

	Managementul achizițiilor în trecut	Managementul achizițiilor în perspectivă modernă
<b>Strategia</b>	Plan departamental	Plan de afaceri
<b>Decizii</b>	Decizii fragmentate	Decizii bazate pe analiza costului total
<b>Sistem</b>	Sistem IT simplu	Sistem IT avansat și integrat
<b>Forța de muncă</b>	Fără educație specială	Educație superioară comercială și tehnică

#### **Rolul strategic al managementului achizițiilor**

În accepțiunea lui Gadde și Haakasson (2001), managementul achizițiilor are trei roluri importante:

1. rolul de raționalizare;
2. rolul de dezvoltare;
3. rolul de structurare a pieței.



**Fig. 1: Rolurile managementului achizițiilor**

Sursa: Gadde, L. E., Haakansson, H., *Professional Purchasing*, Routledge, London, 2001.

**Rolul de raționalizare** (maximizare) constă în:

- a) reducerea costurilor directe prin:
  - alegerea produselor/furnizorilor mai ieftini;
  - reducerea prețurilor prin concentrarea volumului cumpărărilor de la un număr mai restrâns de furnizori;
  - reducerea prețurilor printr-o gestiune mai eficientă a materialelor din mai multe unități de producție, departamente;
  - reducerea prețurilor prin negocieri dibace;
- b) reducerea costurilor indirecte ale materialelor prin:
  - îmbunătățirea logisticii (procedurilor de logistică) utilizate;
  - minimizarea costurilor operaționale de aprovizionare;
- c) reducerea costurilor indirecte de producție prin:
  - minimizarea opririlor (timpilor morți) din cadrul procesului de producție prin îmbunătățirea procesului de aprovizionare din partea furnizorilor;
  - minimizarea costurilor de dezvoltare prin delegarea responsabilităților de dezvoltare la furnizori.

**Rolul de dezvoltare** constă în următoarele:

- a) colaborarea cu furnizorii în proiectele de dezvoltare;
- b) atragerea furnizorilor în cadrul procesului de dezvoltare a unor noi produse de către unitate;
- c) coordonarea dezvoltării tehnologice a unității cu cele ale furnizorilor;
- d) participarea la discuții despre scopul inovării/dezvoltării versus dezvoltarea în cooperare cu furnizorii sau achiziționarea tehnologiei de la furnizori.

**Rolul de structurare a pieței** contribuie la:

- a) creșterea, menținerea sau descreșterea numărului de posibili furnizori;
- b) reducerea gradului de risc a cumpărărilor în raport cu prima treaptă de furnizori, dar și cu a doua treaptă de furnizori;
- c) identificarea și controlul schimbărilor referitoare la dezvoltarea structurii de furnizori.

## Concluzii

Managementul achizițiilor a devenit în ultimele decade un instrument important pentru îmbunătățirea profitabilității organizațiilor. Această reputație a fost câștigată datorită contribuțiilor importante pe care managementul achizițiilor le-a adus organizațiilor, și anume:

Ø impactul major asupra reducerii costurilor;

Ø impactul major asupra îmbunătățirii calității;

Până să ajungă la stadiul actual de dezvoltare și să se bucure de recunoaștere din partea managerilor, managementul achizițiilor a trecut prin mai multe etape. În prezent se pot observa mai multe descoperiri, inovații în cadrul managementului achizițiilor:

- a crescut volumul achizițiilor, iar cele care nu sunt strategice pentru unitate sunt 'outsourcing' (sub-contractate altor firme din exteriorul organizației);

- s-au descoperit și dezvoltat noi instrumente cu care se operează în cadrul procesului de aprovizionare: software, Cardul de Aprovizionare, Internet, Intranet;

- personalul care evoluează în aria managementului achizițiilor are o pregătire superioară (licența, MBA) sau o pregătire de specialitate și se poate observa și o rotație a locurilor de muncă în acest domeniu;

Enumerăm în continuare câteva concluzii referitoare la cauzele care au determinat aceste schimbări:

§ noi concepte despre cum să fie structurată funcția de aprovizionare și despre personalul din cadrul acesteia sunt explorate și dezvoltate. Concepte ca și echipe interfuncționale, strategii bazate pe competență, 'value-chain management' sunt utilizate din ce în ce mai des.

§ responsabilitățile managementului achizițiilor au fost transferate în cadrul unității și activitățile operaționale/administrative de achiziții sînt executate de către departamentele în cadrul cărora apare nevoia pentru un anumit bun sau serviciu. Ca urmare a transferării unei părți din responsabilități utilizatorilor, cei din cadrul departamentului de achiziții au mai mult timp să se concentreze asupra aspectelor strategice ca și dezvoltarea unor relații de strînsă colaborare cu furnizorii, implicarea în procesul de creare a unor noi produse, integrarea strategiei de aprovizionare în strategia organizației. Rolul managementului achizițiilor s-a schimbat devenind de importanță strategică pentru organizație.

§ răspîndirea activităților de achiziționare în întreaga organizație și descoperirile tehnologice (internet, cataloagele cu produse on-line) dau posibilitatea clienților interni să-și ordoneze singuri bunurile și serviciile de care au nevoie.

Cele mai multe dintre schimbările descrise mai sus sînt rezultatul schimbărilor din mediul afacerilor, schimbări care au influențat modul în care ar trebui să opereze managementul achizițiilor.

**„ACKNOWLEDGEMENT: This paper was made within “The Knowledge Based Society Project” supported by the Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), financed from the European Social Fund and by the Romanian Government under the contract number POSDRU ID 56815.”**

## Referințe bibliografice

1. Carter, J.R. și Narasimhan, R., *Purchasing and supply management: future directions and trends*, CAPS Report, 1996.dde, L.E. and Haakansson, H., *Professional purchasing*, Routledge, London, 1993.
2. Carter, P., Monckza, R.M., *The future of the purchasing and supply: a five and ten year forecast*, CAPS Report, NAPM, 1998.
3. Croom, S.R., *The impact of web-based procurement on the management of operating resources supply*, Journal of Supply Chain management, Winter, 2000, pg. 4-13.

4. Drucker, P., *Managementul viitorului*, Editura ASAB, București, 2004.
5. Essing, M., Arnold, U., *Electronic procurement in supply chain management: an information economics-based analysis of electronics markets, their facilities and their limits*, Journal of Supply chain management, vol. 37, No. 4, 2001, pg. 43-49.
6. Gadde, L.E. și Haakansson, H., *Professional purchasing*, Routledge, London, 1993.
7. Gadde, L.E., Haakansson, *Supply Network Strategies*, Wiley, Chichester, 2001.
8. Kotler, P., *Managementul marketingului*, Editura Teora, București, 1998.
9. Kraljic, P., 1983, *Purchasing must become supply management*, Harvard Business Review, September-October, pg. 109-117.
10. Mihuț, I., (coord.), *Management general*, Editura Carpatica, Cluj-Napoca, 2003.
11. Nicolescu, O.et. al, *Strategii manageriale de firmă*, Editura Economică, București, 1998.
12. Plăiaș, I., *Marketingul achizițiilor*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2006.
13. Weele, A.J. van, *Purchasing and supply chain management*, Thomson Learning Business Press, London, 2010.

**OFICIUL NAȚIONAL DE AUDIT AL REPUBLICII POPULARE CHINEZE**

*Cornelia DOBRE, asistent univ., drd.,  
Universitatea "Dimitrie Cantemir", București*

*The financial crisis which debuted in July 2007 has affected most economies of the world, being cancelled even the most positive growth predictions. In this carousel of economic decrease and austerity measures is observed that the Republic of China' s economy has been less affected, occupying from 2010 the second place after the United States in the world economy. Thus, the Republic of China is a factor of interregional economic stability and even international. The typology of economic growth must be based on a dynamic structure and independent of verification such as the China National Audit Office (CNAO) which is part of the executive branch, having the mission to supervise through audit missions the execution of the public budget. The theme researched is distinguished by originality, because a field as important as it is the external public audit is little known through the specialized works. Methodology of the research is to evaluate the resources in this field, using the national and foreign specialized literature. Also were accessed web pages of Supreme Audit Institutions in order to deepen the knowledge spectrum. The work is focused on institutional development, the role, experience and traditions exercised in public external audit field, as well as on the relationship with Parliament, including measures taken pursuant to the recovery audit reports.*

**Key words:** *public external audit, Supreme Audit Institutions, economy, annual report, institutional organization.*

Transformările majore petrecute în plan economic și social în decursul a șase decenii de la proclamarea Republicii Populare Chineze, respectiv din anul 1949 și, îndeosebi, reformele economice începute în anul 1978, la doi ani după încetarea Revoluției culturale, au făcut ca acest stat să reprezinte pentru începutul de secol XXI, un factor de stabilitate economică regională și chiar internațională, a spus Președintele R.P.Chineze, Hu Jintao la Summit-ul G20 desfășurat la Pittsburgh, Pennsylvania, U.S.A, în septembrie 2009 [1, p. 22]. Încă de la înființarea în anul 1946 a Organizației Națiunilor Unite (O.N.U.), R. P. Chineză este membru al acestei organizații alături de alte patru state (Franța, Marea Britanie, Statele Unite și Rusia). Având în vedere rolul important al Chinei în plan internațional, Adunarea Generală a O.N.U. a hotărât la cea de-a 26-a întâlnire desfășurată pe data de 25 octombrie 1971, adoptarea proiectului de rezoluție nr. 2758, rezoluție care a însemnat restabilirea drepturilor R. P. Chineze [14]. După această dată, realizările sale impresionează prin ritmul accelerat al dezvoltării economice, prin creșterea în funcție exponențială a potențialului național al cărui rezultat constă în ridicarea nivelului de trai, precum și prin schimbările produse în modul de percepție și gândire al populației – fenomene recunoscute atât de economiștii interni și externi, cât și de instituțiile financiare internaționale [4, p. 3]. Economistul șef al Băncii Mondiale, Justin Yifu Lin a declarat în martie 2011, cu ocazia unei Conferințe organizate la Universitatea de Știință și Tehnologie din Hong Kong că „China ar putea deveni cea mai mare economie din lume până în anul 2030” [15, p. 2], iar laureatul premiului nobel în economie din anul 1999, Robert A. Mundell, într-un studiu publicat în anul 2006, compara China cu un “gigant economic” care aduce beneficii considerabile pentru toate domeniile [6, p. 1163]. De asemenea, Alan Greenspan, președinte până în ianuarie 2006 al Rezervelor Federale a Statelor Unite spunea că “economia Chinei în 2007 măsurată prin paritatea puterii de cumpărare, a urcat pe locul al doilea ca mărime, după cea a Statelor Unite” [2, p. 302]. De aceea, pentru un stat aflat



în plin proces de dezvoltare, „constituirea unui sistem financiar contemporan aflat în diferite tipuri de proprietate și gestionat în diferite tipuri de forme” [5, p. 176] trebuie să se bazeze pe o structură dinamică de verificare a cărei deviză este competența, performanța pentru a preveni faptele de corupție, fraudă și altele asemenea.

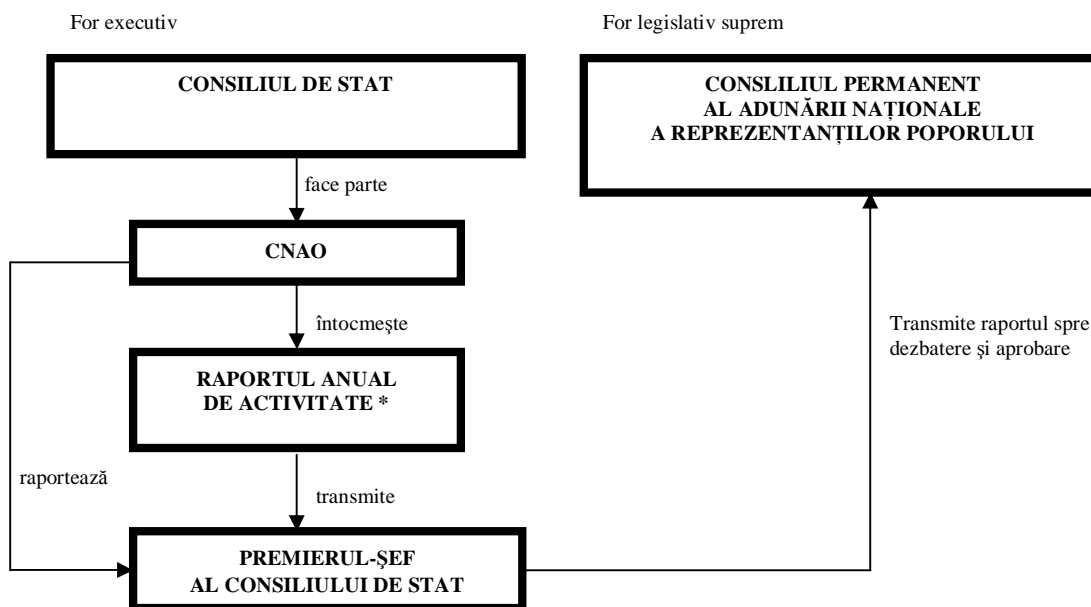
Referindu-ne la istoria auditului în China, aceasta datează încă din anul 992 î.Hr. în timpul Dinastiei Song când Curtea regală de audit ca instanță a statului, a folosit pentru prima oară în formă rudimentară termenul audit. După abolirea Imperiului Feudal, în anul 1911 Guvernul Național a stabilit înființarea unei Camere de Audit și a emis Legea auditului pentru activitatea Camerei [12]. În perioada octombrie 1949-decembrie 1982, respectiv de la proclamarea R.P.Chineze până la adoptarea amendamentelor constituționale în cadrul celui de-al 5-lea Congres Național Popular, activitatea de audit exercitată de către o instituție independentă a fost întreruptă. Timp de 32 ani balanța s-a înclinat în direcția controlului exercitat planificat la nivel central, de către Ministerul de Finanțe. Noua Constituție a prevăzut ca activitatea de audit în R.P.Chineză să intre într-o nouă fază de dezvoltare istorică. Ca urmare, CNAO a fost reînființat în data de 15 septembrie 1983 și potrivit art. 91 al Constituției coroborat cu art. 7 și 17 din Legea auditului, NAO este instituția supremă de audit la nivel național a cărei misiune constă în a supraveghea fondurile publice atât la nivel central cât și la nivelurile stratificate (provincii, regiuni autonome, municipalități) și prezintă rapoarte de activitate periodice Premierului, ca șef al Consiliului de Stat – for suprem cunoscut și sub denumirea de Guvernul Popular Central. Potrivit site-ului oficial al acestei instituții, în prezent sunt 31 oficii de audit provinciale, 434 oficii de audit municipale și 3075 la nivel de județe, totalizând un număr de 80 000 de angajați. CNAO este independentă în exercitarea atribuțiilor sale față de orice organ administrativ, organizație publică sau individuală, premiză recunoscută în legea de organizare și funcționare [9, p. 15; 7, p. 18, 21]. Ca instituție supremă de audit și unul dintre ministerele Consiliului de Stat, CNAO face parte din ramura executivă exercitându-și activitatea în concordanță cu prevederile Legii auditului, precum și cu Normele de punere în aplicare a Legii auditului, având ca obiective principale: execuția bugetului și alte venituri și cheltuieli guvernamentale la nivelurile corespunzătoare; instituțiile statului, precum și alte instituții publice care utilizează fonduri publice; entitățile private care utilizează fonduri publice; activele, pasivele, profiturile sau pierderile instituțiilor de stat monetare și a instituțiilor monetare în cazul capitalului majoritar al statului; întreprinderile cu capital de stat; donațiile și alte fonduri publice conexe administrate de către departamentele guvernamentale; veniturile și cheltuielile proiectelor de investiții finanțate de guvern sau din împrumuturi furnizate de instituții internaționale sau de guvernele altor state [7; 8]. CNAO este condusă de un Auditor General numit de către Premier cu aprobarea Comitetului permanent al Adunării Naționale a Reprezentanților Poporului pentru un mandat de cinci ani ce poate fi reînnoit o singură dată. Este șeful Administrației Auditului de Stat și ca membru al Consiliului de Stat are ca atribuții principale supravegherea execuției bugetului de stat prin misiuni de audit, așa cum este ilustrat în art. 62,63,67,80 și 86 din Constituție. Încă de la înființare, sarcina principală a CNAO este de a efectua misiuni de audit bazate pe concordanța scriptică și realitatea obiectivă pentru a promova pe de o parte reforma unui sistem deschis în dezvoltarea economiei naționale și pe de altă parte de a crea la nivelul guvernului (Consiliului de Stat) un mediu economic corespunzător nevoilor cetățenilor. Desfășurând activități diverse în domeniul economic, CNAO are în structura sa oficii locale de audit care exercită prerogativele în mod independent și raportează în funcție de nivelul conducerii atât guvernatorului provinciei sau președintelui regiunii autonome sau șefului municipalității cât și structurii de audit la nivel central, potrivit art.109 din Constituție coroborat cu art.8 din Legea auditului. CNAO desfășoară **misiuni de audit financiar și de performanță** și are

responsabilitatea întocmirii rapoartelor, iar responsabilitatea întocmirii conturilor revenindu-i auditatului. Rezultatele auditului sunt cuprinse în raportul de audit financiar sau al regularității, prezentat mai întâi instituției auditate pentru a solicita punctul de vedere al acesteia. Dacă în termen de 10 zile echipa de audit nu primește nici o obiecție privind raportul atunci CNAO completează decizia de audit și împreună cu raportul sunt transmise departamentului responsabil din cadrul acesteia și responsabililor guvernului popular local. Atunci când se constată abateri de la conformitatea cu legile și reglementările relevante, CNAO aplică sancțiuni în limita competențelor statutare, iar pentru fapte de încălcări grave ale legii, rapoartele sunt transmise autorităților judiciare spre soluționare, potrivit siteul-ui oficial al acestei instituții [13]. Deși auditul performanței are rădăcini istorice și unele state Occidentale au împărtășit din experiența lor, CNAO a decis că nu poate copia modelul din Vest, deoarece China are particularitățile sale. De aceea modelul de audit al performanței având caracteristici speciale trebuie să fie în conformitate cu stilul chinezesc de modernizare, nevoia de reformă și dezvoltare. În timp ce **auditul regularității face referire la respectarea reglementărilor externe instituției, auditul performanței abordează esența internă a problemei** și suplimentar acoperă o gamă largă de activități guvernamentale, incluzând atât sistemele organizaționale cât și administrative, este de părere echipa de studiu a NAO din provincia Zhejiang [11, p. 5]. Acesta trebuie să fie în general înțeles și acceptat de auditori și, de asemenea, CNAO dorește a fi compatibil cu perspectiva științifică privind dezvoltarea. Liu Jiayi, Auditor General al CNAO afirma în 2008 despre auditul performanței că “este un mod eficient de a sparge limitele de audit tradiționale, întrucât cei 3E (economicitate, eficacitate, eficiență) sunt elemente mult mai importante” comparativ cu auditul financiar care “nu mai îndeplinește cerințele în stabilirea responsabilității economice” [10], datorită creșterii exponențiale a operațiunilor, timpului insuficient acordat pentru examinarea tuturor conturilor, combinărilor de legi și regulamente interne utilizate de instituțiile auditate de care echipa de audit va trebui să ia cunoștință în timpul acordat misiunii de audit specifice. Față de rapoartele de audit financiar și al performanței, CNAO mai întocmește și rapoarte de audit speciale la cererea Consiliului de Stat și al altor organisme, iar rapoartele sunt transmise solicitanților. Cu privire la relația CNAO – Consiliul de Stat, menționăm că, în conformitate cu abordările din Legea auditului privind sistemul de raportare al activității de audit, în timpul celui de-al 2-lea trimestru al anului următor, CNAO prezintă Premierului ca șef al Consiliului de Stat, raportul său cuprinzând rezultatele anului precedent. Raportul anual este cuprinzător deoarece este structurat în trei părți corespunzător celor trei tipuri de audit desfășurate și printre multitudinea subiectelor sunt descrise atât măsurile rezolvate, nerezolvate, în curs de rezolvare cât și opiniile de audit exprimate. Premierul supune Raportul anual al CNAO spre dezbateră și adoptarea rezoluțiilor corespunzătoare în Comitetul permanent al Adunării Naționale a Reprezentanților Poporului care reprezintă forul legislativ suprem [3, p. 20]. CNAO joacă un rol important în arena internațională deoarece este membră a INTOSAI din anul 1983, iar în 1984 s-a alăturat Organizației Internaționale a Instituțiilor Supreme de Audit din Asia (ASOSAI). În prezent, CNAO este membru în diverse comitete și grupuri de lucru INTOSAI, iar din anul 2013 când va fi gazda celui de-al XXI-lea Congres Internațional al Instituțiilor Supreme de Audit (INCOSAI), prin tradiție va prelua președinția INTOSAI, până la următorul Congres, care va avea loc în anul 2016. În ceea ce privește relațiile de parteneriat între CNAO – Curtea de Conturi a României, putem spune că vizita domnului Președinte Nicolae Văcăroiu la CNAO în cursul acestui an a constituit un eveniment cu o rezonanță deosebită, deoarece cu acordul ambelor părți a fost reînnoit acordul de cooperare încheiat în anul 2004 între cele două SAI-uri. Actualmente rolul CNAO a crescut datorită economiei aflată în plin proces de

dezvoltare, a schimbărilor care se petrec pe plan mondial și a locului secund ocupat de acest stat din anul 2010 după S.U.A. în economia lumii.

**Concluzie**

R.P.Chineză este statul cu economie socialistă de piață care a reușit pe fondul reformelor economice începute în anul 1978, la doi ani după încetarea Revoluției culturale, să ocupe în prezent o poziție dominantă în extremul orient. Desigur, pentru crearea unui climat de responsabilitate financiară a fost reînființat în anul 1983, Oficiul Național de Audit al R.P. Chineze. Deși independența CNAO este recunoscută prin Legea de organizare, în opinia noastră Instituția Supremă de Audit, făcând parte din ramura executivă (Consiliul de Stat), independența poate fi afectată deoarece misiunea sa este de a supraveghea prin audit execuția veniturilor și cheltuielilor publice. Fiind o instituție cu o structură ierarhică de tip piramidal și cu un număr total de angajați – aproximativ 80 000, nivelurile locale raportează atât conducerii locale corespunzătoare cât și departamentului specializat la nivel central. Pentru acest tip de organizare, deciziile de interes major care includ rezultatele finale ale unei misiuni de audit, spre exemplu, sunt aduse la cunoștință Auditorului General ca membru al Consiliului de Stat, sau împuterniciților acestuia. Desfășoară pe baza planului anual de activitate, misiuni de audit financiar și auditul performanței, accentul fiind pus pe cea de-a doua formă deoarece **se referă la esența internă a problemei** cu rezultate mult mai bune, ca urmare a aplicării metodei analitice asupra obiectivului țintă și, suplimentar acoperă o gamă largă de activități guvernamentale, incluzând atât sistemele organizaționale cât și administrative. Din punctul de vedere al raportării finale CNAO întocmește Raportul anual de activitate care ajunge la forul legislativ prin intermediul Consiliului de Stat. În China, premierul supune Raportul anual al CNAO spre dezbatere și adoptarea rezoluțiilor corespunzătoare în Comitetul permanent al Adunării Naționale a Reprezentanților Poporului care reprezintă forul legislativ suprem, aspect redat în figura 1.



**Fig. 1. Tabelul sinoptic privind raportarea anuală a CNAO**

*Notă: \* Raportul anual de activitate al CNAO se întocmește în trimestrul al doilea al anului următor.  
Sursa: Contribuție proprie.*

În timp ce auditul regularității face referire la respectarea reglementărilor externe instituției și nu mai îndeplinește cerințele în stabilirea responsabilității economice

datorită creșterii exponențiale a operațiunilor, timpului insuficient acordat pentru examinarea tuturor conturilor, combinărilor de legi și regulamente interne utilizate de instituțiile auditate de care echipa de audit va trebui să ia cunoștință în timpul acordat misiunii de audit specifice, auditul performanței este un mod eficient de a sparge limitele de audit tradiționale referindu-se astfel la esența internă a problemei și suplimentar, acoperă o gamă largă de activități guvernamentale, incluzând atât sistemele organizaționale cât și administrative.

Din rezultatele cercetării întreprinse asupra Instituțiilor Supreme de Audit la nivel european, al SUA și nu numai, opinăm că CNAO este un model distinct tocmai datorită numeroaselor zone luminoase prezente în raportări, susținute de argumente și date statistice care caută să acopere acele zone de umbră, determinate de amploarea și dificultatea demersului conceptual și pragmatic de identificare a celor mai potrivite căi de înlăturare a schimbărilor necesare și de aplicare a măsurilor adecvate situației.

### Referințe bibliografice

#### **Cărți:**

1. China Facts & Figures 2010 – Political System and State Affairs, National Economy and People's Livelihood; China Intercontinental Publisher, Beijing, 2011, 105p.;
2. Greenspan, Alan – Era turbulențelor. Aventuri într-o lume nouă, Editura Publica, București, 2008, 544p.;
3. People's Republic of China – [National](#) People's Congress of China, Printed in China, 2008, 68p.;
4. Zeng, Douglas Zihua; Wang, Shuilin – China and the knowledge economy: challenges and opportunities, The World Bank Institute, Knowledge for development program, Washington D.C., 2007, 37p.;
5. Wang, Mengkui, author; Bingwen, Liu, translator – China's Economy, China Intercontinental Press, 2006, 185p.;

#### **Periodice:**

6. Mundell, Robert (2006) – “About exchange rates, the euro, work in China”, Finance&Development, vol.43, no.3, September 2006, p. 1161-1163;

#### **Legi:**

7. Audit Law no. 48 of the People's Republic of China, August 31, 1994 with amendment approved on February 28, 2006 by the 10th National People's Congress, <http://www.chinalaw.gov.cn>;
8. Regulations for the implementation of the Audit Law no. 48 of the People's Republic of China on August 31, 1994, promulgated by Decree no. 231 of the State Council of the People's Republic of China on October 21, 1997, <http://www.chinalaw.gov.cn>;
9. The Constitution of the People's Republic of China, adopted on December 4, 1982 with amendment approved on April 12, 1988 by the 7th National People's Congress at its 1st Session, 26p., [http://www.npc.gov.cn/englishnpc/Constitution/node\\_2825.htm](http://www.npc.gov.cn/englishnpc/Constitution/node_2825.htm);

#### **Surse internet:**

10. Jiayi, Liu(2008) – CNAO holds National Audit Conference, December 29, 2008, News and activities, <http://www.cnao.gov.cn/main/articleshow>;
11. Liqun, Xie; Xiaolong, Wang and others – Exploring the model Performance Audit in Zhejiang, Study Team of the Zhejiang Provincial Audit Office, 2006, 16p.; [www.cnao.gov.cn/main/article](http://www.cnao.gov.cn/main/article);
12. <http://www.cnao.gov.cn/intosai/I3.html>;
13. [http://www.cnao.gov.cn/main/AboutUs\\_Art\\_ID\\_1081.htm](http://www.cnao.gov.cn/main/AboutUs_Art_ID_1081.htm);
14. <http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/f/f4/Resolution-2758.png>;
15. [www.chinadaily.com.cn/hkedition/2011-03/24](http://www.chinadaily.com.cn/hkedition/2011-03/24).

## DIRECȚII DE IMPLICARE ALE EDUCAȚIEI ÎN FORMAREA CONDIȚIILOR NECESARE UNEI CREȘTERI ECONOMICE SUSTENABILE

*Tatiana BUCOS, drd., lector superior,  
catedra „Teorie și Politici economice”, ASEM*

*At the beginning of the XXI century occurs the transition to the knowledge society, which is based on regularities of the dynamic development of the quality of the individual, of the education systems and social intellect. This situation leads the scientific community to investigate educational phenomena attracting in scientific discourse such sciences as philosophy, psychology, economics, sociology, anthropology.*

*Within economics, research on education are meant to highlight the contribution of education to national economic potential recovery, in order to ensure economic growth. Quantification of the contribution of education to economic growth is realized through the human capital, social capital or externalities, each element representing an aggregation of values, skills, knowledge, competencies formed in the educational process.*

*Investigation of educational phenomena conducted at national level will be directed towards estimating the capacity of the education system to contribute to the human and social capital formation which features would be consistent with national strategies aimed at achieving sustainable economic growth.*

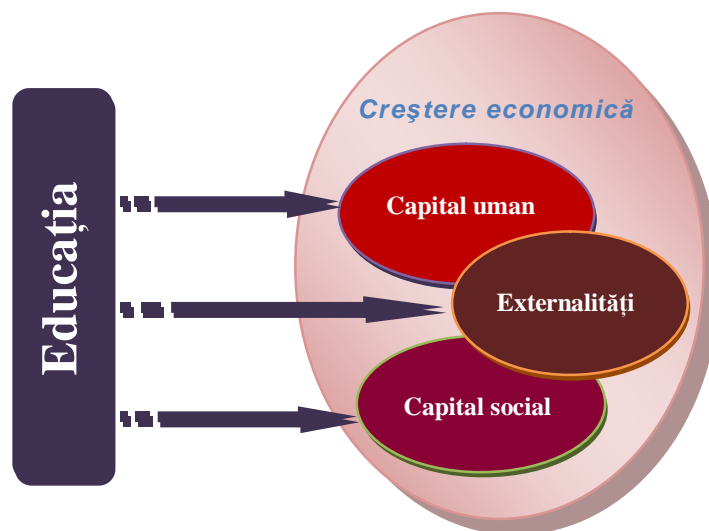
Retrospectiva istoriei societății umane permite constatarea rolului primordial al **educației** în evoluția umanității. Pe parcursul istoriei, educația afectează cu exclusivitate toate aspectele vieții sociale, evidențiind și amplificând potențialul de dezvoltare atât al fiecărui element din sistem cât și al societății ca unitate integră. Societatea umană și educația devin în timp variabile ce se intercondiționează: nivelul de dezvoltare al societății condiționează locul în societate și tendințele în evoluția fenomenului educațional, iar educația, la rândul său, perpetuează și trasează traiectoriile de dezvoltare ale societății umane.

Etapă actuală în evoluția societății umane se distinge prin existența unui nivel sporit de convergență între gradul de dezvoltare socială, economică și culturală a unei societăți și viabilitatea sistemului educațional pe care aceasta îl promovează. O astfel de situație determină direcționarea comunității științifice către investigarea fenomenului educațional, caracterului pluridimensional al acestuia implicând în discursul științific a diverselor arii epistemologice: filosofie, pedagogie, psihologie, teorie economică, sociologie, antropologie.

Conform abordărilor filosofice, la începutul secolului XXI are loc tranziția către o nouă civilizație, fundamentată pe legitățile dezvoltării dinamice a calității individului, a calității sistemelor educaționale aplicate și a intelectului social. Abordarea existențialistă a individului, în acest context, este corelată cu modificările survenite în statutul social al educației: alături de producția socială, educația devine una dintre determinantele reproducției. În această perioadă se observă o expansiune a educației asupra tuturor instituțiilor sociale, educația devine componenta cheie a tehnologiilor utilizate atât în producție cât și în gestiunea proceselor economice și sociale. În abordarea lui Subetto are loc transformarea educației într-un proces de producție pedagogico-educativă a individului dezvoltat complex, ceea ce indică asupra instaurării unei **societăți a educației** [14, p. 540].

În cadrul științei economice, cercetările asupra educației au menirea de a identifica modalitățile de participare ale educației la formarea și utilizarea resurselor

economice ale unui individ sau a întregii comunități, respectiv de evidențiere a aportului adus de către educație la valorificarea potențialului economic al unui individ sau a economiei naționale ca sistem complex. În abordare microeconomică, educația este considerată una dintre determinantele potențialului uman, ea contribuind la formarea competențelor profesionale, respectiv stimulând randamentul factorului uman. În abordare macroeconomică, rolul economic al educației este analizat prin intermediul aportului adus la evoluția indicatorilor macroeconomici. Sintetizarea abordărilor macroeconomic ale educației ne-au permis prezentarea impactul macroeconomic al educației prin intermediul contribuțiilor aduse la formarea de capital uman, capital social cât și a externalităților care îi sunt caracteristice (figura 1):



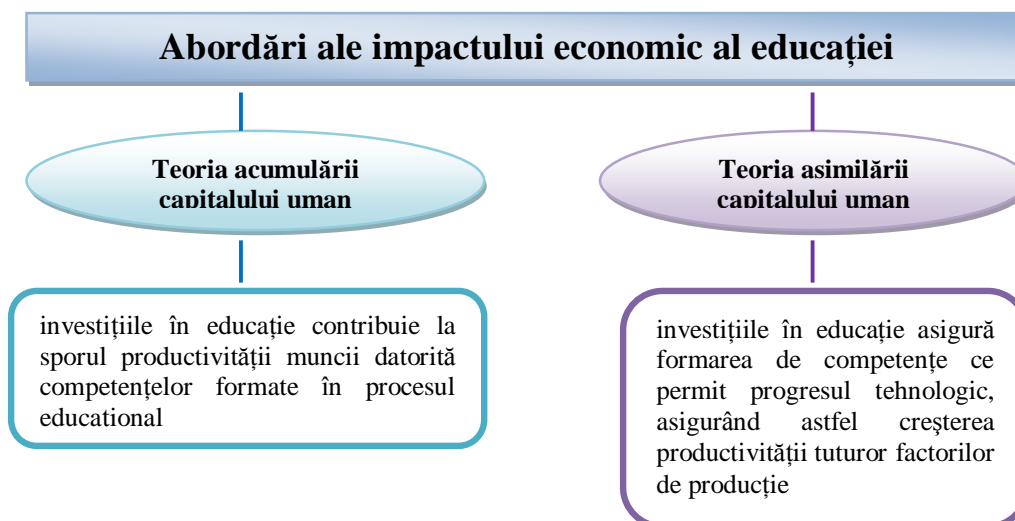
**Fig. 1. Elemente de contribuție ale educației asupra creșterii economice**

Conform figurii de mai sus, cuantificarea aportului adus de către educație la creșterea economică poate fi realizată prin intermediul capitalului uman, social sau a externalităților, fiecare element reprezentând o agregare a valorilor, abilităților, cunoștințelor, competențelor formate în procesul educațional.

În literatura de specialitate analiza impactului educației asupra capitalului uman, și prin prisma acestuia asupra economiei în general, devine o temă tot mai larg cercetată. Printre cele mai importante repere istorice în domeniu sunt „Avuția națiunilor” (1776), în care Adam Smith susține că un om educat prin dexteritatea extraordinară și calificarea sa, poate fi comparat cu una din mașinile scumpe, iar Alfred Marshall în lucrarea „Principles of Economics” (1890) apreciază formarea profesională drept investiție națională. Analiza modernă a impactului economic al educației demarează începând cu adresarea lui Theodore Schultz către Asociația Americană a economiștilor în decembrie 1960, în care susține: „Abilitățile și cunoștințele sunt o formă a capitalului, care se obține prin efectuarea de investiții” [12, p. 1].

Economistul Nelson R. divizează abordările conceptuale ale impactului economic al educației în două blocuri de teorii: teorii ale acumulării capitalului uman și teorii ale asimilării capitalului uman (figura 2). În această linie de idei, evidențiind impactul educației asupra productivității, Ozturk Ilhan, în lucrarea „The role of education in economic development: a theoretical perspective” relatează: „Pe parcursul secolului XX educația, competențele și acumularea de cunoștințe au devenit determinantele cruciale ale productivității individuale și naționale” [9, p. 40]. Respectiv, creșterea considerabilă a productivității este datorată abilităților ce sunt formate în procesul educațional. Cu cât o persoană este mai instruită cu atât va fi mai capabilă de a

asimila informații noi, de a-și forma noi abilități, de a se familiariza cu noile tehnologii, în rezultat, productivitatea muncii înregistrând o tendință de creștere.



**Fig. 2. Modalitățile de transmisie ale impactului educației asupra performanțelor economice**

Teoria asimilării capitalului uman, apare ca o sinteză a două idei, prima presupune că progresul tehnic poate fi tratat drept proces al dezvoltării produselor noi, astfel încât cunoștințele și competențele formate în procesul educațional vor contribui pozitiv la dezvoltarea tehnică. Această idee se bazează pe descoperirile anterioare ale lui J. Schumpeter (1934) privind legătura dintre cercetare și dezvoltare, inovare și competitivitate a firmelor, și modelele de prima generație a creșterii economice endogene, în care capitalul uman este motorul de inovare și creștere durabilă (Romer 1990; Aghion și Howitt 1998). Astfel, educația contribuie la creșterea productivității factorilor de producție prin prisma impactului ei asupra activităților inovatoare, de cercetare și dezvoltare. Din această perspectivă, educația este privită drept efort orientat către extinderea resurselor necesare la crearea de idei noi. Promotorii acestui concept susțin că orice ascensiune în educație va contribui în mod direct la accelerarea progresului tehnologic, educația fiind considerată contribuție la eforturile de a crea noi tehnologii și produse.

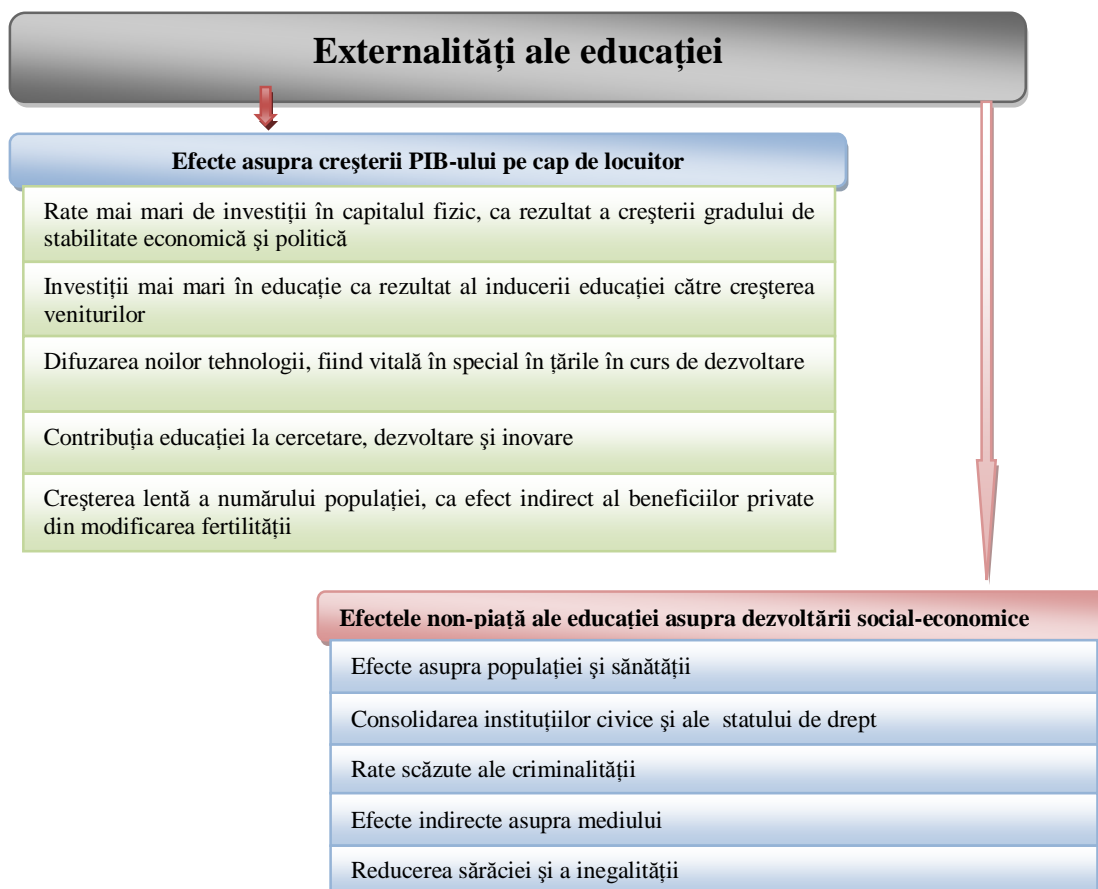
A doua idee, pe care se fundamentează teoria asimilării capitalului uman, subliniază importanța educației ca sursă de difuziune a tehnologiilor de la țările lideri în tehnologii către țările mai puțin dezvoltate. Capacitatea țărilor de a adopta tehnologiile atrase din exterior este în funcție de „capacitatea de absorbție” sau „capacitățile sociale” de imitator [2, p. 210]. Competențele formate în cadrul educației vor permite lucrătorilor să înțeleagă și să asimileze noile tehnologii, asigurându-se convergența dintre economiile mai puțin dezvoltate cu cele dezvoltate. Ideea convergenței aparține economiștilor Nelson și Phelps modelul cărora se bazează pe ideea: cu cât este mai mare capitalul uman al unei țări cu atât este mai mare capacitatea acesteia de a învăța și a adapta tehnologii noi [8, p. 72].

Deciziile individuale sau instituționale de a investi în educație vor genera atât beneficii private cât și beneficii sociale. Investițiile în educație vor aduce venituri nu doar purtătorului de capital uman, dar și întregii societăți care va beneficia de pe urma creșterii ofertei forței de muncă și a numărului cetățenilor cu un nivel ridicat al educației, acestea din urmă purtând numele de externalități. Externalitățile educației sunt efecte sociale de care beneficiază generațiile actuale și viitoare din educația pe care o posedă populația unei țări la un moment dat.

Referindu-se la efectele externe ale educației, Milton Fridman relatează: ”O societate stabilă și democratică este imposibilă fără acceptarea pe scară largă a unui set comun de valori și fără un grad minim de alfabetizare și de cunoștințe din partea majorității cetățenilor. Educația contribuie la ambele. În consecință, beneficiile din educația unui copil se vor răsfrânge nu numai la acest copil sau la părinții săi, dar și la alți membri ai societății; educația copilului meu contribuie la bunăstarea altor oameni, prin promovarea unei societăți stabile și democratice”[3, p. 3].

În literatură de specialitate, efectele educației sunt tratate drept feedback endogen al investițiilor în educație, suportate de către societate. Conform tradițiilor neoclasice, justificarea oricăror investiții se face prin aprecierea eficienței acestora, care la rândul său va fi calculată prin prisma produsului marginal. Pornind de la conștientizarea externalităților educației, procedura de apreciere a produsului marginal al investițiilor în educației se diferențiază de aprecierea produsului marginal al capitalul fizic, dat fiind faptul că acestea vor avea efect dublu asupra economiei: în perioadă scurtă, afectând veniturile personale și PIB-ul, iar în perioadă lungă, contribuind la instaurarea statului de drept, a stabilității politice, a formării instituțiilor civile. Efectele de perioadă lungă se vor răsfrânge și ele asupra PIB-ului, doar că vor veni cu o întârziere de peste 40 ani [5, p. 226]. În timp, impactul economic al educației se va amplifica, grație efectului cumulativ al externalităților educației.

În baza retrospectivei investigațiilor anterioare asupra externalităților educației, și a reflecțiile proprii, W. McMahon, divizează efectele externe ale educației în externalități ce afectează dimensiunile PIB-lui pe cap de locuitor și externalități ce afectează dezvoltarea social-economică a țării (figura 3):



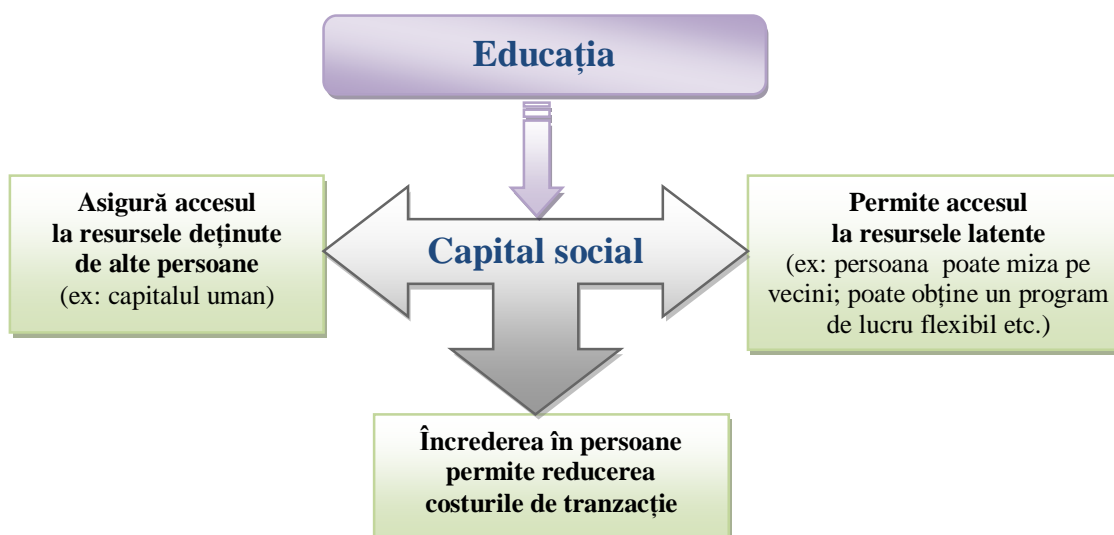
**Fig. 3. Identificarea externalităților educației ca bun public**



Pe lângă efectele externe analizate mai sus, educația va exercita și efecte de redistribuire în societate, prin aportul adus la reducerea sărăciei și a inegalităților în distribuirea veniturilor. Analizând efectele investițiilor în educație Theodore W. Schultz vorbește despre aportul adus de către educație inclusiv în atenuarea problemei inechităților sociale, „Muncitorii se transformă în capitaliști nu prin prisma difuziei proprietății sau a activelor corporațiilor, dar prin achiziția de cunoștințe și abilități care au valoare economică. Aceste cunoștințe și abilități... sunt determinantele productivității înalte în țărilor dezvoltate tehnic.” [12, p. 3]

O direcție aparte în analiza externalităților educației o reprezintă conceptul capitalului social, care se referă la totalitatea normelor sociale și a canalelor ce facilitează acțiunea colectivă. Putnam definește capitalul social drept "trăsătură a organizării sociale, cum ar fi încrederea, normele și rețelele sociale, care pot îmbunătăți eficiența societății prin facilitarea acțiunilor colective" [11, p. 167], acțiunea colectivă fiind o componentă importantă a societății moderne. Conform ipotezei Putnam, în economiile avansate, alături de variabile economice tradiționale, rolul crucial în atingerea performanțelor economice le revine rețelelor, canalelor sociale.

Cercetătorul C. Bjornskov oferă o imagine de ansamblu locului capitalului social în economie, evidențiind trei avantaje principale din prezența capitalului social (Figure 4):



**Fig. 4. Avantajele economice ale capitalului social**

Conform figurii 5, capitalul social asigură o utilizare mai eficientă a resurselor economice posedate de către membrii societății, fie prin asocierea resurselor proprii cu cele deținute de colegi, vecini sau datorită capacității de a valorifica resursele latente în condițiile încrederii în ceilalți membri ai comunității. Un aport deosebit, în acest caz revine diminuării costurilor de tranzacție care poate fi obținut prin prisma coeziunii sociale, grație culturii și valorilor comune formate în sistemul educațional.

În termenii teoriei capitalului social, educația posedă setul de instrumente capabile de a crea nu doar capital uman prin transmiterea de cunoștințe și abilități, dar și rolul normativ de a crea capital social. Privită prin prisma teoriei capitalului social, educația are menirea de a impune în societate norme culturale și valori etice comune, care vor asigura reducerea costurilor economice și de tranzacție, reducerea tensiunii sociale. Aspectul normativ al educației necesită controlul direct din partea unui sistem de învățământ administrat de către stat [7, p. 211].

Dacă e să facem o analiză comparativă a numărului de studii axate pe analiza rolului educației prin prisma capitalului uman, a externalităților sau a capitalului social,

cercetările orientate către identificarea aportului educației la formarea de capital social și prin prisma acestuia asupra performanțelor macroeconomice, sunt destul de modeste ca număr. În același timp cercetările de acest gen prezintă o valoare teoretică importantă pentru țările caracterizate printr-un grad sporit de eterogenitate etnică, precum este Republica Moldova. Problema eterogenității etnice și rolul educației în realizarea coeziunii sociale este una abordată în special în cadrul sociologiei, filosofiei, mai puțin în teoria economică.

Aportul adus de către fenomenul educațional în crearea de capital uman, capital social cât și externalitățile caracteristice acestui fenomen, permit plasarea educației printre determinatele creșterii economice. Impactul educației asupra creșterii economice este demonstrat de un șir de studii empirice. Rezultatele unor studii empirice asupra impactului educației asupra creșterii economice sunt prezentate în tabelul 1:

**Tabelul 1. Unele studii empirice asupra aportului educației la creșterea economică**

Autorii investigației	Date empirice analizate	Concluzii
<b>Dennison E.</b>	Analiza comparativă a evoluției stocurilor de capital fizic, capital uman și a PIB-ului SUA 1929-1957	Aproximativ 23% din creșterea economică sunt datorate educației [1, p. 56].
<b>Psacharopoulos G.</b>	Sondaj realizat pe un eșantion de 29 de țări	Contribuția educației la creșterea economică, variază de la mai puțin de 1% în Mexic până la 23% în Ghana [10, p. 116].
<b>Sianesi B., Van Reenen J.</b>	Dinamica PIB-ului și evoluția ratei de înrolare în sistemul educațional	O creștere de 1% a ratei de înrolare în sistemul educațional va induce la o creștere a PIB-ului pe cap de locuitor cu 1-3% [13, p. 2].
<b>Hanushek E., Kim D.</b>	Dinamica PIB-ului și rezultatele testării internaționale în domeniul disciplinelor de profil real	Rata de creștere economică este înaltă în țările în care rezultatele testării internaționale în domeniul disciplinelor de profil real (matematică și științe) sunt ridicate, și scăzută pentru țările în care rezultatele testării sunt reduse [4, p. 34].

Indiferent de metodele particulare de estimare, studiile empirice demonstrează că în a doua jumătate a secolului XX, educația, prin efectele sale asupra productivității factorilor de producție, se plasează printre principalele determinate ale creșterii economice. Literatura de specialitate oferă o varietate largă de teorii și modele ce cercetează corelația dintre educație și creșterea economică. Tratată drept componentă esențială în formarea capitalului uman, educația contribuie în mod direct la creșterea economică, făcând lucrătorii individuali mai productivi și indirect contribuind la crearea de cunoștințe, idei și inovații tehnologice [6, p. 37].

Diversitatea abordărilor teoretice ale educației, demonstrează existența canalelor diferite de transmisie a finalităților educației asupra creșterii economice. Astfel, în modelele creșterii economice exogene ce presupun extinderea modelului elaborat de către Solow, educația este abordată drept factor exogen al creșterii economice. Promotorii modelelor exogene ale creșterii economice își orientează cercetările către explicarea esenței factorului rezidual din modelul Solow, unele dintre acestea realizând o poziționare a fenomenului educației, în acest sens. Astfel, conform lui Arrow K. creșterea economică este asigurată prin tehnologiile noi, atrase în producție prin intermediul capitalului tehnic, iar învățarea în procesul de producție (learning by doing) asigură creșterea productivității muncii. După Uzawa H., productivitatea factorului munca, care derivă din aplicarea noilor tehnologii, este în funcție de cota forței de muncă angajată în sectorul educațional. Nelson R., Phelps E. arată că creșterea economică este un rezultat al difuziunii tehnologiilor. Gradul de accesibilitate a

tehnologiilor pentru sectoarele economiei este în funcție de stocul de capital uman acumulat, astfel, educația facilitează fluxul (difuziunea) informațiilor tehnologice către sectoarele economiei.

Spre deosebire de modelele exogene, în modelele endogene educația devine componentă endogenă a modelului de creștere economică. Conform acestor modele educația este capabilă de a asigura creștere economică grație: 1) progresului tehnico-științific ce rezultă din acumularea de capital uman; 2) creșterii stocului de capital agregat ca rezultat al creșterii stocului de cunoștințe; 3) creșterii randamentului tuturor factorilor de producție, grație investițiilor în activitățile de cercetare și dezvoltare, rezultate dintr-un nivel mai avansat de educație al populației.

Chiar dacă modelele endogene și exogene demonstrează rolul primordial al educației în atingerea creșterii economice, între ele există un șir de criterii de divergență (tabelul 2):

**Tabelul 2. Divergențe conceptuale modele exogene/modele endogene ale creșterii economice**

Modelele exogene	Modelele endogene
Investițiile în educație asigură creșterea economică în perioada scurtă	Investițiile în educație asigură creșterea economică în perioada lungă
Capitalul uman este un produs al educației, caracterizat de un randament marginal non-proportional	Capitalului uman este un produs al educației, caracterizat de un randament marginal non-descrescător
Modificările tehnologice sunt un factor exogen ce asigură creșterea economică	Modificările tehnologice sunt un factor endogen al creșterii economice ce rezultă din deciziile agenților economici în raport cu investițiile în educație
Modificările tehnologice vor determina deprecierea capitalului uman cumulat în procesul educațional	Modificările tehnologice contribuie la creșterea stocurilor de capital uman
Randamentul non-proportional al investițiilor în educație va asigura rate mai înalte de creștere economică în țările mai puțin dezvoltate, în timp fiind posibilă egalizarea nivelului venitului pe cap de locuitor între țările bogate și sărace	Randamentul non-descrescător al investițiilor în educație vor determina posibilitatea țărilor bogate de ași menține poziția sa în timp, țările sărace rămânând în continuare relativ sărace

Multitudinea de modele ale creșterii economice ce tratează educația drept factor (endogen sau exogen) de impulsționare a creșterii economice, demonstrează extinderea rolului educației asupra economiei în a doua jumătate a sec. XX, iar divergențele conceptuale ale educației (uneori radical opuse), în modelele de creștere economică, demonstrează dificultatea cuantificării efectelor procesului educațional asupra economicului.

### Concluzii

1. Pe parcursul secolului XX are loc accentuarea impactului economic al educației asupra variabilelor macroeconomice, grație finalităților educației concretizate în competențe, valori, modele comportamentale, materializate în capital uman, social și a efectelor externe, ce rezultă din educație.

2. În condițiile conștientizării direcțiilor de implicare a educației în asigurarea creșterii economice, devine necesară direcționarea cercetărilor științifice către

investigarea capacităților sistemului educațional național de a forma competențe și valori, compatibile cu strategiile și condițiile de asigurare a creșterii economice sustenabile.

3. În condițiile în care capitalul uman, social și externalitățile devin factori determinanți ai performanțelor economice, necesitatea implicării statului în sistemul educațional nu se va reduce la aspectul financiar, aspectul normativ devenind unul tot mai important.

4. Realizările științei economice în materie de identificare a contribuției educației la creșterea economică prin prisma creării capitalului social, prezintă valoare teoretică importantă pentru țările caracterizate printr-un grad sporit de eterogenitate etnică, precum este Moldova. În aceste condiții apare necesitatea orientării investigațiilor cu caracter teoretic și practic către determinarea gradului de convergență a politicilor educaționale cu obiectivele de crearea și dezvoltare a capitalului social.

### Referințe bibliografice

1. Dennison E., *The Sources of Economic Growth in the United States*. Supplementary Paper No. 13 published by the Committee for Economic Development, January 1962.
2. Falvey, R., Foster, N., Greenaway, D. *Imports, exports, knowledge spillovers and growth*. Economics Letters, 2004, nr, 85, 209–213.
3. Friedman M. *The Role of Government in Education*, Rutgers University Press. 1955, p. 3.
4. Hanushek, E., Dongwook K. *Schooling, labor force quality, and economic growth*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1995.
5. *International handbook on the economics of education*, Coordonator Geraint Johnes, Edward Elgar Publishing Ltd. USA, 2004.
6. Larocque, N. *Comment on “Intersectoral interfaces in Higher Education Development: Private and Public in Sync?” by Daniel C. Levy*. The World Bank, Washington, D.C. 2008.
7. Lott, J., *An explanation for public provision of schooling: The importance of indoctrination*. Journal of Law and Economics 1990, nr. 33, 199-231.
8. Nelson, R., Phelps, E. Investment in humans, technology diffusion, and economic growth, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1966, nr. 56 (2), 69-75.
9. Ozturk, I, *The role of education in economic development: a theoretical perspective*, Journal of Rural Development and Administration, Volume XXXIII, No. 1, Winter 2001.
10. Psacharopoulos G. *Returns to Education: an International Comparison*, Amsterdam, Elsevier, 1973.
11. Putnam, R. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1993.
12. Schultz T. *Investment in Human Capital. The American Economic Review*, Vol. 51, Nr. 1, 1961.
13. Sianesi B., Van Reenen J., *The Returns to Education: A Review of the Macro-Economic Literature*, Centre for Economics and Education, LSE, London, 2000.
14. Субетто А. Россия и человечество на перевале истории в преддверии третьего тысячелетия, Спб., ПАНИ, 1999.

## STRATEGII DE CREȘTERE ȘI EXTINDERE NAȚIONALĂ A FURNIZĂRII SERVICIULUI

*Adriana BUZDUGAN,  
lector, drd., ULIM*

*The main strategies to extend the provision of the service is available for service providers are: focus on the service provided, focusing on the network's terms of service, the provision of diversified services grouped and networks. Focus on a single service is often limited to a single location due to the requirements of staff (training) and operating conditions. Focus on network terms of service reduces financial risk generated by a possible economic recession area. Diversified management of a network is difficult, due to the complexity of the tasks to be carried out. Often success is achieved when services are offered under a particular brand that can generate a favorable image in the marketplace.*

**Cuvinte cheie:** servicii, strategii, strategii de creștere, globalizare, franshiză.

Este clar că firmele furnizoare de servicii care operează la nivel internațional trebuie să se poziționeze continuu între standardizarea și customizarea serviciului oferit în funcție de evoluția factorilor interni și externi pentru a crește eficiența lor operațională.

În figura 1 sunt prezentate principalele strategii de extindere a furnizării serviciului disponibile pentru furnizorii de servicii [3].

		Gama de servicii oferite	
		Un singur serviciu	Mai multe servicii
Numărul de unități prestatoare	O singură locație	✓ Focalizarea asupra unui singur serviciu Ū Stomatologie Ū Distribuție cu amănuntul Ū Reparații auto	✓ Furnizarea de servicii grupate Ū Universitatea Ū Spitalul de urgență Ū Mall Dova
	Mai multe locații	✓ Focalizarea asupra rețelei de furnizare a serviciului Ū Lanțul hotelier Ū Firma de curierat rapid	✓ Rețea de servicii diversificată Ū Poștă Ū Bănci Ū Firma de asigurări

**Fig. 1. Strategii de extindere a furnizării de servicii**

**Focalizarea asupra serviciului furnizat.** În mod normal un serviciu nou este furnizat la început într-o singură locație pe baza unui concept bine definit. Scopul acestei acțiuni constă în furnizarea unui serviciu unic și nou pe piață. Dacă serviciul are succes se va produce o creștere a cererii, o extindere a capacității de prestare și angajarea de personal suplimentar.

Succesul afacerii va atrage concurența, iar această situație necesită o poziționare inteligentă a ofertei pe piață pentru ca aceasta să fie atractivă pentru consumatori. Adăugarea de servicii complementare este o abordare extensivă pentru penetrarea pieței sau creșterea cotei de piață. Exemple de servicii complementare pentru o companie de transport sunt cele hoteliere, închirierea de autoturisme etc. Serviciul principal pentru o astfel de companie rămâne transportul aerian de pasageri și mărfuri.

Riscurile asociate cu furnizarea serviciului într-o singură locație pot apărea deoarece există posibilitatea ca firma să devină captivă, ea fiind dependentă de creșterea economică a zonei în care operează. În plus, firma este vulnerabilă la acțiunile concurenței care pot conduce la o scădere a cotei de piață. Managementul unei astfel de afaceri este mult mai simplu decât în cazul aplicării oricărei altei strategii de creștere.

Există multe exemple în care firmele se focalizează cu succes asupra serviciilor oferite. Focalizarea asupra unui singur serviciu este adesea limitată la o singură locație datorită cerințelor de personal (pregătire profesională) și a condițiilor de operare. Dacă locația are un rol cheie în prestarea serviciului, atunci afacerea va putea fi multiplicată în altă parte cu mare dificultate.

**Focalizarea asupra rețelei de furnizare a serviciului.** Un furnizor de servicii care dorește să fie accesibil clienților săi trebuie să își multiplice rapid unitățile prestatoare. Pentru firme ca McDonald's, o rețea focalizată asupra unui serviciu permite managementului să mențină controlul asupra operațiilor astfel încât acestea să fie realizate la același nivel de calitate indiferent de locație. Pentru firmele de telefonie mobilă, de exemplu, existența unei rețele este necesară în special pentru a putea furniza serviciul de bază. De asemenea, o firmă antreprenorială de succes, folosind un concept al serviciului foarte bine definit și dispusă să ofere servicii în masă poate limita imitarea serviciului de către concurență prin amplasarea de unități prestatoare în principalele locații dispersate geografic [2].

Conceptul serviciului trebuie elaborat foarte bine pentru a fi ușor de multiplicat și a exercita un control riguros asupra calității și costurilor aferente. În mod frecvent, replicarea unităților prestatoare se realizează prin construirea de facilități, elaborarea manualelor de operare și instruirea personalului. Franșizarea este o abordare folosită adesea pentru realizarea obiectivului de creștere rapidă a companiei prin investiții de capital realizate de franșizat și motivarea operatorilor independenți.

În cazul unei singure unități de prestare a serviciului, fondatorul acesteia este prezent fizic pentru a gestiona resursele, comercializa serviciul, instrui personalul și asigura integritatea conceptului serviciului furnizat. În multe cazuri, expansiunea se poate produce în mod incremental. Adică, în timp ce numărul de unități crește, managementul afacerii se schimbă lent de la cel informal la cel formal astfel că proprietarul poate controla operațiunile în mod efectiv de la distanță, fără a fi nevoie să fie prezent fizic în cadrul unităților prestatoare.

Managementul unei rețele de unități care prestează serviciul necesită diferite aptitudini manageriale, iar această cerință induce constrângeri suplimentare de utilizare a unor sisteme sofisticate de comunicare și control. În primul rând, conceptul serviciului trebuie să fie raționalizat și comunicat managerilor și personalului unităților prestatoare pentru ca aceștia să-l furnizeze în mod corespunzător zilnic. O bună planificare trebuie să precedă extinderea la mai multe unități prestatoare.

Creșterea volumului operațiunilor de furnizare a serviciului prin folosirea mai multor unități de prestare este foarte atractivă datorită posibilității de a acoperi rapid o piață foarte mare. Dar riscurile unei extinderi exagerate, prea multe unități prestatoare și pierderea controlului ar putea conduce la generarea multor eșecuri.

În final, furnizarea serviciului folosind diferite unități prestatoare amplasate în diferite locații geografice reduce riscul financiar generat de o posibilă recesiune economică zonală.

**Furnizarea de servicii grupate.** Firmele de servicii bazate pe acumulări de capital fix mari pot adopta o strategie de creștere prin diversificarea serviciului oferit. De exemplu, o universitate oferă servicii educaționale de licență, masterat, doctorat și de cercetare științifică folosind aceleași facilități. De asemenea, un complex medical poate oferi servicii medicale care cuprind toate specialitățile. În acest caz, unitatea

medicală utilizează o bază proprie de laboratoare dotate cu echipamente moderne și spații de tratament pentru fiecare specialitate în parte folosind practic aceleași facilități amplasate într-o singură locație [1].

Aceste exemple se caracterizează prin faptul că piața serviciilor oferite nu este definită de localizarea facilităților. Așa cum s-a precizat, în cazul centrelor medicale sau al universităților, clienții sunt dispuși să se deplaseze la unitatea prestatoare și să aștepte pentru a beneficia de serviciul dorit. În cazul serviciilor educaționale această așteptare poate dura ani de zile. În alte cazuri, când nu este necesară interacțiunea directă cu clienții, deplasările nu se mai justifică.

Un risc major al diversificării serviciului este pierderea potențială a focalizării sistemului prestator și neglijarea serviciului principal. De exemplu, o stațiune montană specializată în practicarea sporturilor de iarnă poate să-și extindă operațiunile și în extrasezon (vara) prin organizarea de conferințe și alte evenimente. Totuși, aceste operațiuni pot fi inadecvate, deoarece spațiile de cazare, oferta culinară și posibilitățile de divertisment sunt specifice sporturilor de iarnă. Practic, există două segmente de piață sezoniere care beneficiază de aceeași ofertă.

Managementul furnizării serviciului devine extrem de complex atunci când serviciul este furnizat clienților care aparțin mai multor segmente de piață concurente. De exemplu, hotelurile oferă servicii atât turiștilor cât și persoanelor aflate în zonă cu probleme de afaceri, iar prin această abordare este dificil de satisfăcut clienții din cele două segmente de piață.

O soluție pentru evitarea pierderii focalizării asupra serviciului principal este strategia de „diversificare concentrică”. Acest gen de diversificare limitează extinderea gamei de servicii cu efect sinergie asupra serviciului principal. De exemplu, un hotel poate să ofere servicii de cazare, alimentație publică, divertisment, sport sau tratament. Diversificarea concentrică generează economii de scop, deoarece serviciile adiționale necesită numai o creștere marginală a costurilor variabile.

**Rețelele diversificate.** Firmele de servicii se pot dezvolta prin achiziționarea mai multor servicii diferite furnizate de unități prestatoare amplasate în locații dispersate geografic. De exemplu, o companie de transport aerian poate achiziționa hoteluri și agenții de închiriat autoturisme, deoarece aceste afaceri pot genera o sinergie pozitivă atunci când sunt asociate cu serviciul principal (transportul aerian). Dacă veniturile anticipate nu apar, companiile de transport aerian pot renunța la aceste servicii periferice concentrându-se asupra afacerii principale, adică, transportul aerian de pasageri și mărfuri [1].

Managementul unei rețele diversificate este dificil de realizat, datorită complexității sarcinilor care trebuie realizate. De multe ori succesul se obține atunci când serviciile sunt oferite sub un anumit brand care poate genera în piață o imagine favorabilă.

### Referințe bibliografice

1. Fitzsimmons J. Service management. Operations, Strategy, Information Tehnology. McGraw-Hill, New-York, 2008.
2. Segal-Horn. The dynamics of international strategy. London, Thomson Learning, 1999.
3. Wheelen T. Strategic management and business policy. Tenth edition, Pertince Hall, Upper Saddle River, New York, 2006.

## INVESTIȚII ÎN FONDUL LOCATIV CA PREMISĂ NECESARĂ UNEI CREȘTERI ECONOMICE DURABILE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Ana DURBAILO, drd., UTM

*The creation and development of a functional market economy, including the real estate market, is a long-term process and requires systematic and thorough studies. Estimating this value is required in various cases, such as for the purpose of selling and purchasing, the taxable value, the founding enterprises, getting a loan from the Bank and many others.*

*Formation of the market of the real estate starts in 1989, when the decision was adopted which allowed the selling and buying of State housing and the general welfare. However, the formation of the housing market developed only in 1992, when the conditions had been created for real estate transactions. Now, the housing market turned into a form of an integral and a special market with a well-developed infrastructure and a strong influence on the economic stability of the Republic of Moldova.*

### Introducere

Piața bunurilor imobile în Republica Moldova s-a format pe parcursul ultimilor 15 ani, în rezultatul trecerii unei părți din proprietatea statului în proprietate privată. Aceasta s-a întâmplat în urma privatizării unui spațiu masiv și mai târziu în urma privatizării întreprinderilor din diferite ramuri ale economiei naționale. Experiența formării pieței imobiliare în Republica Moldova confirmă caracteristicile pentru toate țările cu o economie avansată.

Dezvoltarea pieței imobiliare are o importanță deosebită pentru statornicirea unui stat, stabil din punct de vedere economic, însemnătatea acestei piețe este determinată de particularitățile sale. Fără o piață imobiliară avansată nu este posibilă dezvoltarea proceselor investiționale, dinamizarea activităților administrativ-gospodărești, creșterea producției și sporirea nivelului de trai al populației țării.

Pe fiecare segment al pieței, cererea este influențată de factori specifici. În procesul de studiere a cererii bunurilor imobile locative se vor lua în calcul:

- Situația demografică a pieței locative și dinamica dezvoltării lor;
- Standardele de nivel și ale modului de viață, constituie pe piața respectivă, ale diferitor categorii de populație;
- Situația curentă și perspectivele de modificare a solvabilității cererii pentru diverse grupe sociale;
- Venituri reale ale diferitor categorii de populație.

Evidențiind fondul locativ al Republicii Moldova se poate de accentuat că este în creștere cu excepția unor devieri destul de mici în anumite perioade.

### Rezultate și discuții

*Fondul locativ* constituie totalitatea încăperilor locative, indiferent de forma de proprietate, inclusiv case de locuit, case specializate (cămine, case-internat pentru invalizi, veterani, case speciale pentru bătrâni singuratici și altele), apartamente, încăperi de serviciu și alte încăperi locative în alte construcții utile pentru locuit.

Fondul locativ al Republicii Moldova este concentrat în cea mai mare parte în localitățile rurale.

Fondul locativ al Republicii Moldova la 1 ianuarie 2009 a constituit 78382,4 mii m<sup>2</sup>. Localităților urbane le revin 29687,7mii m<sup>2</sup> sau 37,9% din volumul total al fondului locativ, iar localităților rurale – respectiv 48 694,7mii m<sup>2</sup> sau 62,1% [7].



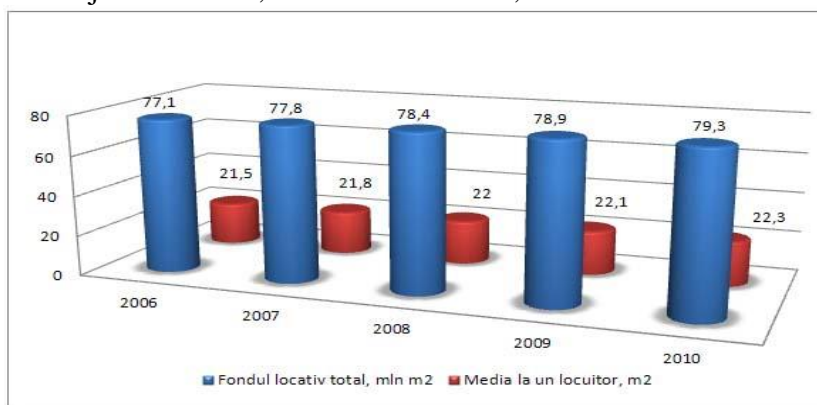
La 1 ianuarie 2009 gradul de asigurare a populației cu spațiu locativ pe un locuitor, în medie pe țară, a constituit 22,0 m<sup>2</sup>, în localitățile urbane – 20,1 m<sup>2</sup>, rurale – 23,3 m<sup>2</sup> și s-a majorat în comparație cu situația de la 1 ianuarie 2008, respectiv, cu 0,9%, 2,0% și 0,4% [3].

**Tabelul 1. Fondul locativ al Republicii Moldova pe anii 2006-2010 (la sfârșitul anului, mil. m<sup>2</sup> de suprafață totală)**

	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Republica Moldova</b>					
Fondul locativ – total	77,1	77,8	78,4	78,9	79,3
În medie la un locuitor, m <sup>2</sup>	21,5	21,8	22,0	22,1	22,3
<b>Localități urbane</b>					
Fondul locativ – total	28,6	29,1	29,7	30,1	30,4
În medie la un locuitor, m <sup>2</sup>	19,3	19,7	20,1	20,4	20,5
<b>Localități rurale</b>					
Fondul locativ – total	48,5	48,7	48,7	48,7	48,9
În medie la un locuitor, m <sup>2</sup>	23,1	23,2	23,3	23,4	23,5

Sursa: [7].

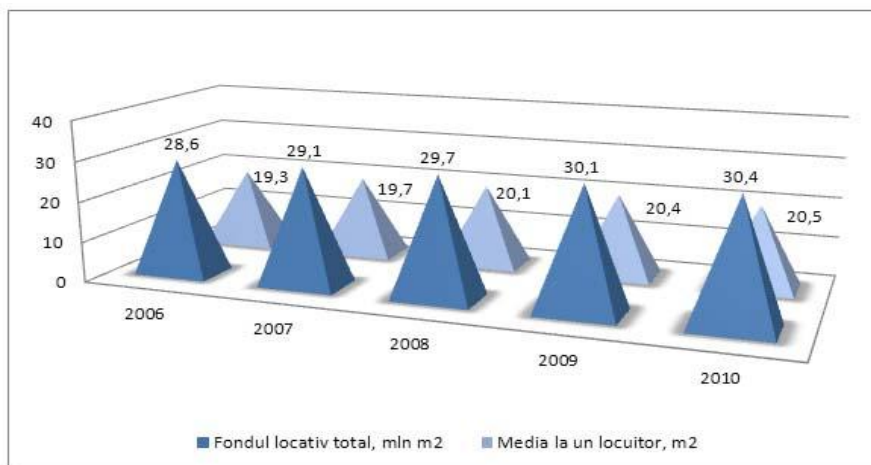
Examinînd datele din tabelul 1, se observă că fondul locativ total din 2006 pînă în 2010 s-a majorat de la 75,9 milioane m<sup>2</sup> la 79,3 milioane m<sup>2</sup>.



**Fig. 1. Fondul locativ total în Republica Moldova**

Sursa: [7].

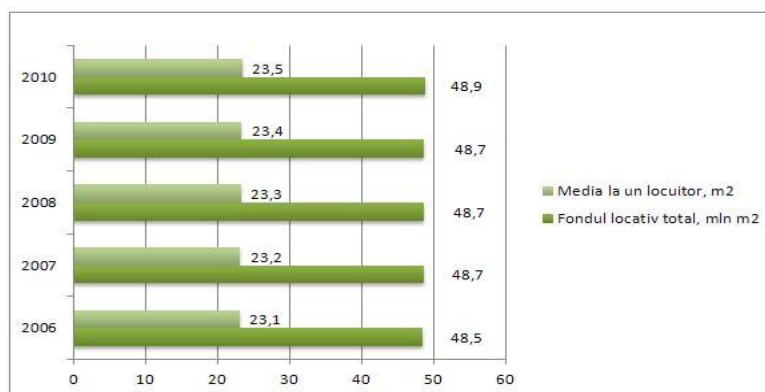
În urma studiului fondului locativ în localitățile urbane în perioada 2006-2010 se observă o creștere nesemnificativă de la 19,3 pînă la 20,5 m.p. cu 1,2 m.p. (figura 2).



**Fig. 2. Fondul locativ în localitățile urbane**

Sursa: [7].

În urma studiului fondului locativ în localitățile rurale în perioada 2006-2010 se observă o creștere nesemnificativă de la 23,1 pînă la 23,5 m.p., cu 0,4 m.p. (figura 3).



**Fig. 3. Fondul locativ în localitățile rurale**

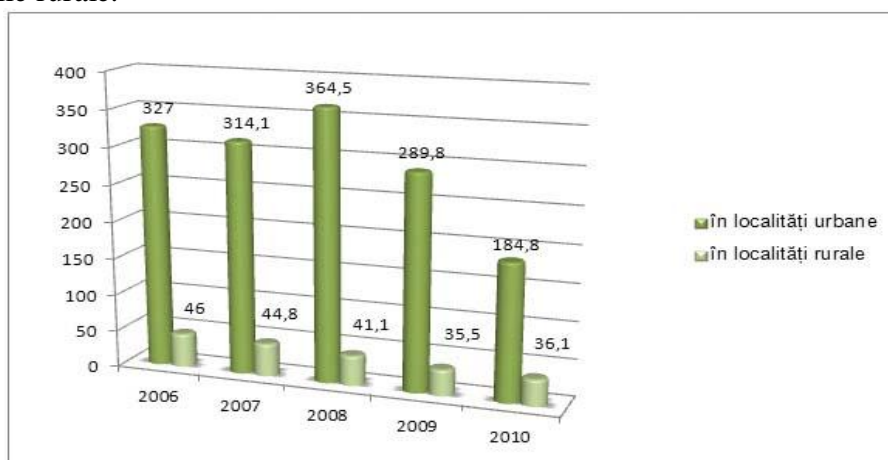
Sursa: [7].

În anul 2008 din contul tuturor surselor de finanțare au fost date în folosință 6 152 apartamente cu suprafața totală de 623,2 mii m<sup>2</sup>, constatându-se o creștere cu 1 152 locuințe față de 2007, potrivit datelor oferite de Biroul Național de Statistică. Suprafața totală a apartamentelor date în folosință în anul 2008 este cu 11,7% mai mare decât în anul 2007, când s-a înregistrat un regres al acestu-i indicator cu 3,7%. Construcția de locuințe a fost realizată, în principal, de agenții economici din sectorul nestatal ale economiei naționale, constituind 82,5% din volumul total al caselor de locuit date în folosință.

Distribuția în profil regional pune în evidență o tendință de creștere a numărului locuințelor finisate în municipiul Chișinău și o reducere a ritmului de creștere în celelalte regiuni, în special în regiunea de Sud, unde au fost date în folosință doar 179 locuințe, față de 402 în Centru și 504 în regiunea de Nord.

Făcînd o argumentare la cele enumerate, darea în folosință a caselor de locuit pe perioada analizată poate fi estimată ca fiind instabilă înregistrînd atît dezvoltări majore cît și descreșteri nesemnificative.

Numărul de dare în folosință a caselor de locuit la 1000 de locuitori în localitățile urbane din Republica Moldova în 2008 a constituit- 364,5 de case, dar în anii 2009 și 2010 se observă o diminuare, totodată această situație se evidențiază și în localitățile rurale.



**Fig. 4. Darea în folosință a caselor de locuit în localități urbane și rurale din Republica Moldova**

Sursa : [5; 6; 7].

Repartiția pe fonduri de finanțare a locuințelor finisate relevă faptul că în 2008 suprafața totală a locuințelor construite din mijloacele proprii ale întreprinderilor a avut cea mai puternică creștere, de 1,5 ori, în timp ce pe alte segmente s-au înregistrat scăderi. A continuat să se reducă ponderea în total al imobilului locativ construit din mijloacele proprii ale populației. Dacă în 2007 ponderea acesteia a fost 58,3%, apoi în 2008 a constituit deja 48,7%.

**Tabelul 2. Fondul locativ în Republica Moldova pe forme de proprietate (mil. m<sup>2</sup> de suprafață totală)**

Denumirea	Anii				
	2006	2007	2008	2009	2010
<b>milioane m<sup>2</sup> de suprafață totală</b>					
Fondul locativ – total	77,1	77,8	78,4	78,9	79,3
<b>din care, pe forme de proprietate:</b>					
Publică	3,5	3,3	3,2	3,0	2,3
Privată	73,5	74,3	75,1	75,7	76,9
Mixtă (publică și privată), fără participare străină	0,1	0,1	0,07	0,07	0,06
A întreprinderilor mixte	0,05	0,05	0,02	0,02	0,01
A întreprinderilor cu participare străină	0,00	0,00	0,00	0,04	0,04

Sursa : [7].

După cum se poate observa din (tabelul 2), ponderea cea mai mare din totalul fondului locativ din Republica Moldova, îl dețin fondul locativ privat – 76,9 care este urmat, dar printr-un decalaj foarte mare de fondul locative public – 2,3, apoi celelalte fonduri (mixt, fără participare străină; a întreprinderilor mixte și a investitorilor străini), ocupînd un număr foarte mic de milioane m<sup>2</sup> de suprafață totală.

**Tabelul 3. Darea în folosință a caselor de locuit pe forme de proprietate**

Denumirea	Anii					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>În localitățile urbane și rurale – total</b>	<b>579</b>	<b>558</b>	<b>680</b>	<b>502</b>	<b>546,2</b>	<b>477,7</b>
Mediul urban	483	464	585	428	469,4	375,5
Publică	24	9	110	10	-	-
Privată	507	487	523	468	443	477,7
Mixtă	3	14	-	-	-	-
Străină	8	18	20	7	14	-
A întreprinderilor mixte	37	30	27	17	28	-
Mediul rural	96	94	95	74	76,8	102,2

Sursa : [7].

### Concluzii

Investițiile în fondul locativ au un rol important în economia națională. Dezvoltarea pieței imobiliare se reflectă asupra stabilității economiei, în cazul unui nivel înalt al acestei pieți, are loc dezvoltarea activităților administrativ-gospodărești, creșterea producției și ridicarea bunăstării populației țării. Deasemenea dinamica pozitivă a ei contribuie la atragerea investițiilor, ceea ce la momentul actual are o importanță deosebită pentru Republica Moldova.

Potrivit datelor Biroului Național de Statistică, la 1 ianuarie 2011, în localitățile urbane fondul locativ a fost de 30 423,3 mii m<sup>2</sup> (38,3% din volumul total al fondului locativ), iar în localitățile rurale – de 48 919,6 mii m<sup>2</sup> (61,7%). Fondul locativ al mun.Chișinău a însumat 16 621,5 mii m<sup>2</sup>, inclusiv 14 844 mii m<sup>2</sup> în oraș și 1 777,4

mii m<sup>2</sup> în suburbii. Gradul de asigurare a populației cu spațiu locativ pe un locuitor, în medie pe țară, a fost de 22,3 m<sup>2</sup> – în localitățile urbane de 20,5 m<sup>2</sup>, iar în cele rurale – de 23,5 m<sup>2</sup> și s-a majorat în comparație cu situația de la 1 ianuarie 2010 cu 0,2%, 0,1% și 0,1%. În mun.Chișinău gradul de asigurare a populației cu locuințe pe cap de locuitor a municipiului a constituit 21 m<sup>2</sup>, inclusiv 20,6 m<sup>2</sup> în oraș și 25,4 m<sup>2</sup> în suburbii. Peste 76 mil, 948,3 mii m<sup>2</sup> (97% din fondul locativ total al Moldovei) este proprietate privată a cetățenilor și persoanelor juridice. În proprietatea de stat se află 2 316 mii m<sup>2</sup> (2,9% din volumul total al fondului de locuințe).

### Referințe bibliografice

1. Legea cu privire la activitatea de evaluare nr. 989-XV din 18.04.2002 cu modificările și completările ulterioare // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 102 din 2002
2. Legea privatizării fondului de locuințe al Republicii Moldova, nr. 1324-XII din 10 martie 1993 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. – nr. 5 din 1993
3. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii. Ianuarie – decembrie 2011*. 53p.
4. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. *Situația social-economică a Republicii Moldova în anul 2011*. 70p.
5. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. Direcția Generală pentru Statistică a mun.Chișinău. *Situația social-economică a mun.Chișinău în ianuarie-decembrie 2011* (informație succintă). Chișinău 2012, 33p.
6. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii ianuarie-decembrie 2011*. 53p.
7. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. *Construcțiile în Republica Moldova*. Culegere statistică. Chișinău 2011. 74p.

## IMPACTUL EXODULUI DE INTELECT ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICE A UNUI STAT

*Lucia CAVCALIUC,  
licențiată în științe economice, IMI,  
masterand, IRIM*

*Brain drain is currently a controversial phenomenon because many studies have shown that it can generate negative as well as positive effects. The biggest dilemma is built around the difficulty to determine the net effect of the brain drain phenomenon. Is it a negative or positive net effect?*

*Among negative effects of the brain drain we can list the reduction of the qualified human potential in the countries of origin, the increase of the tax burden, the reduction of labor productivity, competitiveness, creative and innovative potential in the developing countries.*

*The largest positive contribution of the brain drain phenomenon remains to be the migrant's remittances that once sent home increase population's welfare.*

*In the case of Republic of Moldova the brain drain also has positive and negative effects. The regression analysis made by the author proves that the rate of high qualified immigrants influences negatively Republic of Moldova GDP growth rate.*

**Cuvinte cheie:** *exod de intelect, migrația forței de muncă, efectele brain drain și brain gain, remitențe, investiții străine directe, export, import, capital uman calificat, potențial științific, analiză regresională, măsurarea efectelor economice ale exodului de intelect.*

Unul dintre cele mai controversate procese migraționale ale secolului este exodul de intelect. De-a lungul istoriei, războaiele între națiuni, ba chiar între oameni, s-au desfășurat dintotdeauna pentru pământ și proprietate. Acum când pământul este în general distribuit, apare un nou tip de război, războiul pentru tehnologii și controlul lor, acesta fiind noua amenințare a secolelor viitoare. Economia bazată pe cunoaștere câștigă tot mai mult teren, existența inovațiilor fiind unul din factorii principali care determină nivelul de dezvoltare al unui stat. Joseph F. Engelberger, parafrazând încheierea din 1967 a Programului US DoD „Project Hindsight”, a spus că inovațiile necesită doar 3 lucruri: 1 – o nevoie recunoscută; 2 – persoane competente cu tehnologii relevante și 3 – suport financiar [3].

În acest context, tot mai actuală devine studierea fenomenului de exod de intelect pentru identificarea particularităților cât și influențelor sale asupra dezvoltării economice a unui stat.

Exodul de intelect rămâne a fi un fenomen al secolului XX-XXI, studierea lui fiind deosebit de actuală deoarece efectele pe care le poate genera sunt imprevizibile, contradictorii și uneori destul de greu de perceput.

Migrația internațională în contextul globalizării este un fenomen natural. Actualmente, aproximativ 200 milioane de oameni sunt considerați a fi migranți permanenți, dintre care 3,5 milioane – migranți cu o înaltă calificare, inclusiv studenți. Oamenii de știință au fost printre primii migranți activi încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea – după genul de ocupație, natura muncii, ei sunt liberi să plece sau să revină atunci când le este necesar. Acest proces a evoluat de-a lungul secolelor, iar acum se află în plină desfășurare, de exemplu, migrația studenților (țările OCDE) în perioada anilor 2000-2005 a crescut cu 40%. Astfel, migrația externă intelectuală este o problemă pentru mai multe țări din lume [1].

Exodul de intelect se referă la un flux unidirecțional al oamenilor cu o calificare înaltă care se deplasează din țara lor de origine către alte state în căutare de locuri de muncă mai bune, salarii și nivel de viață mai bun [2]. Exodul de intelect poate avea loc din mai multe motive: din cauza instabilității politice a unei națiuni, din lipsă de oportunități, existența riscurilor pentru sănătate, conflicte personale etc.

Există mai mulți factori care au contribuit la apariția exodului de intelect, dar și au influențat dezvoltarea acestui fenomen. Dintre principalii factori sunt următorii: condiții precare de serviciu; abuzuri ale drepturilor omului; greșeli ale personalului instruit; indiferența față de talentele locale; deficitul de locuri de muncă; accesul limitat la educație și servicii proaste de sănătate; nivelul înalt al criminalității; frica de a pierde relații prețioase din societate.

Fenomenul exodului de intelect este un fenomen complex, a cărui efecte sunt atât pozitive cât și negative. Impacul mobilității internaționale asupra caracteristicilor economice ale sistemului de învățământ și a celui științific nu a fost suficient de bine studiat, deoarece cum am mai menționat, este complex și variat.

**Tabelul 1. Posibile efecte ale exodului de intelect**

<b>Țările donatatoare: efecte negative</b>	<b>Țările beneficiare: efecte negative</b>
„Exodul creierelor”: pierderea de productivitate ca urmare a pierderii de studenți și personal calificat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducerea stimulentei de obținere a calificării superioare;</li> <li>- Posibila „eliminare” din cele mai bune universități;</li> <li>- Barierele lingvistice și culturale între oameni.</li> </ul>
<b>Țările donatoare: efecte pozitive</b>	<b>Țările beneficiare: efecte pozitive</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivația de creștere, de obținere a calificării superioare;</li> <li>- Posibilitatea obținerii efectelor economice, în cazul revenirii în patrie a cercetătorilor care au activat în străinătate;</li> <li>- Transferul de cunoștințe și dezvoltarea cooperării;</li> <li>- Dezvoltarea relațiilor externe cu instituțiile științifice;</li> <li>- Oportunități sporite pentru exporturi de tehnologie;</li> <li>- Sprijinul din partea diasporei științifice.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creșterea productivității sectorului de cercetare-dezvoltare, datorită afluxului de personal înalt calificat;</li> <li>- Transferul de cunoștințe și dezvoltarea cooperării;</li> <li>- Dezvoltarea relațiilor externe cu instituțiile științifice;</li> <li>- Oportunități sporite pentru exporturi de tehnologie;</li> <li>- Creșterea numărului de doctoranzi.</li> </ul>
<b>Posibile efecte globale</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicarea circulației, internaționalizarea cunoștințelor;</li> <li>- Îmbunătățirea oportunităților de angajare pentru oamenii de știință;</li> <li>- Probabilitatea găsirii aplicării cunoștințelor/abilităților;</li> <li>- Formarea de clusture științifice și tehnologice internaționale (de exemplu, Silicon Valley, CERN).</li> </ul>	

*Sursa: Regets M.C. Research and Policy Issues in High-Skilled International Migration: A perspective with Data from the United States. Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor. Discussion paper series. IZAPD Nr. 366, September 2001.*

Fenomenul exodului de intelect are influențe directe asupra economiei unui stat. În opinia autorului, aceste influențe se materializează prin efecte asupra următorilor indicatori economici:

- Comerțului (balanța comercială);
- Capitalului uman;
- Investițiilor străine directe;
- Balanței de plăți (remitențe).

Aflându-se peste hotare, emigranții înalt calificați stabilesc importante relații economice, sociale, culturale care facilitează schimbul de mărfuri și de capital uman. Acest proces migratoriu crează conexiuni care avantajează emigrarea pe viitor, dar și stimulează consumul. Poate fi vorba atât despre un consum intern, cât și de unul extern. Atunci când emigranții revin în țara de origine, având mijloace financiare net superioare populației băștinașe, ei tind să consume diferite bunuri. De obicei deprinderile obținute peste hotarele țării de origine le formează anumite preferințe care în limitele băștinei se vor materializa în consumul bunurilor de import. Acest fapt se poate explica foarte simplu: bunurile importante au un nivel înalt de standardizare, ceea ce asigură consumatorului o satisfacție maximă și un o calitate superioară. Cunoscând un nivel de viață mai bun, emigrantul chiar și atunci când va revine în țara de origine va avea înclinația de a consuma bunuri mai bune, probabil bunuri importate. Din alt punct de vedere, exodul de intelect poate duce la favorizarea exportului, atunci când emigranții vor consuma bunurile produse în Republica Moldova chiar și peste hotare, sau atunci când vor întemeia activități economice bazate pe export.

Experții economici consideră că capitalul uman este una din bogățiile de bază ale unei națiuni deoarece el este motorul progresului, inovației și dezvoltării în ansamblu. Fără existența unui capital uman înalt calificat nu este posibilă elaborarea unor tehnologii inovatoare pe arena internațională, nici măcar preluarea unor tehnologii străine și aplicarea lor în țările de origine. Toate aceste schimbări economice care au loc în prezent, pun accentul pe ideile inovatoare, pe soluții optime și eficiente pentru problemele cotidiene cu care se confruntă sistemul economic. Dacă în trecut, brațele de muncă ieftine și necalitative se bucurau de un mare interes pentru investitori, atunci în prezent, este cunoscută situația în care o mulțime de investitori de talie mare care ar dori să aibă afaceri în RM, decară că nu avem suficient personal înalt calificat și de multe ori investitorii sunt nevoiți să importeze în RM chiar și personal. Situația dată este tristă pentru economia națională, deoarece chiar și atunci când există reale oportunități pentru populația țării de a obține un salariu înalt pentru o muncă calificată, RM nu poate beneficia de ele.

Deseori atunci când emigranții obțin o situație financiară bună, ei tind să investească în afaceri din RM, chiar fără a se întoarce în țară. Deasemenea emigranții înalt calificați pot promova interesele țării, făcând-o cunoscută în acele cercuri de interes economic care ar putea să-i aducă beneficii. Nu sunt puține cazurile când emigranții moldoveni, revenind în țară, atrag după ei capitaluri importante pentru a le investi în afaceri. Este vorba despre capitalul străin atras de la cetățenii altor țări. Astfel înțelegem că în sine, fenomenul exodului de intelect comportă efecte asupra investițiilor străine directe din Republica Moldova.

Remitențele sunt mereu în centrul discuțiilor legate de „brain drain”. Acestea sunt unul din efectele pozitive cele mai evidente în țările în curs de dezvoltare. RM nu este o excepție și aportul remitențelor la PIB este colosal.

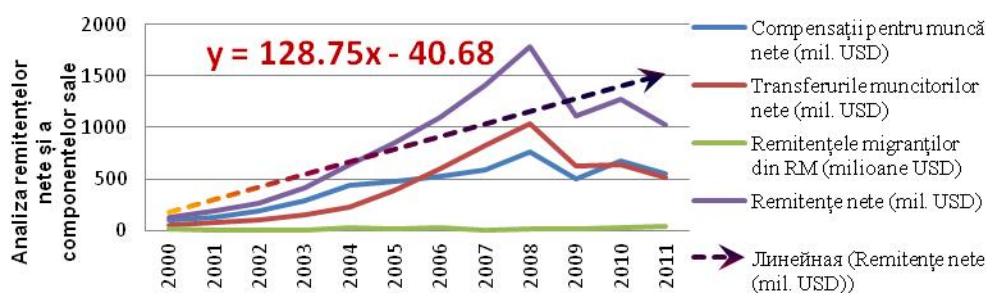


Fig. 1. Analiza remitențelor nete și a componentelor sale

Sursa: Banca Națională a Moldovei, Balanța de plăți 2000-2011.

În ultimii zece ani se observă o tendință de creștere virtiginoasă a remitențelor ceea ce pentru economia națională este un bine.

Considerăm că o analiză regresională eficientă ar observa care ar fi influența exodului de intelect (a ratei procentuale a persoanelor cu studii superioare din totalul migranților aflați temporar peste hotare în scop de lucru) asupra indicatorilor economici de mai sus, pentru ca mai apoi să se poată contura care este efectul exodului de intelect asupra dezvoltării economice.

Datele statistice folosite sunt în exclusivitate selectate din surse oficiale de statistică din Republica Moldova. Astfel datele reflectă realitatea în măsura în care acestea ar putea fi obiective.

Luând în considerație cele prezentate mai sus, considerăm că o analiză regresională eficientă ar observa care ar fi influența exodului de intelect (a ratei procentuale a persoanelor cu studii superioare din totalul migranților aflați temporar peste hotare în scop de lucru) asupra indicatorilor economici de mai sus, pentru ca mai apoi să se poată contura care este efectul exodului de intelect asupra dezvoltării economice a unui stat.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X \quad (1)$$

este cel mai simplu model de regresie de o singură variabilă, care a fost folosit în acest studiu.

În contextul cercetării realizate, s-a efectuat analiza regresională liniară, în care:

*x* – cota persoanelor calificate în totalul emigranților;

*y* – remitențe, % din PIB, prețuri comparabile

Datele folosite includ anii 2000-2011. În cazul studiat, s-a analizat influența cotei procentuale a emigranților cu studii superioare asupra cotei procentuale a remitențelor în PIB. Rezultatul lui  $R^2 = 0.007$ , arată faptul că rata procentuală a emigranților cu studii superioare asupra remitențelor, este atât de mică, încât practic nu are nici un efect. Prin alte cuvinte, se poate formula ideea că, exodul de intelect din Moldova nu are nici o influență asupra remitențelor. De ce? Deoarece cota procentuală a emigranților cu studii superioare din totalul de emigranți este foarte mică, și de-a lungul a 12 ani a suferit o creștere nesubstanțială. Da, în linii mari, se poate spune că emigrarea are o influență puternică asupra evoluției volumului de remitențe, însă ca un caz concret, însăși exodul de intelect în Republica Moldova nu influențează destul de mult volumul remitențelor. În mare parte, remitențele sunt create de emigranți cu studii medii de specialitate, cu studii liceale sau gimnaziale.

Analizând valorile coeficienților, se obțin următoarele rezultate:

$$\begin{aligned} \beta_0 &= 0.093 \text{ (constanta)} \\ \beta_1 &= 0.228 \text{ (Coeficientul de pe lângă X)} \end{aligned} \quad (2)$$

Coeficientul de pe lângă X are o valoare, destul de mică (0.228), ceea ce se explică prin faptul că influența cotei procentuale a emigranților cu studii superioare din totalul de emigranți asupra lui Y (remitențe nete în PIB). Acest rezultat ne arată că la creșterea lui X cu o unitate, creșterea lui Y e de 0.228.

În concluzie se poate afirma că în urma analizei influenței ratei emigranților cu studii superioare din totalul de emigranți asupra cotei procentuale a remitențelor din PIB, nu s-a atestat o influență puternică.



$$x - \text{cota persoanelor calificate în totalul emigranților};$$

$$y = \frac{\text{persoane studii superioare din pop activă}}{\text{populația activă}}, \quad (3)$$

unde:

$$\text{Populația activă (PA)} = \text{Populația ocupată (PO)} + \text{Șomeri BIM (șo)} \quad (4)$$

În acest exemplu, valoarea lui *R square* este suficient de mare și tinde spre 1 – potrivirea perfectă de variație a valorilor lui Y exprimate prin variațiile valorilor lui X. Deci se poate conchide că exodul de intelect are o influență majoră în formarea capitalului uman calificat. Aceasta se poate explica prin faptul că situația economică din RM, în contextul globalizării motivează tot mai mulți cetățeni să acceadă la nivelul superior de studii care le oferă mai multe oportunități atât în RM, cât și peste hotarele ei. Pentru statele care recepționează fluxurile de migranți, inclusiv a celor din RM, un mare interes îl prezintă migranții calificați. Experiențele pozitive ale emigranților moldoveni de afirmare în exterior, motivează tot mai mulți tineri de a opta pentru studii superioare.

Prin urmare estimarea ecuației lineare va avea următoarea formă:

$$Y = -0.052 + 2.666X \quad (5)$$

Analizând valorile coeficienților se observă că influența exodului de intelect asupra producerii capitalului uman este una substanțială. La majorarea cotei emigranților cu studii superioare cu o unitate, cota populației active cu studii superioare se majorează cu 2.666 unități.

Al treilea factor economic care este influențat de exodul de intelect este volumul investițiilor străine directe. În contextul analizei regresionale, s-au folosit următoarele variabile:

$$y = \frac{\text{Investiții Străine Directe}}{\text{PIB}_{\text{prețuri comparabile}}} \times 100\% \quad (6)$$

$$x - \text{cota persoanelor calificate în totalul emigranților}.$$

Valorile pe care le ia Y, au fost colectate din surse oficiale de date statistice, și anume – Banca Națională a Moldovei.

La analiza rezultatelor se conturează următoarea tendință: influența exodului de intelect din RM asupra investițiilor străine directe este foarte mică. Rezultatul obținut este unul logic deoarece toți banii câștigați din munca emigranților peste hotare, pe teritoriul RM, în mare parte sunt folosiți pentru cheltuieli de consum.

Ecuația lineară a estimării are următoarea formă:

$$Y = 6.004 - 33.716X \quad (7)$$

Conform coeficienților obținuți, se conturează un paradox: la creșterea cotei emigranților cu studii superioare cu o unitate, are loc reducerea cotei investițiilor străine directe din PIB cu 33.716 unități.

O explicație a acestui rezultat poate fi faptul că eșantionul analizat este unul mic (12 observări), ceea ce nu permite observarea relației dintre X și Y, sau faptul că datele privind emigrarea oferite de sursele oficiale nu reprezintă întocmai realitatea.

Exportul net (NX) este valoarea totală a exporturilor unei țări minus valoarea totală a importurilor. Regresia a fost construită pentru a vedea cum influențează exodul de intelect asupra exportului net al Republicii Moldova. Analizând rezultatele de statistică dicriptivă a regresiei, observăm că valoarea *R Square* este de 0.224, ceea ce ne arată că variabilitatea lui X explică foarte puțin variabilitatea lui Y, adică influența cotei emigranților cu studii superioare asupra exportului net este mică, și totuși există o influență directă. Coeficienții obținuți ne arată următoare ecuație lineară a estimării:

$$\beta_0 = 1.622; (8) \beta_1 = 195.477 \quad (9)$$

$$Y = 1.622 + 195.477X \quad (10)$$

În cadrul regresiei, chiar dacă valoarea exportului net în RM este una negativă, deoarece s-a folosit cota procentuală, s-a luat NX pozitiv. Rezultă că atunci când vorbim despre o influență a cotei emigranților cu studii superioare asupra exportului net, și rezultatele regresiei ne demonstrează faptul că X influențează pozitiv asupra lui Y, înseamnă că majorarea cotei migranților cu studii superioare duce la majorarea exportul net, în cazul dat amplificarea valorii sale negative (balanța de plăți devine și mai neechilibrată în minus). Coeficientul de pe lângă X,  $\beta_1$  are valoarea de 195.477, ceea ce înseamnă că la majorarea lui X cu o unitate, are loc majorarea lui Y cu 195.477 unități (adică NX se reduce cu 195.477). Acest fapt se poate explica prin aceea că banii câștigați de emigranți se întorc pe teritoriul RM sub formă de remitețe. Remitențele, la rândul lor, sunt folosite pentru bunuri de consum care nu sunt de origine moldovenească, adică sunt bunuri de import. Deoarece importul se scade din valoarea exportului, rezultă că prin contribuția emigranților la consumul bunurilor importate, balanța comercială negativă a Republicii Moldova devine tot mai deficitară.

Deci până acum am analizat pe componente economice, care este influența exodului de intelect (în teză, cota % a emigranților cu studii superioare din totalul de emigranți). Pentru a vedea în ansamblu, care este totuși efectul net asupra economiei, am hotărât să analizăm influența cotei emigranților cu studii superioare asupra ratei de creștere a PIB-ului RM pe perioada anilor 2000-2011.

Valoarea *R Square* este de 0.454, relativ mică, ceea ce înseamnă că variabilitatea lui X nu explică complet variabilitatea lui Y. Rezultatele obținute sunt logice, fapt demonstrat de valorile coeficienților obținuți.

$$Y = 64.790 - 525.484X \quad (11)$$

$$\beta_0 = 64.790, (12) \beta_1 = -525.484(13)$$

Coeficientul de pe lângă X are valoare negativă de -525.484. Aceasta înseamnă că exodul de intelect (rata emigranților cu studii superioare) influențează negativ rata de creștere a PIB-ului, această influență fiind foarte mare.

Chiar dacă în linii mari rezultatul obținut reprezintă realitatea, totuși modelul de ecuație lineară pentru estimarea efectului fenomenului exodului de intelect asupra dezvoltării economice poate fi schimbat pe un model logaritmic. Pentru cercetările viitoare considerăm că acest model economic ar putea fi îmbunătățit, chiar și doar prin introducerea unui număr mai mare de observări. Atunci când se analizează un număr mare de observări, se poate observa mai ușor care este tendința indicatorilor. O idee ar fi, împărțirea datelor în trimestre pentru a obține mai multe observări.

### **Concluzii**

Drept concluzie, putem spune că exodul de intelect în Republica Moldova influențează negativ dezvoltarea economiei statului, prin reducerea ratei de creștere a PIB-ului. Concret, această reducere se bazează pe sporirea balanței comerciale negative, reducerea investițiilor străine directe. În același timp, efectele pozitive ale exodului de intelect se rasfrâng asupra capitalului uman calificat care este într-o ușoară creștere, precum și remitențele nete.

### **Referințe bibliografice**

1. Cușnir A. „Migrația și Mobilitatea Oamenilor de Știință în Contextul Globalizării”, ÎN: Brain Drain. Cazul Republicii Moldova, Chișinău, 2011, p. 92
2. Diehl Claudia, New Research Challenges Notion of German "Brain Drain", august 2005 <http://www.migrationinformation.org/usfocus/display.cfm?ID=328> [accesat 1.06.2012]
3. Engelberger Joseph F, „Robotics in practice: Future capabilities” în "Electronic Servicing & Technology" magazine, August 1982

## ASPECTE ALE POLITICILOR CU PRIVIRE LA IMM-URILE DIN MOLDOVA ȘI EFICIENȚA ECONOMICĂ REALĂ

*Eugen ROȘCOVANU, magistru în economie,  
drd., Asociația Micului Business*

*In recent years a trend is observed regression in the development of SMEs, although state strategies and programs for small business. Simultaneously official statistics elucidates facts and figures, indicating the emergence of economic phenomena within time, which could have a completely different nature and origin. Addressing the theme is even more important as the official statistical figures show that the opposite needs are jobs in the country and to broaden the tax base. Issues of funding and training are positive and are indicative for the younger generation. The results are, however, optimistic only in terms of a very distant perspective or no. Influence European policy in supporting and developing SMEs is high, but accession to the European Charter for SMEs has not saved the situation. Footprint under globalization on national economy and strong competition between EU businesses and of the EU in Moldova and the agonizing. Important is a lesson to be this good news and not a natural bottleneck that product competition and the need for internationalization of both parties. European paradigm of the need to develop small business is imperative for Moldova, but the model still is not especially all that is obvious.*

**Key words:** *SMEs, jobs, economic, business, globalization, strategie, internationalisation, tax.*

Criza mondială a lăsat amprente vizibile asupra economiei din Moldova, deși IMM-urile au suportat situația fără multe eforturi deosebite. La general, problema constă în mediul de afaceri mult prea puțin stimulatoriu. Degradarea întreprinderilor mici din țară a început cu mult timp înainte de criza mondială, ceea ce ne permite să constatăm o stare de depresie permanentă a IMM-urilor din Republica Moldova. Este un fenomen caracteristic țărilor emergente și declararea experților europeni că avem o istorie de succes în dezvoltarea economică a fost mai mult impunerea unui angajament pentru efectuarea reformelor. De facto, indicatorii micului business degradează sistematic și de cu multă vreme înainte. Trendul regresiv vine din necesitatea de schimbare a viziunilor, a paradigmei economice, debarasarea de concepțiile persistente de pînă la suveranitatea țării. Lipsa unor noi concepții este de fapt un fenomen global [1]. Radicalizarea situației este rezultatul lipsei elaborărilor ce ar crea sisteme armonioase de dezvoltare, dominarea reminiscentelor teoriilor consumate și banalizate de realitățile sociale presante. Acestea sunt generate și parvenite prin intermediul acțiunilor agresive a monopolurilor transnaționale și internaționalizarea ignoranței, generate de imposibilitatea schimbărilor și de asanare. Totodată *Homo globalus* [2], ca produs planetar nu mai poate accepta ceea ce se considera adevăr absolut 3-5 ani în urmă. Asimetriile societății moderne sunt dezavuate ades timp de câteva ore.

Impactul noilor economii prin modele noi duce la redistribuirea energiilor antreprenoriale și edificarea altor idealuri neînțelese și neacceptate de guvernele actuale purtătoare de paradigme obsolete [3].

Bineînțeles, nu atît paradigmele duc la soluționarea problemelor cît inerția dezvoltării economice. În esență: concepțiile parvin ades în calitate de rezultat al analizei realităților economice deja produse.

**Tabelul 1. Eficiența economică a IMM-urilor**

	Nr. de întreprinderi, mii	Nr. de salariați, mii persoane	Venituri din vânzări, mil. MDL
Anul	Ponderea IMM în total, %	Ponderea IMM în total, %	Ponderea IMM în total, %
2006	98,1	56,2	41,8
2007	97,8	57,0	38,2
2008	97,6	57,3	37,1
2009	97,8	58,7	39,2
2010	97,7	58,8	36,8
2011	97,5	57,7	34,6

Sursa: Date BNS, prelucrate de autor [5].

Cu toate acestea, dezvoltarea IMM-urilor ca potential furnizor de locuri de muncă și coloană vertebrală a economiei [4] rămîne ca formă și conținut aproape dogmatică. Drept model poate servi sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din UE. Aici IMM-urile reprezintă o mare parte a economiei și industriei Europei. Cele 23 milioane de IMM-uri din UE reprezintă 99% din totalul afacerilor și acopera până la 85% din locurile de muncă în anumite sectoare industriale, ceea ce constituie 65 de milioane de locuri de muncă. Este relevant că în cadrul Comisiei Europene a fost recunoscut, că sunt peste 1000 de acte normative, care crează obstacole în dezvoltarea domeniului. Pe lângă actele normative emise de instituțiile UE fiecare guvern în parte produce programe și strategii de dezvoltare a acestui sector. Un document de valoare pentru dezvoltarea IMM-urilor este „Small Business Act for Europe”, ce fixează clar anumite priorități în cadrul UE-27.

În virtutea acestor importante tendințe se acordă suport și Republicii Moldova în dezvoltarea micului business. Cu toate acestea statistica oficială, deși cu analize constructive și obiective, ne ilustrează anumite evoluții mai puțin optimiste. Din tabelul 1 se vede clar, că trendul negativ a pornit cu mult înainte de criza economică mondială. Dacă în 2006 cota numărului IMM-urilor a fost 98,1 la sută, apoi în 2011 este deja redusă la 97,5 la sută. Cu toate acestea numărul real ar fi crescut, ce ne relevă același BNS: în 2006 au fost 35,4 mii de IMM-uri, iar în 2011 sunt 47,3 mii de IMM-uri (vezi tabelul 2).

**Tabelul 2. Numărul IMM**

Anul	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Numărul	35,4	39,1	41,1	43,7	45,6	47,3

Sursa: BNS [5, *ibidem*].

Or, statistica dată relevă cantitatea întreprinderilor, care prezintă dările de samă trimestriale și anuale, ceea ce nu ar însemna că toate aceste întreprinderi sunt în activitate profitabilă și, în genere, dacă activează. Este cunoscut, că circa 24-30 la sută din ele sau sunt inactive de mai mulți ani și prezintă formularele statistice cu însemnul „zero” fiind în prag de faliment. Iar formularele sunt prezentate parte în speranță, că vor relua activitatea sau din reticențe/frică de fisc și nedorința de a trece pe sub furcile caudine pentru a închide afacerea. Închiderea afacerii poate dura ani de zile și iminent aduce pierderi de finanțe fie în calitate de amendă fie în calitate de „premiu” persoanei cu împuterniciri fiscale. În atare stare de lucruri vedem, că în tabelul 1 mesajul cifrelor

este mai puțin reformativ. Dacă numărul locurilor de muncă din 2006 a avut o pondere de 56,2 la sută, apoi în 2011 a crescut insesizabil la 57,7 la sută. Evident, acest progres nu poate opri migrația cetățenilor. Situația dramatică a întreprinderilor mici ne ilustrează ponderea IMM-urilor la veniturile din vânzări. În 2006 ele au constituit o cotă de 41,8 la sută, iar în 2011 s-au redus la cota de 34,6 la sută. Iarăși avem în față un trend negativ, care a început cu mult înainte de recesiune. Acești indicatori din urmă reflectă și o situație socială precară a angajaților și angajatorilor, chiar și a celor, care, se presupune, că ar plăti o parte din salarii în plic. În principiu este clar, că întreprinderile mici și mijlocii din țară au fost și sunt într-o stare de recesiune permanentă și din această cauză criza globală i-a prins într-un mediu cunoscut, adică neschibat timp de decenii.

În același timp este complicat a elucida o stare reală în sector. Cercetările și analiza activității în cadrul micului business sunt în stare de nebuloasă. Conform datelor proiectului OECD „Competitivitatea și Dezvoltarea Sectorului Privat” realizat în comun cu Ministerul economiei și ODIMM în Republica Moldova ar fi cel puțin 65 mii de IMM-uri [6]. Statistica de stat ne indică circa 47,3 mii în 2011 (!?). Dar iată ce ne prezintă Registrul de stat: la data de 01.07.12 sunt informații despre 162360 persoane juridice și întreprinzători individuali, dintre care:

- 79 181 societăți cu răspundere limitată
- 66 404 întreprinzători individuali
- 4 808 societăți pe acțiuni
- 4 017 cooperative (cooperative de producție, cooperative de consum și cooperative de întreprinzător)
- 1 490 întreprinderi de stat și municipale
- 3 313 organizații necomerciale
- 3 147 altele (filiale, reprezentanțe, societăți în nume colectiv, societăți în comandită, întreprinderi de arendă, întreprinderi intergospodărești, colhozuri, asociații de gospodărie țărănești și alte întreprinderi) [7].

Dacă e să ne luăm după datele BNS (tabelul 1) și cota IMM-urilor în numărul total de întreprinderi de 97,5 la sută în 2011 atunci reeșim că avem 158301 IMM-uri. Această discordanță de date se cere a fi racordată la criteriile certe conform reglementărilor UE. Cu cât mai concrete și precise vor fi datele cu privire la dezvoltarea micului business cu atât mai la temă vor fi măsurile luate întru perfecționarea acestuia.

Programul de Stat de Susținere a Dezvoltării IMM-urilor pentru anii 2009-2011 a fost ca și celelalte documente similare din trecut un document formal și fără suport financiar esențial. Potențialul întreprinderilor este mare acolo, unde acesta este folosit cu chibziunță și eficient. Actualmente IMM-urile din Moldova dețin doar 28,3% din PIB, în timp ce în Uniunea Europeană această cotă este 58,4%.

De facto, IMM-urile au fost lăsate să supravețuiască cu forțele proprii în condițiile de monopolizare/oligarhizare a economiei țării. Lipsa de politici coerente stimulează corupția și nepotismul și marginalizează inițiativa privată. Acceptarea tacită, iar uneori și declarată a legii junglelor în business deschide posibilități largi pentru birocrațizarea sistemului. În conformitate cu lupta pentru existență supravețuiesc cei mai tari și mai șmecheri, deci și economia neformală prosperă și își întărește rîndurile. Se pare, că s-ar putea aștepta ca situația să se schimbe de la sine [1, ibidem]. Autoreglementarea economiei de piață este o iluzie și o capcană, întinsă de oligarhia tot mai activă și mai dură, inițiativei private la nivelul micului business. Situația este la vederea experților și este declarată tot mai des drept un gap al oficialităților endogene.

Bineînțeles, sunt depuse eforturi pentru elaborarea de noi documente, care ar aduce reglementări stimulatorii pentru IMM din țară. Unul din ele este aprobarea în vara anului 2012 prin Hotărâre de Guvern a «Strategiei de susținere a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020» pentru care sunt planificate a fi

atrase din resurse proprii și din granturi 941,5 milioane de lei. Elocvent este faptul, că după numeroase consultări cu societatea civilă și cu experți străini Strategia a fost aprobată cu întârziere de 6 luni, iar numeroasele deficiențe în domeniu rămân înafara cadrului reglementărilor legale. Evident, se știe, că este imposibil de a introduce într-un document oficial toate direcțiile și sarcinile imperioase ale unui sector atât complicat și defectuos. În ultimă instanță, valoros este obiectul principal, căile magistrale. Întârzierea aprobării «Strategiei de susținere a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020» elucidează clar atitudinea formală față de sector, dar ignorarea necesității de creștere a clasei de mijloc ca factor de stabilitate și luptă cu sărăcia. Una din misiunile businessului mic și mijlociu este crearea de locuri noi de muncă și implementarea inovațiilor. O altă condiție și necesitate de suport al IMM-urilor este că o economie bazată pe cunoaștere are nevoie de o rețea durabilă de întreprinderi manevrabile și stabile. La general “Strategia de susținere a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020” ar putea face față acestor obiective, dacă establishmentul actual ar conștientiza importanța și valoarea sectorului. Este stringentă continuarea procesului de simplificare a procedurilor administrative și reducerea numărului de autorizații, avize, licențe și permise pentru agenții economici.

La punctele slabe cu privire la necesitățile IMM-urilor este imperios de a indica problemele generate:

- a) de standardele defectuoase ale evidenței contabile pentru IMM-uri;
- b) de fiscalitatea excesivă și inadecvată nivelului economic de dezvoltare a țării;
- c) de amenzile, care depășesc imaginația celor mai duri controlori;
- d) de controalele frecvente și nejustificate, făcute în scop de acumulare de resurse bugetare și corupționiste;
- e) de substituirea mecanismelor de stimularea a businessului prin aplicarea măsurilor fiscale dure și administrative coercitive;
- f) de abordarea voluntaristă a administrației locale și centrale a mediului de afaceri;
- g) mentalitatea consumist-bolșevică a reprezentanților sistemului administrativ de stat local și central în comunicare cu agenții economici;
- h) astfel este necesară crearea mecanismelor de susținere reală a IMM ca furnizor principal al noilor locuri de muncă;
- i) e nevoie de reglementarea activităților individuale în afaceri ca sursă socială importantă în domeniul autoangajării populației în câmpul muncii;
- j) se cere transparență în activitatea legislativului referitor la domeniul reglementărilor din sectorul IMM;
- k) este cerută introducerea cotei de 30% exclusiv pentru comenzi de la IMM în cadrul licitațiilor pentru achiziții publice ca suport concret al sferei date de activități economice, reglementarea obligației de plată a valorii contractelor de achiziție publică în termen de maxim 30 de zile calendaristice de la recepție;
- l) reducerea taxelor pentru importul de utilaj performant și de ultimă oră destinat micului business;
- m) aplicarea diferențiată a aparatelor de casă și control fiscal;
- n) egalarea în drepturi ale IMM și instituțiilor executive și legislative prin democratizare;
- o) liberalizarea activităților economice ale persoanelor fizice și juridice;
- p) elaborarea și implementarea de stimulente fiscale pentru IMM în scopul internaționalizării;
- q) anularea plății pentru incapacitatea temporară de muncă din contul patronilor, ce este o impozitare dublă;

r) finalizarea proiectului Legii pentru întreprinderile mici și mijlocii, care să asigure implementarea deplină la nivel național a *Small Business Act for Europe (SBA)* și aplicarea principiului „Reglementări mai întâi pentru IMM-uri”;

s) instituirea obligativității pentru supermarketuri de a asigura un spațiu de desfacere (25-30%) pentru comercializarea produselor autohtone realizate de IMM-uri, inclusiv agricultori, meșteșugari și elaborarea documentelor similare celor din UE, care impun agenții economici mari să achite timp de 10 zile marfa vândută a IMM-urilor;

În concluzie, doar enumerarea succintă a barierelor în dezvoltarea agenților economici din sectorul businessului mic și mijlociu ne pune în față sarcini primordiale de reglementare întru crearea unei clase de mijloc în calitate de garant de stabilitate și creare de locuri noi de muncă. Supraeforturile depuse de managerii IMM-urilor întru depășirea blocajelor birocratice și fiscale generează deficit de valoare adăugată. Astfel se consumă energie multă, care împinge inițiativa privată în umbră. De fapt, acest lucru nu este convenabil nici agenților economici – nici statului în forma pe care îl avem. Prin reglementări europene și conclucrare energiile inițiativei private ar putea fi aplicate eficient și cu profit cu mult mai mare pentru societatea civilă și economia națională.

### Referințe bibliografice

1. Chircă, S. Sisteme economice în timp și spațiu, editura ARC, 2009, p. 65-77
2. Bari, I. Globalizarea economiei, editura Economică, 2005, p. 29
3. Shenkar, O. Secolul chinezesc, editura Teora, 2008, p. 15-22
4. Europe in figures, Eurostat yearbook 2011, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011, p. 587-699
5. [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
6. Philiponer, N., Mechelen, L., Richter, A. Încurajarea dezvoltării sectorului IMM, editura Imona Grup SRL, 2011, p. 10
7. <http://cis.md/content/6>



## CONSIDERAȚII GENERALE VIZÂND INVESTIȚIILE – FACTORUL CHEIE AL CREȘTERII ECONOMICE DURABILE A SECTORULUI AGRAR

*Aliona ȘARGO, drd., UASM,  
gr. didactic I, magistru în economie,  
Colegiul Financiar-Bancar*

*Developing the agricultural sector is facing more and more with technical and scientific implications, whose "products" require for their application in production investment funds. Mechanization, automation and robotization production could become a reality outside spending by the company of investment funds. For developing countries investment in agriculture should be considered as the only factor that can decrease the gap to provide countries with advanced agriculture. Only by appropriate use of investment resources can develop the agricultural sector of the state and can increase productivity. Investments are a main factor of modernization of agriculture, since all the changes that administer the economic, technical and technological structure, the sector can keep pace with scientific and technical requirements are subject to investment. Investments are the most extensive growth factor sustainable agriculture, which makes us think of a close interdependence with intensive factors, those which increase the economic efficiency of resources employed in the agricultural system.*

***Cuvinte cheie:** sector agrar, proprietate privată, investiții, donatori, creștere economică, stimulare, instituții financiare, fluxuri financiare, politică bugetară, politică agrară, gospodării agricole.*

### **Materiale și metodă**

În rezultatul cercetărilor efectuate au fost utilizate următoarele metode: monografică, economico-statistică, de calcul constructiv și de observație logică. Ca suport informațional au servit datele Biroului Național de Statistică, Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare precum și de la Banca Mondială. Drept bază metodologică au servit multiple acte legislative și normative ale Republicii Moldova, la fel contribuția adusă în analiza acestei probleme de diverși savanți.

### **Rezultate și discuții**

După părerea savantului N.G.Mankiw termenul de investiție provoacă uneori confuzie în mintea începătorilor în problemele macroeconomice. Confuzia este alimentată de faptul real, conform caruia investițiile, pentru economie, în ansamblul ei, nu este același lucru cu ceea ce consideră investiții unul sau altul din indivizi, luați separat. Regula generală este următoarea: acele achiziții de capitaluri care redistribuie activele existente între diferiții agenți economici nu sunt investiții pentru economie. În sensul folosit de macroeconiomiști, investițiile presupun crearea de noi capitaluri." [2. 9]

Analizând acest citat dat de N. G. Mankiw apare necesitatea de a cerceta mai amănunțit termenul de "investiție" și în special în calitate de factor cheie al creșterii economice durabile a sectorului agrar.

În dezvoltarea economică a unei țări rolul investițiilor este deosebit de complex, pentru că ele influențează structurile de proprietate, structurile economice pe ramuri și subramuri, structurile tehnologice, structurile ocupării forței de muncă, influențând ritmul de dezvoltare al țării.

În acest sens, Peter Drucker, are în vedere relația dintre inovații, producție, cerere și piață; concret este vorba de faptul că inovația atrage după sine schimbări în structura producției care, la rândul lor, duc la schimbări în structura cererii de bunuri și

servicii, iar acestea, la rândul lor, atrag după ele, schimbări în structura piețelor în sensul apariției unor noi piețe, adică ale noilor produse apărute [3, p. 56, 60-62].

**În sens restrâns**, investiția este o utilizare a venitului care se materializează într-un avans de capital, în vederea obținerii unui venit. **Într-o accepțiune mai largă**, investiția reprezintă orice decizie de cheltuire care conduce la dobândirea unui activ, în vederea obținerii ulterioare a unui flux de lichidități, și care are ca scop creșterea avuției proprietarilor întreprinderii [7, p. 2].

Savantul P. Masse stabilește patru elemente esențiale pentru o investiție.

1. Subiectul, reprezentat de cel care investește (persoană fizică sau juridică);
2. Obiectul, reprezentând lucrul, întreprinderea, firma, utilajul etc.; modul în care se concretizează investiția;
3. Costul, reprezentând efortul suplimentar, cert, actual, consumat pentru obținerea aceluși obiect concret;
4. Efectele valorice, rezultate prin realizarea investiției, care se obține în viitor și reprezintă în realitate o speranță mai mult sau mai puțin certă [6, p. 24]

Formarea primelor principii ale teoriei investiționale sunt legate de școala mercantiliștilor: Tomas Mun, J.B. Colbert, J. Beher, F. Gorniga. Ei au examinat capitalul ca o sursă de excepție a resurselor investiționale, care asigură creșterea volumului de producție. Școala mercantiliștilor a argumentat necesitatea reglementării de către stat a condițiilor care asigură aflusul de investiții străine în țară. În opinia lor, doar o politică protecționistă activă în domeniul comerțului internațional poate asigura statul cu o balanță comercială activă și un surplus de bani în țară. Acest surplus, în opinia lor, reduce rata dobânzii și stimulează investițiile de capital [5, p. 20].

Un mod de abordare mai amplu a teoriei investiționale poate fi întâlnit la reprezentanții școlii fiziocratice – F. Quesnay, M. Rivier, T. Tiurgo. Spre deosebire de mercantiliști, aceștea susțin că resursele de investiții se obțin în special din productivitatea agricolă. În concepția lor, unica sursă de formare a valorii pozitive a profitului, care poate fi utilizat ca resursă de investiții este productivitatea agricolă. Fiziocrații subliniau importanța alocării investițiilor în dezvoltarea sectorului agricol al economiei. În conformitate cu teoria lor pentru dezvoltarea efectivă a sectorului agricol al economiei, statul determină unicul impozit pentru utilizarea pământului [8, p. 44] F. Quesnay a fost primul care a divizat capitalul folosit în agricultură în:

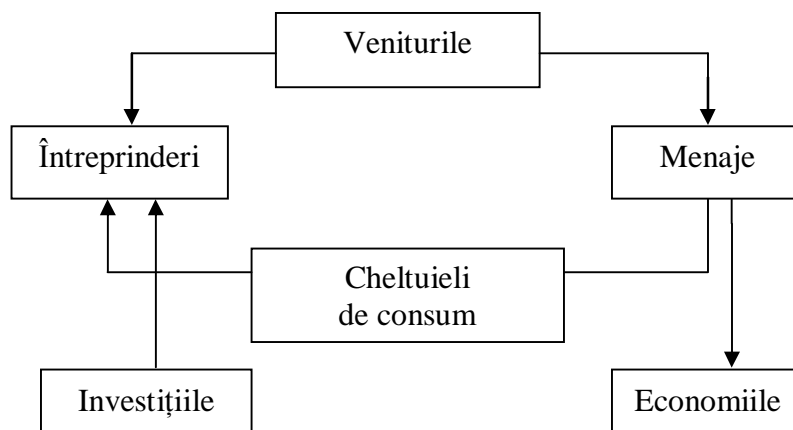
1. avansuri inițiale (în prezent capital fix) – cheltuieli pentru construcții, procurarea animalelor, utilajelor;
2. avansuri anuale (în prezent capital circulant) – cheltuieli pentru procurarea semințelor, remunerarea muncii etc. [5, p. 27].

Primii parametri esențiali ai modelului investițional au fost formulați de reprezentanții școlii clasice – Adam Smith, David Ricardo, Tomas Malthus, I. B. Say. Economiiștii acestei școli au delimitat clar noțiunile de bani și capital, au clarificat rolul de acumulare a capitalului în formarea resurselor investiționale și au examinat rolul creditului în dezvoltarea investițiilor [8, p. 45].

Cercetările efectuate de neoclasicii S. Jevons, F. Vizier, J. Clark, au adus un progres esențial în dezvoltarea teoriei investiționale. În cercetările lor ei atrăgeau atenția asupra analizei investiționale la nivel microeconomic: au cercetat problemele referitoare la formarea prețurilor la resurse și mărfuri investiționale, influența prețurilor asupra procesului de acumulare a capitalului și investirea acestuia, au elaborat ecuația cunoscută sub numele de „Regula lui Walras”, care leagă echilibrul comerțului internațional cu echilibrul capitalului investit. Aceasta analiză a permis formularea principiilor de bază de formare a mecanismelor investiționale [8, p. 48].

Orientarea keynesistă în frunte cu John Maynard Keynes, au concluzionat necesitatea reglării de către stat a dezvoltării economice, formarea activă a condițiilor de

atragere a investițiilor care ar duce la o creștere economică durabilă. Activitatea investițională devine principalul mecanism de influență a PIB-ului. J. M. Keynes constată că echilibrul economic nu se stabilește în mod automat, iar în circuitul economic urmează a se ține cont de faptul că între actul economisirii și cel al investirii există deosebiri în spațiu și în timp. În cazul dat, schema circuitului economic se prezintă în schema 1. Conform circuitului economic a lui Keynes, nu tot ce se economisește automat se și investește. Astfel sa ajuns la concluzia că în economie nu se poate asigura un echilibru economic general fără o intervenție din partea statului.



**Schema 1. Circuitul economic al lui J. M. Keynes**

Sursa: Moldovanu, D. *Istoria doctrinelor economice*, Editura ASEM, Chișinău, 1992, p. 110.

În condițiile economiei de piață, ale concurenței și ale existenței proprietății private, investițiile constituie cheia asigurării unei eficiențe maxime printr-un nivel cât mai ridicat al efectelor pe unitatea de efort.

În opinia lui Peter Drucker, investițiile sunt baza materială a dezvoltării economico-sociale a oricărei țări. Ele asigură creșterea cantitativă și calitativă a capitalului fix, sporirea randamentului tehnic și economic al capitalului existent, dar și crearea de noi locuri de muncă. Prin investiții se asigură creșterea gradului de utilizare a resurselor materiale și de muncă ale societății, rol pe care l-au avut întotdeauna. Investițiile au un rol hotărâtor în asigurarea modernizării activității economice, ca o condiție necesară la adaptarea sistemelor tehnice și economice ale condițiilor de trecere a economiei naționale la economia de piață, de participare a țării noastre la relațiile economice internaționale în condiții de concurență și competitivitate. Ele asigură un grad mai mare de ocupare a forței de muncă, locuri de muncă cu utilaje performante, perfecționarea proceselor tehnologice, extinderea și generalizarea principiilor de conducere ale economiei de piață. Investițiile dau naștere la ceea ce se numește efect propagat sau efect de antrenare, care determină: promovarea progresului tehnic, creșterea producției, îmbunătățirea calității bunurilor, creșterea eficienței economice [3, p. 56, 60-62].

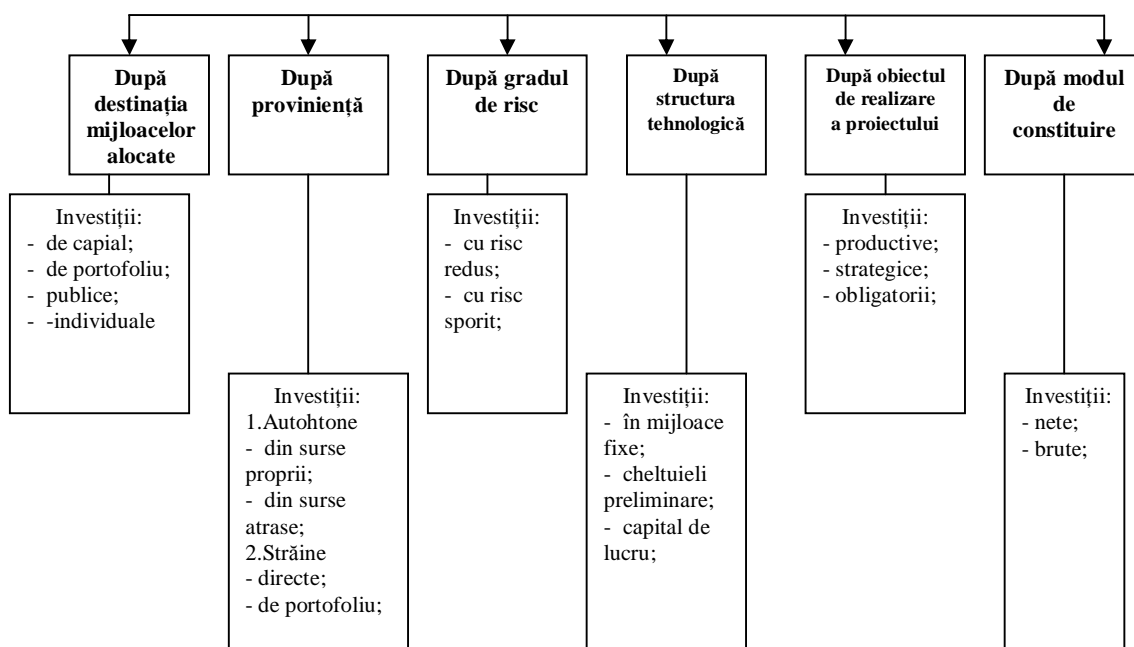
Procesele investiționale se constituie ca cel mai important stimul al oricărei activități economice.

După cum se știe investițiile determină creșterea economică deoarece orice investiție creează o “economie” nouă.

Investițiile joacă rolul de impuls în orice afacere economică, de element generator, care face ca aceasta să se inițieze, să se dezvolte în condițiile impuse de mediul concurențial al economiei de piață. În plan social, investițiile joacă un rol de regulator în ocuparea forței de muncă și îmbunătățirea calității vieții.

Realizarea proiectelor de investiții conduce, în principal la creșterea acumulării de capital fix. Deci, investițiile constituie instrumentul principal de realizare a modernizării economice în toate ramurile și subramurile economiei naționale.

În literatura economică, ca și în metodologiile folosite în practică, nu există o concordanță a opiniilor privind tipologia investițiilor, așa cum nici noțiunea de investiție nu a dobândit o definiție și semnificație unică. Structurarea poate fi realizată în funcție de modul în care este privită și definită investiția și anume ca o cheltuială sau ca o materializare a acestei cheltuieli. Pe lângă aceste două accepțiuni, investițiile pot fi grupate și în funcție de sursa de finanțare a cheltuielilor. Tipologia investițiilor se face după mai multe criterii fiecare dintre ele prezentând o importanță deosebită prin prisma mesajului informațional pe care îl transmite precum și a stabilirii unor modalități de eficientizare a portofoliului de proiecte de investiții. Necesitățile acțiunilor de fundamentare și analiză economică au pus totuși în evidență câteva criterii de clasificare a investițiilor.

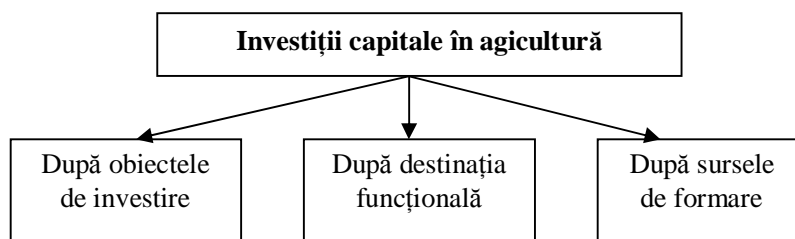


**Schema 2. Criterii de clasificare a investițiilor**

*Sursa: Elaborat de autor.*

Investițiile constituie principalele "motoare ale creșterii economice" deoarece acestea sunt puternice creatoare de venituri și locuri de muncă. În sistemul economiei naționale, investițiile reprezintă un accelerator care are rolul de a multiplica intrările de resurse materiale și de muncă determinând astfel o creștere a ieșirilor din sistem. Astfel în sistemul factorilor care condiționează dezvoltarea economică a unei țări, investițiile ocupă un loc strategic. De aceea investițiile constituie principalul mijloc prin care se realizează creșterea economică.

În urma cercetărilor efectuate, putem menționa că structura investițiilor în agricultură nu este diferită față de alte ramuri ale economiei. În continuare autorul prezintă schema de clasificare a investițiilor în agricultură după cele mai importante criterii.



### Schema 3. Criterii de clasificare a investițiilor capitale în adricultură

Sursa: Elaborat de autor în baza informațiilor Lîsîi, I. *Statistica agriculturii, UASM, Chișinău 2002, 291p., p. 193.*

Astfel, **după direcțiile** sau obiectele de investire investițiile capitale în agricultură includ consumurile și cheltuielile efectuate pentru:

- 1.Reconstruirea, lărgirea și reconstrucția clădirilor și construcțiilor speciale;
- 2.Plantarea și creșterea plantațiilor perene;
- 3.Ameliorarea și irigarea terenurilor agricole;
- 4.Procurarea utilajelor, mijloacelor de transport și inventarului gospodăresc;
- 5.Formarea cirezii de bază a animalelor productive și de lucru;
- 6.Amenajarea terenurilor agricole;
- 7.Alte direcții de investire a investițiilor capitale.

**După destinația funcțională** a obiectelor de investiții capitale în agricultură se disting următoarele grupe:

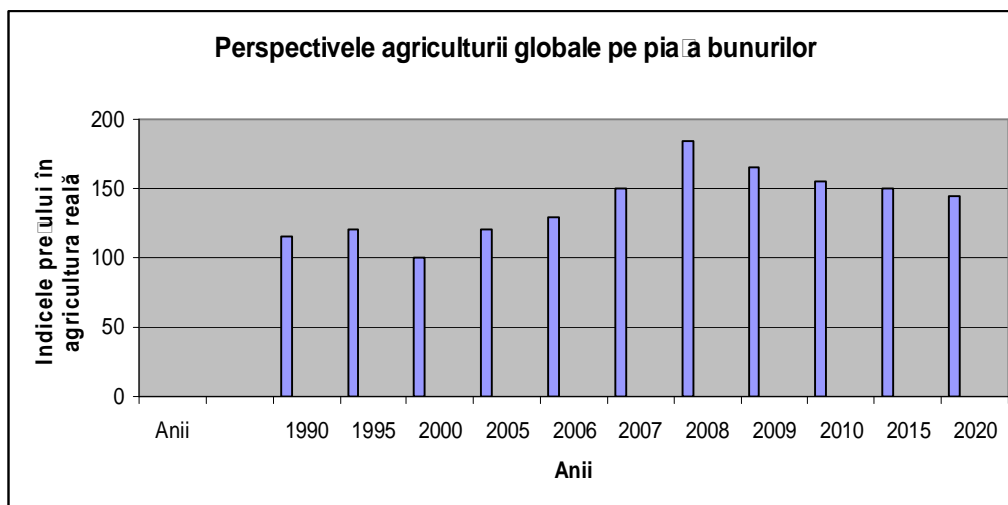
- 1.Clădiri;
- 2.Construcții speciale;
- 3.Instalații energetice;
- 4.Mașini agricole și utilaje;
- 5.Mijloace de transport;
- 6.Animale productive și de muncă;
- 7.Plantații perene;
- 8.Alte obiecte ale investițiilor capitale.

**După sursele de formare** a investițiilor capitale în agricultură se menționează următoarele:

- 1.Surse proprii (din profitul gospodăriei agricole);
- 2.Surse împrumutate (credite bancare);
- 3.Finanțări din bugetul republican sau local;
- 4.Surse primite cu titlu gratuit;
- 5.Alte surse.

Afacerile agricole adună interes major din rândul celor cu spirit antrepneorial și din rândul afaceriștilor deja dezvoltați și care caută direcții viabile în care să-și investească resursele financiare. Dar de ce anume agricultura? Se presupune că agricultura reprezintă un sector pe care ne vom baza din ce în ce mai mult în viitor. Mai nou o serie de experți consideră drept oportunitate investițiile în agricultură și procesarea produselor agricole. Dar, sectorul agrar este unul din domeniile în care trebuie investite sume foarte mari. O fabrică de biodiesel, un complex de creștere a animalelor care sa dispună și de o secție de abatorizare, o exploatație agricolă care sa permită depozitarea și procesarea produselor agricole sunt investiții mari, iar în contextul actual este destul de greu să găsești aceste surse necesare. Conform prognozelor făcute de Banca Mondială, indicele prețului la produsele agricole va rămâne în continuare la un nivel înalt. Creșterea numărului populației, posibilitatea de a obține bioresurse energetice, surse limitate de teren arabil, iată doar câțiva factori care

vor duce la majorarea continuă a acestui indicator, care la rândul său, va stimula oamenii de afaceri să investească în agricultură.



**Fig. 1. Perspectivele agriculturii globale pe piața bunurilor**

*Sursa: Elaborat de autor în baza datelor de la Banca Mondială.*

În condițiile economiei de piață, principala sursă de finanțare a investițiilor sunt mijloacele financiare proprii formate pe baza profitului obținut din activitatea economică sau alte mijloace financiare. În majoritatea cazurilor în întreprinderile agricole sursele proprii sunt insuficiente pentru finanțarea investițiilor necesare. Astfel se recurge la surse împrumutate, cum ar fi: creditele băncilor, depuneri de la fondatori sau alte surse de finanțare. Este evident că rolul creditelor în finanțarea proiectelor de investiții este pozitiv, ele contribuind la modernizarea întreprinderilor agricole. Însă, în același timp achitarea dobânzilor este o povară care conduce la reducerea eficienței economice a producției în perioada rambursării creditului.

Activitatea investițională în Republica Moldova este coordonată de legislația în vigoare. Primul act legislativ care prevedea activitatea investițională a fost Legea privind investițiile străine, nr. 998 din 01.04.1992. În 2002, Guvernul Republicii Moldova a adoptat Hotărârea cu privire la strategia investițională în Republica Moldova, în care au fost stipulate activitățile legate de sistemul investițional:

- asigurarea unui climat investițional favorabil;
- atragerea investițiilor străine și locale;
- accesul întreprinderilor la credite investiționale pentru modernizarea întreprinderilor;
- promovarea proiectelor de investiții;
- crearea unei baze de date privind programele investiționale.

De asemenea a fost elaborată Strategia de creștere economică a statului, a fost creată Banca pentru Dezvoltare și Investiții a Republicii Moldova, Agenția Națională pentru atragerea investițiilor. Activitatea sectorului agrar de asemenea este coordonată de o serie de legi, hotărâri și programe menite să redreseze și să eficientizeze activitățile din cadrul sectorului.

Nivelul de dezvoltare a diferitor ramuri ale economiei naționale poate fi caracterizat prin locul acestora în structura PIB-ului pe economie în întregime. Aceasta se referă și la sectorul agrar al republicii.

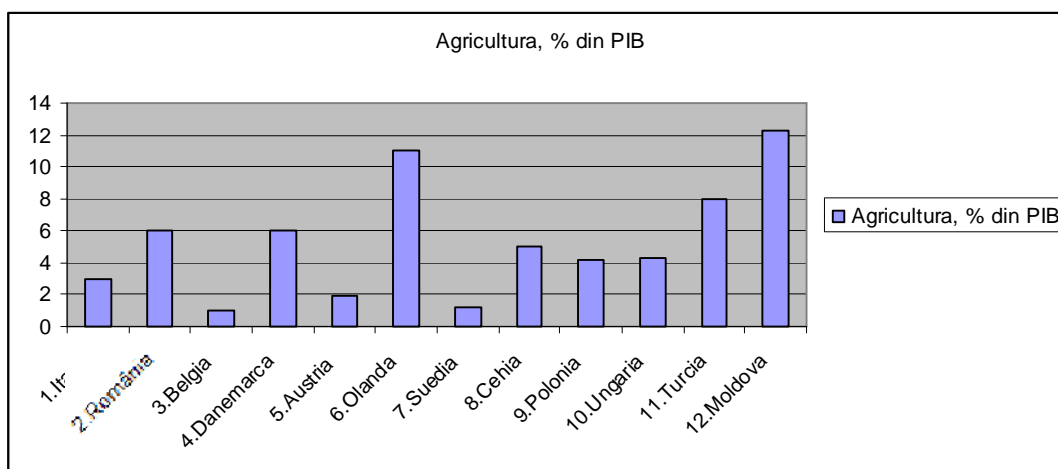
**Tabelul 1. Ponderea sectorului agrar în PIB-ul Republicii Moldova**

Indicatorii	Anii				
	2007	2008	2009	2010	2011
Produsul Intern Brut în prețuri curente, mil. MDL	53430	62922	60430	71849	82174
%	100	100	100	100	100
Valoarea adăugată brută în agricultură, economia vînatului și silvicultură, mil. MDL	5316,6	5524,9	5134	8582	10107,4
Ponderea agriculturii în PIB, %	10,00	8,8	8,5	11,9	12,3

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MAIA și Biroului Național de Statistică.

Datele ne indică o ușoară creștere a ponderii sectorului agrar în PIB-ul republicii în perioada 2010-2011. Acest lucru se poate datora creșterii numărului de terenuri cu destinație agricolă cu 34,8 mii ha în 2011, comparativ cu anul 2007. În Republica Moldova agricultura contribuie cu aproximativ 12,3% la formarea PIB-ului, comparativ cu așa state ca Italia – 3%, Polonia – 4,2%, Suedia – 1,2%, Cehia – 5%, Belgia – 1%, Turcia – 8%, România – 6%, Austria – 1,9%. În acest plan putem să ne comparăm cu Olanda unde agricultura deține 11% din PIB, însă acest procent este obținut de doar 4% din populația ocupată, pe când în Republica Moldova în agricultură activează peste 30% din populația ocupată.

Această diferență se datorează gradului înalt de industrializare a sectorului agrar din această țară și bineînțeles investițiilor stabile care contribuie la îmbunătățirea situației sectorului și creșterea nivelului de trai a agricultorilor.



**Fig. 2. Contribuția agriculturii la formarea PIB, %**

Sursa: Elaborat de autor.

În scopul industrializării producției agricole și majorării cotei materiei prime prelucrate la nivelul calității cerute pe piețele internaționale, este necesară reutilizarea unităților agricole cu tehnică și utilaj performant, dar și schimbarea metodelor tradiționale de prelucrare a pământului și materiei prime agricole.

Agențiile donatoare străine joacă un rol deosebit de important în dezvoltarea sectorului agrar. Însă, investiții stăine sunt mult mai reduse în sectorul agricol comparativ cu alte sectoare ale economiei. În perioada implementării PAUEM, Republica Moldova a reluat cooperarea cu Instituțiile Financiare Internaționale. În 2006 a fost elaborat și aprobat Memorandumul cu FMI privind politicile economice și financiare pentru anii 2006-2008. Aprobarea memorandumului a lansat programul de cooperare cu FMI, pentru o perioadă de trei ani, în baza Mecanismului pentru

Reducerea Sărăciei și Creștere Economică, în valoare echivalentă de 118,2 milioane USD [9; p. 120].

Un număr mare de finanțatori internaționali și de organizații donatoare, cum ar fi: USAID, TACIS, SIDA, DFID, Fundatia Soros, organizații din Japonia (Proiectul moldo-japonez 2KR), Polonia, Germania și Olanda, și-au sporit recent eforturile în a sprijini activitățile agricole, inclusiv prin investiții, granturi, împrumuturi cu rata redusă a dobânzii și garanții bancare, prin asistență tehnică. Totuși ponderea investițiilor străine directe în agricultură rămâne a fi destul de mică. De exemplu, în anul 2009 ele au constituit doar circa 1,5% din totalul volumului de investiții în agricultură, fapt ce confirmă indirect competitivitatea redusă a acestui sector al economiei naționale.

### Concluzie

Sectorul agrar, dar și economia Republicii Moldova în întregime se confruntă tot mai mult cu implicațiile tehnico-științifice, ale cărei "produse" necesită pentru aplicarea lor în producție importante fonduri de investiții.

Investițiile reprezintă un factor principal al modernizării structurii sectorului agrar și economiei naționale, întrucât toate schimbările care se înfăptuiesc în structura tehnologică și tehnico-economică, posibilitatea economiei de a ține pasul cu cerințele tehnico-științifice sunt condiționate de investiții. Investițiile constituie și un important factor calitativ, intensiv al modernizării structurii sectorului agrar. Investițiile reprezintă în cea mai mare parte un factor extensiv de creștere economică, ceea ce ne obligă a a-l considera într-o strânsă interdependență cu factorii intensivi, cu cei care determină creșterea eficienței economice a resurselor ocupate în sectorul agrar și economia națională. Este necesară creșterea venitului național atât pe cale extensivă (noi investiții), dar mai ales pe cale intensivă (creșterea productivității muncii, reducerea cheltuielilor materiale etc.).

Mecanizarea, automatizarea și robotizarea producției nu pot deveni realități în afara cheltuirii de către stat și societate în întregime a unor importante fonduri de investiții. Pentru economia Republicii Moldova investițiile sunt factorul cheie al creșterii economice durabile și unul din factorii principali care poate asigura micșorarea decalajelor față de statele economic avansate. Numai prin folosirea adecvată a resurselor investiționale se pot crea noi locuri de muncă, se poate mări produsul național brut pe locuitor, poate crește productivitatea muncii și, în rezultat, calitatea vieții poporului.

### Referințe bibliografice

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei Investiționale a R. M. nr. 234 din 27.02.2002, M. O. nr. 33-35/305 din 07.03.2002
2. Carangiu, A., Domenti, O., Ciobu, S., Bazele activității investiționale, Editura ASEM, Chișinău, 2004, 320p.
3. Drucker, Peter., Inovația și sistemul antreprenorial, Editura Enciclopedică, București, 1993,
4. Lîsîi, I. Statistica agriculturii, UASM, Chișinău 2002, 291p,
5. Moldovanu, D. Istoria doctrinelor economice, Editura ASEM, Chișinău, 1992, 160p.
6. Prelipcean, G., Fundamentele economice ale investițiilor, Ed. Universitatii Suceava, 2000, 212p.
7. Văduva C-E. Managementul investițiilor, I.D, Universitatea C. Brâncuși, Târgu Jiu 2011, 201p.
8. Бланк, И. А. «Основы инвестиционного менеджмента», Ника-Центр, Эльга-Н, Киев, 2001, том 1, 536 стр.
9. Moldova și UE în contextul politicii de vecinătate. Planul de Acțiuni UE-Moldova (2005-2008), Chișinău, 2008 [www.mfa.md](http://www.mfa.md),
10. [www.statistica.md](http://www.statistica.md);
11. [www.maia.gov.md](http://www.maia.gov.md);
12. [www.worldbank.com](http://www.worldbank.com)



## IDENTIFICAREA SURSELOR DE DATE ȘI PRELUCRAREA ACESTORA LA EVALUAREA IMPACTULUI DE REGLEMENTARE

*Liubovi PRODAN-ȘESTACOVA, drd., UTM*

*As the aim of impact assessment is to make an optimal decision, the data used in regulatory impact analysis plays an important role in choosing the best alternative decision. Unfortunately, identifying data sources relevant for the analyzed issue is a frequently encountered difficulty in the preparation of regulatory impact analysis documents. Besides the problem of data availability, the problem of their diversity also persists, as well as, their validity and reliability. Erroneous or incomplete data can also be a serious threat to the validity of impact assessment. So, the objectives of a good data management system within impact assessments should include ensuring data availability and quality, and their being delivered on time. Supplying timely data provides better integration of data collection and processing, so that errors can be detected and corrected before the competent authority makes the decision. Finally, the data collection and processing process, designed and implemented correctly, could improve the overall quality of impact assessment and of the decision-making process because it represents an objective exploration of the facts on a given topic of public policy.*

Identificarea surselor de date și analiza acestora este o component indispensabilă a evaluării impactului de reglementare. Fiecare etapă de evaluare a impactului de reglementare (definirea problemei de politică, identificarea alternativelor de soluționare a problemei, analiza impactului fiecărei alternative decizionale, consultarea, monitorizarea și evaluarea) necesită să fie susținută de o bază informațională robustă, care va permite fundamentarea deciziei luate și/sau recomandării făcute. Necesitatea utilizării în procesul analizei impactului a unor date fiabile este motivată prin însăși scopul oricărei evaluări – de a produce cunoștințe credibile, pertinente și oportune pentru comanditarii evaluării.

Odată clarificate obiectivele evaluării și resursele de date poate fi începută proiectarea fazelor evaluării impactului de reglementare. Alegerea metodologiei va depinde de obiectul evaluării, de timpul și bugetul disponibil, precum și de capacitatea de implementare. La elaborarea unor analize a impactului nu trebuie de neglijat faptul că colectarea și analiza datelor necesită timp și resurse (materiale și umane, presupuse de evaluare și analiza măsurii în care acestea sunt disponibile; instituții implicate în evaluare și fonduri dedicate acesteia), de aceea trebuie să fie respectat principiul proporționalității și priorității (costul colectării și prelucrării informației nu trebuie să fie excesiv față de problema de politică în cauză).

Una din condițiile de bază care apare în momentul pregătirii unei analize de impact este cunoașterea bună a politicii analizate. Se consideră că este riscant să pornești la o evaluare fără a ști multe despre detaliile administrative și instituționale ale politicii. Aceste informații provin în mod obișnuit de la cei care o administrează. Identificarea resurselor de date pentru evaluarea impactului de reglementare se realizează prin:

Ø *Culegerea de informații despre faptele relevante pentru mediul socio-economic analizat. Ele pot include modul în care funcționează piața, concurența, cultura în afaceri, relațiile de muncă, conformarea la legislația ce reglementează domeniul de afaceri etc.*

Ø *Eclectism în privința datelor.* Sursele pot fi atât informale (de exemplu, interviuri nestructurate cu participanți la politica analizată), cât și date cantitative despre eşantioane reprezentative.

Ø *Garanția că există date privind indicatorii efectelor și variabilele explicative relevante.* Analizele de impact deseori au un caracter complex datorită eterogenității efectelor politicii publice (în funcție de condițiile de participare la politică, în funcție de talia agenților economici, în funcție de conformarea lor la legislație etc.). Pentru a distinge corect impactul politicii publice e nevoie de controlat această eterogenitate.

Ø În funcție de metodele utilizate, e nevoie de analizat atât *efectele directe*, cât și cele *indirecte* a politicilor publice, deoarece acestea pot fi valorificate în clasificarea efectelor cauzale ale politicilor.

Ø Datele despre efecte și despre variabilele explicative relevante pot fi atât cantitative, cât și calitative, dar trebuie să fie posibilă organizarea informațiilor într-o *structură sistematică de date*.

Ø Sursele specifice de date privind efectele și ceea ce le determină, inclusiv participarea la politică, derivă în mod obișnuit din anumite date de cercetare. Unități de observare pot fi firma, asociația producătorilor (importatorilor, exportatorilor, comercianților, prestatorilor de servicii ș.a.), ramura economiei naționale, zona geografică, în funcție de politică studiată.

Ø Datele de cercetare pot adesea să fie suplimentate cu alte date despre politica analizată (de exemplu, cele din baza de date a monitorizării politicii) [1, p. 208].

Deseori, în etapa de definire a problemei sau de identificare a alternativelor, cei care formulează politicile publice au nevoie de informații suplimentare pentru a analiza cauzalitatea evenimentelor. Dacă informațiile sunt insuficiente, soluția propusă pentru problemă se poate dovedi a fi greșită. Chiar și mai târziu, în perioada de evaluare a alternativelor, se pot colecta date suplimentare dacă se stabilește că lipsesc date referitoare la un aspect specific. Uneori, ministerele colaborează cu cercetători și comandă studii de cercetare. Unul dintre rolurile studiilor de cercetare în analiza politicii publice este acela de a colecta date, de preferință cantitative, privind procesele sociale și economice din cadrul societății. Orice studiu de cercetare, dacă este conceput și derulat corect, duce la îmbunătățirea calității generale a analizei politicii publice și a procesului de luare a deciziilor deoarece reprezintă o explorare obiectivă a faptelor referitoare la un anumit subiect sau domeniu de politică publică.

Pe durata formulării noilor politici publice sau a propunerilor legislative, cei care formulează politicile publice pot colecta și analiza date ei înșiși, evitând astfel folosirea unor metode statistice complicate. Întotdeauna trebuie să se deruleze o examinare a *datelor secundare* (datele care existau înainte de începerea studiului), în timp ce colectarea *datelor primare* (datele colectate de cercetător special pentru evaluarea impactului) este necesară numai atunci când datele secundare sunt fie insuficiente, fie nefiabile. Evaluarea datelor existente trebuie realizată înainte de a lansa activitatea de culegere de date.

*Datele primare* pot fi colectate prin realizarea de sondaje în gospodăriile și/sau în industriile și instituțiile selectate.

Sursele *datelor secundare* sunt:

- Rapoarte tehnice și financiare ale instituțiilor internaționale (Banca Mondială, FMI, UNDP etc.);
- Sisteme comparative de indicatori ale organizațiilor internaționale (OECD, Banca Mondială);
- Date statistice (Biroul Național de statistică, EUROSTAT);

- Rapoarte anuale ale ministerelor și principalelor instituții de administrație publică și autorități locale privind implementarea programelor din bugetul de stat;
- Rapoarte ale Trezoreriei privind implementarea bugetului de stat,
- Date interne și rapoarte interne ale ministerelor, planuri strategice ale ministerelor și agențiilor, planuri de dezvoltare regională;
- Rapoarte socio-economice și statistice, date demografice;
- Rapoarte și publicații privind studiile realizate de organizații neguvernamentale;
- Publicații în domeniul cercetării, lucrări științifice;
- Informații comparative ale ministerelor privind diferite servicii cu plată furnizate altor organisme și agenții;
- Rapoarte ale consultanților, studii operaționale;
- Informații privind prețurile pieței, obținute din oferte comerciale sau din analize de preț ale furnizorilor;
- Oferte în cadrul licitațiilor;
- Studii ale pieței muncii [2, p. 52].

Funcționarii publici sau subdiviziunile implicate în elaborarea politicilor publice sînt încurajați să utilizeze la evaluarea impactului *datele primare*, adică datele produse anume pentru evaluarea impactului politicii publice abordate. Totodată, ținînd cont de implicațiile financiare ale elaborării unor studii speciale, se admite și utilizarea *datelor secundare*, adică a datelor și informației existente la momentul evaluării. Indiferent de tipul datelor, importantă este calitatea analizei, interpretării, evaluării critice și generalizării datelor.

Informațiile, datele și ideile sînt generate de documente și persoane, fiind astfel accesibile în formă scrisă și verbală. Documentele pot include mai multe forme de informații: pagini web, rapoarte guvernamentale, arhive statistice, rezultatele comunicării dintre autoritățile publice, buletine informative, ziare, cărți etc. Internetul este o sursă deosebit de valoroasă de informații pentru analiștii de politici publice, mai multe țări publicînd politicile publice, legile și procedurile de rigoare pe paginile web. Pentru organizațiile internaționale, cum sunt Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, Organizația Mondială a Comerțului și altele paginile web sînt surse de informații și de studii tehnice detaliate. Persoanele – indivizii sau grupurile, care urmează a fi consultați, sînt, de asemenea, o sursă valoroasă de informații. Ambele tipuri de surse de informații sînt utilizate în evaluarea impactului, deși trimerile la studii și rapoarte sînt uneori mai credibile decît referința la discuția cu o persoană sau un grup de persoane [3, p. 17].

Progresul tehnic nu ne permite să ometem analiza paginilor web a unor instituții publice în scopul obținerii datelor utile. Putem identifica următoarele criterii de utilizare a paginilor web, care ar putea fi măsurate aplicînd o scară de la 1 la 5 (1 – foarte slab, 2 – slab, 3 – mediu, 4 – bun, 5 – foarte bun): informare, accesibilitate, consultare și participare activă. Aceste criterii pot fi analizate în felul următor: 1) *informație*: structură, raport de activitate, adrese de contact, orar, obiective, proiecte; 2) *accesibilitate*: harta site-ului, actualizare regulată, arhivă, baze de date, mașini de căutare, lizibilitate, timp de găsire a informației; 3) *consultare*: informații și politici de comunicare, posibilitatea de a trimite sugestii prin e-mail, sondaje, timpul de răspuns la solicitări, buletine de informare; 4) *participare activă*: forumuri de discuții, paneluri de cetățeni, achiziții publice, audieri on-line [5, p. 63].

Pentru identificarea problemei și evaluarea alternativelor sunt utile atît datele calitative, cît și datele cantitative. Acestea pot fi combinate și analizate cu ajutorul

metodelor corespunzătoare pentru formatul specific al datelor, astfel încât să se poată interpreta realizările dorite.

*Datele calitative* reprezintă informații care nu pot fi prezentate sub formă numerică și care se bazează pe evaluări competente subiective (de exemplu, evaluarea obținută prin metode folosite de experți). Datele calitative obținute prin metode de analiză calitativă (de exemplu, interviuri detaliate și focus grupuri) oferă informații detaliate privind tipul comportamentului social și organizațional, analizând atât procesele care le generează, cât și motivele pentru care apar.

*Datele cantitative* sunt informațiile care pot fi prezentate sub formă numerică și pot fi măsurate în mod continuu sau conform unei anumite clasificări (de exemplu, date din sondaje, calcule efectuate cu ajutorul metodelor statistice). Datele cantitative diferă de cele calitative prin aceea că, de regulă, ele sunt colectate cu ajutorul unor instrumente de cercetare mai structurate, rezultatele lor furnizează mai puține detalii privind comportamentele, atitudinile și motivațiile, rezultatele datelor cantitative se bazează pe eșantioane mai mari ca dimensiune și reflectă valorile medii și tendințele generale, studiile cantitative pot fi repetate sau reluate, asigurând astfel un grad ridicat de fiabilitate [2, p. 53].

Datele cantitative generate de chestionare, sondaje și statistici sunt concrete și măsurabile. Numărul de beneficiari, costul politicii publice, costurile de conformare pentru agenții economici constituie date cantitative, fără de care o analiză nu este suficient de reușită. Însă aceste date nu întotdeauna descriu cadrul general al intervenției. Datele calitative, generate de studii de caz, focus grupuri, interviuri, reflectă opiniile și atitudinile indivizilor și organizațiilor. Evaluarea trebuie să aibă un conținut complex, în care datele cantitative sunt îmbinate într-o manieră echilibrată cu datele calitative. O evaluare preponderent calitativă, trezește dubii referitor la credibilitatea dovezilor elaborate, pe când o evaluare preponderent cantitativă, riscă să omită anumite realități care sunt caracteristice problemei analizate [3, p. 17].

Atât pentru culegerea de date calitative, cât și pentru culegerea de date cantitative, este nevoie de o pregătire referitoare la datele specifice acestei evaluări. După complexitatea sarcinilor de culegere de date, pregătirea poate cere de la câteva zile la câteva luni.

Adecvarea instrumentelor de culegere a datelor la ceea ce caută evaluarea poate fi delicată. În dezvoltarea acestor instrumente este indicată implicarea celor din teren, a celor care administrează datele, precum și a conducerii locale. Trebuie să ai garanția că datele culese pot fi descompuse în categorii pentru a putea explora diferențiat impactul politicilor specifice.

Majoritatea metodologiilor pot include tehnici calitative și participative în designul instrumentelor de cercetare, în identificarea indicatorilor și a variabilelor folosite [1, p. 211].

Metodele de monitorizare, evaluare și colectare a datelor au în vedere întărirea capacității de obținere și utilizare a informației de către autoritățile publice responsabile, în scopul realizării unor analize cât mai exacte a impactului politicilor publice. Important este și faptul că procesele de monitorizare și evaluare presupun nu numai colectarea și folosirea informației existente, dar și producerea și utilizarea unor informații noi. Metodele de colectare a informației se utilizează atât pentru căutarea, cât și pentru producerea informației. Producerea informației presupune cercetarea datelor deja existente și identificarea nevoii de informații noi. Obținerea datelor capabile să furnizeze informații este posibilă prin apelul la o serie de metode cantitative și calitative de culegere a informațiilor.

*Metodele cantitative* furnizează informații referitoare la caracteristici numerice, măsurabile și cuantificabile ale rezultatelor diferitelor programe și politici publice. De

multe ori datele cantitative sunt cuprinse în statistici, tabele și grafice. Metodele cantitative folosesc date obținute de la eșantioane reprezentative statistic și metode econometrice în scopul stabilirii relațiilor de cauzalitate sau a unor concluzii generalizabile. Cele mai des utilizate în analiza impactului de reglementare a politicilor publice sunt metodele cantitative, precum:

–*analiza cost-beneficiu* (stabilirea raportului între costurile și beneficiile diferitelor alternative de politici, care poate fi efectuată atât în cazul evaluărilor *ex-ante*, ca modalitate de a decide în favoarea unei politici în detrimentul alteia, cât și în cazul evaluării *ex-post*, ca modalitate de evaluare a performanțelor);

–*analiza cost-eficacitate* (permite luarea în considerare a tuturor costurilor și beneficiilor relevante ale unui număr variat de politici publice și se utilizează atunci când este dificil de cuantificat valoarea monetară totală a beneficiilor);

–*metode experimentale* (bazate pe anchete și tehnici statistice prin care se poate ajunge la izolarea efectelor unei politici, atunci când evaluarea rezultatelor unei politici se face prin compararea situației apărute în urma implementării politicii cu situația anterioară implementării);

–*metode cvasi experimentale* (metode de colectare a informației utilizate în procesul de evaluare atunci când nu este posibilă construirea aleatorie a grupurilor de tratament și a celor de control – problemele asociate metodelor experimentale) [4, p. 33].

*Metodele calitative* oferă informații despre procesele și comportamentele care apar în contextul implementării unei politici publice. Înțelegerea acestora se face prin comunicarea directă cu actorii implicați în derularea respectivei politici. Prin metodele calitative se poate determina și percepția pe care o au beneficiarii în legătură cu un program și sugestiile necesare pentru îmbunătățirea acestuia. Metodele calitative au avantajul de a fi flexibile, ușor adaptabile pentru nevoile diferitelor tipuri de evaluări, mai ușor de aplicat, precum și avantajul de a fi îndeajuns de cuprinzătoare încât să permită o înțelegere mai bună a priorităților și percepțiilor decidenților, precum și a situațiilor și condițiilor care pot afecta impactul politicii publice. Pe de altă parte însă, metodele calitative pot distorsiona informația din cauza caracterului subiectiv al colectării datelor cauzat de preferințele cercetătorilor. O altă problemă a metodelor calitative ține de faptul că acestea pot să nu fie statistic semnificative, iar rezultatele lor să nu fie general valabile. Principalele metode calitative, precum și principalele avantaje și dezavantaje ale acestora sunt prezentate în tabelul 1.

**Tabelul 1. Metodele calitative de colectare a informației în cadrul analizei de impact**

<b>Studiul de caz</b>
<p><b>Caracteristici:</b> Colectarea informațiilor sub forma unei analize care poate fi descriptivă sau explicativă și are scopul de a răspunde unor întrebări de tipul „cine?” și „de ce?”.</p> <p><b>Puncte tari:</b> Se ocupă cu o mare varietate de evidențe din documente, interviuri, observații; poate adăuga potențial explicativ, dacă este centrat pe instituții, procese, programe, decizii și evenimente.</p> <p><b>Puncte slabe:</b> Este dificil de elaborat; necesită rigurozitatea cercetării specializate și a abilităților de scriere; descoperirile nu pot fi generalizate; necesită timp îndelungat; dificil de replicat.</p>
<b>Focus grupul (interviul de grup)</b>
<p><b>Caracteristici:</b> Un focus grup reprezintă o formă de cercetare calitativă prin care un grup de persoane este interogat în ceea ce privește atitudinile față de un concept, politică, idee, impozit etc.</p> <p><b>Puncte tari:</b> Posibilitatea de a genera o cantitate mare de informații despre un subiect precis; metodă utilă atunci când se dorește interacțiunea cu participanții; generează idei și zone de interes care nu au fost luate în considerare inițial; o modalitate utilă de identificare a influențelor ierarhice.</p> <p><b>Puncte slabe:</b> Nu se pot generaliza rezultatele; comentarii/ păreri particulare ce nu se pot extrapola majorității; numărul limitat de întrebări care pot fi adresate; este sensibilă la eterogenitatea diferitelor nivele ierarhice, putând fi afectat astfel echilibrul discuțiilor.</p>

<b>Interviul</b>
<p><b>Caracteristici:</b> O tehnică de obținere, prin întrebări și răspunsuri, a informațiilor de la indivizi și grupuri în vederea verificării ipotezelor sau pentru descrierea științifică a fenomenelor socio-umane.</p> <p><b>Puncte tari:</b> Suficient de flexibil încât să permită celui care face interviul să exploreze noi linii de cercetare și să analizeze problemele în profunzime; posibilitate crescută de obținere de informații din partea celor aflați pe poziții mai înalte în ierarhie.</p> <p><b>Puncte slabe:</b> Costuri mari în materie de timp și resurse; dacă nu este făcut corect, cel care face interviul poate influența răspunsurile respondenților.</p>
<b>Observația</b>
<p><b>Caracteristici:</b> Observația înseamnă urmărirea atentă și sistematică, cu un anumit scop, a unui anumit fenomen sau a unei însușiri, laturi sau particularități ale acestuia.</p> <p><b>Puncte tari:</b> Furnizează informație descriptivă asupra contextului și a schimbărilor observate.</p> <p><b>Puncte slabe:</b> Calitatea și utilitatea datelor depind direct de capacitățile de observare și redactare ale observatorului; descoperirile sunt deschise la interpretări; este necesară o perioadă mai îndelungată de timp pentru observarea atentă a schimbărilor și pentru acuratețea datelor.</p>
<b>Chestionarul</b>
<p><b>Caracteristici:</b> Dezvoltarea unui set de întrebări de cercetare ale căror răspunsuri pot fi codificate.</p> <p><b>Puncte tari:</b> Poate acoperi simultan un eșantion larg; acordă respondenților timp de gândire înainte de a răspunde; răspunsurile pot fi anonime; asigură uniformitatea, prin faptul că adresează tuturor respondenților aceleași întrebări; simplifică compilarea și compararea datelor.</p> <p><b>Puncte slabe:</b> Calitatea răspunsurilor depinde în foarte mare măsură de claritatea întrebărilor adresate; dacă sunt trimise prin posta sau e-mail, devine uneori dificil să-i convingi pe respondenți să răspundă și să retrimite chestionarul; poate implica introducerea forțată a activităților instituționale și a experiențelor indivizilor în categorii predefinite.</p>
<b>Analiza documentelor scrise</b>
<p><b>Caracteristici:</b> Examinarea documentelor, cum ar fi: rapoarte, înregistrări, baze de date administrative, materiale pentru cursuri de pregătire și corespondență.</p> <p><b>Puncte tari:</b> Poate asigura o bază pentru investigații ulterioare și furnizează dovezi ale acțiunilor, schimbărilor și impactului pentru a sprijini percepțiile respondenților; o metodă ieftină din punct de vedere al costurilor.</p> <p><b>Puncte slabe:</b> Poate fi costisitoare din punctul de vedere al timpului necesar.</p>

*Sursa: Ghid de monitorizare și evaluare. Guvernul României. Secretariatul General al Guvernului. Direcția Politici Publice, Ianuarie 2009, p. 35.*

Actualmente, sursa de informații cel mai des exploatată de către evaluator este analiza documentelor, mai ales din motive de economie de resurse: timp, bani, personal. În cadrul procesului de evaluare, analiza documentelor se poate referi la analiza rapoartelor, evidențelor contabile și nu numai, a planurilor anuale, a tuturor detaliilor legate de un anumit program, proiect sau politică. Marele avantaj al acestei surse informaționale este faptul că datele sunt deja adunate, nu mai este necesară organizarea unui sondaj de opinie, sau a altor metode de colectare a datelor. Una dintre problemele care apar în cazul utilizării metode de analiză a documentelor este faptul că ele nu conțin întotdeauna totalitatea informațiilor necesare. Tocmai de aceea, în cadrul unui proces de evaluare, este necesară utilizarea mai multor metode de colectare a datelor. Informațiile obținute din analiza de documente pot fi completate prin utilizarea interviului, observației și chiar a chestionarului acolo unde este necesar [5, p. 62].

Documentele unui program trebuie privite critic, din punctul de vedere al informației conținute. O atenție deosebită trebuie acordată atât cantității informației, cât și calității acesteia. Clasificarea principalelor probleme care pot apărea în procesul de analiză a documentelor și a metodelor de ameliorare a acestora este prezentată în tabelul 2.

Pentru a evita probleme care pot apărea în procesul colectării și analizei informației trebuie de ținut cont de două principii de bază:

- identificarea anumitor nevoi, a obiectului și dimensiunii, precum și a motivului pentru care este necesară colectarea datelor;
- evaluarea disponibilității datelor respective, a calității și costului lor.

Examinarea tipurilor de *date disponibile* presupune :

- *clasificarea* logică și cronologică a acestora;
- analiza *validității* interne și externe a lor (măsura în care o anumită dată reprezintă într-adevăr o variabilă mai abstractă);
- *credibilitatea* datelor;
- *comparabilitate*;
- *diversitate* (măsurători atât cantitative, cât și calitative ale variabilelor majore) [1, p. 188].

**Tabelul 2. Clasificarea principalelor probleme care pot apărea în procesul de analiză a documentelor și a modalităților de ameliorare a acestora**

	<b>Problema</b>	<b>Modalități de ameliorare</b>
1	<b>Date lipsă sau incomplete</b>	§ Cercetarea documentației conexe; § Intervievarea personalului implicat în program pentru acoperirea a cât mai multe lipsuri; § Reevaluarea obiectivelor și intențiilor evaluării (eventuala modificare sau anulare a unora dintre ele); § Excluderea datelor lipsă sau estimarea cât mai exactă a valorilor lipsă.
2	<b>Date disponibile într-o formă extrem de agregată</b>	§ Cercetarea înregistrării datelor, dacă acestea există și sunt disponibile; § Realizarea unor colecții de date noi, originale; § Renunțarea la datele detaliate care nu sunt disponibile.
3	<b>Date care nu sunt comparabile</b>	§ Realizarea, acolo unde este posibil, a operațiilor prin care datele pot deveni comparabile; § Concentrarea atenției asupra procentelor și mai puțin asupra valorilor absolute; § Renunțarea la aceste date, atunci când problema este dificilă.

*Sursa: Wholey, J.S., Hatry, H.P. și Newcomer, K.E. (eds), Handbook of Practical Program Evaluation, 3rd edition, San Francisco: Jossey-Bass, 2010, p. 565.*

Totodată datele culese trebuie să aibă o legătură directă cu programul sau politica care urmează să fie analizată. În cazul evaluării unei politici publice pot exista cercetări anterioare care să furnizeze informații legate de politici similare în țară respectivă sau alte țări. Uneori evaluările anterioare pot fi utilizate ca surse importante de date. Pentru comparația dintre prezent și trecut, dintre o țară și alta se va recurge la anumite ajustări, luând în considerație situația actuală pe teritoriul aplicării politicii publice.

Este extrem de important ca rezultatul analizei documentelor să includă referiri la majoritatea studiilor empirice realizate, cu scopul unei abordări comparative privind domeniul, metodele și validitatea evaluării. Analiza documentelor va furniza informații referitoare la probleme și variabile socio-economice relevante pentru politica publică respectivă respective. Însă, din moment ce fiecare politică este unică, trebuie adunate informații suplimentare despre situația concretă. În aceste condiții analiza cantitativă a documentelor are avantajul de a fi mai puțin costisitoare în termeni de timp și alte resurse decât sondajele de opinie, dar potențialul de eroare este mai ridicat. Prin utilizarea bazelor de date existente, analistul poate formula modele despre performanța unui program/ a unei politici, impactul socio-economic și administrativ potențial la nivelul agenților economici, organizațiilor, instituțiilor, comunității etc. Informația care contrazice modelul construit, determină revizuirea acestuia, mai ales dacă datele care nu se potrivesc modelului sunt considerate relevante [7, p. 40].

Deci, procesarea datelor necesare analizei impactului de reglementare prezintă o muncă imensă, care se încadrează într-un sistem de gestionare a datelor. Obiectivele unui sistem bun de gestionare a datelor ar trebui să fie asigurarea calității datelor și a

livrării lor la timp. Furnizarea lor în timp util depinde de cât mai buna integrare a culegerii datelor cu procesarea acestora, astfel încât erorile să fie să poată fi detectate și corectate până la momentul stabilirii concluziilor de către echipa de teren.

Calitatea datelor poate fi garantată prin verificarea consistenței și validității interne atât pe parcursul introducerii datelor, cât și după aceea, precum și prin asigurarea documentației necesare pentru analiști care le vor folosi. Documentația ar trebui să conțină:

- 1) informațiile necesare pentru a interpreta datele, inclusiv broșuri cu coduri, ghiduri pentru construirea variabilelor, dicționare cu tipuri de date etc.;
- 2) informațiile necesare pentru a derula analiza, care adesea conțin descrierea obiectivelor și a scopului major al evaluării, detalii privind metodologia de evaluare, rezumate sau copii ale instrumentelor de culegere a datelor, informații despre eșantion, o discuție cu echipa de teren și ghiduri de folosire a datelor.

Se recomandă ca datele produse prin evaluări să fie deschise și disponibile, dată fiind aprecierea publică a utilității evaluărilor și posibilitatea ca o altă echipă să le folosească într-o viitoare evaluare a impactului pe termen lung. Cu scopul de a facilita împărtășirea datelor, la finele evaluării trebuie să se cadă de acord asupra strategiei de acces la date și stabilite norme și responsabilități pentru distribuirea lor. O politică de acces deschis la date trebuie să fixeze granița dintre documentație și protejarea confidențialității celor care informează [1, p. 218].

Problemele privind dificultatea colectării informațiilor și problema acurateței acestora trebuie rezolvate prin crearea și menținerea unei baze de date, la nivelul ministerului, actualizată permanent în funcție de rezultatele apărute în urma procesului de monitorizare. Realizarea unei baze de date presupune: analiza sistemului pentru care se construiește baza de date; proiectarea structurii bazei; încărcarea datelor în baza de date; exploatarea și întreținerea bazei de date.

O astfel de bază este necesară pentru creșterea gradului de coordonare *internă*, între diferitele departamente ale ministerului, cât și *externă*, între ministere care elaborează sau implementează politici intersectoriale. Existența bazelor de date facilitează accesul la sursele administrative de date, făcând posibilă cooperarea interinstituțională prin protocoale negociate bilateral și interoperabilitatea, eventual prin crearea unei baze de date comună (portal de meta-date). Suportul pentru crearea unui asemenea mecanism este introducerea și armonizarea standardelor IT pentru administrarea și urmărirea procesului de elaborare a documentelor de politici publice (sisteme de management al sarcinilor și documentelor similare și integrate). O atenție deosebită va trebui acordată pe de o parte pregătirii profesionale a personalului cu atribuții în domeniul monitorizării și evaluării, pentru întărirea capacității și specializării interne a ministerelor în realizarea acestor activități, iar pe de altă parte posibilităților de externalizare a acestor activități [4, p. 40].

Este de preferat ca cei care formulează, monitorizează și evaluează politicile publice să cunoască principiile generale ale statisticii, terminologia de bază și instrumentele folosite la evaluarea impactului de reglementare (regresia, corelarea, testul t, măsurarea dispersiei, măsurarea tendinței central etc.). Aceste cunoștințe specifice permit consolidarea rolului cercetărilor efectuate în domeniul formulării politicilor publice, deoarece datele pot fi folosite și interpretate în toate etapele de planificare a politicilor publice.

În linii mari funcționarii și analiștii externi implicați în evaluarea impactului politicilor publice trebuie să țină cont de următoarele aspecte în procesul unei evaluări informate, bazate pe date credibile:

1. La prima etapă a analizei e necesar de a identifica și a utiliza sursele de date existente.



2. Orice informații colectate în forme accesibile trebuie să fie păstrate, astfel încât acestea să fie disponibile pentru toate persoanele implicate în evaluarea impactului și la toate etapele ulterioare (de exemplu la etapa de monitorizare și evaluare ex-post).

3. Atunci când datele lipsesc sau sînt incomplete, funcționarii trebuie să recurgă la estimări proprii (date primare) care permit de a analiza problema respectivă utilizînd informații relevante.

4. În cazurile în care lipsa informațiilor este foarte simțitoare este recomandată organizarea unui studiu sau unui sondaj asupra problemei pentru a defini mai clar dimensiunile și caracteristicile acesteia. Pentru astfel de studii este important de a identifica clar necesitatea în date adiționale și sursele posibile de informații sau eșantionul. Astfel de exerciții ar putea fi realizate cu suportul donatorilor.

5. Pe măsura acumulării datelor se recomandă crearea și menținerea unei baze de date actualizate permanent în funcție de rezultatele apărute în urma procesului de monitorizare atît la nivelul autorităților publice (ministerelor, departamentelor, agențiilor), cît și la nivelul național (baza de date comună – portal de meta-date).

6. În cazul unor evaluări complexe, care cer utilizarea metodelor și modelelor matematice și statistice sofisticate se recomandă externalizarea cercetărilor, adică angajarea pentru evaluarea impactului de reglementare a unei echipe de profesioniști în domeniul respective.

#### Referințe bibliografice

1. Briggs S., Peterson B., Smits K. Manual de metode folosite în planificarea politicilor publice și evaluarea impactului. București, 2006. 190p.
2. Gârboan R. Metode de cercetare utilizate în evaluare. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 20/2007, pp. 33-51.
3. Ghid metodologic pentru evaluarea ex-ante a impactului politicilor publice. Guvernul Republicii Moldova. Cancelaria de Stat, 2009, 80p.
4. Ghid de monitorizare și evaluare. Guvernul României. SGG. Direcția Politici Publice, Ianuarie 2009, 48p.
5. Miroiu A., Rădoi M., Zulean M. Analiza politicilor publice. București: Politeia, 2002, 271 p
6. Karoly M., Șandor D., Gârboan R., Cobârzan B. Analiza politicilor publice și evaluarea programelor în administrația publică. Suport de curs. Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului. Universitatea Babeș-Bolyai. Cluj-Napoca, 2010. 91p.
7. Wholey, J.S., Hatry, H.P. și Newcomer, K.E. (eds), *Handbook of Practical Program Evaluation*, 3d edition, San Francisco: Jossey-Bass, 2010, 710p.

## RELAȚIA MIGRAȚIE-DEZVOLTARE. ANALIZA LITERATURII DE SPECIALITATE

*Inga GURSCHI, drd., ASEM*

*Migration is a distinctive process of modern economy, that have with influences on development. In the last decades international migration has been characterized by rise associated with important changes. This is why international migration has become an subject of particular interest for scientists. In twentieth century was an explosion of theoretical approaches dedicated to international migration. The paper proposes a presentation of concepts that relate the international migration and development.*

Intensificarea proceselor migraționiste a determinat sporirea interesului economiștilor pentru investigarea relației dintre migrație și dezvoltare. Cercetările în domeniul migrației nu a permis depistarea unei unei relații univoce dintre migrație și dezvoltare. Dezbaterile în jurul identificării relației dintre migrație și dezvoltare a cauzat gruparea savanților în 2 tabere: pesimiștii și optimiștii. Începând cu a doua jumătate a secolului XX pot fi distinse câteva etape abordarea migrație și dezvoltare, din perspectiva relației sale cu dezvoltarea: unele predominante pesimis, alte de o viziuni optimiste.

**Tabelul 1. Etapele principale în evoluția abordărilor teoretice privind migrația și a politicilor migraționale**

PERIOADA	ABORDARE ÎN CADRUL CERCETĂRILOR	ABORDARE ÎN DOMENIU DE POLITICI
Înainte de 1973	Optimis privind relația migrație-dezvoltare	Optimismul dezvoltarist: capitalul și cunoștințele transferate de migranți
1973-1990	Pesimis privind relația migrație-dezvoltare	Creșterea sceptecismului; creșterea interesului față de problema „exodului de creieri”
1990-2001	Orientare către investigări mai profunde, ca rezultat al amplelor cercetări empirice	Persistența scepticismului; înăsprirea politicilor migraționale
După 2001	Explozie a studiilor, în care persistă o abordare mixtă, dar cu predominarea viziunilor optimiste	Revenirea optimismului: efectele remiterilor și implicarea diasporei; înăsprirea politicilor migraționale, indulgență sporită pentru imigranții cu o înaltă calificare.

*Sursa: Adaptat de autor în baza tabelului preluat de la Haas, H, Remittances, Migration and Social Development, 2007, p. 4.*

Optimiștii migrației sunt în mare măsură inspirați de migrația economiei neo-clasică și teoriile modernizării dezvoltării care sunt afiliate la paradigma funcționalistă în teoria socială. Fără a aduce atingere diferențelor dintre ideile neo-clasice și cele ale dezvoltării, ambele părți cred că migrația a avut în general un impact pozitiv asupra procesului de dezvoltare în societățile de origine. Într-o lume strict neo-clasică, rolul de dezvoltare a migrației este în întregime realizat prin egalizarea prețurilor, în timp ce dezvoltariștii au puncte de vedere comune migrației (care au predominat mult timp după cel de al doilea război mondial politicilor de dezvoltare) și cunoștințe, care pot fi investite se crede ulterior, pentru a stimula dezvoltarea și modernizarea. Se consideră că migranții care se întorc sunt agenți activi de creștere economică. Pesimiștii migrației se

bazează pe teoria socială structuralistă, care cuprinde dependența neo-marxistă, lumea sistemelor și dintr-o anumită măsură, teoria cauzalității cumulative. În general, abordările structuraliste în materie de migrație și dezvoltare au tendința de a aborda migrația ca pe un fenomen negativ care contribuie în continuare la subdezvoltarea societăților de origine [3, p. 8].

Modelul dezvoltarist optimist a postulat faptul că printr-o politică de transfer de capital pe scară largă (împrumuturi, ajutor pentru dezvoltare și remitențe) și industrializare, țările sărace ar putea sări direct spre dezvoltarea economică și modernizare rapidă. Migrația forței de muncă a fost considerată ca fiind parte integrantă din acest proces de modernizare. În perioada de după cel de al doilea Război Mondial, migrația forței de muncă a început să câștige teren pe scară largă de la țări “în curs de dezvoltare” la țări “dezvoltate” [3, p. 9].

Teoria cauzalității cumulative susține că dezvoltarea capitalistă este marcată în mod inevitabil prin aprofundarea veniturilor personale (în mai toate spațiile geografice) și a inegalităților sociale. Prin modificarea contextului în care sunt efectuate deciziile ulterioare migrației, de stabilire a fluxurilor migratorii, se creează mecanismele în curs de dezvoltare. Această teorie susține că migrația stabilește un cerc vicios în mișcare în care efectele vârtejului modifică sistemul astfel încât productivitatea și bogăția în zonele de origine rămân în continuare scăzute. Mai mult decât atât, se sugerează că migrația subminează economiile regionale și locale prin privirea comunităților de cele mai valoroase forțe de muncă ale acestora, prin dependența în creștere de lumea exterioară și stimularea ulterioară a migrării populației. În concluzie, migrația intensifică disparitățile de dezvoltare regional [3, p. 9].

În majoritatea studiilor, conceptul de „dezvoltare” este cel mai des asociat cu indicatori ce reflectă venitul. În consecință, cercetarea privind migrația și dezvoltarea, este preponderent, concentrată asupra analizării impactului remiterilor asupra creșterii veniturilor și a investițiilor, la fel, o atenție sporită este acordată impactului asupra sărăciei și inegalității. În același timp, în mod fragmentar, unele studii se axează pe examinarea conexiunii dintre migrație și alte aspecte ale migrației, cum ar fi: sănătatea, educația, structurile sociale sau schimbările culturale [5, p. 1]. Totodată este cert că intensitatea diferită a fluxurilor migraționale în diferite state și regiuni, precum și fundalul socio-economic în care se realizează, determină influențe diferite asupra procesului de dezvoltare. Analiza șirului de beneficii și costuri ale fenomenului migrației economice, descrise în lucrările contemporane, atestă că impactul migrației asupra dezvoltării se materializează în proporții sporite prin remiteri. Relația de corelație pozitivă presupune că maximizarea volumului remiterilor va fi însoțită de dezvoltarea economică [1, p. 40].

Transferurile bănești pot avea influențe pozitive asupra contului curent al balanței de plăți. Conell și Conway (2000) consideră că prin intermediul transferurilor din străinătate economia are posibilitatea de a consuma mai mult decât aceasta produce, de a majora volumul importului comparativ cu volumul exportului, ceea ce, posibil, ar fi mai benefic pentru o economie mică [2, p. 31]. Transferurile bănești conduc la majorarea venitului național, asigură schimbul valutar și creșterea economiilor naționale, respectiv garantează caracterul forte al valutei în scopuri de finanțare a importului. Unii economiști consideră că remitențele contribuie la creșterea investițiilor, în timp ce alții consideră că acestea pot duce la apariția simptomelor „sindromului olandez”. Posibile simptome ale „bolii olandeze” sunt evocate și de Manson și Quillin (2006) [6]. Aceasta afecțiune poate fi caracterizată prin 2 aspecte: presiuni de apreciere asupra monedei naționale, ce conduc la scumpirea exporturilor și majorarea inflației, din contul creșterii prețurilor la produsele necomercializabile (bunuri ce nu fac obiectul operațiunilor de import-export). *O posibilitate de a face față acestei provocări constă în*

*intervenția Băncii Centrale pe piața valutară*, prin cumpărarea unor cantități mari de valută străină menite să nu permită aprecierea monedei naționale. *Ca rezultat statele ce recepționează remiteri acumulează rezerve valutare*. Principalul neajuns al acestui proces constă în că valuta cumpărată de pe piața internă nu este investită, ci conservată.

Pe de altă parte transferurile bănești crează o dependență a beneficiarilor de remiteri, care de fapt, așteaptă "ajutorul bănesc". În acest fel se poate întări dependența economică de remiterile din străinătate, care nu contribuie la procesul de dezvoltare. În același timp, experiența unor state cu niveluri înalte de fluxuri de remitențe de la emigranții externi pentru muncă (Mexic, Turcia, Filipine) demonstrează că creșterea veniturilor nu este urmată întotdeauna de dezvoltare, unul din motive fiind cheltuirea remitențelor în scopuri sterile (cheltuieli de consum al produselor nelocale) [1]. Luecke, Mahmoud și Pinger (2007) demonstrează că majoritatea remiterilor sunt cheltuite pe alimente, însă nu există dovezi că producătorii locali ar beneficia de pe urma remitențelor. În majoritatea cazurilor, o mare parte din banii veniți de peste hotare în gospodăriile rurale sunt cheltuiți în centrele urbane pentru cumpărarea bunurilor pentru gospodăria rurală, cea mai mare parte a căroră este importată. Astfel, investițiile în mediul rural sunt rare, iar efectul multiplicator are loc mai mult în centrele urbane. Remitențele determină familiile multor emigranți să-și cumpere imobile la oraș și să părăsească satele. În plus, emigranții nu sunt pregătiți să cheltuiască banii pe proiecte comunitare, pentru că așteptările lor referitoare la dezvoltarea generală a țării sunt negative. Pentru țările în dezvoltare, remitențele, în cele mai dese cazuri, sunt utilizate pentru procurarea mărfurilor de larg consum preponderant importate, fapt ce contribuie

la reducerea potențialului multiplicatorului financiar, la sporirea importurilor și a inflației. În afară de aceasta, realitatea economică demonstrează că volumul și dinamica fluxurilor de remitențe sunt imprevizibile și favorizează creșterea inegalității veniturilor [1].

Haas (2005) contestă viziunea pesimistă asupra cheltuirii remitențelor. Cercetătorul susține că „tot mai multe date empirice din țările Americii Latine, în special, dar și din țări asiatice și africane, arată că remitențele sunt investite de către emigranți și membrii familiilor acestora în agricultură și unele întreprinderi private” [4]. Mai mult, consumul bazat pe importuri conduce la creșterea veniturilor la bugetul de stat, care pot fi investite.

Din perspectivă microeconomică transferurile remiterilor contribuie la diminuarea „aprofundării” sărăciei și asigurarea accesului la credit neoficiale. Un aspect important îl reprezintă relația dintre cei ce efectuează remiteri și beneficiarii transferurilor, evidențiindu-se caracterul de asigurare reciprocă dintre migranți și familiile acestora. Migrarea este axată pe o decizie individuală, la luarea căreia se compară veniturile potențiale dintre două sectoare geografice diferite, iar familiile sunt încadrate în acest proces prin trimiterea în străinătate la muncă a unuia sau a mai mulți membri, generând costuri. Ulterior, migranții distribuie o parte din venituri familiei lor prin intermediul transferurilor bănești. Transferurile sunt privite ca fiind niște „contracte nescrise și nesemnate”, care contribuie la menținerea relațiilor dintre migrant și familia sa. Inițial banii transferați sunt orientați spre achitarea datoriilor condiționate de costurile migrației, iar ulterior suplinesc veniturilor familiei.

Pe de altă parte, Stark și Bloom (1985) susțin că neajunsurile și deficiențele pieței, care limitează producerea locală, spre exemplu: accesul limitat la creditarea întreprinderii conduce la diminuarea volumului de producție, care la rândul său micșorează numărul locurilor de muncă și, respectiv, conduce la concedierea angajaților și reducerea veniturilor familiei motivează tendința de a migra peste hotarele țării [7]. Migranții joacă rolul de intermediari financiari, transferând o parte din veniturile obținute familiilor sale, asigurându-le câștigurile acesteia, spre exemplu: contra recoltei

proaste, secetei etc. Din punct de vedere al bunăstării familiei, plecarea migrantului apare ca un sold negativ în bugetul acesteia (exprimate prin achitarea costurilor pentru migrare), pentru ca mai târziu bugetul familiei să fie completat prin intermediul transferurilor bănești de peste hotare. Însă, în caz dacă migrantul se decide să rămână în țara gazdă, fluxurile transferurilor bănești se vor diminua. În această situație, migrantul va juca rolul de asigurator al veniturilor și nu de părtaș al lor, efectuând transferuri doar în caz de necesitate [2, p. 33].

Caraganciu și alții (2006) analizează migrarea în străinătate din alt aspect – implicarea familiilor în angajamentele de creditare, fenomen reflectat în trei ipostaze;

• *Prima ipostază* presupune, că familia investește inițial pentru instruirea viitorului migrant și speră, că efectele acestei investiții, reflectate în capital uman, vor depăși suma inițială a investiției. În schimbul creării unei părți a venitului în bugetul familiei (munca în câmp, la fermă, business familial), viitorul migrant este încadrat la studii. Familia suportă cheltuieli suplimentare (plata pentru studii, chiria apartamentului, plata pentru produsele alimentare, vestimentație etc.) și finanțează studentul care, de fapt, nu va reveni în familie.

• *A doua ipostază* presupune, că migrantul, odată plecat la muncă în străinătate, va transfera o parte considerabilă din venitul său familiei pentru a restitui creditul, care i-a fost acordat sub formă de finanțare a studiilor. Astfel, transferurile remitențelor apar ca credite implicite, realizate de către migrant rudelor sale (frați, surori) pentru a le finanța instruirea în patrie, până ce aceștia nu vor fi pregătiți pentru migrare. Această ipostază presupune, că volumul transferurilor în țara de origine se va reduce, deoarece nu toți migranții, după cum se așteaptă, își vor credita familiile. Dacă însă migrantul va decide să se întoarcă în țara de origine, el va transfera capitalul acumulat acasă, ceea ce respectiv va spori și numărul, și valoarea transferurilor.

• *A treia ipostază* constă în faptul, că migranții din generațiile viitoare restituie împrumutul acordat migranților-creditori precedenți [2, p. 33].

De asemenea, transferurile pot diminua restricțiile de creditare, cu care se ciocnesc micii investitori. În cele mai dese cazuri, businessul mic în țările în tranziție, are tendința de a fi în proprietatea familiei, ceea ce, de fapt, nu creează posibilități de utilizare a tehnologiilor avansate. Remiterile pot fi importante pentru inițierea și dezvoltarea businessului familial.

Migrația este însoțită și de alte aspecte pozitive caracteristice țării de origine, dar în literatura de specialitate acest domeniu a fost analizat mai puțin. Migrarea poate conduce la creșterea bunăstării membrilor familiei, care rămân în țară. Aceasta este posibil prin intermediul transferurilor bănești efectuate de către remitent, care divizează o parte din venitul său pentru a-l transfera familiei rămase în țară. Economii și transferurile bănești pot asigura țării necesitatea de fluxuri de capital; pot de asemenea contribui la susținerea bunăstării familiei migrantului. Migrarea temporară creează o posibilitate adițională de atragere a resurselor bănești. Odată cu întoarcerea în țara sa de origine, migrantul poate aduce economiei naționale experiența și capitalul, pe care l-a acumulat pe tot parcursul șederii în țara gazdă, astfel, contribuind la prosperitatea economică a statului său. Atât potențialul intelectual cât și cel fizic sunt importante pentru accelerarea creșterii economice a țării migrantului. Economii migranților întorși în țară pot fi utilizate pentru procurarea bunurilor de consum de lungă durată și pentru asigurarea unui venit stabil după întoarcerea din străinătate. De asemenea, economii pot fi investite în procesul de producție. La activitatea antreprenorială a migranților întorși la baștină se poate atribui și prosperitatea ulterioară a națiunii, și crearea locurilor noi de muncă. Insuficiența de capital într-o economie generează dificultăți indivizilor, care doresc să inițieze o activitate economică. Astfel, migrarea este una din modalitățile de înlăturare a acestor deficiențe. Din aceste considerente,

migrarea apare ca o parte a ciclului de viață preconizată pentru agonisirea capitalului în scopul inițierii activității proprii sau pentru finanțarea răgazului, pe care și-l ia în perioada întoarcerii acasă.

Efectele transferurilor bănești depind de politica promovată de către guvern privitoare la controlul și gestionarea fluxurilor bănești de peste hotare și crearea unui mediu economic, care ar favoriza investițiile în sectoarele productive și care ar încuraja transferurile migranților în țara de origine. Dacă cele mai multe țări nu reușesc să implementeze reformele politice și economice eficiente, migrația și remitențele nu vor duce la dezvoltarea durabilă la nivel național. Cu toate acestea, în cazul în care dezvoltarea țărilor de origine capătă o turnură pozitivă, dacă stabilizarea și creșterea economică a țărilor începe să prindă aripi atunci, migranții sunt susceptibili de a fi printre primii care să se alătore și să recunoască aceste noi oportunități. Astfel are loc consolidarea tendințelor pozitive prin investiții care circulă și se întorc către țara de origine a migranților. De fapt, astfel de procese au loc în fostele țări de emigrare precum Spania, Taiwan, Coreea de Sud și recent, Turcia. Aceste dovezi arată care este pericolul generalizării despre economie, cultură și efectele sociale ale migrației și remitențelor. De asemenea, ele subliniază că rezultatele analizelor de impact asupra sărăciei, inegalității și dezvoltării depind în mare măsură de ponderile relative de bază atașate distribuției obiectivelor pe venit. La fel de importante sunt analizele spațială și temporală.

Migrația are, cel puțin demonstrat, potențialul de a diversifica și crește veniturile, bunăstarea, productivitatea și într-o anumită măsură, atenuarea sărăciei. Însă măsura în care gospodăriile reușesc să atingă aceste obiective critice depinde de tipul destinației și selectivității migrației precum și de severitatea constrângerilor de dezvoltare și a instituțiilor conexe în societățile de origine [3, p. 10].

### Referințe bibliografice

1. Belobrov, A., Efectele financiare ale migrației externe a forței de muncă din Republica Moldova, Teză de doctor, Chișinău, 2011;
2. Caraganciu, A., Remitenți și remitențe în contextual creșterii economice. Sinteza experienței internaționale, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică, Academia de Studii Economice, Chișinău, 2006;
3. Feraru, P. D., Migrație și Dezvoltare. Aspecte socioeconomice și tendințe, Iași, Ed. "Lumen", 2011;
4. Haas, H., International migration, remittances and development: myths and fact, Global Migration Perspectives No. 30, Centre for International Development Issues, 2005. Disponibil la: [http://www.heindehaas.com/Publications/De%20Haas%202005%20\(GCIM%2030\)%20International%20Migration,%20Remittances%20and%20Development.pdf](http://www.heindehaas.com/Publications/De%20Haas%202005%20(GCIM%2030)%20International%20Migration,%20Remittances%20and%20Development.pdf);
5. Haas, H., Remittances, Migration and Social Development. A Conceptual Review of the Literature, Social Policy and Development Programme Paper Nr.34, Institutul de Cercetări pentru Dezvoltare Socială al Națiunilor Unite, octombrie 2007. Disponibil pe: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/8B7D005E37FFC77EC12573A600439846/\\$file/deHaaspaper.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/8B7D005E37FFC77EC12573A600439846/$file/deHaaspaper.pdf);
6. Marandici Ion, Remitențele și dezvoltarea în Republica Moldova. Political and Security Statewatch Nr.7 ut(14), IDIS Viitorul, Chișinău, 2008;
7. Stark, O., Bloom, D., The new economics of labour migration. American Economic Review 75: 173-8, 1985.

## ИНСТРУМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И РЕФОРМ В СФЕРЕ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РМ

*Татьяна ПЕТРОВА, н. с., ИЭФС  
Корина ГРИБИНЧА,  
магистр экономики, ИЭФС*

*The objective of Moldovan trade policy in the new stage of European integration is to penetrate the EU internal market. The basic tools of market liberalization of Moldova and harmonization of Moldovan standards and regulations to the requirements of EU are analyzed in the article. There are made some evaluation of the effectiveness of RM trade with EU countries.*

В настоящее время Республика Молдова поддерживает внешние экономические связи с 93 странами. Отношения Республики Молдова с другими государствами в области внешней торговли строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров, заключенных Республикой Молдова. Правительство Республики Молдова осуществляет проведение эффективной торговой политики государства, а также:

- *регулирует деятельность всех отраслей хозяйства и субъектов собственности на территории Республики Молдова, используя экономические и правовые средства;*
- *принимает меры по обеспечению свободы торговли и предпринимательства, защите добросовестной конкуренции, созданию благоприятных условий для использования всех производственных факторов;*
- *организует и осуществляет внешнеэкономическую деятельность и т.д.*

Торговая политика Республики Молдова. Торговая политика представляет собой важный стратегический инструмент на пути достижения долгосрочных целей экономического развития, повышения эффективности взаиморасчетов и приспособления к новым условиям глобализации. Министерство экономики и торговли Республики Молдова разработало Стратегию по привлечению инвестиций и продвижению экспорта на период 2006 – 2015 годы, которая была утверждена постановлением Правительства Республики Молдова № 1288 от 9 ноября 2006 года. Соединение двух направлений экономической политики, таких как привлечение инвестиций и продвижение экспорта, создает основу для экономического роста страны и повышения благосостояния населения. Особое значение придается привлечению инвестиций в секторы и отрасли национальной экономики, ориентированные на экспорт, способные привлечь новые разработки (ноу-хау), обеспечить высокую прибыль и создать эффективную экономическо-техническую инфраструктуру.

Основные инструменты институциональных преобразований и реформ в сфере торговой политики РМ:

- *открытие рынка,*
- *гармонизация стандартов и норм к требованиям Евросоюза,*
- *помощь в торговле со стороны международных организаций.*

Существенными факторами открытости рынка РМ служат: конкурентные преимущества географического положения, торговый режим ВТО 1, системы

---

<sup>1</sup> Республика Молдова вступила в ВТО 26 июля 2001 года, став третьей страной в рамках СНГ (после Кыргызстана и Грузии).

преференций ЕС 1.

Торговая политика ЕС предусматривает меры по дальнейшей либерализации восточных рынков:

- заключение новых соглашений об ассоциации;
- поддержка сети зон свободной торговли между партнёрами;
- постепенная интеграция стран-партнёров во внутренний рынок ЕС.

Молдова получает реальную возможность проникновения на Единый внутренний рынок ЕС для товаров и услуг и создания выгодных условий сотрудничества. Соглашение о свободной торговле между Молдавией и ЕС, подразумевающее зону глубокой и всеобъемлющей свободной торговли (ALSAC), должно предусматривать отмену технических и нетарифных барьеров, количественных ограничений и гармонизацию законодательства РМ с законодательством ЕС. Гармонизация стандартов проводится в Молдове согласно совместной программе РМ – ЕС.

Деятельность по содействию торговле включает:

- Гармонизацию законов и положений.
- Реализацию международных конвенций и рекомендаций.
- Гармонизацию стандартов и упрощение процедур выхода на международный рынок.
- Стандартизацию определений, форм и форматов данных.

Принцип гармонизации в европейском законодательстве был зафиксирован в 1985г. в резолюции Совета ЕС<sup>2</sup>. В 1998г. был сделан переход от гармонизации отдельных национальных стандартов и технических регламентов к гармонизации законодательных положений“ Техническая гармонизация и нормализация: новый подход”.<sup>3</sup> В феврале 2007г. Комиссия разработала Регламент<sup>4</sup> о новом транспарантном порядке применения национальных технических правил к продукции, выпущенной в коммерческое обращение в другом государстве-члене.

В странах ЕС гармонизация решает две задачи:

1. В государствах с относительно низким уровнем собственных нормативных требований переход на общий стандарт увеличивает себестоимость продукции и приводит к росту цен. Однако дополнительные расходы трактуются на наднациональном уровне как неизбежные и оправдываются тем фактом, что его граждане взамен получают товары и услуги более высокого качества.

2. Ограничение торговли с третьими странами, производящими продукцию менее высокого качества. Это отвечает интересам ЕС, направленным на защиту внутренних производителей от внешней конкуренции.

Для обеспечения свободного движения товаров между Молдовой и ЕС Соглашение о всеобъемлющей свободной торговле ALSAC с ЕС кроме снижения тарифов на двустороннем уровне требует адаптации к национальным стандартам ЕС в ряде областей, таких, как фитосанитарные требования для товаров, услуг и инвестиций, в сфере конкуренции, государственных закупок и т.д. В настоящее время есть многие области, которые не удовлетворяют жестким требованиям конкуренции на европейском рынке, а именно:

• Во-первых – в РМ не соблюдаются принципы «правового государства» в плане судебных решений в отношении соблюдения права собственности и гарантирования инвестиций.

<sup>1</sup>Общая система преференций (ОСП) –действовала для Молдовы с 1998г., система GSP Plus – с января 2006г., автономных торговых преференций – с марта 2008г.

<sup>2</sup> OJ C 136, June 4, 1985.

<sup>3</sup> В соответствии с Директивой 98/34/СЕ.

<sup>4</sup> Communication from the Commission. February 14, 2007. COM(2007) 35 final.



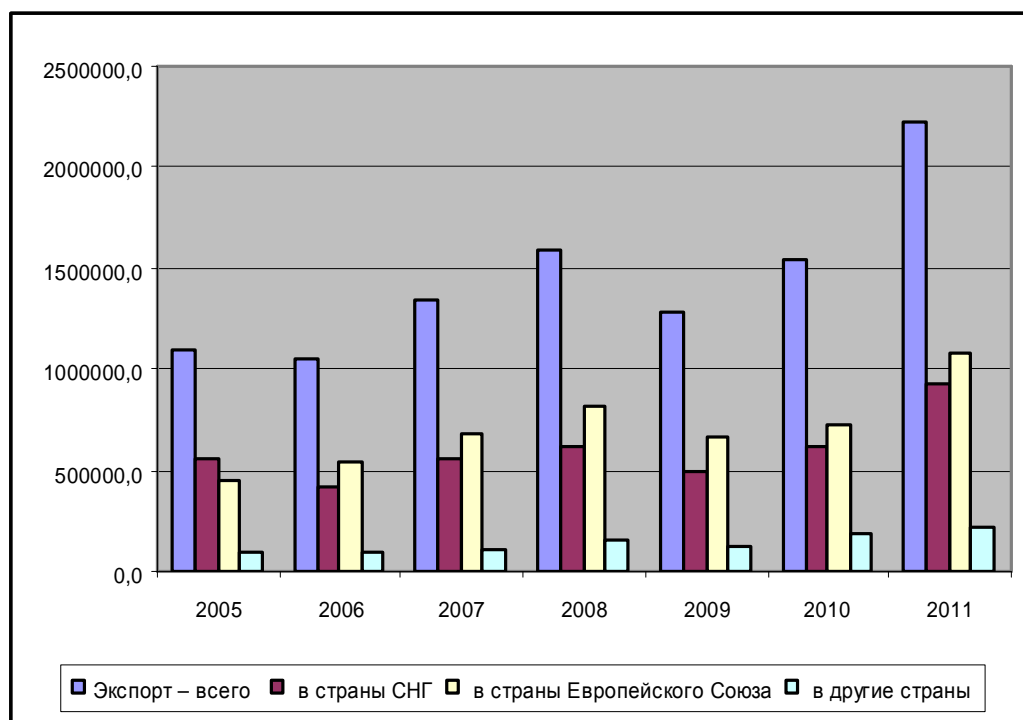
• Второй негативный фактор — активная миграция рабочей силы и нехватка кадров во многих отраслях.

• В-третьих — состояние инфраструктуры требует дополнительных расходов на транспортировку товаров.

• В-четвертых, налоговое законодательство в Молдове нестабильное и непоследовательное, что создает проблемы при планировании бизнеса и заключении контрактов с зарубежными партнерами.

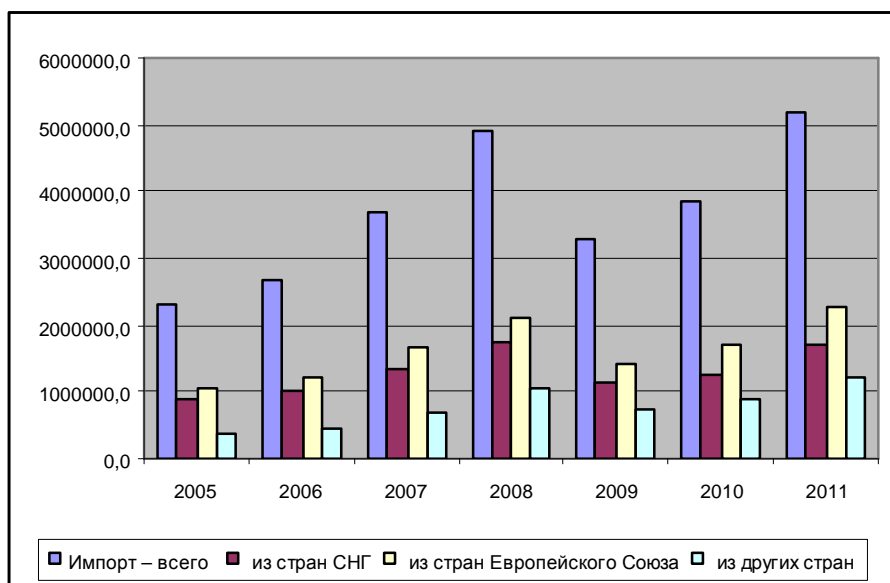
В этой связи на переговорах РМ должна отстаивать постепенный переход к либерализации системы торговли. Более того, и ЕС не готов подписать соглашение о всеобъемлющей свободной торговле в условиях новой волны кризиса, что может повлиять на Молдову в плане сокращения валютных поступлений (доходов от экспорта, денежных переводов и иностранной помощи). Это приведет к снижению потребления и инвестиций, которые, в свою очередь приведут к сокращению общих государственных доходов.

Важность ЕС как торгового партнера РМ увеличилась главным образом из-за вступления Румынии в ЕС, усиливая положение ЕС как первого торгового партнера РМ. Либерализация внешней торговли сопровождалась ростом физического объема экспорта в страны ЕС (2006-2011гг.). Объем товарооборота между Молдовой и странами ЕС составил \$3,343 млрд. или 49% внешней торговли страны.



**Диаграмма 1. Внешняя торговля Республики Молдова (экспорт), 2005-2011гг. (тыс. долларов США)**

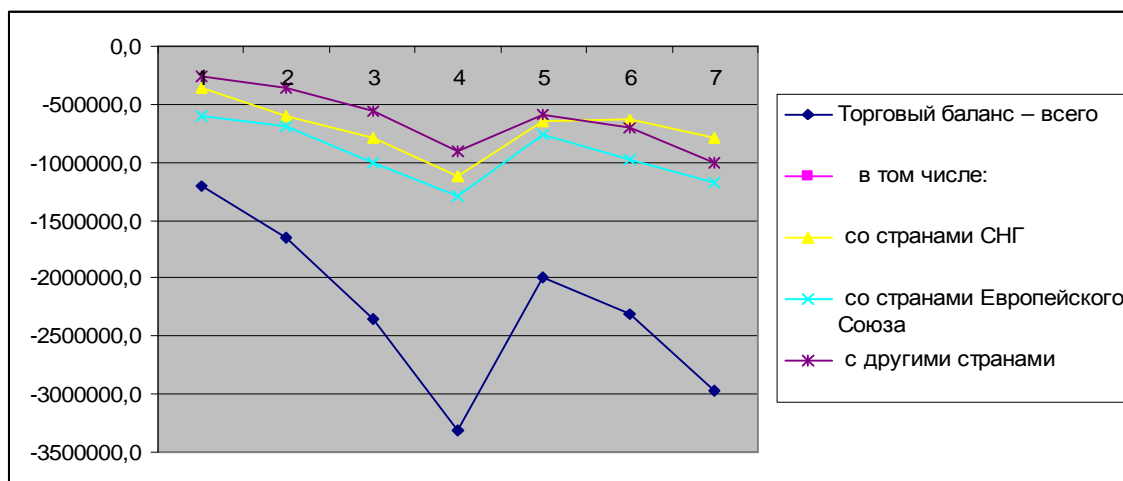
Источник: Национальное бюро статистики.



**Диаграмма 2. Внешняя торговля Республики Молдова (импорт), 2005-2011гг. (тыс. долларов США)**

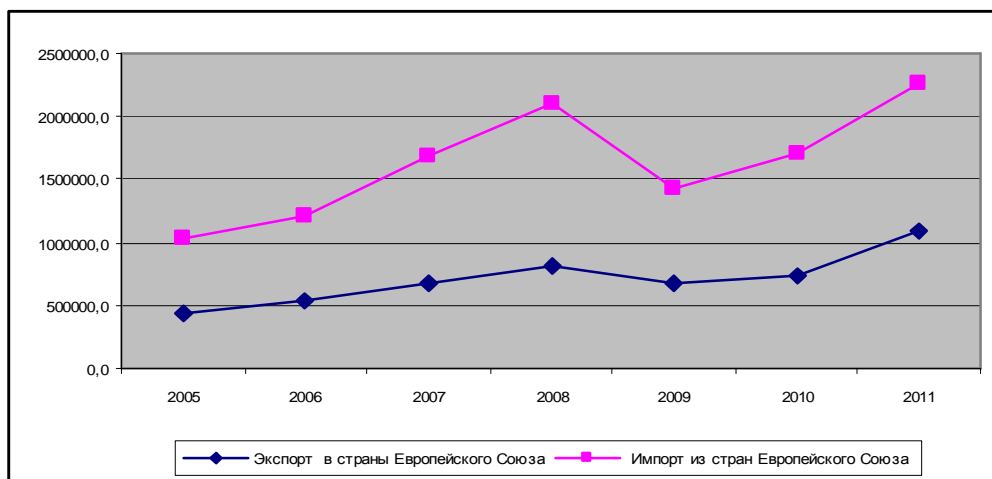
*Источник: Национальное бюро статистики.*

В режиме автономных торговых преференций до 2015г. европейские товары поступают на молдавский рынок на общих основаниях, то есть облагаются таможенными пошлинами. Молдавские товары поступают на европейский рынок без уплаты таможенных пошлин, за исключением группы «чувствительных товаров», на которые ЕС ежегодно устанавливает беспошлинные квоты. По данным Минэкономики, преференциальный режим в торговле с ЕС позволил РМ в 2010г. сэкономить около 100 млн. долларов. Однако, из 13 позиций, по которым ЕС готов предоставить квоты, Молдова пока осваивает лишь пять. Импорт из ЕС в два раза превысил экспорт из РМ. Рост торгового дефицита в абсолютной величине опережает рост экспорта товаров (диаграмма 3 и 4.).



**Диаграмма 3: Внешняя торговля Республики Молдова, 2005-2011гг. (тыс. долларов США)**

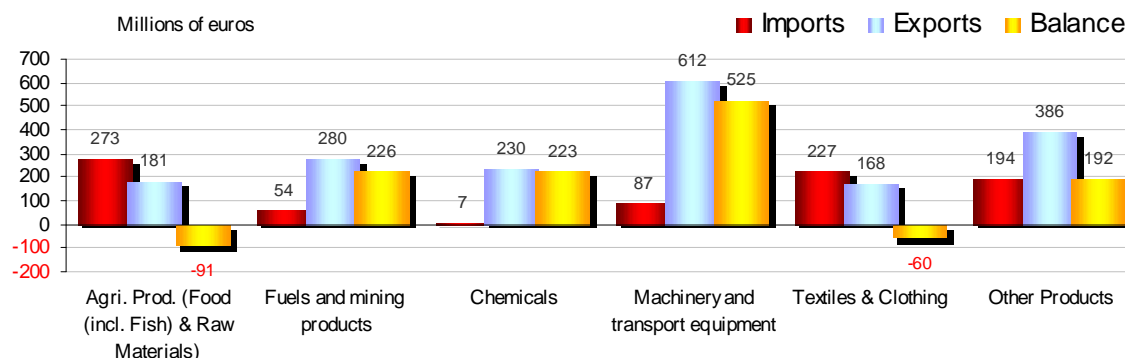
*Источник: Национальное бюро статистики.*



**Диаграмма 3. Внешняя торговля Республики Молдова (страны ЕС), 2005-2011гг. (тыс. долларов США)**

Источник: Национальное бюро статистики.

Рост отрицательного сальдо торгового баланса РМ связан с низкой конкурентоспособностью товаров на европейском рынке. Доля РМ в импорте ЕС с 2005г. остается на уровне 0,1%. Экспорт растет лишь в немногих направлениях, остается ограниченным и неразнообразным.



**Диаграмма 5. Структура внешней торговли ЕС с РМ, 2011г.**

Источник: [www.ec.europa.eu/trade](http://www.ec.europa.eu/trade) [4]

Исходя из структуры торговли товарами ЕС с РМ за 2011г. наиболее конкурентоспособны на рынке ЕС продукты питания и продукция текстильной отрасли. Импорт представляет все более серьезную угрозу национальному производителю и во многих секторах вытесняет его с рынка. Даже в условиях либерализации торговой политики, когда тарифы перестают играть существенную роль в повышении потребительских цен, розничные цены на продукты могут отличаться от стоимости того же товара в момент пересечения границы. Весомые надбавки, заложенные в конечные, потребительские цены, обычно связаны с отсутствием конкуренции, слабостью транспортной инфраструктуры и недостаточным развитием розничных каналов сбыта. Так из-за отсутствия таможенных пошлин, а также субсидирования странами ЕС сельскохозяйственного экспорта отечественная аграрная продукция вытесняется с рынка. В результате доля рынка отечественных продуктов питания уменьшилась. Постепенное и половинчатое осуществление неизбежных институциональных и

структурных реформ с приемлемым уровнем инфляции и безработицы привели к тому, что доля экспортоориентированных отраслей в экономике снижается.

Товарный обмен между РМ и ЕС происходит преимущественно на межотраслевой основе, что в значительной степени ограничивает реальную экономическую интеграцию, которая, как свидетельствует мировой опыт, развивается преимущественно на основе внутриотраслевых экономических связей. Более того, по данным статистики, 45,3% от общего объема поставок в другие страны обеспечил реэкспорт на общую сумму \$1,006 млрд. Темпы прироста реэкспорта заметно опережают рост поставок продукции, полностью произведенной в стране (66% и 30%, соответственно). В 2011г. из общего объема роста экспорта в 44,1% более половины – 26%, – обеспечили поставки в режиме реэкспорта. **Большинство операций на основе давальческого сырья в легкой промышленности и в производстве машин и оборудования для транспорта ориентированы на страны ЕС.**

Рост внешнеторгового оборота со странами ЕС связан с близостью к рынкам ЕС и ростом внутреннего и внешнего спроса, однако, уже в 2012г с начала года идет замедление темпов роста во внешней торговле и внутреннем производстве. По оценкам МВФ, экономика РМ уязвима в связи с незначительным ростом в государствах, которые являются ведущими торговыми партнерами. (Табл.1)

Во втором квартале 2012г. в целом экспорт составил 541,5 млрд. долларов США, а импорт – 562,2 млрд. долларов США и снизился по сравнению с первым кварталом в экспорте на 1,1% и в импорте соответственно на 8,4%.

**Таблица 1. Тенденции развития основных экономических партнеров Молдовы (апреле-июне 2012) по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года,(рост в %)**

	ВВП	ИПЦ	Экспорт	Импорт	Безработица
США	2,1	101,9	5,9	3,7	8,3
Евросоюз	-0,6	102,5	-1,1	-8,4	10,4
Румыния	1,2	103,0	-9,1	-11	7,2
Россия	4,0	103,8	-1,7	-2,2	5,4
Украина	3,0	99,8	0,3	9,9	8,4
Молдова	0,6	103,7*	5,6	3,9	4,5

Источник: Национальные статистики США, ЕС, Румынии, странах СНГ, России и Украины.

Примечание: \* данные за июнь, 2012.

В результате анализа влияния открытия рынка на экономические показатели внешнеэкономического сектора РМ мы можем сделать заключение, что:

1. Республика Молдова уже достигла высокой степени интеграции торговли с ЕС.
2. Молдова имеет высокий показатель торговых ограничений, даже в условиях преференциальной торговли.
3. Качество экспорта, системы сертификации и таможенного управления не отвечают требованиям норм ЕС.

Основные причины низкого уровня национального экспорта:

- неблагоприятная экономическая среда, которая не стимулирует экспорт, но является сдерживающим фактором;

- *сельское хозяйство и промышленность (секторы торгуемых товаров) неустойчивы в развитии и характеризуются слабой технической оснащенностью;*
- *несоответствие ассортимента местных продуктов стандартам европейского качества.*

Таким образом, ограниченный доступ на зарубежные рынки связан во-первых с техническими и административными барьерами, во-вторых, с медленными реформами в реальном секторе экономики РМ. Плохие условия торговли и низкое качество законов стали причиной низкой конкурентоспособности и роста отрицательного сальдо платежного баланса РМ. Неконкурентоспособность местных производителей может, по мнению аналитиков, привести к тому, что в результате открытия рынка мы потеряем целые отрасли, в том числе сахарную промышленность, сельское хозяйство. В этой связи нашим приоритетом на переговорах о заключении ALSAC с ЕС должен стать более открытый доступ для молдавских продуктов на европейский рынок. Важно учесть опыт вступления в ВТО, когда РМ приняла на себя строгие обязательства страны с рыночной экономикой и не допустить нашествия товаров из Европы в ущерб местной продукции. Молдова должна добиться десятилетнего переходного периода для таких отраслей, как легкая промышленность, строительная индустрия и некоторые другие сферы. Местные торговые правила и нормы должны быть продуманы также тщательно, как и правила ВТО. Среди приоритетных задач – разработка исследования, которое оценит влияние внедрения Соглашения о ALSAC с ЕС на производителей, пересмотр и разработка технических регламентов и оснащение лабораторий. Необходимы меры в области защиты интеллектуальной собственности, а также создания механизма урегулирования экономических споров. Другой приоритет – улучшение системы таможенного администрирования, в том числе улучшение правил происхождения товаров, внедрение классификатора европейской продукции, исключение индикативных таможенных цен.

Наиболее важными каналами, через которые идет институциональная гармонизация с ЕС являются: *улучшение доступа к рынкам; увеличение объема инвестиций; усиление конкуренции; сокращение коррупции; повышение доверия к реформам и уверенности в экономике; улучшение внутренних институтов и системы экономического управления.* **Молдова получит большую часть финансовой поддержки из 130 млн евро для Восточной Европы на 2011-2013гг.** В рамках проекта помощи ЕС Молдове предусматривается финансирование оснащения современным оборудованием десяти национальных метрологических лабораторий, создание национального органа по стандартизации в соответствии с передовым опытом ЕС. На сегодня уже 1,7 тысяч стандартов Евросоюза приняты в экономике Молдовы.

Мы рассматриваем новый этап политики европейской интеграции как реальную возможность дальнейшей либерализации рынка РМ и проникновения на Единый внутренний рынок ЕС.

### **Выводы**

Гармонизация торговой политики ЕС и РМ имеет первостепенное значение для формирования необходимой среды для бизнеса и реализации преимуществ международного разделения труда. Решающее значение для развития торговли и снижения торговых издержек имеют меры, направленные на:

- *осуществление инвестиций в торговую инфраструктуру*
- *оперативные трансграничные мероприятия*

- гармонизацию стандартов
- устранение препятствующих торговле нормативно-правовых барьеров
- заключение торговых Соглашений, которые не оказывают вредного воздействия на экономику и окружающую среду.

#### **Библиография**

1. Исполнительный комитет СНГ // <http://www.cis.minsk.by/index.php>
2. Национальное бюро статистики // [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
3. Национальные статистики США, ЕС, Румынии, стран СНГ, России и Украины
4. [www.ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/](http://www.ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/)

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Елена БАРАНОВ, д-р, ИЭФС

*Development, introduction and implementation of the strategy – the priorities of management, so there is always a demand for managers who can actively shape the future of the company. Managers develop a strategy and are responsible for the choice of the business model of the company. Strategy creates benchmarks of performance, the concept of competitive advantage, the action plan to meet the customers and achieve high performance. Without a carefully formulated strategy the organization loses its meaning, losing competitiveness, leading to internal stagnation and worse outcomes. A unified strategy for the entire enterprise – these are the foundation for the actions and decisions of associations of different parts of the organization to one focused effort. If there is no strategy, management can not formulate a business model that provides a profit.*

Уже с 60-х годов XX века резко возросли динамизм и неопределенность деловой среды. Некоторые экономисты даже заявили о закате "эры стратегического планирования". Наиболее резко это было сказано в известной монографии Р. Уотермена "Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании" [1].

Однако необходимость в разработке долгосрочных перспектив развития фирм заставила ученых и практиков искать новые подходы к решению задач стратегического управления. Началась разработка концепции стратегического менеджмента, основы которой впервые были изложены И. Ансоффом в 1973г. на конференции, организованной Высшей школой управления при Университете Вандербилта. В 1979 году вышла книга И. Ансоффа "Стратегическое управление", переведенная позднее на русский язык [2], в которой внимание уделяется не только проблемам разработки, но и реализации стратегии, анализируется непрерывность и интерактивность развития стратегического управления, корректируемого изменениями в окружающей деловой среде.

Тем не менее, до сих пор существуют не вполне тождественные трактовки и понятия. Так, Д. Шендел и К. Хатгер рассматривают стратегическое управление как "процесс определения и установления связей организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей", как попытку достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением за счет такого распределения ресурсов, которое позволяет эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям [3]. По Дж. Хиггенсу, "стратегическое управление – это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением" [4; 3]. Дж. Пирс и Р. Робинсон определяют стратегическое управление как набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации [5; 6]. Определения, которые дают российские специалисты в области стратегического менеджмента, чаще всего являются зеркальным отображением таких дефиниций. В качестве примера можно привести характеристику А.Н. Люкшинова, согласно которой стратегический менеджмент – деятельность по обеспечению реализации целей организации в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды, позволяющая оптимально использовать существующий потенциал и оставаться восприимчивым к внешним требованиям [6]. На мой взгляд, более точно определение О.С. Виханского: "стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует

производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выжить в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей" [7].

С нашей позиции, еще более конструктивным можно считать подход к стратегическому управлению как процессу планирования и реализации определенной стратегии в свете новых обстоятельств, процессу, предусматривающему набор стратегий – от базовой стратегии до стратегических решений по программам и отдельным проектам [8].

Важнейшее значение как в стратегическом планировании, так и в стратегическом менеджменте приобретает разработка базовых моделей управления, которые характеризовали бы и системные его проявления. Нами предлагается вариант такой базовой модели, названный "контуром стратегического управления", так как ее основой является контур стратегического планирования [8].

При построении контура стратегического управления должны быть учтены требования полноты, информативности и простоты модели, а также существенные предпосылки, определяющие взаимосвязи в модели. При этом стратегическое управление должно быть процессом последовательно проходящим через этапы стратегического планирования, стратегического регулирования и стратегического контроля.

Стратегия предприятия должна соответствовать иерархическому принципу ее построения: все структурные подразделения должны иметь свои собственные стратегии развития, "поглощаемые" стратегией развития предприятия и скоординированные друг с другом. Как непрерывный процесс стратегическое управление предполагает формирование стратегического плана, его реализации, корректировку, а при необходимости и полное переформулирование.

Соответственно необходимо четко разграничивать стратегическое и оперативное управление.

**Таблица 1. Основные различия стратегического и оперативного управления**

<i>Критериальные оценки</i>	<i>Оперативное управление</i>	<i>Стратегическое управление</i>
Миссия Предназначение	Производство товаров и услуг с целью получения дохода от их реализации	Выживание организации в долгосрочной перспективе посредством установления динамичного взаимодействия с окружающей средой
Сфера концентрации внимания менеджера	Взгляд внутрь организации, поиск путей более эффективного использования ресурсов	Взгляд вовне, поиск новых возможностей в конкурентной борьбе, адаптация к изменениям в окружающей среде
Учет фактора времени	Ориентация на краткосрочную и среднесрочную перспективу	Ориентация на долгосрочную перспективу
Основа построения системы управления	Определение функций и организационных структур, процедуры, техники и технологии управления	Формирование кадрового потенциала системы информационного обеспечения и изучения рынка
Подход к управлению персоналом	Взгляд на работника как на ресурс организации, как исполнителя отдельных работ и функций	Взгляд на работников как на основу организации, ее главную ценность и источник ее благополучия
Критерий эффективности управления	Прибыльность и рациональность использования производственного потенциала	Своевременность и точность реакции организации на новые запросы рынка и изменения в окружающей среде



Процесс формирования стратегического плана начинается со стратегического анализа, являющегося этапом предплановых исследований, на котором системно рассматриваются факторы внешней деловой среды и ресурсный потенциал предприятия.

В ставшей классической монографии "Стратегическое управление" И. Ансофф отмечает, что в стратегическом управлении планирование изменений возможностей сочетается с планированием стратегии. Это первое отличие. Второе отличие стратегического управления от стратегического планирования – систематическое преодоление сопротивления переменам в ходе реализации планируемой стратегии и планируемой смены организационных возможностей [2]. Другой исследователь, Д.Хасси считает, что стратегическое управление "можно рассматривать как более полный способ управления бизнесом, рассматривающий не только рынки и принятия решений, но также и социальное развитие, внедрение и "соответствие" стратегии организационной структуре и климату" [9].

Самым сложным в процессе управления поэтому является переход от стадии планирования к реализации намеченных ориентиров. В стратегическом управлении существует два канала, которые разукрупняют базовую стратегию, определяют конкретные направления ее реализации, переход от плана к конкретным действиям. В соответствии с контуром стратегического планирования таковыми являются продуктовые и функциональные стратегии.

Процесс стратегического управления в целом схематично выглядит следующим образом:

**Таблица 2. Процесс стратегического управления**

<i>Стратегическое управление</i>		
Продуктовые стратегии		Стратегический контроль
Стратегическое планирование	Стратегическое регулирование	
Функциональные стратегии		

Целеполагание представляет собой следующий после стратегического анализа этап формирования стратегического плана. Для определения желаемого состояния предприятия в перспективе важнейшим моментом становится выбор направления развития, в свою очередь определяемого миссией предприятия. Ценности руководства оказывают свое воздействие на разработку конкретных показателей, позволяющих формализовать процесс целеполагания, количественно определить те позиции, которые предприятие должно иметь в результате выполнения стратегического плана.

Контур стратегического планирования характеризуют следующие его параметры:



**Схема 1. Контур стратегического планирования**

Принципиальное отличие контура стратегического планирования от других моделей формирования стратегического плана обнаруживается на этапе стратегического выбора. При использовании принципа иерархичности в разработке стратегий процесс стратегического планирования в любом случае начинается с разработки базовой стратегии, определяющей курс на реализацию приоритетных целей развития предприятия в рамках имеющихся ресурсов и стратегических альтернатив. Западные исследователи называют такую стратегию корпоративной. Модели Гарвардской школы бизнеса и Г. Стейнера останавливаются на данном уровне рассмотрения проблемы. В модели И. Ансоффа декомпозиция корпоративной стратегии осуществляется в большей мере в плане диверсификации деятельности, корпорация рассматривается в аспекте получения системного (синергического) эффекта.

При иерархическом построении стратегического плана одновременно с корпоративной (базовой) стратегией разрабатываются стратегии развития каждого крупного структурного подразделения предприятия. В качестве классификационного признака, определяющего качественные отличия таких стратегий используется разделение структурных единиц на линейные, использующие стратегию "продукт/рынок", и функциональные, отвечающие на предприятии за эффективность использования какого-либо конкретного ресурса или конкретную сферу деятельности. Соответственно базовая стратегия конкретизируется и как стратегия "ресурсы/возможности". В линейных подразделениях разрабатываются бизнес-проекты, охватывающие весь жизненный цикл конкретного продукта. Функциональные подразделения разрабатывают функциональные стратегии. Матричный характер формирования бизнес-проектов и функциональных стратегий (стратегические ресурсы используются при производстве каждого из продуктов, критерием нахождения компромисса является наиболее эффективное их использование), позволяет делать вывод о возможности "сходимости" процедуры согласования данных стратегий и их соответствии базовой стратегии предприятия. Именно в этом состоит процесс стратегического регулирования и координации.

Формирование стратегического плана – не самоцель, а только начальная точка долгого процесса его реализации, осуществляемого как высшим

руководством предприятия, так и руководителями его крупных структурных подразделений.

Естественно, необходимо оценивать эффективность реализации разработанной стратегии, учитывая различные ситуации. При высокой эффективности осуществляются дальнейшие действия в соответствии с выбранной стратегией. При низкой эффективности (например, в силу изменений внешней деловой среды, ресурсного потенциала предприятия, ценностей руководства и т.д.) возникает необходимость в переформулировании базовой стратегии и разработке нового стратегического плана. Переформулирование базовой стратегии необходимо и тогда, когда разработанный стратегический план полностью реализован.

### **Библиография**

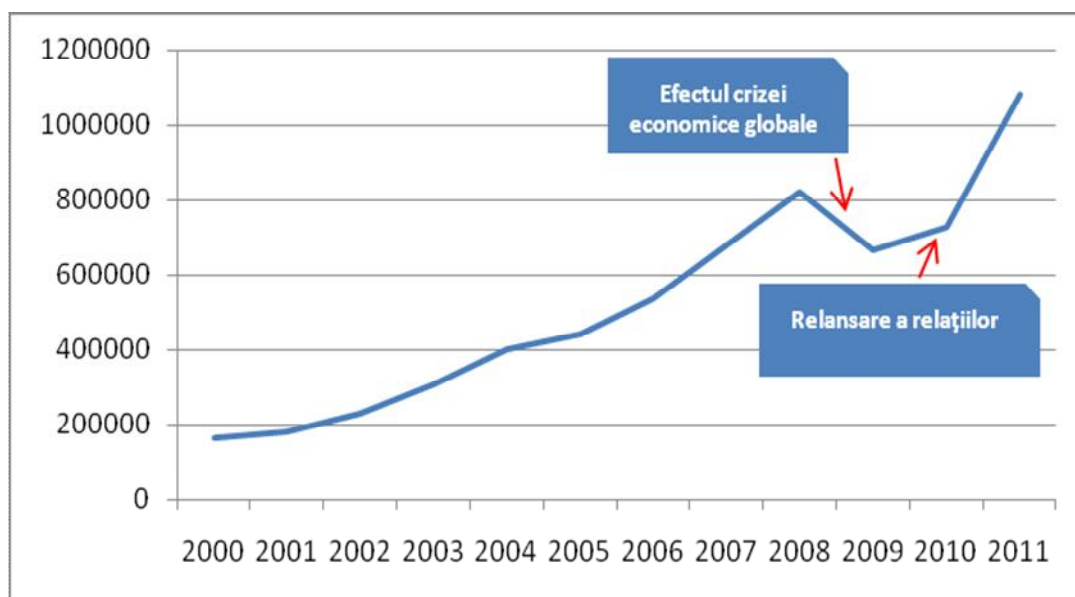
1. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. – М.: Прогресс, 1988.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
3. Schendel D.E., Hatter K.J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceeding. August, 1972.
4. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases. 2nd ed. Chicago, The Dryden Press, 1983.
5. Pearce J.A., Robinson R.B. Jr. Strategic Management. 2nd ed. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985.
6. Люшкинов А.Н. Стратегический менеджмент. М.: Юнити, 2000.
7. Виханский О.С. Стратегическое управление. М., 1948.
8. Стратегическое планирование и управление / под ред. проф. А.Н. Петрова. Ч. 1.: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1999.
9. Хасси Д. Стратегия и планирование. СПб: Питер, 2001.

## SCHIMBURILE COMERCIALE ÎN COMERȚUL CU PRODUSE AGROALIMENTARE ÎNTRE REPUBLICA MOLDOVA ȘI STATELE UNIUNII EUROPENE

*Ilie LUPU, drd., IEFS*

*Cet article contient une analyse de l'évolution des opérations d'importation et d'exportation de produits alimentaires au cours de 2001-2011. Analyse reflète des résultats et les informations qui figurent sur les principaux produits qui dominent la structure des exportations et des importations de produits agricoles, la géographie des exportations et des importations.*

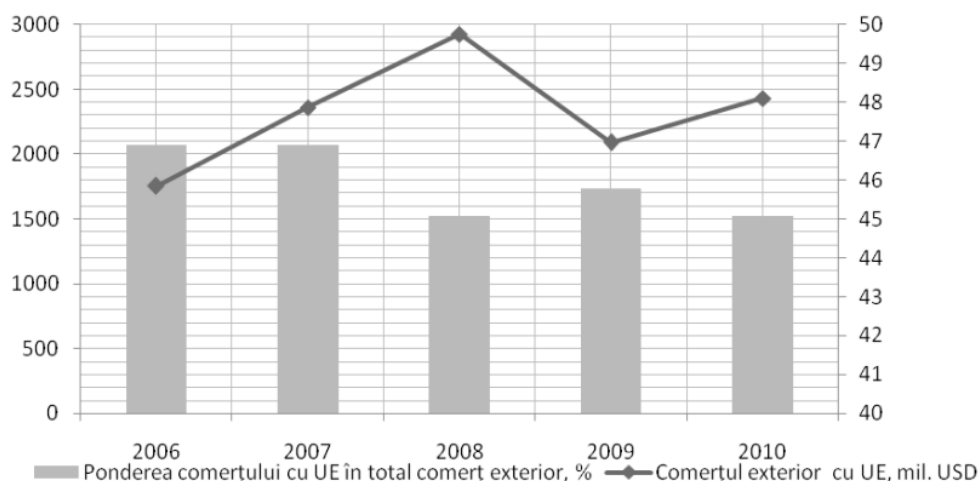
Uniunea Europeană este un partener economic important al Republicii Moldova. Acest fapt se referă la diverse aspecte ale activității economice: comerț exterior, investiții străine și remiteri. Deosebit de intens decurg relațiile comerciale cu UE. În perioada anilor 2006-2010, grupul țărilor UE a menținut o pondere relativ constantă în comerțul exterior al RM, ce a variat între 45 și 47%. Până la criză, comerțul cu UE a avut o tendință de creștere, în 2008 înregistrând o valoare de aproximativ 2,92 mild. USD (figura 1).



**Fig. 1. Comerțul exterior a Republicii Moldova  
cu Uniunea Europeană (27), mii USD**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor preluate de pe:  
<http://www.trademap.org/stDataAvailability.aspx>.

În 2009, în contextul crizei economice mondiale, s-a produs o reducere drastică a comerțului cu UE. (figura 1, 2) Anul 2010 a fost marcat de o relansare a relațiilor comerciale cu UE, volumul comerțului a atins o valoare de 2,43 mild. USD, însă acest nivel este inferior celui înregistrat în anul 2008.

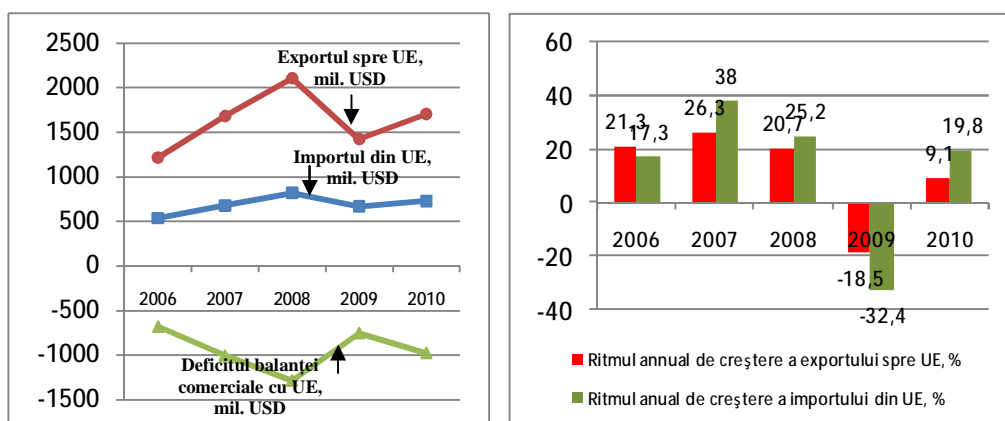


**Fig. 2. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova cu Uniunea Europeană**  
 Sursa: Elaborat de autor în baza datelor preluate de pe: <http://www.statistica.md/>

Începând cu anul 2006, în comerțul cu UE Republica Moldova a devenit beneficiarul regimului de preferințe comerciale – GSP + (Sistemul General de Preferințe Comerciale – General System of Preferences). Acest regim de preferințe comerciale tarifare are ca scop primar de a promova dezvoltarea sustenabilă a țărilor, ce au o poziție vulnerabilă în comerțul extern.

Din 2008, relațiile comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană se desfășoară în cadrul regimului de Preferințe Comerciale Autonome – ATP (Autonomus Trade Preferences). Acest regim bilateral asimetric a extins scutiile tarifare și cantitative pentru exporturile spre UE, originare din Moldova, cu excepția unui număr limitat de produse agricole.

În relațiile comerciale cu UE, Republica Moldova este importator net. În general, până la criză, creșterea importurilor din UE devansa majorarea exporturilor spre această regiune. O diminuare a deficitului balanței comerciale cu UE s-a produs în 2009 – în condițiile crizei, exporturile către UE au scăzut doar cu 18,5%, în timp ce importurile s-au redus cu 36,4% (figura 3). În 2010 s-a revenit la situația precedentă în relațiile cu UE, totuși nivelul importului și exportului a fost sub valorile înregistrate în 2008.

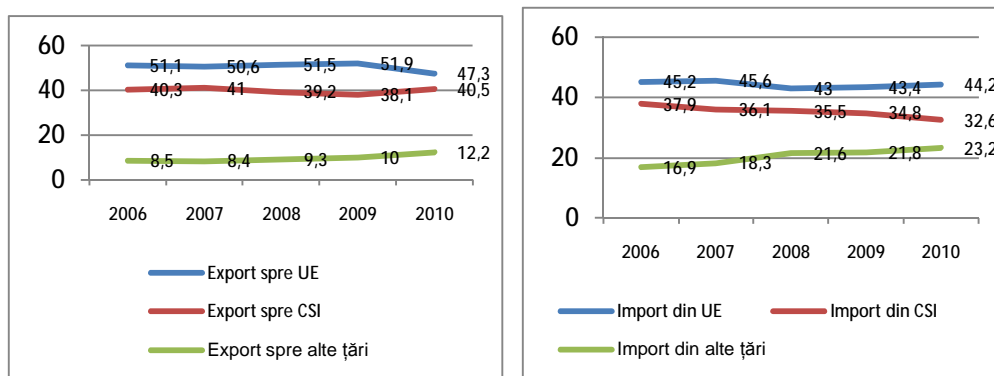


**Fig. 3. Relațiile comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană. Evoluția exportului și importului**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor preluate de pe: <http://www.statistica.md/>.

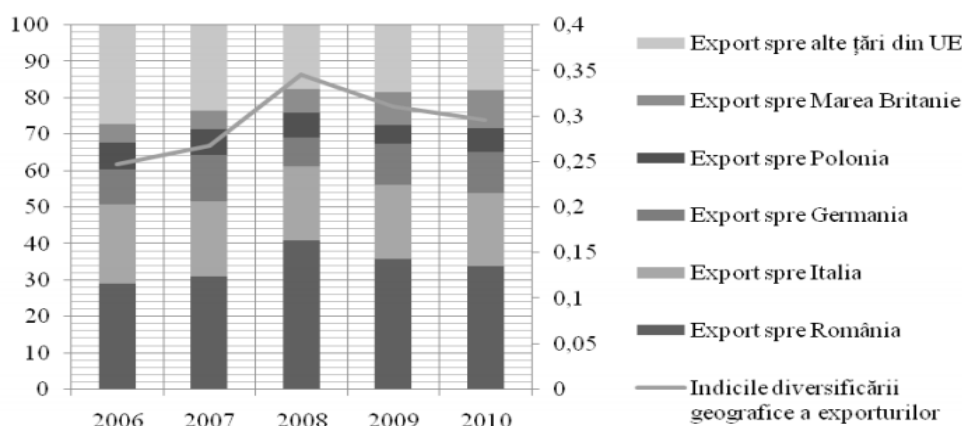
Aproximativ jumătate din exporturile Republicii Moldova sunt orientate spre UE, restul exportului este direcționat, în special, către statele CSI (figura 4). În 2010 s-a

produs o ușoară reducere a ponderii exporturilor către UE. Relansarea economică lentă, ce se produce în UE (creștere economică de 1,76% în 2010), a cauzat o sporire a exportului către această regiune de doar 9,1%, în timp ce exporturile spre CSI, regiune care a avut o avansare economică bună în 2010 (creștere economică de 4,55%), au crescut cu 27,2%. În cazul importului UE, de asemenea, este principalul partener comercial. Ponderea importului din UE în total import are o evoluție relativ constantă, ce în perioada anilor 2006-2010 a variat într-un coridor de 43-45,6%.



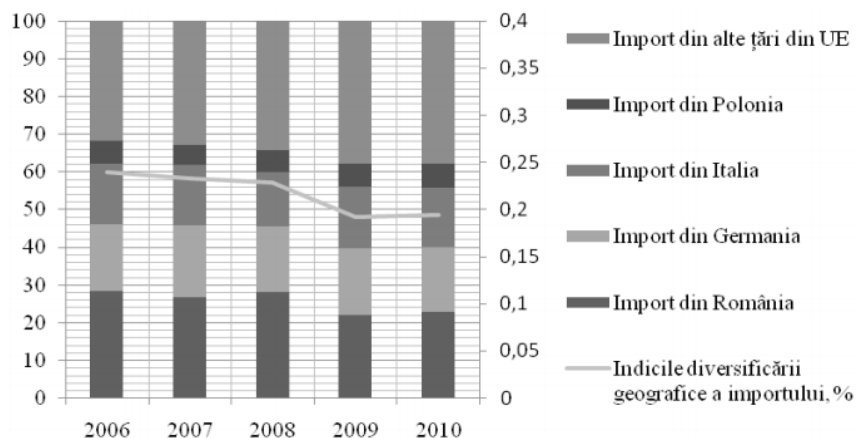
**Fig. 4. Structura geografică a exportului și importului Republicii Moldova, %**  
Sursa: Elaborat de autor în baza datelor preluate de pe: <http://www.statistica.md/>

Exportul spre UE are o diversificare geografică redusă. Diversificarea geografică calculată în baza **Indicelui Herfindahl-Hirschman** [3], indică asupra unui grad înalt de concentrare, în perioada 2006-2010 acest indicator a variat într-un coridor de 0,24-0,34. Exportul spre UE în proporție de peste 75% este direcționat spre 4 state: România, Italia, Germania și Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (până în 2008 în primele 4 state intra Polonia, în 2009 Marea Britanie a devansat-o). Importul din UE, de asemenea, este concentrat, însă mai puțin ca exportul și se atestă o continuă diminuare a acestui parametru. Principalele țări ale UE din care Moldova importă sunt: România, Germania, Italia și Polonia. Ponderea acestor 4 țări în importul din UE a avut o continuă scădere de la 68% în 2006 la 62% în 2010. Această scădere este cauzată de reducerea ponderii importului din România, ce s-a diminuat de la 28,4% în 2006 la 23,4% în 2010. Pe de altă parte, se atestă o evoluție constantă a ponderii importului din Germania, Italia și Polonia.



**Fig. 5. Structura geografică a exporturilor cu statele Uniunii Europene, %**  
Sursa: Elaborat de autor în baza datelor preluate de pe: <http://www.statistica.md/>

În exportul spre UE s-au produs unele modificări structurale: pe de o parte a crescut ponderea mașinilor și echipamentelor pentru transport și a materiale brute necomestibile, iar pe de altă parte a scăzut cota articolelor manufacturate diverse, și a băuturilor și tutunului. Per ansamblu, aceste modificări au determinat o ușoară diversificare a produselor exportate spre UE. Indicele HHI în baza căruia s-a calculat diversificarea produselor, a avut o scădere de la 0,27 în 2006 la 0,25 în 2010.



**Fig. 6: Structura geografică a importurilor din statele Uniunii Europene, %**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor preluate de pe: <http://www.statistica.md/>

În exportul către UE, ponderea produselor agro-alimentare este mult mai mică decât în exportul total al Republicii Moldova (în 2010 aveau o pondere de peste 25% în exportul total, comparativ cu 16,8% în exportul spre UE.). Acest fapt este cauzat de necorespunderea categoriei date de produse la standardele tehnice existente în UE. Republica Moldova a început procesul de racordare la standardele UE de reglementare tehnică, totuși acest proces este foarte costisitor în condițiile unor resurse naționale limitate și decurge destul de lent.

De la introducerea regimului ATP, pentru majoritatea produselor moldovenești, supuse limitărilor cantitative nu au fost atinse cotele de export. Excepție fac exportul de alac și vinuri, iar în 2010 au fost depășite cotele de export pentru porumb și orz. Această situație este cauzată de faptul că:

- limitările cantitative se aplică produselor moldovenești de origine vegetală sau animală, care nu satisfac cerințele tehnice existente în UE;
- evoluțiile din agricultură sunt modeste, respectiv capacitatea acestora de a asigura exportul este redusă. În perioada anilor 2006-2010, producția agricolă a scăzut anual în medie cu 0,4%.

În cazul importului nu s-au produs modificări structurale esențiale. Importul din UE este predominant de produse industriale: produse chimice, produse manufacturate și mașini și echipament pentru transport. Totuși, importul de produse este relativ diversificat, pentru anul 2010 indicele HHI, are o valoare de 0,12.

### Concluzii

UE va continua să rămână principalul partener economic al Republicii Moldova. Totuși, există factori, ce ar putea diminua intensitatea relațiilor economice și care, pe de o parte, țin de evoluțiile economice modeste în UE, iar pe de altă parte, în special, de promovarea lentă a reformelor în Republica Moldova. Economia națională este puternic dependentă de dinamica economiei Uniunii Europene. Evoluțiile economice nefaste din UE, în special în România, Italia, Germania și Portugalia ar putea avea efecte

nefavorabile asupra fluxurilor orientate spre Republica Moldova: remiteri, plățile pentru importul produselor moldovenești și investiții străine.

Pe de altă parte, intensificarea reformelor structurale în Republica Moldova ar adăuga calitate în relațiile economice cu UE:

- realizarea măsurilor necesare pentru ajustarea la standardele de calitate europeană, care vizează: infrastructura, instituțiile, procedeele va stimula exportul spre UE;

- ameliorarea mediului de afaceri va provoca sporirea interesului pentru noi proiecte investiționale în Republica Moldova din partea agenților economici din UE.

### Referințe bibliografice

1. <http://www.statistica.md/http://www.trademap.org/stDataAvailability.aspx>
2. <http://www.statistica.md/>
3. [http://fr.wikipedia.org/wiki/Indice\\_de\\_Herfindahl-Hirschmann](http://fr.wikipedia.org/wiki/Indice_de_Herfindahl-Hirschmann)
4. Monitorul Economic: analize și prognoze trimestriale. Numărul 12 / Q1 2008. Centrul de Politici Economice al IDIS "Viitorul".
5. Notă informativă a ME cu privire la valorificarea contingentelor tarifare acordate de UE pentru perioada 01.01.2010 – 03.09.2010



## EVOLUȚIA MANAGEMENTULUI CORPORAȚIILOR TRANȘNAȚIONALE: EXPERIENȚE ȘI REALIZĂRI

*Alexandru ȘARCO, drd., IEFS*

*This article highlight some particularities of the process of formation of contemporary transnational corporations. Are analyzed some specific particularities of process of functioning and managing the first prototypes of TNCs. The management of transnational corporations involves, along with other measures, conducting the expansionist activities of TNCs, along with elaboration of transnationalization measures of TNCs.*

**Cuvinte cheie:** *management, corporații transnaționale, investiții străine directe, gestionare, control.*

Una dintre cele mai importante tendințe din economia modernă constă în accelerarea ritmului de creștere a proceselor de integrare, aprofundarea interacțiunii structurilor de reproducere din diferite țări, care promovează activitățile întreprinderilor multinaționale. În prezent, vânzările filialelor străine ale corporațiilor transnaționale (CTN) sunt mult mai mari decât volumul de ”libere vânzări” din comerțul internațional. Cea mai mare parte a exportului de capital sub formă de investiții directe provine din contul CTN, de altfel ca și marea majoritate a investițiilor în dezvoltarea tehnologiilor know how.

Cele mai mari CTN (de exemplu, General Motors, Ford, IBM, Royal Dutch Shell) gestionează fonduri care depășesc mărimea venitului național a multor state suverane și natura internațională a operațiunilor pe care le îndeplinesc le face imune la orice controlul din partea guvernelor naționale. Actualmente tot mai vehement se resimte influența CTN pe piața autohtonă, fapt ce atestă potența capitalului național care este în măsură să concureze pe piața europeană și cea internațională doar în cazul în care acesta va fi structurat într-un conglomerat financiar-industrial, analogic celor internaționale și care vor fi capabile să urmărească o politică economică externă activă.

Analizând CTN ca un subiect al gestionării manageriale la nivel internațional, apare întrebarea: care este istoria evoluției corporațiilor transnaționale, cum au evoluat aceste forme organizaționale până la analogia aceea ce avem la momentul actual în acest domeniu? Până în prezent, această problemă rămâne extrem de controversată, dezvoltată ambiguu în literatura universală de specialitate. În majoritatea cercetărilor CNT sunt relatate ca un fenomen care apare relativ târziu. Cu toate acestea, formele care preced CNT pot fi considerată Hanseatic League și East India Company. Aceste organizații într-o oarecare măsură, corespund cerințelor procesului economic la nivel mondial, deoarece este demonstrat că ei au realizat un volum mare de producție la scară largă, astfel au efectuat operațiuni comerciale pe teritorii extinse. Activitățile de finanțare ale acestora au contribuit în cele din urmă la modificarea activă a procesului economic.

Odată cu căderea feudalismului, care în mod natural a coincis cu marea descoperiri geografice, relațiile de piață s-au consolidat și au dobândit un caracter internațional. Acest proces a fost favorizat atât de politica colonială a liderilor puterii europene cât și prin activitățile desfășurate de societățile comerciale monopoliste, care au devenit mult mai frecvente odată cu dezvoltarea capitalismului.

Un rol imens în geneza managementului corporațiilor transnaționale l-a jucat dezvoltarea comerțului la distanțe lungi, care a existat pentru multe secole, și care a fost coloana vertebrală a dezvoltării CTN. Acest proces implică un mare risc, de rând cu concurența acerbă, dar și profituri extraordinare și dezvoltarea competitivității.

Dorința de a elimina concurența și de a instaura monopolul există pretutindeni și a fost prezentă în toate timpurile. La începutul secolului XVII, apar marile monopoluri comerciale.

Cel mai mare din ele sunt considerate companiile olandeze și cele britanice din lanțul East India Company.

East India Company olandeză a fost înființată în anul 1602, cu asistența directă a guvernului olandez, care a încercat să combine activitățile întreprinzătorilor mici care aveau relații comerciale cu India, fapt care a condus la apariția concurenței și competitivității. Scopul principal al companiei olandeze a fost asigurarea monopolului unei singure companii asupra comerțului cu bunuri cu India și interzicerea rutelor spre India pentru restul antreprenorilor. Acestei companii i se garanta monopolul comercial la Est de Capul Bunei Speranțe și la Vest de Strâmtoarea Magellan și dreptul de a duce "lupte defensive", de a încheia acorduri și alianțe pentru a construi forturi. Monopolul companiei olandeze periodic era reînnoit până la lichidarea acesteia în anul 1798.

De la începutul și până la sfârșitul existenței sale, compania olandeză unită a fost lider de piață în ceea ce privește volumul de afaceri, tonajul flotei europene și regionale, acoperirea geografică, precum și prima care a atins succese evidente în domeniul managementului corporațiilor transnaționale.

Spre deosebire de olandezi, British East India Company, după cum a remarcat Marx, – a început cu simpla dorința de tranzacționare pentru proprii agenți și construirea depozitelor pentru mărfurile lor. Pentru a proteja fabricile și stocurile de marfă, aceasta a început construcția de forturi.

Abia la mijlocul secolului XVIII British East India Company a depășit rivalul său olandez prin influența politică și numărul de personal din contul extinderii treptate a funcțiilor administrative și de guvernare pe teritoriul ocupat.

Corporațiile transnaționale au cunoscut o creștere semnificativ de intensă în perioada anilor 1960 – 1970 de ani, când acestea au cunoscut o nouă fază în dezvoltarea capitalismului monopolist. CTN sunt clasificate ca monopoluri internaționale și existența lor nu este accidentală sau arbitrară. Cu toate acestea, activitatea lor diferă în mod semnificativ de monopoluri care s-au consolidat în formă de carteluri, syndicate, trusturi etc. Acestea nu sunt destinate divizării formale a piețelor și a sferelor de influență și acționau nu doar în sfera de circulație. Accentul era pus pe producția orientată spre sucursalele străine și subdiviziunile de realizare a mărfii.

Actualmente, literatura de specialitate nu recunoaște CTN drept o formațiune economică nou formată, ele sunt considerate ca forme de manifestare a tendinței capitalului străin spre extinderea asociată cu particularitățile capitalismului din ultimul sfert al secolului XX situat la un stadiu specific de dezvoltare.

În stadiul incipient de dezvoltare a capitalismului forma dominantă de expansiune era considerat comerțul cu bunuri (exportul de mărfuri). La sfârșitul secolului al XIX-lea începe extinderea peste hotarele naționale a unei forme noi a capitalului de împrumut, și anume exportul de capital pentru obținerea unui procent mai mare din exporturi decât este posibil în țară. În literatura de specialitate acest tip de export este numit "investiții de portofoliu". De exemplu, la începutul secolului XX Marea Britanie era considerată cel mai mare exportator de capital. În 1913, peste 90% din investițiile străine erau reprezentate de investițiile de portofoliu. Exportul de capital în această formă nu-i permite exportatorului să controleze întreprinderile străine.

Corporațiile transnaționale în calitate de monopol internațional sunt indicatorul perfect pentru măsurarea nivelului de concentrare a capital și producției peste frontierele naționale. Ele dețin o poziție stabilă nu numai în plan național, ci și în economia mondială. În acest sens, CTN pot fi cercetate ca oligopoluri, iar proprietățile, managementul, producerea și vânzările sunt realizate în jurisdicția mai multor state-

națiuni. Sediul central este situat într-o singură țară iar granturile sunt obținute din alte țări. Scopul principal al corporației este de a asigura producția de bunuri pe piața mondială, cu costuri minimale pentru a maximiza profiturile. Acest lucru este pus în aplicare în forma investițiilor străine directe.

Gestionarea managerială a activității specifice a CTN constă în faptul că acestea creează și-si extind filialele-fiice de rând cu instituirea controlului asupra activităților lor iar investițiile în străinătate sunt posibile în cazul în care:

1. Capitalul, în procesul de concentrare și centralizare ajunge la un asemenea nivel, încât acesta este capabil să suporte riscul și costul perioadei de start-up, fapt ce se referă la crearea de producției inovatoare în străinătate. Aici se includ oportunitățile de finanțare a monopolurilor – posibilități generate de interdependența dintre capitalul de producere și cel capitalul bancar, legile și reglementările țării care exportă capitalul și țara importatoare, care stimulează investițiile efectuate în străinătate.

2. Există instituții internaționale în domeniile economic, comercial și monetar, precum și în sfera politicii fiscale, eficiente în pe termen lung în cazul exportului de producția în străinătate și care cauzează tranzacții financiare profitabile.

3. Nivelul de dezvoltare al sistemului internațional de comunicare facilitează schimbul de mărfuri și acțiunile de coordonare între întreprinderea-mamă și filialele sale.

4. Țara, în care au fost injectate investiții străine directe, este obligată să creeze un cadru instituțional care va asigura în viitor funcționarea producției, și va asigura intrarea mărfii și a producției pe piețele lor.

Există un lucru bine de știut în perioade de criză economică. Prin intermediul resurselor externe CTN își structurează mult mai lejer comportamentul în timpul crizelor economice. Ele sunt capabile de a preveni schimbările incomode și să le stimuleze pe cele profitabile și necesare. Însă, în unele privințe, criza este benefică CTN, deoarece apare posibilitatea de a scăpa de anumiți concurenți care nu au sprijin inerent. Managementul corporațiilor transnaționale demonstrează abilitatea acestora de a suporta cu ușurință experiența crizelor, acesta fiind un semn important al vitalității lor, și cel mai important semn de flexibilitate și putere.

Putem confirma cu fermitate că condițiile de activitate ale CTN, începând cu anii 60 ai secolului trecut s-au îmbunătățit substanțial. Acest lucru este asociat cu dezvoltarea transportului și comunicațiilor și comprimarea specifică a ciclului de producție. Guvernele multor țări, în special al Statelor Unite ale Americii, au început să creeze condiții mai favorabile pentru corporațiile transnaționale. Corporațiile americane care doreau să-și mărească proprietatea, au efectuat investiții majore în Europa de Vest ca răspuns la formarea pieței europene comune.

Necesitatea extremă de materii prime, în special de petrol, au extins în mod dramatic activitatea lor în Orientul Mijlociu și alte regiuni. Ripostând, corporațiile europene și cele japoneze, începând cu mijlocul anilor 80 ai secolului trecut, de asemenea, și-au extins operațiunile în toate regiunile de pe glob. Astfel, dacă investițiile străine directe ale SUA în anul 1950 constituiau 11.8 miliarde dolari, apoi în anul 1984 au crescut la 233, 4 miliarde dolari SUA și alcătuiau aproximativ 40% din investițiile la nivel mondial [1].

Înainte de al doilea război mondial, SUA investea de regulă în America Latină. Americanii, de asemenea, investeau semnificativ în industria de petrol, care la un moment dat a ajuns la 36% din totalul investițiilor directe ale SUA în țările subdezvoltate. La începutul anilor 70, americanii erau considerați mai mult investitori străini decât exportatori de produse finite autohtone. Corporațiile transnaționale americane considerau mult mai profitabil să investească în străinătate decât să producă în țară. De exemplu, produsele fabricate de CTN americane în străinătate, creștea de

patru ori mai repede decât exporturile americane. Astfel, o parte substanțială a produselor și bunurilor finite erau produse în străinătate.

Trebuie de accentuat faptul că, în anii 1970-1980 s-a redus în mod semnificativ decalajul tehnologic dintre economia SUA și economiile țărilor capitaliste dezvoltate, ceea ce a contribuit la crearea anumitor obstacole în activitățile derulate de firmele din SUA și, dimpotrivă, a facilitat activitatea firmelor europene și japoneze.

Actualmente se observă o rivalitate activă a corporațiilor transnaționale atât pe piețele europene, cât și pe cele internaționale. Există interpretări și explicații diferite ale procesului de activare bruscă a capitalului. Literatura de specialitate explică acest fapt prin existența a două motive principale [2].

Prima motivație ține de teoria comerțului, iar al doilea motiv ne relevă despre obținerea de profituri mai mari în străinătate. În acest sens, savanții acordă o atenție deosebită barierelor comerciale, ratelor de schimb și climatului politic favorabil. De asemenea, un accent deosebit se pune pe importanța schimbărilor tehnologice, reducerea costurilor de transport și o îmbunătățire semnificativă a mijloacelor de comunicare – toate acestea în comun subliniază rolul concurenței de tip oligopol.

Potrivit Organizației Națiunilor Unite privind corporațiile transnaționale, la mijlocul anilor 90 existau peste 44 500 astfel de structuri, care controlau mai mult de 276 000 companii afiliate. CTN își extind activitățile prin achiziționarea sau crearea de noi întreprinderi, asociații în participațiune, sau angajarea printr-un alt fel de asociere [3].

Pentru aceste operațiuni nu se utilizează în mod necesar exportul de capital și reinvestirea profiturilor obținute în străinătate. CTN prin absorbție atrag firmele străine primind credit la locul de achiziție pentru efectuarea tranzacției. Corporațiile transnaționale utilizează și aplică și alte metode manageriale.

Conform datelor pentru prima jumătate a anilor 90 ai secolului trecut, aproape 90% din volumul global al investițiilor străine directe se află în mâinile societăților-mamă ale statelor industrializate, reprezentate de Statele Unite ale Americii, Franța, Marea Britanie, Germania și Japonia etc. Actualmente, ele controlează o sferă mult mai largă și aici trebuie să luăm în considerare contractele de gestionare managerială, precum și alte forme de participare [4].

Managementului corporațiilor transnaționale presupune anumite măsurile de promovare a activităților acestora pe piețele externe devenind o parte a actului general al politicilor externe ale țărilor beneficiare, coordonate cu interesele sale economice. Valorificarea posibilităților CTN spre binele economiei naționale are un efect benefic asupra performanței economiei mondiale în ansamblul său. În special, în SUA, una dintre consecințele acestei politici a fost saltul investițional în propria economie, favorizat de corporațiile transnaționale americane.

În UE, o astfel de politică, asortată cu crearea unei piețe interne comune, a dus la o creștere bruscă a numărului de fuziuni și achiziții între CTN, la restructurarea formei corporative a economiei din Europa de Vest ca un tot întreg, ceea ce a favorizat concurența sănătoasă împotriva companiilor multinaționale americane și japoneze. Actualmente, doar economia Japoniei rămâne la „dublu standard”: încurajează expansiunea externă a monopolurilor naționale prin opunerea numeroaselor obstacole în calea de penetrare a pieței japoneze din partea companiilor străine.

Schimbările care au loc în economia mondială, pe de o parte, sunt stimulate de activitatea corporațiilor transnaționale, iar pe de altă parte – aceste schimbări au un efect ireversibil asupra modificărilor care au loc în CTN. În special, procesul de transnaționalizare a producției și a capitalului atrag tot mai insistent și implică întreprinderilor mici și mijlocii, care, ulterior achiziționează un caracter transnațional. Acest proces este astăzi evident inclusiv și în zonele în curs de dezvoltare și țările

emergente. Toate acestea fac necesară regândirea rolului CTN ca centre de accelerare a procesului de inovare.

Actualmente, această idee este foarte actuală, fiind și predominantă și în programele ONU cu privire la corporațiile transnaționale. Subliniind acest fapt, se impune faptul redefinirii managementului acestor formațiuni economice care practic este în conformitate cu modificările din percepțiile pe care le poate oferi aceste corporații de a promova schimbări structurale și de a stimula progresul tehnico-științific. CTN operează la nivel global, și, prin urmare, sunt capabile și în măsură să răspundă rapid la schimbările pe care le impune concurența internațională.

Într-adevăr, CTN în multe ramuri (textile, electronice, electrocasnice) joacă rolul de conductor al noilor tehnologii din țările dezvoltate către țările mai puțin dezvoltate. Aceasta se manifestă nu numai prin numărul tot mai mare de sucursale, dar, și prin acorduri de subcontractare cu firme din diferite țări. CTN ajută companiile cu care au relații de cooperare să se ridice la un înalt nivel economic, organizând pentru ele oportunități de elaborare a inovațiilor, favorizând cooperarea în domeniul cercetării, prin schimbul de licențe pentru produse și tehnologii noi etc. Aceste acorduri face posibilă cooperarea dintre firme din diferite țări, creând noi situații economice, caracteristice proceselor transnaționale.

Acordurile de cooperare, adesea sunt caracterizate prin eficiență ridicată, factorul de productivitate crescută și prețuri mai mici pentru bunuri și servicii. Această evoluție se datorează în mare parte transnaționalizării de capital și crearea băncilor transnaționale. Expansiunea internațională a corporațiilor industriale a impus soluționarea problemei surselor de finanțare suplimentare. Băncile transnaționale au ocupat poziția centrală în procesul de conectarea CTN la piețele de capital internaționale.

O trăsătură caracteristică a CTN este abilitatea acestora de a îmbina managementul strategic cu un anumit grad de independență în vederea gestionării cu succes a filialelor și reprezentanțelor sale din diferite țări ale lumii. De regulă, CTN recurg în activitățile lor practic la toate operațiunile disponibile de afaceri internaționale. Transnaționalizarea lumii conduce la raționalizarea proceselor de producție și alinierea condițiilor economice din diferite țări. Este știut faptul că activitățile corporațiilor transnaționale sunt benefice atât pentru economia națională de unde provine această companie, la particular, cât și pentru economia mondială, la general.

Cu toate acestea, companiile transnaționale care doresc să își protejeze investițiile și a minimiza riscurile politice și economice ale investiției, depun eforturi deosebite pentru a influența starea de lucruri în țările gazdă. Acest fapt trezește nemulțumire și conduce la reacții adverse din partea țărilor în curs de dezvoltare, mai ales din partea antreprenorilor naționali și de regulă, sunt susținuți de guvernele lor.

Din punctul de vedere al țărilor-gazdă transnaționalizarea poate fi adesea văzută ca exportul de capital din țară și erodarea propriilor oportunități economice. Prin urmare, CTN aproape întotdeauna întâlnesc rezistență din partea anumitor cercuri, care necesită instituirea unui mecanism supranațional de reglementare a activităților.

Astfel, din cele relatate putem concluziona că în sfera de activitate a CTN sunt în mod tradițional, se află cele mai mari și mai moderne întreprinderi, care ”lucrează” nu este atât pe interior, cât pe piețele internaționale. Deseori CTN monopolizează producția în industriile respective, deși nu întotdeauna este neapărat proprietatea lor. Aceasta, desigur, agravează problemele economice ale țării în care activează companiile multinaționale.

În consecință, în cazul în care acțiunile CTN sunt greu de controlat, este și mai greu de stabilit un control efectiv asupra lor în țările slab dezvoltate, țările în tranziție și în curs de dezvoltare. Corporațiile transnaționale care operează în diferite sectoare ale

industrii mineritului, petrochimie, petrol și gaze, electronică și inginerie, coordonează producția și comercializarea acestora prin intermediul companiilor-fiice împrăștiate pe diferite continente, controlează procesele de cooperare internațională și expertiză la scară globală.

Disponând de o bază industrială universală, corporațiile transnaționale promovează un management și o politică productivă și comercială care poate asigura optimizarea planificării producției, eficientizarea pieței de mărfuri, o politică dinamică în domeniul investițiilor în activitățile de cercetare și inovare, în programe naționale, la nivel național, continental și internațional pentru toate filialele societății-mame ca un tot întreg.

#### **Referințe bibliografice**

1. Майценко Ю.М. Развивающиеся страны: проблемы и ограничения деятельности транснациональных корпораций Киев Наук. Думка, 1989г.
2. Colin Drury. Management and Cost Account, Cengage Learning; 7Rev Ed edition. 816 pages, 2007.
3. UNCTAD World Investment Report, 1998г.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997г.

## REFORMELE INSTITUȚIONALE CA PREMISĂ PENTRU DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A MOLDOVEI

Constantin AGAFIȚĂ, drd., IEFS

*The article aims to describe the need to study and reform of institutionalism in order to redefine the organization's structures in the economy and market relations. A systematic approach is needed to identify and effectively use of the institutions and actors involved in reforms. Public sector reform should be achieved in the managerial systems, organizational structures and at legislative levels, which is accompanied by structural reforms. Market mechanisms allow to public sector to approach to public needs and to create a modern administration based on efficiency, effectiveness and openness to change. The need to find measures and directions towards desired progress requires development and implementation of institutional reforms.*

În timp ce societatea modernă a conștientizat de mai mult timp că sistemul instituțional joacă un rol fundamental în dezvoltare, Republica Moldova se află în fazele incipiente ale acestui proces. Am putea afirma că problematica ce ține de instituții și instituționalism ocupă un loc nesemnificativ în cercetarea economică din Republica Moldova. Acesta fiind un factor negativ ce a influențat depășirea în totalitate tranziției ei spre economia de piață.

Evoluția instituțională ce are la bază atât disponibilitatea cât și productivitatea resurselor este influențate semnificativ de mediul instituțional și politic. Entuziasmul cu care se confruntă actorii economici depind în mare parte de instituțiile existente, instituții care pot fi eficiente sau ineficiente.

Un sistem instituțional favorabil manifestării libertății economice și proprietății private este capabil să asigure premisele fundamentale ale prosperității. Iată câteva argumente fundamentale:

- influențează utilizarea eficace a resurselor economice;
- onorează acțiunile de succes și le penalizează pe cele ineficiente;
- contribuie la preziceri în procesul de luare a deciziilor antreprenoriale;
- avansează extinderea comerțului internațional și a migrației capitalurilor;
- orientează impulsurile antreprenoriale spre activități productive.

Evoluția tehnologică și socială ce are loc în lume are o dinamică diferită datorită structurii de stimulente și constrângeri ce acționează în zonele (țările) respective. Ilustrări ale acestui principiu economic sunt evoluțiile înregistrate în ultimii ani în țările Europei Centrale și de Est, precum și în țări asiatice (ex., China), evoluții ce ar trebui să convingă chiar și pe cei mai consecvenți economiști că instituțiile contează și, în consecință, acestea trebuie integrate în originile fundamentale ale procesului de creștere și dezvoltare economică.

În primul rând, natură instituțională favorabilă (atât economică cât și politică) ușurează realizarea condițiilor necesare dezvoltării economice. Spre exemplu, realizarea unui asemenea climat este condiția primordială pentru dezvoltarea multor țări ex-comuniste sau din lumea a treia.

În al doilea rând, există coeziune clară între schimbarea tehnologică și cea instituțională dintr-o economie. Societățile comerciale urmăresc permanent minimizarea costurilor totale pe care le implică activitatea economică. Aceasta se poate dobândi prin schimbări tehnologice care conduc la minimizarea costurilor de producție, sau prin modificări instituționale care generează minimizarea costurilor. De asemenea, modificările tehnologice ca telecomunicațiile participă substanțial la minimizarea

costurilor de tranzacție, la fel cum modificările instituționale precum cele în domeniul impozitelor pot influența mărimea costurilor de producție.

În al treilea rând, majorarea funcțiilor statului și a majorării gradului de reglementare legislativă au un impact foarte negativ asupra randamentului și progresului. Cazul economiei socialiste în care statul verifica tot sistemul economic contra economiei de piață este sugestiv pentru sesizarea legături ce există între intervenția statului în economie și performanța economică.

În al patrulea rând, o urmare sortită a majorării intervenției guvernamentale în economie este rent-seeking. Astfel, societățile comerciale își mută centrul de interes de la satisfacerea nevoilor consumatorilor la satisfacerea nevoilor birocratice, adică utilizarea domeniului politic ca instrument de creștere a profiturilor. Rent-seeking, dobândește o tot mai mare atenție din partea economiștilor, impactează nefavorabil productivitatea, generând costuri mari.

În ultimii ani, Moldova a mers pe un drum complicat al formării sale. Determinându-și direcția sa de dezvoltare, bazată pe valori liberale ale culturii occidentale, a fost practic în totalitate probat și recreat întregul cadru normativ juridic. În contextul tranziției economice, reformele trebuie să se fie liberalizare pentru a facilita crearea instituțiilor și a mecanismelor caracteristice economiei de piață. Concepția de reformare a Republicii Moldova s-a realizat în acest cadru: liberalizarea prețurilor și respingerea sistemului planificat al economiei, simultan, creându-se mecanismele necesare funcționării economiei de piață – instituirea sistemului bancar și a pieței de capital, introducerea monedei naționale și a procesului privind elaborarea noului cadru juridic. Restabilirea proprietății private, în Republica Moldova a fost efectuată privatizarea în masă a proprietății de stat, a fost introdusă și pusă bine pe picioare valuta națională – leul moldovenesc. Din starea continuă deficitară în toate, piața bunurilor și serviciilor locale capătă forme din ce în ce mai profitabile.

Construcțiile și transportul, comerțului și serviciilor, sectorul financiar, agricultura etc., nu mai reprezintă deja acele societăți de stat care fabricau mărfuri în condiții de monopol, urmată de distribuția planificată. Ține de domeniul trecutului și stabilirea centralizată a prețurilor care ignoră, principiile de bază ale eficacității economice. În tot acest răstimp, s-a format o nouă generație de specialiști și manageri capabili să să-și realizeze potențialul în condițiile dure ale unui mediu competitiv și economii de piață. Clasa de mijloc, în curs de formare, tot își revendică mai ferm drepturile asupra formării principiilor și condițiilor de dezvoltare a societății.

Pentru a înțelege mai bine subiectul este necesară cunoașterea sensului și semnificației schimbării instituționale. Proces dificil, adesea imperceptibil la o privire de suprafață, el presupune transformări structurale din interior; de la cultură și convenții nescrise la norme de comportament, constituție etc. Din interior, constrângerile oficiale se pot modifica mai rapid ca urmare a unor decizii politice sau juridice. Mai rezistente la schimbare sunt cele neoficiale. Obiceiurile și tradițiile moștenite nu pot fi modificate printr-o ordonanță de urgență. Este nevoie de timp pentru a învinge inerții vechi ce fac, prin exercițiu repetat, corp comun cu filosofia comportamentală individuală sau colectivă și percepută, ca urmare a acestui fapt, firească, normală.

Odată precizate aceste lucruri, considerăm că e posibilă înțelegerea nevoii de a studia instituțiile și sistemul instituțional, pe toată gama sa structurală. Credem că, întâi de toate, deslușirea de facto a modelului instituțional oferă șansa cunoașterii din interior a stimulentele schimbărilor interumane sau, dimpotrivă, a surselor de blocaj în calea evoluției. Din perspectiva aceasta este tentantă similitudinea între istoria progresului economic și social, în general, și istoria evoluției instituționale, cunoașterea celei de-a doua oferind serioase repere în elucidarea determinărilor trendului dezvoltării.



La baza eficacității acțiunilor umane stă ordinea. Societate nu poate exista decât sub forma statului de drept, unde un guvern își asumă sarcina de a face să fie observate regulile pe care ordinea spontană este stabilită. Echilibrul ține de interesul personal, iar cu normativul se vine numai când respectarea regulilor generale scapă puterii de înțelegere a indivizilor. Dar și atunci, normativul, a cărui expresie considerată e însuși statul, se poate produce în limite și cu un statut clar precizat: domnia statului nu poate fi decât domnia legii, lege care ea însăși trebuie să exprime esența umană și să apere valoarea ei supremă – libertatea.

Preocuparea puterilor executive pentru satisfacerea interesului public, a dimensionării realiste a nevoii publice, scăderea cheltuielilor publice și creșterea calității serviciilor publice reprezintă premise ale reformei sectorului public. În acest sens, transformarea administrației într-un „serviciu” supus rigorilor pieței și a publicului în actorul pieței „clientul” se constituie într-un obiectiv prioritar al guvernării moderne condiționat de evoluția factorilor economici, sociali și politici.

Strategiile de reformă pe plan mondial se fundamentează, pe de o parte, pe un argument de bază, și anume acela de a îmbunătăți performanța sectorului public prin expunerea acestuia la rigorile mecanismelor de tip piață, iar, pe de altă parte, prin redefinirea rolului sectorului public în economie. Modul de acceptare a schimbării și orientării spre rigorile pieței diferă de la o țară la alta, înregistrând forme și dimensiuni de manifestare diferite, cum sunt: concentrarea pe rezultate și o mai mare eficiență, deconcentrarea autorității și creșterea flexibilității, întărirea răspunderii și controlului, orientarea către clienți și servicii etc. Mecanismele de tip piață conțin toate modalitățile în care este prezentă cel puțin o caracteristică semnificativă a pieței (conurență, preț, proces decizional dispersat, stimulente monetare etc.). Ele reprezintă strategii mixte unde o cantitate substanțială de decizii colective și de aspecte manageriale rămâne în completarea elementelor de tip piață. Obiectivele realizate includ: creșterea productivității pentru un control mai bun al cheltuielilor publice, îmbunătățirea relațiilor de responsabilitate, creșterea flexibilității și a receptivității. Introducerea sau simularea unui comportament de tip piață în serviciile publice presupune privatizarea și subcontractarea, contabilizarea integrală și recuperarea costurilor, încheierea de contracte de performanță, individuale sau colective.

Reforma sectorului public se realizează la nivelul sistemelor manageriale, ale structurilor organizatorice, ale reglementarilor. Descentralizarea și deconcentrarea însoțesc reformele specifice (evoluția statutului funcționarilor publici) și reformele structurale (cele ce introduc privatizarea și parteneriatul public-privat în furnizarea serviciilor publice). Reformele creează condițiile schimbărilor structurale cum sunt cele instituționale, crearea unor agenții guvernamentale care funcționează pe baze complet comerciale, privatizare completă, parteneriate cu sectoral public. Este necesară folosirea unor instrumente noi, altele decât dreptul public și procesul bugetar convențional, se va pune accentul pe creșterea autonomiei și flexibilității în utilizarea resurselor considerată fundamentală pentru dezvoltarea unei culturi orientate pe performanță. Deconcentrarea deciziilor privind alocarea resurselor de la organismele centrale de management la departamentele și structurile operaționale; în cadrul departamentelor operaționale; de la nivelul central la nivelurile inferioare ale administrației; de la sectoral public la subcontractanții din sectoral privat. Administrația înlocuiește structura sa clasică birocratică cu centre de responsabilitate, descentralizate. În acest context, interdependențele dintre structuri, proceduri și personal sunt critice. Necesitatea și gradul de aplicare în practică a specificațiilor procedurale și structurale sunt determinate predominant de cultura organizațională, de istorie, de situația economică.

O analiză a sectoarelor public și privat, din punct de vedere al performanței, al capacității de adaptare la schimbare și satisfacere a nevoilor publice, evidențiază faptul

că sectorul public este „generatorul” unei slabe performanțe, deși părerile sunt împărțite în privința performanței mai slabe a sectorului public față de cel privat, serviciile publice nu sunt inovative, nu sunt suficient de flexibile, sunt suprareglementate, prea lente și nu sunt orientate spre consumator sau cetățean. În general, serviciul public sugerează stabilitate și rigiditate, în timp ce teoriile de management și practicile sectorului privat favorizează inovația, flexibilitatea, adaptabilitatea și schimbarea. În condițiile existenței unor constrângeri asupra veniturilor și cheltuielilor publice, multe guverne au introdus măsuri de reformă care au drept scop îmbunătățirea serviciilor. Datorită vitezei modernizării și absenței unor strategii clare, nu mai există nici o înțelegere prin care să fie cunoscut care dintre serviciile publice trebuie realizate de sectorul public, respectiv de sectorul privat sau în parteneriat public-privat. Guvernul încă este considerat responsabil pentru aproape toate „eșecurile guvernamentale”, cu toate că majoritatea politicilor publice sunt astăzi realizate de către echipe mixte, alcătuite din actori și autorități publice și private, sau chiar sunt delegate unor organizații externe.

Principalele avantaje ale utilizării mecanismelor de tip piață constau în creșterile considerabile ale productivității și în modificările substanțiale în cantitatea și structura serviciilor achiziționate. Împreună, acestea conduc la o reducere a cheltuielilor generale. Rămâne o anumită incertitudine privind suma exactă economisită, în principal datorită următoarelor incertitudini: definirea corespunzătoare a costurilor asociate cu un nou sistem bazat pe principii contabile diferite; luarea în considerare a costurilor de tranziție, o clară separare a câștigurilor de productivitate de economiile rezultate din schimbările în cantitatea și structura consumului.

Rolul primar al instituțiilor publice este în primul rând acela de a oferi un serviciu sau un produs unui client, de a contribui la creșterea nivelului de trai al cetățenilor. Calitatea sistemelor de „guvernare” ar trebui să cuprindă implicarea societății în afacerile publice, introducerea unei „culturi manageriale” și a mecanismelor de tip piață în sectorul public, transferul organizațiilor publice de la abordarea orientată spre producători la cea bazată pe „client”. În perioada reformelor sectorului public sunt introduse teorii și practici utilizate în sectorul privat cu scopul creșterii calității serviciilor publice, reducerii alocației bugetare pentru serviciile publice, apropierii de cetățeni, creșterii eficienței și eficacității sectorului public.

Serviciile publice sunt expuse, ca și sectorul public, provocărilor exogene lor, schimbările mediului (demografice, economice, legislative, tehnice), politicile fiscale, financiare și endogene (umane, manageriale, motivaționale etc.). Adaptarea lor în contexte noi se face, așa cum demonstrează practica țărilor dezvoltate, respectând principiile transparenței, responsabilității și participării. Furnizarea serviciilor publice de calitate respectând principiile generale ale serviciilor publice – continuitate, egalitate, adaptabilitate, nevoia autorităților publice de a răspunde în fața utilizatorilor, încurajarea cetățenilor să participe la dezvoltarea acestora sunt numai o parte dintre premisele realizării reformei structurale a sectorului public. În unele țări reforma structurală introduce privatizarea ca formulă de creștere a eficienței sectorului public, parteneriatul public-privat în furnizarea serviciilor publice, schimbarea raportului pe piața muncii între forța de muncă ocupată din sectorul public și cea ocupată din sectorul privat, creșterea investițiilor în serviciile publice, utilizând sistematic mecanismele de tip piață. Alte țări studiază gradul în care pot să le utilizeze sau realizează schimbări considerabile care implică extinderea de facto a acestora fără o raportare anume la un model concret de piață. Cele mai uzuale instrumente includ: taxarea utilizatorului, stabilirea de prețuri interne, piețe interne, subcontractarea, crearea sau modificarea drepturilor la proprietate, contracte interguvernamentale și finanțarea mixtă public/privat a infrastructurii. Fiecare aspect se referă la măsuri care ar putea înlocui furnizarea de servicii publice tradiționale

cu o structură pură de piață sau cu un sistem care cu greu modifică practicile tradiționale. Ca exemple pot fi date subcontractarea tuturor activităților de întreținere a clădirilor către firmele private, subcontractarea prestării de servicii.

În unele țări, mecanismele de tip piață au fost folosite în contextul unei reajustări globale a rolurilor corespunzătoare ale statului și sectorului privat; în altele, acestea sunt considerate doar tehnici pentru îmbunătățirea eficienței și flexibilității într-un echilibru neschimbat dintre sectorul public și sectorul privat. Politicile sistematice de subcontractare sunt un exemplu care evidențiază primul caz, deși câteodată sunt utilizate ca instrumente ale politicii economice.

Există două categorii de servicii: cele prestate de o instituție publică ce deține monopolul pentru acele servicii și cele prestate de mai multe instituții care se află în competiție. Cele două categorii se diferențiază net, în sensul că serviciile pentru care există concurență oferă o posibilitate mai largă de a alege, precum și stimulente din partea pieței pentru a determina prestatorul a spori calitatea serviciilor. Tipul de client căruia i se adresează un serviciu variază în funcție de genul de serviciu, precum și de contextul politic și instituțional al acestui serviciu. Clientul poate fi extern, de pildă un membru al publicului sau o firmă particulară, sau intern, ca, de pildă, un ministru, o altă organizație din sectorul public sau un alt departament al aceleiași organizații, cum ar fi, de exemplu, un serviciu de contabilitate sau personal.

Serviciile publice au un rol central în dezvoltarea economică și socială ce pot deveni vectorul dezvoltării societății. Ele există atât timp cât există nevoia publică pentru serviciu, opțiunea clientului în prestarea unui anumit serviciu, dimensionând relația prin apropierea administrației publice de cetățean. Astfel, există o tipologie de răspunsuri la nevoia publică, de la programele educaționale, unde clientul este elevul sau piața de muncă, sau „societatea“ (interesul public) sau poate toate acestea la programele guvernamentale de reglementare, în care clientul este „interesul public“ sau organizațiile și indivizii care trebuie să se supună regulilor sunt tot clienți, adică au anumite drepturi privind felul în care ar trebui să fie tratați în cadrul programului.

Rolurile între furnizorul și clientul/utilizatorul serviciului sunt permanent supuse transformărilor, determinate de schimbarea sistemelor și mecanismelor administrației publice. În relația furnizor-client distingem două categorii de mecanisme funcționale: prima categorie se referă la acces, adică dacă serviciile sunt disponibile celor care au nevoie de ele și care au dreptul la ele și dacă ele sunt folosite de aceștia, iar a doua categorie se referă la ce poate fi pe larg descris ca o calitate a serviciilor, adică tot ce este relevant pentru aceia care folosesc serviciile necesități, preferințe, satisfacția privind serviciul precum și aspecte economice, cum ar fi beneficiile financiare primite sau prețul perceput.

Relațiile cetățean-administrație oferă mijloacele pentru a construi tipologia consolidării poziției clienților în raport cu furnizorii în ceea ce privește conceptul clasic al totului organic al influenței, „informare – consultare – parteneriat – delegare – control”. Eficiența, eficacitatea și „deschiderea administrației” către cetățean se constituie în exigențe ale unei administrații moderne.

Literatura la această temă, demonstrează cu acțiunile și, în general, comportamentele agenților economici nu pot fi prinse în tușele raționalității. Dimpotrivă, ele sunt subiective, desfășurabile pe fondul prelucrării unor informații incomplete. Cunoașterea sistemului instituțional oferă indicii despre sursele inerțiilor și greutăților întâmpinate atunci când componente sale se află în discordanță cu cerințele progresului. Iar pe noi ne ajută să înțelegem de ce schimbarea instituțională în Republica Moldova este un proces greoi și dificil de realizat și oricât s-ar dori să se accelereze reformele instituționale, spectacolul oferit este cel al unei lupte cu inerția; cu inerții dobândite de-a lungul a zeci de ani și care aparțin fie unui sistem revolut de care

manifestăm serioase intenții să ne debarasăm, fie unor timpuri mai vechi, în urma cărora a căpătat statutul de normă comportamentală.

Din moment ce sistemul instituțional conține asemenea constrângeri, considerăm că constrângerile oficiale, șansa impunerii și generalizarea respectării lor țin de recunoașterea lor generală, ca necesare și eficiente. Iar recunoașterea are legătură cu matricea culturală moștenită. Predispoziția de a nu respecta, de a eluda sau relativiza și generaliza reguli care țin de un concret ușor determinabil sunt de origine socialistă sau presocialistă. Terțul care, în această perioadă de tranziție, trebuie să procedeze la o impunere forțată de reguli noi, în speță statul, nu are credibilitatea necesară pentru că dintr-o sumă de instituții corupte nu poate rezulta decât un stat corupt. Sunt puțini cei dispuși să creadă că atare instituții nu vor viola contractele părților față de care sunt terți și nu vor influența redistribuirea de bogăție. Aceasta o pot face oficial, fie prin modificarea regulilor, fie pe fondul unei ambiguități legislative și iresponsabilități comportamentale a agenților economici. Acesta este cazul doritului capitalism moldovenesc. În lipsa unui stat credibil și capabil să sancționeze dur orice nerespectare a constrângerilor oficiale și care, în compensație, oficializează câștigul la negru, reputația și respectul legii nu mai au nici o valoare. Într-un asemenea context apar disproporții flagrante între economia oficială și cea subterană, întreținute și motivate de o teorie pe măsură. Se găsesc, astfel, argumente credibile pentru a arăta că ceea ce se încalcă (reguli, legi, norme etc.) nu îmbracă haina infracționalității tocmai pentru că eludarea sau nerespectarea țin de normalitate, și nu invers. Dacă numărul celor care încalcă normele oficiale dețin ponderea cea mai mare, sectorul economic subteran pare a reprezenta normalitatea în timp ce guvernării, actorii procesului normativ trec în sfera eludatorilor. Economiceste vorbind, sectorul cenușiu apare ca un substitut la costuri tranzacționale mari: mită, timp pierdut, așteptare la rând, birocrație sufocantă etc.

### Referințe bibliografice

1. Press Coase, R. (1997) Structura instituțională a producției, în Oliver E. Williamson și Sidney G. Winter;
2. Lucica Matei Economie teoretica si aplicata nr. 2 / 2006 (497);
3. Hood, Ch. (1991). A public management for all seasons, Public Administration, 69 (1);
4. Lunde, K. Tormod (1996). Client Consultation and Participation: Consumers and Public Services, Responsive Government, OECD;
5. Matei, L. (2005). Noul management public:răspunsuri instituționale la provocările societății și ale mediului politic, Tendințe în dezvoltarea spațiului administrativ european, București;
6. Thompson, James, R. Labor-Management Relations and Partnerships: Were they Reinvented, in: B. Guy Peters/Jon Pierre, Handbook of Public Administration, Londra, Thousand Oaks, New Delhi, Sage, 2003.

**PROBLEMELE CONSUMULUI ȘI PROFILUL CONSUMATORULUI DE TURISM CULTURAL ÎN MOLDOVA**

**Corina GRIBINCEA,**  
*magistru în economie, IEFS*

*The purpose of this study is to analyse factors that influence tourism consumption in Moldova, also to identify customer profile of tourist services under a special sociological survey, and the problems of national cultural heritage tourism consumption.*

Fundamentarea teoretică a fenomenului turismului cultural în Moldova rezultă în potențialul imens al resurselor turistice antropice necunoscute și neexplorate în prezent. Beneficiile economice din valorificarea acestor resurse sunt extrem de mari, atît pentru zonele turistice slab dezvoltate, cît și pe întrega economie.

**I. Consumul turistic.** Consumul turistic este o expresie a cererii solvabile a populației pentru serviciile turistice, care își găsește echivalent în oferta turistică, în timp și spațiu. Consumul turistic este format din cheltuielile efectuate de purtătorii cererii turistice pentru achiziționarea unor servicii și bunuri legate de motivația turistică. În perioada 1991-2000 se constată că consumul cultural atestă o scădere, o cauză a acestor depreciere poate fi considerată pauperizarea masivă a populației. În continuare analiza consumului cultural se va efectua reeșind din statistica pe or. Chișinău, în perioada 2004-2011, unde va fi indicat numărul bibliotecilor publice, instituțiilor culturale, teatrelor, muzeelor și a instalațiilor cinematografice.

**Tabelul 1. Instituțiile de culturalizare, or. Chișinău**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Biblioteci publice</b>	46	46	46	43	45	49	48	51
în acestea cărți și reviste, mii exemplare	3967,2	3880,5	896,2	3837,1	3918,6	014,9	4045,8	4135,9
Numarul de utilizatori activi, mii pe republica	*	*	*	1 535,3	1 354,2	1330,3	1 382,2	821,0
Numarul de vizite, mii, pe republica	*	*	*	19 520,8	18 556,6	17 759,8	17 374,0	7 873,7
<b>Instituții culturale</b>	29	26	27	27	27	26	26	*
în acestea locuri, mii	8,5	7,1	6,8	7,1	6,8	6,5	6,7	
<b>Teatre (profesionale)</b>	13	13	13	12	12	12	12	*
în acestea vizitatori, mii	280,2	320,3	354,1	359,9	664,9	307,2	312,9	
<b>Teatre, total pe republica</b>	15	15	14	14	14	14	14	14
Spectacole și concerte, total pe republică	1 833	2 117	2 327	2 495	2 505	2 245	2 668	2 939
Numarul de spectatori, mii, total pe republica	314	368	382	402	409	336	349	379
<b>Muzee (inclusiv filiale)</b>	12	12	11	15	15	15	11	*
în acestea vizitatori, mii	432,5	429,2	405,3	443,0	422,5	425,4	600,1	
Muzee, total pe republica	82	83	82	87	89	106	108	108
Numarul de vizite, milioane, pe republica	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0	136 458
<b>Instalații cinematografice</b>	<b>77</b>	<b>57</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>32</b>	<b>37</b>	<b>30</b>	<b>29</b>
Numarul de spectatori ai reprezentatiilor cinematografice, mii, total pe republica	976	1 083	1146	598	685	514	438	466
Numarul de spectatori ai reprezentatiilor cinematografice, in medie la 1000 locuitori, total pe republica	271	302	320	167	192	144	123	131

Sursa: Date compilate în baza materialului [1, din 2010 și 2].

Din 2001, numărul de spectatori a crescut ușor, datorându-se în special creșterii numărului unităților instituționale în cazul muzeelor sau al bibliotecilor, precum și diversificării serviciilor culturale. În 2006, ratele de participare au suferit din nou o evidentă scădere. Posibilitățile financiare ale populației sunt destul de modeste, chiar dacă există o stabilitate economică. Către perioada 2008-2011 consumul cultural înregistrează un nou val de consum, datorită diversificării serviciilor, fiind accesibile în varianta electronică. În Moldova, anual sunt organizate peste 20 de festivaluri, concursuri, târguri și acțiuni culturale locale.

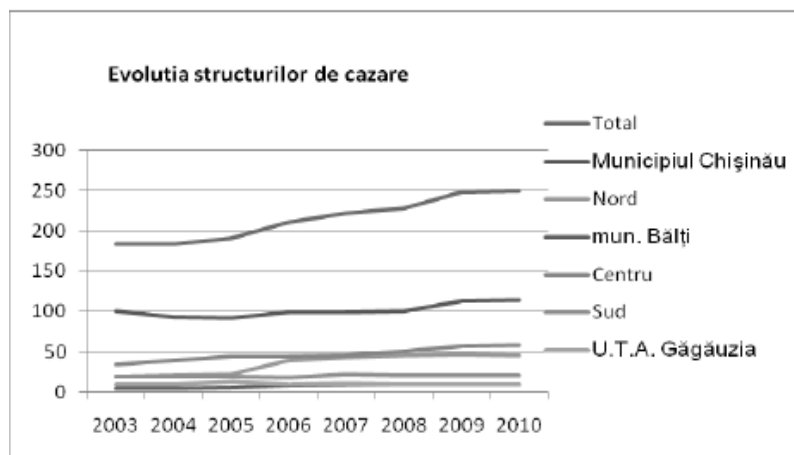
**Tabelul 2. Indicatorii industriei turistice pentru mun. Chișinău**

Mun. Chișinău	Nr. structuri de cazare, pe republică	Nr. structuri de cazare, mun. Chișinău	Nr. turiști cazați			Numarul de înnoptări ale turiștilor, persoane		Grad de utilizare netă a capacității de cazare, %
			Total	Mun. Chișinău	Turiști nerezidenți cazați – total	Total	Cetățeni străini	
2009	249	*	227 888,0	*	59 563	1400 063,0	147762	<b>20,8</b>
2010	250	114	229 893,0	10109	63 593	1412 166,0	162755	<b>22,1</b>
2011	247	*	248309	*	75000	1424441	173893	*

Sursa: Date compilate de autor în baza [2].

În tabelul 2 fost analizați indicatorii: nr.structurilor de cazare pe republica și pe Chișinău, nr.turiștilor cazați, numărul înnoptărilor și gradul de utilizare netă a capacității de cazare, pe perioada 2009-2011. Datele sunt parțiale, dar se observă un trend clar de creștere a numărului de turiști cazați (total) și a turiștilor nerezidenți. După indicatorul numărul înnoptărilor se observă un trend de creștere total, inclusiv pentru cetățeni străini, astfel în a.2009 a constituit 147762, iar în a.2011- 173893 turiști. Totodată date complete sunt pe anul 2010, pe toți indicatorii.

În figurile 1 și 2 sunt prezentate evoluția structurilor de cazare la nivel teritorial și dinamica încasărilor agențiilor de turism.



**Fig. 1. Evoluția structurilor de cazare pe republică**

Sursa: [3; 4].

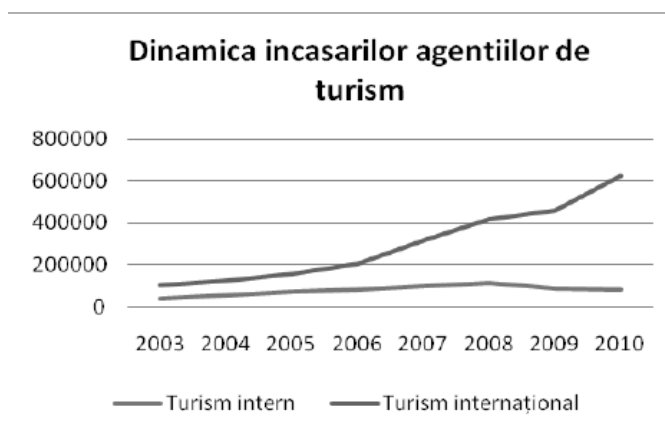


Fig. 2. Dinamica încasărilor agențiilor de turism

Sursa: [3; 4].

Conform figurii 1 pe o perioadă de 7 ani în Chișinău a crescut numărul de unități de cazare cu 67,7% inclusiv s-a mărit de 3,9 ori numărul de hoteluri; iar structurile de odihnă au crescut cu 25% în 7 ani. În total 28,6% structuri de odihnă în mun. Chișinău. La 86,4% din unitățile de lux (21 unități de 5 și 4 stele) cu fond de cazare de 1128 locuri (4% din total) concentrate în Chișinău. Volumul încasărilor din activitatea de turism a crescut de la 145,6 milioane de lei în 2003 până la 708 milioane de lei în 2010. În volumul total de încasări din activitatea turistică ponderea majoră o constituie turismul internațional, care este în creștere permanentă, iar cele din turismul intern cresc ușor până în 2008, cu descreștere în perioada de criză. Încasările din turismul internațional ponderea majoră o are turismul emițător, care este în creștere permanentă, iar încasările din turismul receptor au o dinamică modestă.

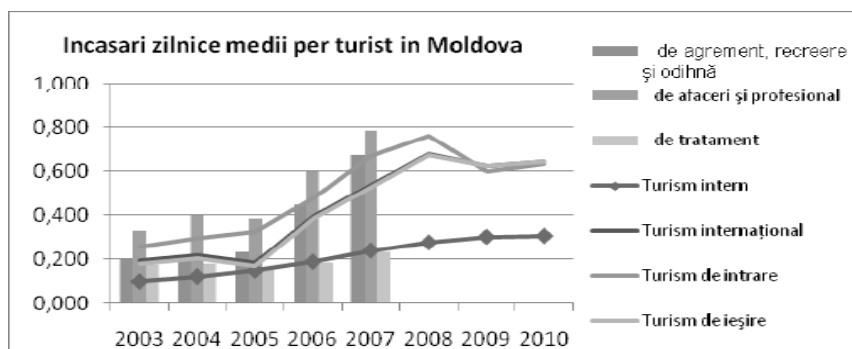


Fig. 3. Încasări zilnice medii per turist în Moldova

Sursa: [2; 3].

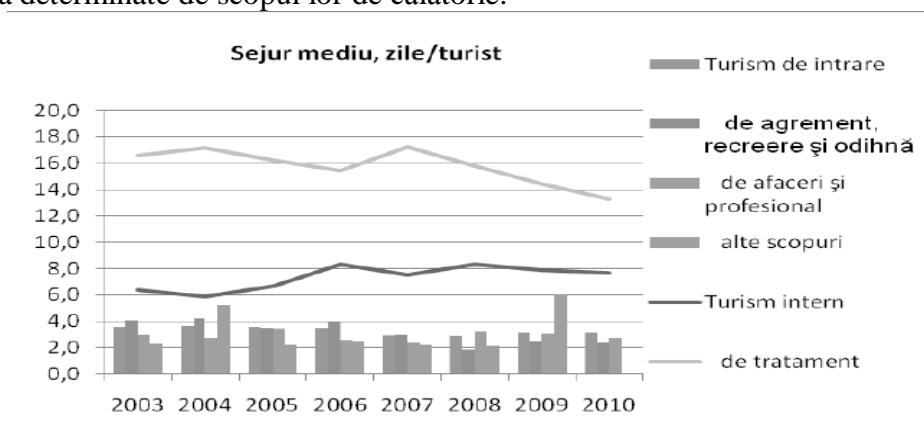
Încasările din deservirea turiștilor sunt în creștere permanentă, inclusiv din turismul intern. Încasările din deservirea străinilor în Moldova sunt comparabile cu încasările de la deservirea moldovenilor în străinătate. Analiza calitativă a încasărilor zilnice per turist deservit de agențiile licențiate în turism (figura 3) demonstrează că cheltuielile turiștilor străini în Moldova sunt cele mai consistente și în creștere permanentă cu cca 30,5% anual. Piața turistică regională este în creștere, și sporirea numărului de vizitatori deserviți de industria turistică națională rămâne prioritară. În perioada 2003-2010 moldovenii au cheltuit în străinătate în medie cca 45% creștere anuală decât în anul precedent. În Republica Moldova (RM) sumele zilnice a moldovenilor cheltuite prin agenții au crescut anual cu 38,5%. Turistul moldovean este cel mai important client a agențiilor naționale de turism.

**Tabelul 3. Salariul mediu pe activități, luna septembrie 2011**

Indicatori	Suma, lei	În % față de:		În % față de salariul mediu pe municipiu în septembrie 2011
		Septembrie 2010	August 2010	
Salariu total pe activități	3845,2	103,9	94,5	100,0
<b>Hoteluri și restaurante</b>	<b>2691,7</b>	<b>104,8</b>	<b>97,4</b>	<b>70,0</b>
Activități recreative, culturale, sportive	3130,1	108,6	110,7	81,4
Alte activități	*	*	*	*

Sursa: Date compilate în baza [2].

Din datele tabelului 3, constatăm că ponderea salarială cea mai mare este înregistrată în sfera hotelurilor și restaurantelor și a activităților recreative, cultural și sportive. Aceste date sunt confirmate de numărul de turiști din țară, cât și preferințele acestora determinate de scopul lor de călătorie.

**Fig. 4. Sejur mediu, zile/turist**

Sursa: [2; 3].

Durata medie de ședere în Moldova este de 2-4 zile pentru vizitatorul străin, 6-8 zile pentru turismul intern și de 13-17 zile pentru tratamentul sanatorial. Se diminuează în timp durata de ședere în Moldova indiferent de motivația călătoriei.

**Tabelul 4. Preferințele cazărilor turiștilor străini, pe tipuri de structuri de primire turistică colective cu funcțiune de cazare**

Tipuri de structuri de primire turistică colectivă	2008	2009	2010	2011	2012, trim.I
1. Hoteluri și moteluri	65952	53077	56787	6714	14921
2. Pensiuni turistice și agroturistice	2981	2500	2383	2417	579
3. Cămine pentru vizitatori	2667	1790	1624	1645	139
4. Structuri de întremare	369	366	433	525	71
5. Vile turistice, sate de vacanță și alte structuri de odihnă	1080	1480	2171	3231	537
6. Tabere de vacanță pentru copii	239	350	195	35	-
<b>Total</b>	<b>73288</b>	<b>59563</b>	<b>63593</b>	<b>75000</b>	<b>16247</b>

Sursa: [2].

Analiza datelor tabelului 4 privind preferințele turiștilor străini pe tipuri de structuri de primire turistică colective cu funcții de cazare, pledează preponderent pe perioada 2008-2011 anume cea a hotelurilor și motelurilor. Aceste preferințe sunt axate,



în opinia noastră datorită că majoritatea structurilor de cazare sunt amplasate în capitală, care coincid cu scopul călătoriei adesea, distanțele sunt relativ scurte, iar serviciile prestate sunt calitative.

**II. Profilul consumatorului de turism cultural.** În prezent, studiile comportamentale au obiective principale de a identifica și descrie factorii care influențează comportamentul consumatorului și de a explica etapele procesului de cumpărare. Comportamentul turistului este determinat de o serie de factori atât de natura psihologică, socială, cât și culturală; cum ar fi factori personali (nevoile și motivațiile, percepțiile, atitudinile, personalitatea turistului etc), factori sociali (familia, clasa socială, liderii de opinie) și factori situaționali sau conjuncturali (ambianța fizică, ambianța socială, timpul și starea de spirit).

Studiul consacrat acestei teme a fost bazat pe studierea profilului consumatorului de turism cultural din or. Chișinău. Partea de studiu este bazată pe tehnica interviului, în baza unui chestionar elaborat de autor. Studiul este divizat în două etape. Prima etapă vizează percepția obiectivelor de către vizitatori, iar a doua etapă vizează comportamentul turiștilor culturali. Referințe la această etapă se va face pe 2 categorii de grupe: respondenți din mun. Chișinău, și cei din republică. În etapa a doua de studiu, acesta se va referi la consumatori actuali și potențiali atât din republica, cât și cei din străinătate.

*Etapa I de cercetare.* Pentru a studia consumul turismului cultural urban, a fost utilizată tehnica interviului față în față pe baza unui chestionar. Principalul scop al cercetării a fost studierea percepției vizitatorilor a obiectivelor cu referire la turismul cultural. Rezultatele acestei achetați sunt definatorii pentru observarea tendințelor turiștilor/excursionistilor legate de consumul turismului cultural.

Studiul dat este exploratoriu, cuprinde 73 de monumente (biserici-24, muzee-16, teatre-17 etc.) din mun. Chișinău, iar eșantionul prezintă toți respondenții, atât locuitori ai mun. Chișinău, cât și respondenți din republică. Volumul total al eșantionului este de 500 de persoane. Eșantion la nivel de municipiu- 250 persoane. În următorul tabel prezentăm datele eșantionului.

**Tabelul 5. Structura eșantionului pe obiective de patrimoniu vizitate**

Numărul populației, mun. Chișinău, mii	Numărul populației, or. Chișinău, mii	Numărul populației stabile la 1 ianuarie 2012 (mii)	Volumul eșantionului la nivel de municipiu	Volumul eșantionului la nivel de republica	Total volum eșantion	Eroare eșantion
794,8	667,6	3559,5	250	250	500	+5%

Sursa: Date proprii și [2].

Prima informație din teren, pentru fiecare obiectiv vizitat este axată pe sfera autoritatea sub care funcționează respectivul patrimoniu.

**Tabelul 6. Autoritățile responsabile de monumente de arhitectură**

Autoritatea	Structura răspunsurilor, %	
	mun. Chișinău (A1)	Republica Moldova (A2)
Biserica	5	3
Primăria	5	2
Muzeul	5	2
Proprietate privată	35	7
N/A (date neconcludente)	27	68
NS/NR (nu știu/nu răspund)	23	18
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sursa: Date proprii.

Din analiza răspunsurilor respondenților din republică (A2), comparativ cu respondenți din municipiu (A1), mai mult de jumătate din ei au dubii în privința instituției responsabile de monumente de arhitectură de importanță națională și locală. Răspunsurile respondenților s-au repartizat în felul următor: A1-27%, A2-68% au date neconcludente; A1-23%, A2-18% nu cunosc; A1-35%, A2-7% consideră că sunt în proprietate privată; A1-5%, A2-3% -biserica este responsabilă; A1- număr egal de 5% și A2-2% înregistrat de respondenți afirmă că primăria și muzeul sunt responsabile de monumente de arhitectură.

*Analiza accesibilității obiectivelor de patrimoniu.* Grupul A1 au apreciat că din totalul obiective cu acces turistic de 73 de obiective, doar 32 obiective pot fi vizitate de către turiști/excursioniști, amplasate în centrul orașului; Grupul A2 – doar 10 obiective pot fi vizitate; A1 – 10 obiective nu se află în proximitatea unei rute de transport sau intervalul de circulație este foarte rar (autobuze, rutiere), iar 31 de obiective nu sunt accesibile autoturismelor (drumuri de calitate inferioară, drumuri înfundate); A2- mai mult de jumătate din obiective nu sunt în proximitatea unei rute de transport sau inaccesibile.

*Administrarea patrimoniului* a fost cercetată prin prisma personalului implicat în administrarea aceluși obiectiv. Mai mult de 50% din obiectivele de patrimoniu sunt lăcașuri de cult sau instituții publice, pentru care activitatea turistică nu este principală. În consecință, întrebarea nu are relevanță decît pentru o jumătate din obiective. Din grupul A2, 68% din respondenți consideră că obiectivele administrate au apartenență (autoritate) nedeterminată (unele monumente sunt componente ale unor instituții și nu sunt interesați profesional în promovarea statutului său de patrimoniu.

*Proviniența geografică și culturală variată.* Analiza a demonstrat preferințele distincte pentru un gen sau altul, inducînd la anumite manifestări culturale ce au o conotație de cult național (sărbătoarea vinului etc). Datele analizate sunt relevante fiindcă au o componentă turistică. Respondenții A2 consideră, ca 40% dintre obiective nu au personal angajat special, doar 30% au servicii de întreținere specifice, 10% au ghizi turistici (permanent sau ocazional) și 20% au venituri provenite din vânzări de bilete. Grupul A1 consideră că 60% au personal angajat, 10% au servicii de întreținere specifice, și 30% au ghizi turistici.

*Alte activități cultural-științific-educative* pe lângă obiectivul de patrimoniu: a) este o mănăstire, unde activitatea mănăstirii este complexă, legată de traseele turistice deja consacrate. Aici deja există un personal responsabil de ghidarea turistică cît și prezentarea patrimoniului respectiv; b) este un muzeu- există angajați pentru activități adiacente. Majoritatea obiectivelor de patrimoniu sunt neexploatare și nu pot fi identificate la fața locului; c) este un monument de for public, o construcție de utilitate publică. Valoarea patrimonială este stabilită de arhitectura locului, dar mai puțin de activitatea cultural-științifică; d) obiectivul este o clădire (anexa), în folosința particulară, și nu are activitate cultural-științifică; e) obiectivul este o clădire de utilitate publică (primărie, gară, moară) și nu are activitate cultural-științifică.

Din grupul A2, 50% din respondenți consideră că puține dintre obiectivele de patrimoniu vizitate au activitate de turism, însă totuși pot fi incluse în oferta de turism care poate fi diversificată, dacă ar fi cunoscute de vizitatori; 50% din obiective oferă servicii de masă, însă nu și cazare. Cele mai bune luni de vizitare sunt cele din sezonul cald. 32% de locații vizitate vînd bilete la vizitatori și au program de vizitare; însă despre 41% din locații respondenții nu au auzit și nu le cunosc. Grupul A1, consideră că majoritatea obiectivelor pot fi incluse în oferta de turism dacă vor fi promovate mai intens. Privind serviciile de masă și cazare și sezonul de vizitate sunt la fel ca și la grupul A2. Comparativ cu grupul A2, grupul A1 peste 70% din respondenți cunosc și au auzit de aceste obiective turistice.

*Promovarea obiectivului.* Ambele grupuri A1 și A2 consideră că doar 4-7 obiective emit produse publicitare în formă de fluturași împărțiți doar la evenimente speciale sau manifestări culturale. Grupul A1 cunoaște despre existența panoului informațional, ca singur obiectiv, amplasat în fața primăriei mun. Chișinău. Grupul A2 nu cunoaște și nici nu a auzit despre astfel de panou. Grupul A1 și A2 consideră că spoturi publicitare sunt destul de rare, iar majoritatea obiectivelor nu le-au produs niciodată. Grupul A1 recunoaște afișajul stradal- care majoritatea sunt plasate în centrul capitalei. Privind grupul A2, acesta sporadic a văzut afișajul, sau foarte rar. Respondenții au fost întrebați care alte surse de informare oferă o informație despre acest obiectiv, astfel, 80% din respondenți apelează la prieteni, familie, rude (ambele grupuri A1 și A2).

*Activitate pentru comunitate.* Analiza demonstrează, că 2% din obiective au activități educative extracuriculare pentru copii. Majoritatea sunt axate pentru copii cu vârsta preșcolară și școlară. Însă majoritatea respondenților (A1 și A2) afirmă că nu cunosc astfel de activități propuse. Locuitorii des se implică în activități de patrimoniu legate de organizarea de evenimente, sărbători religioase, donații bisericești, însă activități de restaurare mai puțin (A1 și A2).

*Rezultatele I etape.* Analiza primei etape prezintă rezultate privind percepția atractivității turismului de către chișinăuieni și băștinași. Situația existentă în republica în domeniul culturii și a turismului, a percepției turiștilor asupra atractivității și a consumului cultural turistic se reflecta asupra economiei naționale. O situație precară în acest domeniu prezintă faptul că nu avem o politică de marketing, date statistice relevante sau studii privind imaginea țării, nici în interior, nici în străinătate. O astfel de situație reflectă și consumul cultural scăzut în acest domeniu. Majoritatea populației este influențată de mijloacele informaționale care sunt difuzate în țară, în baza cărora ei își fac impresiile și ulterior formează coșul de consum cultural. Conform rezultatelor primei etape, se constată că mediul urban este mult mai activ în participarea culturală, este mult mai informat și coenștientizează aportul patrimoniului cultural. Comparativ cu mediul rural, unde majoritatea au dubii privind autoritățile responsabile de monumente, în Chișinău doar ¼. Acest factor presupunem este datorat atât informatizării populației mai mari în mediul urban cât și ponderea cetățenilor care au studii superioare. Mediul urban consideră că mai puțin din jumătate de obiective turistice din or. Chișinău pot fi vizitate, pe când cei din mediul rural consideră că doar 1%. Acest factor este datorat atât infrastructurii turistice slab dezvoltate datorită drumurilor precare, vecinătatea amplasării obiectivelor departe de rute de transport, fie obiectivele turistice din motive neclare sunt închise pentru a fi vizitate. Un alt factor generator al consumului scăzut din partea populației reprezintă faptul că majoritatea obiectivelor nu au un personal angajat special, fie autoritățile nu promovează obiectivele, datorită lipsei spoturilor publicitare, materialelor imprimate sau alte mijloace de informare a populației. Este foarte slabă implicarea și datorită surselor informaționale privind activitățile comunitare. În așa modalitate, consumul turistic cultural în Chișinău nu va înregistra valori crescînde, atît timp cît nu vor fi efectuate niște studii, strategii de promovare, valorificarea patrimoniului cultural turistic existent. Coinștientizarea acestui fapt va rezulta în beneficii atît pentru comunitate cît și în impactul evident al consumului cultural turistic în economia națională.

*Etapa II de cercetare.* Studiul se concentrează asupra: consumatorilor actuali și cei potențiali. Acești consumatori vor fi divizați conform criteriului originii: în străini și cei din RM, inclusiv respondenți din or. Chișinău. Delimităm grupurile în: A – consumatori actuali și B – consumatori potențiali; Consumatorii actuali străini în A1; iar consumatori actuali RM în A2. Pentru grupul consumatorilor potențiali străini delimitarea B1; iar pentru consumatorii potențiali din RM – B2.

În studiu este folosită metoda anchetei statistice pentru a obține un barometru de consum cultural. Eșantionul este de 500 persoane (total), din care 50 sunt turiști culturali străini.

Considerăm că publicul țintă din *grupul A*-consumatori actuali, este alcatuit din trei subgrupuri, care sunt clasificați după criteriul frecvenței consumului cultural.

- *cei care au vizitat ocazional (rar sau foarte rar) obiective de patrimoniu – străini (A11) și băștinași (A21);*
- *cei care vizitează permanent obiective de patrimoniu – străini (A12) și băștinași (A22);*
- *cei care vizitează periodic obiective de patrimoniu – străini (A13) și băștinași (A23);*

Publicul țintă din *grupul B*-consumatori potențiali, este alcatuit din trei subgrupuri, care sunt clasificați după criteriul frecvenței consumului cultural.

- *cei care au vizitat ocazional (rar sau foarte rar) obiective de patrimoniu – străini (B11) și băștinași (B21);*
- *dintre cei care nu au vizitat deloc, cei care au totuși un consum cultural de alt tip peste medie – străini (B12) și băștinași (B22);*
- *cei care vizitează periodic obiective de patrimoniu – străini (B13) și băștinași (B23).*

Respondenții au răspuns la întrebări relaționate de comportamentul în consumul turistic cultural ca: frecvența vizitării, durata sejurului, vizitarea obiectivelor de patrimoniu cultural, preferințele consumatorilor, venitul preconizat pentru consum cultural, pe perioada sejurului, sursele de informare a consumatorilor, distribuția respondentilor, în dependență de sex și statut social, starea civilă și confesiunea consumatorilor de turism cultural, nivelul de studii a consumatorilor de turism cultural, vârsta consumatorilor de turism cultural urban.

*Rezultatele II etape. Profilul consumatorilor de turism cultural din Moldova.* Consumatorii de turism cultural din Moldova, conform studiului efectuat reprezintă adolescenții și tinerii pînă la 30 ani, preponderent de genul feminin, care sunt încadrați în procesul de studiu; sunt de religie ortodoxă și majoritatea sunt în relație fie căsătoriți. Preferințele în consum cultural sunt axate pe săli de concerte, cumpărînd bilete odata la 2 luni, fie jumătate de an. Venitul disponibil pentru consum de turism cultural în medie – 100-200 lei. Majoritatea consumatorilor sunt informați prin intermediul afișelor stradale, fie familie.

*Profilul consumatorilor de turism cultural din străinătate.* Consumatorii de turism cultural din străinătate reprezintă adulții cu vârsta cuprinsă între 30-55 ani și adolescenții de pînă la 16 ani, preponderent femei, care sunt angajați (cu studii superioare), și cei încadrați în procesul de studiu; sunt de religie ortodoxă și majoritatea sunt relație, fie celibatari. Majoritatea consumatorilor străini vin în Moldova pe tot parcursul anului, cu durata sejurului de 3 zile. Preferă să viziteze muzee, cu venitul disponibil pentru consum cultural de peste 400lei, iar internetul constituie sursa de informare principală.

Factorul gender joacă un rol semnificativ la conturarea profilului turiștilor culturali. Acestea sunt dictate de diferențierea practicilor culturale pe sexe: femeile sunt mai atrase de artele plastice și arhitectură, dominînd net mișcările turistice culturale; bărbații preferă siturile tehnico-științifice, tradițiile și artele populare. Propunem să fie diversificate ofertele culturale în special în muzee, pentru genul masculin- atît pentru consumatori autohtoni cît și străini, pentru motivarea unui consum de turism cultural crescînd.

Considerăm că venitul consumatorilor străini de turism cultural este mai mic, în comparație cu cei din Moldova, deoarece ofertele instituțiilor culturale sunt puține și neatractive.

### **Concluzie**

Studierea consumului turistic și identificarea profilului consumatorilor de turism cultural din Moldova au permis să constatăm, că majoritatea consumatorilor reprezintă adolescenții și tinerii pînă la 30 ani, preponderent femei, elevi sau studenți; de religie ortodoxă; majoritatea sunt în relație, fie căsătoriți. Preferințele în consum cultural sunt axate pe vizitarea sălilor de concerte, cu o frecvență de odată la 2 luni sau odată la jumătate de an; cheltuielile acceptabile pentru consum de turism cultural în mediu sunt de 100-200lei. Majoritatea consumatorilor sunt informați prin intermediul afișelor stradale, fie familie. Studierea profilului consumatorilor de turism cultural din străinătate, a arătat, că consumatorii din străinătate sunt adulții cu vîrsta cuprinsă între 30-55 ani și adolescenții de pînă la 16 ani, preponderent femei, care sunt angajați, cu studii superioare, și cei încadrați în procesul de studiu; de religie ortodoxă; majoritatea sunt în relație sau celibatari. Majoritatea consumatorilor străini vin în Moldova pe tot parcursul anului, cu durata medie a sejurului de 3 zile; preferă să viziteze muzee, acceptă cheltuieli pentru consum cultural de peste 400lei, iar internetul constituie sursa de informare principală.

### **Referințe bibliografice**

1. Anuarul statistic “Chișinău în cifre”, 2010 <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=350&id=2726>
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
3. Asociația de Dezvoltare a Turismului în Moldova [www.adtm.md](http://www.adtm.md)
4. Centrul Istoric al Chișinăului, patrimoniul arhitectural al capitalei [www.monument.sit.md](http://www.monument.sit.md)

## RAPORTURILE STATULUI CU SECTORUL AFACERILOR: INTERACȚIUNEA DINTRE INSTITUȚII ȘI ORGANIZAȚII

*Ecaterina FABIAN, IEFS*

*The major objective of the article is to expose a reflection on interaction between state institutions and organizations of the business sector on economic performance. It exemplifies the importance of interactions between economic and state institutions in shaping economic performance, and how organizations and institutions interact, producing different outputs. The article argues the possibility to quantify both aspects/variables of these types of institutional interaction (not of all), and to determine their effects on economic performance and, second, that effective relationship between business and state whether guided by formal or informal rules and relationships are the product of processes "played" by state organizations and the business sector.*

***“Certain questions about the governmental-market relation are at the core of economical science, no less for planned systems than for market”.***

*Charles E. Lindblom*

### **Cum măsurăm eficiența raporturilor dintre stat și sectorul de afaceri și cum captăm efectele acestora asupra performanței economice**

Cercetatorii au examinat timp îndelungat factorii care contribuie la performanța economică. O nouă provocare a Economiei Instituționale constă în a examina modul în care raporturile dintre stat și business afectează performanțele economice ale economiilor emergente și ale celor în curs de dezvoltare. Raporturile efective dintre stat și business sunt un set de interacțiuni extrem de instituționalizate, la vedere și publice dintre stat și sectorul de afaceri. Raporturile efective stat-business pot avea un impact pozitiv asupra performanței economice prin creșterea ratei investițiilor și productivității investițiilor. Raporturile efective stat-business, care conduc la un angajament credibil al guvernului cu referire la anumite politici pot diminua incertitudinile cu privire la acțiunile viitoare care vizează aceste politici, prin aceasta, crescând rata investițiilor. Raporturile efective stat-business eficiente pot duce, de asemenea, la sporirea ratei investițiilor prin crearea unui mediu instituțional, rezultat în urma unei oferte de bunuri publice de înaltă calitate, importantă pentru sectorul privat, cum ar fi infrastructura, eficiența administrației publice (sau lipsa de corupție) și a drepturilor sigure/protejate de proprietate. O administrație publică eficientă, inviolabilitatea drepturilor de proprietate și presiunea directă și indirectă a mediului de afaceri asupra departamentelor statului vor contribui mult mai probabil la apariția unor agenții guvernamentale bine organizate și gestionate în mod profesionist.

Raporturile efective dintre stat și sectorul de afaceri pot influența, de asemenea, productivitatea investițiilor. Organizațiile active de top și sectoriale, independente față de stat și care reprezintă sectorului privat în regiune, pot contribui la rezolvarea multor probleme colective, inerente colectivităților mai ales în țările în curs de dezvoltare, spre deosebire de companiile de dimensiuni mici și mijlocii care sunt în imposibilitatea de a-și articula opiniile și preocupările lor către agenții/agențiile statului. Raporturile sinergice stat-business reduc, de asemenea, posibilitatea uzufructării **rentei** și comportamentului coluziv care pot conduce direct la activități economice neproductive. Astfel, raporturile efective și eficiente stat-business determină nemijlocit creșterea eficienței investițiilor și a productivității din cadrul economiei respective.

**Raporturile dintre stat și sectorul de afaceri din țările în curs de dezvoltare**

Cercetătorii economiști au încercat să măsoare natura instituțiilor formale și a interacțiunilor acestora cu organizațiile formale în constituirea unor raporturi stat – sectorul de afaceri eficiente. Dirk Willem te Velde a propus patru elemente principale responsabile pentru dimensiunile formale ale raporturilor stat-business eficiente.

- i) modul în care este organizat sectorul privat comparativ cu sectorul public;
- ii) modul în care guvernul este organizat comparativ cu sectorul privat;
- iii) practicile instituționalizării raporturilor stat-business;
- iv) evitarea comportamentului coluziv dăunător.

Astfel, măsurarea raporturilor eficiente stat-business implică măsurarea a patru factori identificați mai sus. Măsurarea dimensiunii sectorului privat în sistemul raporturilor dintre stat și business se bazează pe prezența și durata existenței unei organizații umbrelă care să reunească sau să asigure legătura dintre întreprinderi și asociații. Măsurarea dimensiunii sectorului public în sistemul raporturilor dintre stat și business se bazează pe prezența și durata existenței a unei agenții de promovare a investițiilor și susținere a afacerilor. Condiția obligatorie a instituirii unor raporturi eficiente dintre stat și sectorul afacerilor constă în cooperarea instituționalizată dintre sectorul public și privat. Acest mecanism se poate materializa printr-o serie de forme diferite: poate fi deschis la toate și autonom față de intervenția guvernului dacă, este cazul, printr-un organism special desemnat, sau poate fi un organism informal "sugestiv", neînvestrat cu autonomie și vreun anumit fel de putere. Măsurarea modului în care statul interacționează cu mediul de afaceri are la bază formatul, precum și frecvența reuniunilor oficiale dintre public și sectorul privat. În cele din urmă, prezența, vechimea și eficacitatea legislației care protejează proprietatea privată, practicarea afacerilor și concurența poate măsura calitatea mecanismelor orientate spre evitarea unui comportament coluziv. Fiecare dintre cei patru factori de mai sus au fost măsurați pentru 20 de state în curs de dezvoltare, ale căror date au fost disponibile. Acest lucru a dus la identificarea a 4 grupe de țări, cu mici variații ale indicatorului de la țară la țară, aparținând aceluiași grup. Așa cum era de așteptat, grupurile de țări cu scoruri mai mari ale indicatorului raport stat-sectorul de afaceri au avut o performanță mai bună și, respectiv, au avut o creștere economică mai rapidă.

În timp ce importanța raporturilor dintre stat și sectorul de afaceri a fost recunoscută în discuțiile de pe marginea politicilor și în literatura de specialitate, acesta nu a fost detaliat în literatura academică, și efectele sale nu au fost cuantificate. Există totuși o serie de studii care cuantifică efectele raporturilor efective dintre stat și sectorul de afaceri asupra performanței economice, atât la nivel macro cât și micro. Sen și te Velde au măsurat raporturile dintre stat și sectorul de business aranjându-le în regresii de estimare a creșterii sub forma unui panel dinamic pentru 19 țări în curs de dezvoltare, cuprinzând perioada anilor 1970-2004 folosind datele anuale disponibile. Rezultatele arată că raporturile stat-business eficiente au contribuit în mod semnificativ la performanța economică a țărilor care au demonstrat îmbunătățiri a raporturilor dintre stat și sectorul afacerilor. Aceste state au cunoscut o creștere economică mai mare, obținând controlul celorlalți determinanți ai creșterii economice. Sen și te Velde au demonstrat, de asemenea, că raporturile stat-sectorul de afaceri eficiente contribuie într-o măsură mai mare la creșterea sectorului de producție, precum și faptul că printre componentele care determină mărimea raporturilor dintre stat și sectorul afacerilor, ceea ce pare să afecteze pozitiv cel mai mult performanța economică sunt acele organizații care se ocupă de promovarea investițiilor și dialogul public-privat formalizat.

Cercetările, la care facem referire, sugerează că îmbunătățirea relațiilor instituționale formalizate dintre stat și sectorul privat va spori performanța economică a

statelor care au facut obiectul cercetării. Aceste îmbunătățiri ar putea consta în crearea organizațiilor de afaceri umbrelă, înființarea de agenții de promovare a investițiilor, formalizarea dialogului public-privat, sau implementarea și respectarea drepturilor concurențiale. Organizațiile de afaceri umbrelă pot contribui la rezolvarea problemelor colective specifice sectorului privat și la generarea presiunilor de instituire a politicilor de stimulare a creșterii economice. Dezvoltarea agențiilor eficiente de promovare a investițiilor semnaleză intenția guvernului de a lua sectorul privat și activitatea de investiții în serios. Procesele formalizate de dialog public-privat, permite transparență în formularea politicilor și diseminarea eficientă a informațiilor, atât în sectorul public, cât și în cel privat. Legi eficiente în domeniul concurenței previn înclinația spre uzufructare a rentei și comportamentul coluziv al birocrațiilor. Cercetările demonstrează, de asemenea, că crearea și susținerea relațiilor eficiente dintre stat și sectorul de afaceri poate avea un impact mai puternic asupra performanței economice decât măsurile convenționale ale reformei guvernării, cum ar fi consolidarea statului de drept și a măsurilor anticorupție, de atâtea ori menționate în literatura de specialitate și în dezbaterile de pe marginea politicilor.

### **Dovezi la nivel micro (firmă) ale efectelor raporturilor eficiente dintre stat și sectorul de afaceri**

Pentru a înțelege mai bine micro- fundamentele raporturilor dintre stat și sectorul de afaceri și performanța economică, cercetatorii au examinat, de asemenea, efectul raporturilor dintre stat și sectorul de afaceri asupra creșterii productivității la nivel industriei și firmă. Recurgând la datele statistice disponibile a firmelor din țările în curs de dezvoltare, Qureshi și te Velde constată că firmele care sunt membre ale organizațiilor de afaceri demonstrează o mai mare creștere a productivității, precum și faptul, că efectul îmbunătățirii productivității este mai puternic pentru firmele care sunt membre ale organizațiilor de afaceri în țările cu un mediu al raporturilor dintre stat și business mai bun. Un studiu efectuat de Ackah în 2010 asupra câtorva state în curs de dezvoltare a constatat că, pe măsură ce a avut loc trecerea de la tipul de relații predominant ad-hoc și clientelistic informal la unul mai formal și sinergic, întâlnirile formalizate și regulate dintre agențiile de stat și business a avut un impact pozitiv asupra productivității firmelor. Studiul sugerează ca o cale importantă prin care raporturile dintre stat și setorul privat pote afecta creșterea economică este creșterea productivității totale, în special în sectorul industrial.

### **Ce poate explica apariția unor relații eficiente între stat și sectorul de afaceri**

Cercetatorii au încercat de asemenea să înțeleagă proveniența, evoluția și formele de interacțiune instituțională între stat și întreprinderi. Cercetările au evidențiat modul în care liderii și elitele – în diferite sectoare: și în sectorul privat, și în sectorul public – lucrează pentru a genera o creștere pozitivă sau coaliții de dezvoltare (formale sau informale) și că astfel de coaliții nu pot fi create la comanda, dar sunt un produs premergător negocierii politice și al reconstrucției, astfel puterea relativă a fiecărei părți diminuează (de multe ori lent) transformarea. Cercetările cu privire la relațiile dintre stat și sectorul de afaceri contribuie elocvent la confirmarea ipotezei de bază a acestei lucrări, că nu doar instituțiile formale "contează", ci, de asemenea, interacțiunea dintre diferite domenii instituționale este esențială în modelarea sau împiedicarea performanțelor economice. O serie de lucrări prezintă, de asemenea, dovezi care subliniază rolul important și dinamic politic jucat de interese comune specifice, care apar atât în momentul instituirii, cât și cel al utilizării nemijlocite a instituțiilor. În urma unor studii empirice, s-a constatat, că, în Mauritius, organizațiile cheie de afaceri și sindicatele au fost fundamentale în forjarea "soluțiilor politice", care, în esență, au



susținut și au ajutat atât la modelarea, cât și menținerea instituțiilor formale care reglementează relațiile de afaceri ce guvernează raporturile stat- business, la rândul lor a fost un factor-cheie al poveștii de dezvoltare și de reducere a sărăciei Mauritane. În această țară, instituțiile formale care au modelat modul de interacțiune dintre stat și mediul de afaceri, a ajutat la instituirea relațiilor de credibilitate, transparență, încredere și reciprocitate. Analiza Econometrică a ilustrat efectele pozitive de creștere care au rezultat în urma acestor relații pozitive dintre stat și sectorul de afaceri. Cu toate acestea, instituțiile formale cu menirea de a modela modul în care statele și întreprinderile interacționează nu pot fi instituite chiar atât de ușor. Este nevoie de atât voința politică a organizațiilor implicate și stabilirea unor reguli convenite cu privire la regularitatea și rolul interacțiunilor dintre părțile interesate.

### Concluzie

Un document recent DFID privind "Construirea statelor și societăților pașnice pledează pentru edificarea "interfeței dintre stat și societate" și necesitatea de "a lega statul și societate, în moduri care promovează luarea inclusivă a deciziilor și măsurabilitatea". În timp ce aceste recomandări sunt importante, ele rămân oarecum generale – și înainte de toate, pentru că entitățile "stat" și "societate" nu sunt unitare. Atât statul, cât și societatea sunt compuse dintr-o varietate de organizații și de interese, care interacționează printr-o varietate de acorduri formale și informale instituționale, într-o pluralitate de politici și rețele, care includ educația, agricultura, infrastructura, apărarea și multe altele. Poate unul dintre cele mai importante domenii de creștere este sectorul de afaceri și, astfel, modul în care sectorul de afaceri și părțile relevante ale statului interacționează este o chestiune critică. Așa cum a arătat cercetările, îmbunătățirea acestei interacțiuni și încurajarea transparenței, încrederii, credibilității și reciprocității este crucială pentru obținerea unor relații eficiente dintre părțile interesate și că, atunci când astfel de valori sunt îmbrăcate cu o stofă instituțională, se obțin rezultate pozitive, respectiv creștere. Mai mult, o îmbunătățire a instituțiilor care organizează relațiile dintre state și întreprinderi este de asemenea o contribuție foarte importantă și destul de specifică în vederea construirii legăturilor orizontale și verticale care sunt critice pentru construirea " societăților pașnice și performante".

### Referințe bibliografice

1. Does the institution of State Business Relations matter for Firm Performance? *Vinish Kathuria, Rajesh Raj S. N. and Kunal Sen, June 2010, <http://www.ippg.org.uk>*
2. Formal-Informal Institutional Linkages in the Agribusiness sector and implications for pro-poor growth by *Aderibigbe S. Olomola, April 2010, <http://www.ippg.org.uk>*
3. Are State Business Relations important to Economic Growth? Evidence from Mauritius by *Sawkut Rojid, Boopen Seetanah & Ramessur Shalini, April 2010, <http://www.ippg.org.uk>*
4. The institutional determinants of informalisation and its effects on growth and poverty by *Dibyendu Maiti and Sugata Marjit, November 2009, <http://www.ippg.org.uk>*
5. How non-state actors lobby to influence budget outcomes by *Samuel M. Bwalya, Ezekiel Phiri & Kelvin Mpembamoto, November 2009, October 2009, <http://www.ippg.org.uk>*
6. State-Business Relations – Concepts and Methods: Analysing the Politics of State Business Relations – a methodological concept note on the historical institutionalist approach by *Adrian Leftwich, January 2009, <http://www.ippg.org.uk>*
7. Informal Institutions in Transition by *Liesbet Steer & Kunal Sen, August 2008, <http://www.ippg.org.uk>*

**Bun de tipar: 12.10.2012**  
**Format: B5, Com. 18**  
**Coli de tipar conv.: 24,01**

Complexul Editorial, IEFS,  
Chisinau, str. Ion Creanga, 45.  
fax. (+37322) 74-37-94, tel.: 50-11-30  
[www.iefs.md](http://www.iefs.md), [bircaiulita@mail.ru](mailto:bircaiulita@mail.ru)



MD-2064, Republic of Moldova, Chisinau,  
Institute of Economy, Finance and Statistics  
45, Ion Creangă Str.

Editorial Complex Tel: (373 22) 50 11 30, Fax: (373) 74 37 94  
e-mail: [iefs@iefs.md](mailto:iefs@iefs.md), web site: [www.iefs.md](http://www.iefs.md)