



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XV, nr.2 (iunie) (58)/2007

Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-șef **Vadim COJOCARU**, *prof.univ.dr.*

Redactor-șef adjunct **Galina COTELEA**

Prof. univ. dr. hab. **Dumitru MOLDOVAN**

Prof. univ. dr. hab. **Ion BOLUN**

Prof. univ. dr. hab. **Eugenia FEURAȘ**

Prof. univ. dr. hab. **Elena TURCOV**

Prof. univ. dr. hab. **Vasile BUCUR**

Conf. univ. dr. **Nadejda BOTNARI**

Conf. univ. dr. **Marina NICOLAESCU**

Conf. univ. dr. **Raisa BORCOMAN**

ADRESA REDACȚIEI:

Str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59,

ASEM, bloc B, b.503,

tel: 40-29-95

Cod:MD 2005, Chișinău,

Republica Moldova

E-mail: rev_economica@yahoo.com

***Revista este acreditată de Consiliul Național
pentru Acreditare și Atestare al R.M.***

Certificat de înregistrare nr.112 din 25.02.2002

Index poștal: PM-31627

ISSN 1810-9136

© **Editura ASEM, Chișinău - 2007**

Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate

SUMAR

MANAGEMENT

Importanța organizării activității de sănătate și securitate a muncii la nivel de unitate.....5	
<i>Prof. univ. dr. Andrei Malai</i>	
<i>Dr. Alina-Maria Bercea</i>	
Analiza managerială a sistemului de ocrotire a sănătății în Republica Moldova.....8	
<i>Comp. Marcel Bejan</i>	
Sarcinile actuale ale managementului în domeniul ocrotirii sănătății11	
<i>Drd. Haj Assaf Mahmud</i>	
Factorii necesari pentru crearea echipelor eficiente în cadrul organizațiilor de business.....13	
<i>Drd. Natalia Andreev</i>	
Administrarea obiectelor de proprietate intelectuală: problemele și căile de soluționare a lor în întreprinderile din Moldova16	
<i>Drd. lector univ. Serghei Sobor</i>	
Eficiența economică și planificarea strategică a activității corporației.....18	
<i>Drd. Olga Roșca</i>	
Perspective etice în comunicarea managerială.....22	
<i>Drd. Maria Mancaș</i>	
<i>Dr. Svetlana Birsan</i>	

ECONOMIE GENERALĂ

Constituirea și evoluția sectorului economic public în Republica Moldova.....27	
<i>Conf. univ. dr. Andrei Blanovschi</i>	
Aspectele metodologice de realizare a Concepției noii dezvoltări structurale.....31	
<i>Conf. univ. dr. Tatiana Pișchina</i>	
Problemele actuale ale infrastructurii în condițiile economiei de piață.....35	
<i>Drd. Irina Poloz</i>	
Politici pentru îmbunătățirea ocupării forței de muncă în România37	
<i>Lector univ. drd. Elena Bugudui</i>	
Sancțiunile economice pentru poluarea aerului atmosferic în Republica Moldova.....40	
<i>Lector superior Petru Bacal</i>	

FINANȚE

Rolul instituțiilor investiționale în soluționarea problemelor investitorilor individuali.....45	
<i>Prof. univ. dr. hab. Rodica Hincu</i>	
<i>Conf. univ. dr. Tatiana Iovv</i>	
Evoluția fluxurilor de investiții străine directe la nivel global.....47	
<i>Conf. univ. dr. Ion Botescu</i>	
<i>Lect. univ. dr. Liliana Nicodim</i>	
Abordări conceptuale privind valorile mobiliare hibride51	
<i>Conf. univ. dr. Ivan Luchian</i>	
<i>Conf. univ. dr. Stela Ciobu</i>	
Rolul leasingului financiar în cadrul activității investiționale.....54	
<i>Drd. Inesa Bruma</i>	
Diacronia conceptelor legate de risc58	
<i>Drd. lect. sup. Aurelia Marianciuc</i>	
Rolul și locul asigurărilor în economie.....60	
<i>Comp. Aliona Teacă</i>	

CONTABILITATE

Contabilitatea decontărilor prin acreditiv.....	64
Conf. univ. dr. Lilia Grigoroï Asist. univ. Liliana Jaloba	
Unele probleme privind contabilitatea decontărilor prin cambii.....	66
Drd. Iurie Sajin	
Importanța informației privind consumurile relevante la adoptarea deciziilor de înlocuire a utilajului.....	69
Drd. Galina Morari	
Evidența consumurilor materiale directe în producția spirtului.....	73
Drd. Ana Vladicec	
Piața comunicațiilor electronice: reglementare, structură și tendințe de dezvoltare	78
Magistru, asist. univ. Svetlana Mihaila	

MARKETING

Aspecte de marketing în ecoturism.....	81
Drd. Diana Roșca	
Structura mesajului publicitar.....	82
Lect. sup. univ. Svetlana Dragancea	

RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Finanțarea internațională și gestiunea ajutorului străin.....	86
Conf. univ. dr. Andrei Petroia St. Oleg Glibiciuc	
Potențialul de export al produselor vinicole – sintagmă sau certitudine?.....	88
Drd. Olga Bejenaru	
Achiziții și fuziuni corporative în baza globalizării.....	92
Comp. Vlad Polearuș	
Tendențe noi în evoluția investițiilor străine directe pe plan mondial.....	95
Comp. Constantin Doltu	

STATISTICĂ ȘI ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ

Metodologia aplicării procedurii Box-Jenkins la estimarea inflației în R.Moldova și România.....	98
Prof. univ. dr. Tudorel Andrei Prof. univ. dr. Ion Pârțachi	
Monitorizarea situației economico-financiare a întreprinderilor de stat.....	103
Drd. Veronica Ursu	
Unele aspecte ale analizei potențialului economico-financiar al întreprinderii de transport.....	105
Comp. Rodica Bivol	
Conținutul etapelor procesului de insolvabilitate sub aspect analitico-financiar	106
Drd. Anastasia Balan	

ASPECTE DIDACTICE

4 Asigurarea calității procesului educațional din ASEM.....	110
Conf. univ. dr. Sergiu Baciu	
Noțiunea de limbă engleză pentru scopuri specifice și semnificația lor.....	114
Drd. lect. univ. Aliona Ixari	
Recenzii	117

IMPORTANȚA ORGANIZĂRII ACTIVITĂȚII DE SĂNĂTATE ȘI SECURITATE A MUNCII LA NIVEL DE UNITATE

*Prof. univ. dr. Andrei MALAI,
Institutul Internațional de Management „IMI-NOVA”, R. Moldova
Dr. Alina-Maria BERCEA,
Ministerul Educației și Cercetării, România*

The modern industrial era is characterized by the augmentation of accidents at work and growing illnesses at the workplace. According to the statistics given by the International Labour Bureau, 2 million men and women die each year to their nonobservance or to their employers' nonobservance of work protection measures. The same source informs us that approximately 45 of each country GDP (Growth Development Product) is allocated for expenses in this domain, characterized by the amplification of its dimension and gravity.

Actuala eră industrială se caracterizează și prin amplificarea fenomenului de accidentare și îmbolnăvire profesională la locul de muncă. Conform statisticilor, puse la dispoziție de Biroul Internațional al Muncii, două milioane de femei și bărbați mor anual din cauza nerespectării din partea acestora sau neluării de către angajatori a măsurilor de protecție a muncii. Aceeași sursă ne informează că aproximativ 4% din PIB-ul fiecărei țări este destinat cheltuielilor provocate de acest fenomen, caracterizat prin extinderea dimensiunii și gravității lui.

Niciodată până acum UE, prin intermediul instituțiilor sale comunitare, dar și prin efortul raportat la nivel național – inclusiv în România – nu a mai acordat o așa de mare importanță rolului jucat de securitatea și sănătatea în muncă, în vederea realizării unei economii europene, cea mai competitivă și mai dinamică din lume. Cercetările și studiile statistice recent efectuate au constatat faptul că tocmai eliminarea riscurilor de accidentare și îmbolnăvire profesională a condus la creșterea productivității și la o economie durabilă, acompaniată de o ameliorare calitativă și cantitativă a muncii. De aceea, organizarea activității de protecție a muncii trebuie înțeleasă ca o parte integrantă a eficienței și eficacității producției, și nu ca un simplu accesoriu al acesteia.

Pentru realizarea acestui deziderat, considerăm necesară cunoașterea obligațiilor angajatorilor, pe cele ale salariaților, organizarea Compartimentului de Protecția Muncii, dar și cea a Comitetului de Sănătate și Securitate în Muncă.

Obligații ale angajatorului (patronului)

Legea nr.90/1996 (republicată) privind protecția muncii (articolele 13, 14, 16, 17, 18) în corelație cu Codul Muncii (articolele 173, 174, 176) și cu Directiva nr.89/391/CEE din 12 iunie 1989 privind punerea în aplicare a măsurilor vizând promovarea ameliorării securității și sănătății lucrătorilor în timpul muncii, modificată prin Regulamentul nr.1882/2003 și juri-

sprudența Curții de Justiție a Comunității Europene, instituie o serie de măsuri obligatorii pe care conducătorul trebuie să le ia la nivelul unității sale. [1] Scopul final al măsurilor de protecție a muncii constă în asigurarea celor mai bune condiții privind sănătatea și securitatea salariaților la locurile de muncă. [2] De asemenea, trebuie făcută precizarea că legislația muncii din România, în concordanță cu legislația comunitară și internațională în materie, interzice ca măsurile de protecție a muncii să determine costuri materiale din partea salariaților.

Seria de măsuri obligatorii de protecție a muncii, pe care angajatorul (patronul) trebuie să le ia la locul de muncă, poate fi grupată astfel: [3]

▪ măsuri tehnico-organizatorice:

- elaborarea încă din faza de cercetare/proiectare/execuție a unor măsuri de protecția muncii privind echipamentele tehnice de producție astfel, încât acestea să fie bine adaptate la om și să reducă riscul de accidentare sau îmbolnăvire profesională (art.18, lit.a din Legea nr.90/1996 (republicată) și art.173, alin.2, lit.d din Codul Muncii);
- organizarea instructajului salariaților în materie de securitate și de sănătate în muncă, precum și realizarea controlului privind cunoașterea și aplicarea măsurilor tehnice, sanitare și organizatorice deja stabilite (art.18 lit.f din Legea nr.90/96 (republicată) și art.176, alin. 1 și art.177, alin.2 din Codul Muncii); [4]
- asigurarea continuă și corectă a funcționării echipamentelor tehnice de producție implicate în procesul de muncă (art.18 lit.m din Legea nr.90/1996 (republicată) și art.177, lit. a din Codul Muncii);

▪ măsuri pentru asigurarea echipamentului individual de protecție, a echipamentului individual de lucru, a alimentației de protecție și a materialelor igienico-sanitare:

- echipamentul individual de protecție – orice mijloc de lucru purtat de salariat pentru a fi protejat împotriva factorilor de risc existenți la locul de muncă – este acordat obligatoriu și gratuit de către angajator (art.13 din Legea nr.90/1996 (republicată); [5])
- echipamentul individual de lucru – este format din mijloace prin care salariatul își protejează îmbrăcămintea și încălțăminta în timpul procesului de muncă. Acest echipament de lucru este acordat obligatoriu și plătit în proporție de 50% din prețul total de către angajator (art.14 din Legea nr.90/1996 (republicată);
- alimentația de protecție – se acordă în mod obligatoriu și gratuit salariaților care prestează munca în locuri cu condiții nocive și vătămătoare, în conformitate cu legislația în vigoare (art.16 din Legea nr.90/1996 (republicată);
- materialele igienico-sanitare – se acordă, obligatoriu și gratuit, de către angajator salariaților care desfășoară activități ce necesită o igienă personală deosebită, în conformitate cu normele în vigoare emise de Ministerul Sănătății (art.17 din Legea nr.90/1996 (republicată).

▪ **măsuri privind stabilirea exactă a răspunderii în cazul asigurării condițiilor de muncă, a prevenirii accidentelor și bolilor profesionale:**

- conform art.174 alin.1 din Codul Muncii, „angajatorul răspunde de organizarea activității de asigurare a sănătății și securității în muncă”. Acesta, în colaborare cu sindicatele sau reprezentanții salariaților, elaborează măsurile necesare pentru protecția muncii. De asemenea, în cuprinsul Regulamentelor interne sunt incluse, în mod obligatoriu, clauze privind sănătatea și securitatea în muncă (art.258, lit.a din Codul Muncii). Art.173, alin. 2 din Codul Muncii indică principiile generale de prevenire, de care trebuie să țină cont angajatorul în momentul elaborării măsurilor de protecție a muncii: evitarea riscurilor, combaterea și înlăturarea riscurilor existente, realizarea unor planuri de acțiune privind prevenirea riscurilor profesionale, acordarea priorității în cazul măsurilor de protecție colectivă față de cele individuale, instruirea corespunzătoare a salariaților privind sănătatea și securitatea în muncă, luarea în considerare a evoluției rapide a științei și tehnicii, înlocuirea echipamentelor periculoase cu altele mai puțin sau chiar deloc periculoase;
- potrivit art.18, alin. 2 din Legea 90/1996 (republicată), conducerea unității este răspunzătoare directă pentru realizarea măsurilor de protecție a muncii.

Obligații ale salariaților

Potrivit dispozițiilor articolelor 6, alin.1 și 39, alin.1 din Codul Muncii, salariații au dreptul la condiții de

muncă optime, la securitate și sănătate în muncă, la protecție socială, la respectarea demnității și la interzicerea exercitării oricărei forme de discriminare.

Coroborând dispozițiile art.39, alin.2 din Codul Muncii cu cele ale art.19 din Legea nr.90/1996 (republicată), au rezultat o *serie de obligații, pe care salariații trebuie să le respecte, în vederea atingerii scopului final urmărit de instituția protecției muncii – acela de a reduce, pe cât posibil, numărul accidentelor și al bolilor profesionale:*

- să-și însușească și să respecte normele impuse de protecția muncii, precum și atribuțiile profesionale incluse în fișa postului fiecăruia, clauzele privind securitatea și sănătatea în muncă stipulate în regulamentele interne, în contractul colectiv încheiat la nivel național și/sau în contractele individuale de muncă;
- să-și desfășoare activitatea la locul de muncă astfel, încât să nu supună pericolului de accidentare sau îmbolnăvire profesională însăși propria persoană sau pe ceilalți participanți;
- să pună la dispoziția organelor de control toate echipamentele tehnice cercetate sau să le furnizeze acestora toate informațiile necesare din domeniul protecției muncii;
- să utilizeze în mod corespunzător echipamentul individual de protecție. În legătură cu acest aspect, trebuie făcute câteva precizări, și anume: salariații beneficiari ai acestui echipament de protecție trebuie să cunoască modul de utilizare a echipamentului, să-l poarte pe toată durata procesului de muncă, să-l folosească numai în scopul îndeplinirii îndatoririlor de serviciu, să-l supună verificărilor periodice pentru curățire și denocivizare. De asemenea, este interzis refuzul salariatului de a purta echipamentul individual de protecție sau de a-l înlocui pe acesta cu unul individual de lucru; [6]
- să anunțe conducerea unității cu privire la accidente de muncă sau bolile profesionale suferite de sine sau de ceilalți participanți la procesul de muncă;
- să oprească lucrul la apariția unui pericol iminent de producere a unui accident și să-l informeze îndată pe conducătorul locului de muncă. [7] Legislația națională este mai restrictivă sub acest aspect față de legislația europeană, care conferă salariatului dreptul de a lua singur măsurile necesare pentru evitarea unui pericol grav și imediat, pentru propria securitate sau pentru celelalte persoane angajate în muncă, în cazul în care se află în imposibilitatea de a-și anunța superiorul ierarhic. [8]

Compartimentul de Protecție a Muncii

Compartimentul de Protecție a Muncii joacă un rol tehnic în organizarea activității de securitate și

sănătate în muncă. În cadrul acestui compartiment sunt convenite atribuțiile exacte ce trebuie îndeplinite la locul de muncă astfel, încât să se evite paralelismul măsurilor de protecție a muncii de la nivelul tuturor departamentelor dintr-o unitate.

Pentru o cât mai bună eficiență și eficacitate în activitatea de organizare a protecției muncii se va ține cont de: [9]

- volumul activității desfășurate în cadrul unității respective (numărul de salariați angajați, volumul producției realizate);
- nivelul riscului de accidentare și/sau îmbolnăvire profesională existent în unitate;
- modul de organizare teritorială a activității.

De asemenea, prezintă importanță deosebită și structura organizatorică a unității. Astfel, în cazul în care unitatea are în componența sa peste 50 de salariați, se va constitui un Compartiment de Protecție a Muncii. Dacă numărul salariaților este sub 50, se vor desemna una sau două persoane responsabile de respectarea și nepunerea în aplicare a măsurilor vizând protecția muncii în unitate.

Art.16 din „Normele generale de protecție a muncii” ajută la identificarea atribuțiilor personalului din cadrul Compartimentelor de Protecție a Muncii:

- să elaboreze Programul Anual de Protecție a Muncii în parteneriat cu organismele specializate; pe baza acestui program să controleze toate locurile de muncă în scopul realizării obiectivului final, acela al prevenirii și limitării accidentelor de muncă și a bolilor profesionale;
- să verifice dacă noxele se încadrează în limitele normale admise;
- să organizeze instructaje și cursuri de perfecționare în domeniul protecției muncii;
- să organizeze sesiuni de verificare a cunoștințelor dobândite în urma instructajelor și a cursurilor de perfecționare;
- să țină evidența accidentelor de muncă și a bolilor profesionale;
- să colaboreze cu serviciul medical de medicină a muncii;
- să propună sancțiuni cu privire la modul de punere în aplicare și respectare a măsurilor de sănătate și securitate în muncă.

Comitetul de Sănătate și Securitate în Muncă

[10]

Art.179, alin.1 din Codul Muncii stabilește că la nivelul fiecărui angajator trebuie înființat un Comitet de Sănătate și Securitate în Muncă. Scopul lui constă în implicarea salariaților la elaborarea și aplicarea măsurilor de protecția muncii.

Atribuțiile specifice, modul de funcționare și componența sunt stabilite de Normele generale de protecție a muncii și de Regulamentul de organizare și funcționare a Comitetului de Sănătate și Securitate în Muncă, aprobat prin Ordinul ministrului Muncii și Protecției Sociale nr.187/1998.

Dintre multiplele atribuții ale Comitetului de Sănătate și Securitate în Muncă, amintim câteva mai importante: [11]

- aprobă Programul Anual de Protecție a Muncii, elaborat de Compartimentul de Protecție a Muncii;
- urmărește punerea lui în aplicare, impactul acestuia în privința îmbunătățirii condițiilor de muncă;
- urmărește punerea în aplicare a Normativului-cadru de acordare și utilizare a echipamentului individual de protecție;
- analizează factorii de risc privind accidentarea și îmbolnăvirea profesională, specifici fiecărui loc de muncă;
- efectuează propriile cercetări în cazul accidentelor de muncă și al bolilor profesionale;
- raportează Inspectoratelor de muncă date cu privire la desfășurarea activităților de protecție a muncii din cadrul unității respective;
- urmărește reintegrarea sau menținerea în muncă a persoanelor care au suferit accidente de muncă sau boli profesionale.

Comitetul de Sănătate și Securitate în Muncă funcționează la nivelul unităților care au un număr de peste 50 de salariați. Există și o excepție de la această regulă, potrivit căreia inspectorii muncii pot decide înființarea unui Comitet de Sănătate și Securitate în Muncă și în cazul unităților cu un număr de salariați sub 50, dar care își desfășoară activitatea în condiții grele, vătămătoare sau periculoase. [12]

În ceea ce privește componența sa, Comitetul de Sănătate și Securitate în Muncă este format din:

- conducătorul unității sau reprezentantul acestuia; [13]
- conducătorul Compartimentului de protecție a muncii sau cel al Serviciului medical de medicină a muncii, sau persoana desemnată cu atribuții în acest domeniu;
- reprezentanții salariaților.

Convocarea Comitetului de Sănătate și Securitate în Muncă se face o dată pe trimestru sau ori de câte ori este nevoie, la cererea președintelui. Hotărârile se iau cu minimum 2/3 din numărul celor prezenți la reuniune.

Bibliografie:

1. Dispozițiile Directivei nr.89/391 din 12 iunie 1989 privind punerea în aplicare a măsurilor vizând promovarea ameliorării securității și sănătății lucrătorilor în timpul muncii sunt transpuse în legislația națională prin intermediul Normelor generale de protecție a muncii din anul 2002.

2. Dreptul salariaților la asigurarea sănătății și securității în muncă este expres consacrat în dispozițiile art.39, alin.1, lit.f din Codul muncii.
 3. A se vedea I.Ștefănescu, *Tratat de dreptul muncii*, vol. II, Editura Lumina Lex, București, 2003, p.180-186.
 4. Art.12 al Directivei nr.89/391/CEE din 12 iunie 1989 stabilește obligația angajatorului cu privire la instruc-tajul pe care acesta trebuie să-l asigure fiecărui salariat în materie de sănătate și securitate în muncă, în următoarele situații:
 - la angajare;
 - la schimbarea locului de muncă sau a funcției;
 - la introducerea sau schimbarea echipamentului de protecție;
 - la implementarea unei noi tehnologii.
 5. Angajatorul acordă **obligatoriu și gratuit** echipament de protecție personalului salariat încadrat în unita-tea sa, dar și personalului care desfășoară activități și care prezintă factori de risc pentru sănătate și viață (elevii și studenții aflați în practică profesională, personalul de control, persoanele delegate/detașate în respectiva unitate, vizitatorii etc.).
 6. A se vedea Alexandru Țiclea, Andrei Popescu, Constantin Tufan, Mărioara Țichindelean, Ovidiu Ținca, *Drep-tul Muncii*, Editura Rosetti, București, 2004, p.621.
 7. Conform art.50 din Legea nr.90/1996 (republicată), pericolul iminent de accidentare este definit ca fiind „situația în care se poate produce în orice moment accidentarea sau îmbolnăvirea profesională a unuia sau a mai multor salariați”.
 8. Ibidem 6, p.618.
 9. A se vedea S. Ghimpu, Al. Țiclea, *Dreptul muncii*, Editura All Beck, București, 2000, p.412.
 10. Similar României, în Franța funcționează Comitetul de igienă și securitate. Conform art.L.236-2 din Codul muncii francez, misiunea generală a Comitetului constă în protejarea și sănătatea salariaților (inclusiv a celor angajați temporar), precum și ameliorarea condițiilor de muncă.
- De asemenea, Comitetul de igienă și securitate:
- veghează asupra realizării și punerii în aplicare a reglementărilor din domeniul protecției muncii;
 - analizează condițiile de lucru din întreprindere (unitate);
 - analizează factorii de risc la care sunt supuși salariații – în special femeile gravide;
 - realizează studii și efectuează anchete.
11. Conform art.7 al Regulamentului de organizare și funcționare a Comitetului de Securitate și Sănătate în Muncă, aprobat prin Ordinul ministrului Muncii și Protecției Sociale nr.187/1998.
 12. Conform art.180 din Codul muncii.
 13. În conformitate cu art.5 din Regulamentul de organizare și funcționare a Comitetului de Securitate și Sănă-tate în Muncă și cu art.32 din Normele generale de protecție a muncii.

ANALIZA MANAGERIALĂ A SISTEMULUI DE OCROTIRE A SĂNĂTĂȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Comp. Marcel BEJAN, ASEM

Le niveau du développement de la médecine et la qualité de services médicaux prestés est un problème actuel et essentiel pour la population de la République de Moldavie. C'est avec regret qu'il faut mentionner que la possibilité d'une assistance médicale qualitative dans les institutions curati-ves diminue sans cesse.

*„Qui est en bonne santé
est riche sans le savoir”*

8 Nivelul dezvoltării medicinei și calitatea serviciilor medicale prestate rămâne a fi, deocamdată, o proble-mă actuală și stringentă pentru populația Republicii Moldova. Vom menționa cu regret că posibilitatea acordării ajutorului medical calitativ în instituțiile cu-rative de stat se reduce cu fiecare an. Cauzele principale ale acestei tendințe sunt nivelul insuficient de finanțare de către stat a domeniului sănătății, lipsa posibilităților și a surselor pentru promovarea reformei medicale na-

ționale, metodele administrative de comandă ce țin de gestiunea ramurii și greșelile în politica de cadre. Des-cresțerea catastrofală a nivelului de trai al populației în îmbinare cu diminuarea posibilităților de acordare a asistenței medicale calificate s-a soldat deja cu niște in-dicatori medico-demografici nefavorabili, caracterizați printr-un nivel înalt al morbidității și mortalității.

În prezent, starea sănătății populației din Republi-ca Moldova poate fi apreciată drept critică. Manifesta-

rea crizei economice și financiare a dus la micșorarea numărului populației, scăderea natalității, creșterea mortalității la toate categoriile de vârste, diminuarea indicatorilor duratei medii de viață. Nivelul de morbiditate a populației are tendințe de creștere. Finanțarea sistemului de ocrotire a sănătății se reduce, fapt ce duce la înrăutățirea situației pe viitor.

Clădirile instituțiilor medicale din Republica Moldova nu sunt reparate de mulți ani, nu se reinnoiesc utilajele lor, se utilizează aparatura medicală cu termen de exploatare expirat. Resursele, distribuite pentru ocrotirea sănătății, ajung doar pentru remunerarea muncii lucrătorilor medicali.

În majoritatea cazurilor, serviciile medicale pentru pacienți sunt acordate cu plată, ceea ce duce la micșorarea adresărilor la instituțiile medicale. Drept urmare, în Republica Moldova, se observă o diminuare a indicatorilor sănătății națiunii. Creșterea populației este negativă și prezintă 1,0%, dar durata medie de viață este egală cu 67, 4 ani.

Anual, în instituțiile medicale din Moldova, se tratează 11% din populație, ceea ce este extrem de puțin. Aceasta a dus la faptul că, în prezent, 81% din bolnavii gravi decedază acasă, deoarece nu au surse pentru tratament în condiții de staționar.

Din aceste considerente a apărut necesitatea căutării unor fonduri noi și stabile de finanțare a sistemului ocrotirii sănătății cu participarea statului, a agenților economici și a populației. Drept rezultat eficient al celor expuse anterior este implementarea sistemului de asigurare medicală obligatorie, care trebuie să fie organizat astfel, încât să asigure echitatea socială, egalitatea și accesibilitatea la principalele tipuri de ajutor medical pentru toate păturile populației.

Scopurile de bază ale asigurării medicale obligatorii sunt:

1. Extinderea resurselor financiare pentru ocrotirea sănătății din contul atragerii resurselor extrabugetare;
2. Descentralizarea gestionării activității curative și de profilaxie pe calea transmiterii unităților teritoriale drepturilor fundamentale privind crearea și valorificarea fondurilor asigurărilor medicale obligatorii;
3. Majorarea eficacității utilizării obiectelor complexului socio-medical;
4. Crearea premiselor de trecere la piața serviciilor medicale, totodată, păstrând posibilitatea acordării gratuite a acestora pentru păturile vulnerabile ale societății;
5. Intensificarea cerințelor față de responsabilitatea personalului din instituțiile medicale pentru rezultatele activității din punct de vedere social și economic;
6. Cointeresarea materială a populației și a întreprinderilor în îmbunătățirea condițiilor de muncă și a ocrotirii naturii, în diminuarea

morbidității prin intermediul efectuării unui șir de măsuri ce țin de profilaxia acestora.

În prezent, pot apela la serviciile medicale cu plată mai puțin de 10% din populație. Asistența medicală a păturilor social-vulnerabile din republică trebuie să fie asigurată, în primul rând, de stat, care este obligat să realizeze principiul echității sociale. Unicul mijloc de protecție a sănătății populației sărace în acest caz este implementarea asigurării medicale obligatorii.

Apelarea la experiența altor state ne demonstrează că calea cea mai eficientă de rezolvare a problemelor financiare și politice ale sistemului ocrotirii sănătății este formarea sistemului de finanțare și control bazat pe criteriul calității deservirii medicale. Astfel de probleme, ca asigurarea accesibilității serviciilor medicale de bază pentru populație, ameliorarea calității deservirii medicale, pot fi soluționate prin intermediul aplicării sistemului de asigurare medicală. În țara noastră, lipsa acestui sistem nu numai că acutizează aceste probleme, dar, totodată, poate distruge sistemul ocrotirii sănătății al statului. Din experiența altor state putem deduce că fiecă țară folosește modelul său propriu de asigurare medicală, care ține cont de particularitățile acestui stat și, în primul rând, de mentalitatea populației. Pentru Republica Moldova este important investigarea experienței altor state străine privind efectuarea asigurării medicale și utilizarea acelor condiții aplicabile în cazul Republicii Moldova.

1. Este necesar a învinge împotrivirea lucrătorilor medicali ce țin de implementarea asigurării medicale, deoarece în astfel de cazuri apare responsabilitatea pentru prestarea serviciilor medicale necalitative.
2. Implementarea asigurării medicale în calitate de mecanism de protejare a populației în domeniul ocrotirii sănătății poate fi cu succes efectuată în cazul prezenței condițiilor corespunzătoare. Mai întâi de toate, este necesar a o vedea drept un instrument în politica statului care ajută la rezolvarea principalelor probleme din sistemul ocrotirii sănătății.
3. Pentru creșterea eficacității sistemului de finanțare a ocrotirii sănătății este necesară reforma acestuia, care include divizarea funcțiilor și a responsabilităților cumpărătorilor și prestatorilor de servicii medicale, implementarea relațiilor contractuale și dezvoltarea concurenței.
4. În procesul de reformare a sistemului de finanțare a ocrotirii sănătății este necesară divizarea în blocuri, care pot fi, la rândul lor, implementate cu succes pe compartimente. Fiecare bloc trebuie discutat în calitate de inovație individuală, după care celelalte blocuri nu pot fi implementate imediat după blocul deja aplicat.
5. Este necesară asigurarea unui control riguros din partea organelor de stat asupra cheltui-

- lilor legate de asigurările medicale obligatorii și asigurarea protejării drepturilor cetățenilor, în caz contrar, este destul de mare posibilitatea de implementare a mijloacelor contrar destinației, fapt ce va duce la agravarea situației în ramură și la discreditarea sistemului în ansamblu.
6. Nu trebuie monopolizat acest tip de activitate, deoarece în acest caz se micșorează efectul implementării asigurărilor medicale obligatorii din motivul lipsei de cointeresare a Companiei de Asigurare Medicală în îndeplinirea angajamentelor sale.
 7. La introducerea în sistemul asigurărilor medicale obligatorii a noilor participanți – companii de asigurare medicală, este necesară stabilirea metodelor clare de finanțare a companiilor de asigurări medicale în baza normativelor medii pentru o persoană utilizând coeficientul de cheltuieli pe sexe.
 8. Printre scopurile strategice ale reformei sănătății, putem enumera următoarele:
 - asigurarea echilibrului volumului garanțiilor de stat de acordare populației a ajutorului medical cu posibilitățile financiare ale statului;
 - dezvoltarea mecanismelor de coordonare a activității tuturor verigilor sistemului de gestiune a ocrotirii sănătății în baza introducerii planificării teritoriale complexe în sistemul ocrotirii sănătății și revizuirii mecanismelor de gestiune cu fondurile de asigurare;
 - reformarea sistemului de finanțare a ocrotirii sănătății include:
 - asigurarea stabilității și transparenței sistemului de finanțare a domeniului ocrotirii sănătății;
 - implementarea mecanismelor de planificare financiară și a mecanismelor de achitare a ajutorului medical, ce stimulează creșterea eficacității utilizării resurselor în ocrotirea sănătății;
 - finalizarea trecerii la forma de mobilizare a resurselor financiare pentru ocrotirea sănătății preponderent din contul asigurărilor și la finanțarea din asigurările instituțiilor medicale;
 - fundamentarea reglementării de către stat a ajutorului medical contra plată acordat în instituțiile medicale de stat și municipale;
 - legalizarea treptată a participării populației în finanțarea ajutorului medical;
 - asigurarea independenței instituțiilor medicale de stat și municipale și lărgirea spectrului de forme organizațional-legislative ale instituțiilor medicale.
 9. Pentru realizarea problemei de neasigurare financiară a garanțiilor de stat a deservirii medicale a populației este necesară utilizarea următoarelor metode:
 - creșterea volumului finanțării sociale a ocrotirii sănătății;
 - restructurarea sistemului de deservire medicală care asigură creșterea eficacității potențialului de resurse al rețelei instituțiilor medicale deja formate;
 - micșorarea garanțiilor de stat;
 - legalizarea participării populației în finanțarea ajutorului medical;
 - dezvoltarea formelor de asigurare medicală obligatorie și facultativă.

Bibliografie:

1. Albrecht, V. *Reforms of the health care systems in countries in transition. La gestion des consequences sociales du changement structurel: Documents de travail preparatoires a la rencontre, 28-29 novembre* / V. Albrecht. – Paris, 1996.
2. Davis, C. *Eastern Europe and USSR: An Overview* / C. Davis // Radio Free Europe / Radio Liberty Research Report. – 1993. – Vol. 2, No. 6. – P. 31-34.
3. Department of Health. *The New NHS – Modern, Dependable*. Cm 3807. – London: HMSO, 1997.
4. Алешин, А. А. *Региональные аспекты развития системы обязательного медицинского страхования: Диссертационная работа на соискание степени магистра экономики* / А. А. Алешин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
5. Бульман, Я. *Здравоохранение в Нидерландах* / Я. Бульман // Доклад для проекта Тасис «Российская Федерация: Управление развитием системы социальной защиты». М, – 1999.
6. Гришин, В. В. *Регулирование процессов становления страховой медицины* / В. В. Гришин. – М.: Наука, 1997 – стр. 205.

Recenzent: conf. univ. dr. S. Portarescu

SARCINILE ACTUALE ALE MANAGEMENTULUI ÎN DOMENIUL OCROTIRII SĂNĂTĂȚII

Drd. Haj Assaf MAHMUD, ASEM

In the present article some important questions of management in the system of public health services are considered. The factors defining the direction of management development in establishments of public health services are analyzed; a conclusion about necessity to actively use there contemporary approaches of highly effective management is made.

Odată cu dezvoltarea economiei și a relațiilor de piață în Republica Moldova, se intensifică implicarea în economia de piață a instituțiilor de ocrotire a sănătății. În acest context, o problemă actuală devine aplicarea ideilor și principiilor managementului contemporan. De asemenea, se observă un interes în creștere pentru management ca disciplină științifică profesionistă ce are obiectul și subiectul său specific. Iar folosirea rezultatelor obținute de cercetătorii din acest domeniu în practica de activitate a furnizorilor de servicii medicale (curative, de profilaxie, diagnostic, asistență medicală) poate fi considerată drept garanție a succeselor reformei care, actualmente, se desfășoară în țară.

Să analizăm câteva noțiuni-cheie ale managementului din sfera ocrotirii sănătății.

Disciplina științifică (obiectul științific) – este știința despre gestiunea resurselor financiare, de muncă, intelectuale, tehnico-materiale, informaționale etc., pe care o efectuează organizațiile și instituțiile de ocrotire a sănătății prin intermediul planificării strategice, organizării, motivării, controlului pentru realizarea obiectivelor preconizate. Cel mai important dintre aceste obiective sau misiunea principală a managementului în sfera dată este păstrarea și asanarea sănătății cetățenilor, creșterea longevității și îmbunătățirea calității vieții [1, 2, 4, 5].

Concepția actuală privind sănătatea populației poate fi considerată drept concepție-cadru, în primul rând, pentru formularea sarcinilor actuale ale managementului în sistemul de ocrotire a sănătății: reducerea pierderilor pe care le suportă societatea din cauza îmbolnăvirilor și a deceselor, îmbunătățirea calității serviciilor medicale prin utilizarea mai rațională a resurselor de ocrotire a sănătății. În al doilea rând, un asemenea concept permite dezvoltarea planificată a managementului în sfera ocrotirii sănătății și în subsistemele ei (bunăoară, în instituțiile medicale). Principalele dintre acestea, convențional sistematizate pe grupe, sunt: social-economice (locul de muncă, condițiile de trai și nivelul de venituri ale populației, calitatea și accesibilitatea diverselor tipuri de servicii medicale, sistemele și mecanismele de instruire și educație medicală existente în țară ș.a.); social-psihologice (conștientizarea sănătății și modului sănătos de trai ca valori importante); social-politice (susținerea de către stat și societate a misiunii de ocrotire a sănătății prin

intermediul legislației și al politicii sociale a statului); factorii socioculturali, genetici, economici, ce asigură potențialul de menținere a sănătății [1, 2, 4].

Analiza factorilor (complexității, dinamicii, interdependenței, priorităților și ai impactului factorilor) ne permite să subliniem că direcțiile principale de dezvoltare a managementului în sfera ocrotirii sănătății sunt: asigurarea echilibrului sănătății, optimizarea potențialului și a resurselor de ocrotire a sănătății sociale [4, 5].

- *Echilibrul sănătății* societății se exprimă prin indicatorii respectivi din sfera ocrotirii sănătății la nivel social și individual. Acesta reflectă echilibrul dintre potențialul sănătății indivizilor și factorii din anturajul lor social și fizic, ce acționează pe parcursul unei anumite perioade de timp.
- *Potențialul sănătății* este totalitatea capacităților individului și a particularităților lui de comportament, cu ajutorul cărora se poate pronostica predispunerea omului la o boală sau alta. Se poate constata axiomatic: cu cât mai mulți oameni au potențial de sănătate sporit, cu atât e mai mare potențialul de sănătate al societății în ansamblu.
- *Resursele de sănătate*. Dintre acestea fac parte: mijloacele de care dispune statul, societatea, businessul, indivizii pentru consolidarea potențialului de sănătate.

Subliniem că sarcina principală a managementului în sfera ocrotirii sănătății o constituie elaborarea și îndeplinirea măsurilor orientate spre întărirea sănătății populației prin atingerea echilibrului și realizarea potențialului de păstrare a sănătății prin utilizarea optimă a resurselor.

Interacțiunea dintre factorii, condițiile, evenimentele, procesele și problemele managementului instituțiilor de ocrotire a sănătății poartă un caracter complex, multi-aspectual, situațional. Ea este însoțită de incertitudine și imprezibilitate. Convențional, aceasta se poate demonstra schematic în modul următor (vezi figura 1).

Analiza factorială conduce la concluzia că asanarea și păstrarea sănătății populației constituie sarcina cea mai importantă a statului. Ea poate fi realizată în mod reușit prin eforturile comune ale statului, organizațiilor obștești, organelor și organizațiilor din sfera ocrotirii sănătății printr-o strânsă colaborare a acestora.

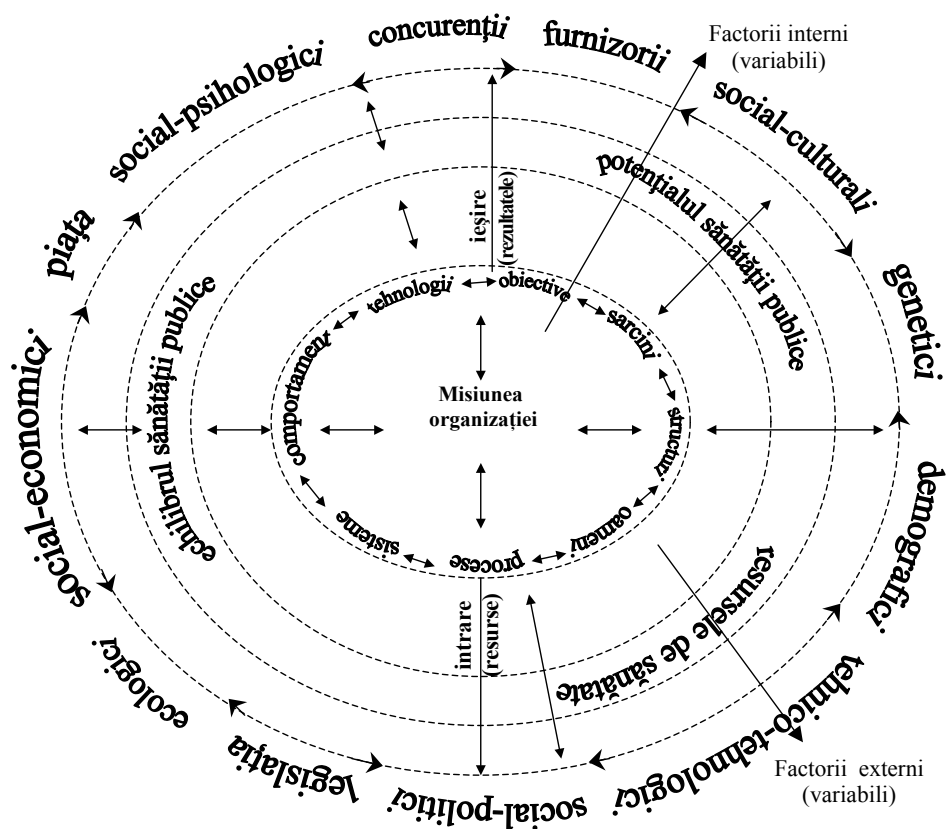


Figura 1. Schema interacțiunii dintre factorii interni și externi ai organizației [1, 2, 3, 5]

O condiție obiectivă în acest proces trebuie considerată sporirea gradului de responsabilitate nu numai din partea fiecărui factor menționat mai sus, ci și a fiecărui cetățean în parte pentru păstrarea sănătății proprii și a celor din jur, prin conștientizarea și realizarea unui comportament respectiv.

În plus, starea sănătății populației constituie, de asemenea, indicatorul integral al dezvoltării sociale a țării, reflectarea bunăstării ei social-economice și morale, un factor puternic de acțiune asupra potențialului național.

De subliniat că înțelegerea corectă a sănătății populației consolidează componenta ei socială, concentrează atenția asupra repartizării proporționale a responsabilității pentru ocrotirea sănătății între stat, societate, individ și personalul medical (furnizorul de servicii medicale).

O importanță deosebită o are comportamentul populației, conștientizarea de către aceasta a modului sănătos de viață și a măsurilor (deciziilor) adoptate la nivel de stat și de autoritățile administrației publice locale, de către organizațiile obștești și managerii instituțiilor medicale.

Managementul în sistemul ocrotirii sănătății se asigură prin acțiunile și deciziile coordonate la toate nivelurile menționate. La fiecare dintre acestea, soluțiile sunt diferite, dar scopul este același – menținerea mediului ce contribuie la perpetuarea unui mod sănătos de trai, întărirea sănătății populației, scăderea nivelului de morbiditate.

Includerea instituțiilor de ocrotire a sănătății în sfera economiei de piață face necesară determinarea traiectoriei de dezvoltare a managementului acestor organizații (elaborarea strategiilor, selectarea structurilor, sistemelor, proceselor, comportamentului), ținându-se cont de faptul că domeniul de ocrotire a sănătății devine parte a pieței de mărfuri și servicii.

Din aceste considerente, domeniul trebuie să se supună legiților generale. Totodată, trebuie să se țină cont de particularitățile specifice pieței de servicii din sfera ocrotirii sănătății în raport cu alte ramuri și sfere ale businessului. *La acestea se pot atribui:*

- caracterul social pronunțat al multor servicii medicale, de care au nevoie toți membrii societății. O mare însemnătate are anume componenta socială;
- cererea pentru serviciile de ocrotire a sănătății mai mult ca în alte ramuri poate fi provocată de ofertă, dat fiind faptul că furnizorul de servicii medicale, conform statutului său, influențează alegerea, volumul și tipurile de bunuri (servicii) propuse, sunt posibile și situații în care serviciile prestate de furnizor pot fi dictate de dorința acestuia de a obține profit și nu de rezultatele clinice respective;
- capacitatea unor tipuri de servicii de a crea efect exterior. Aceasta are loc atunci când serviciul este acordat unei anumite persoane

(vaccinul, spre exemplu, contra unor boli infecțioase), iar efectul lui util se extinde asupra multor alți oameni.

În plus, trebuie menționat că unele tipuri de servicii medicale se înscriu în modelul de piață obișnuit. Aceasta se explică prin faptul că nu întotdeauna este posibilă pronosticarea apariției unor boli, care necesită cheltuieli de o singură dată în sume mari. Piața nu protejează cetățeanul în asemenea situații. Anume pentru autoprotejare se practică asigurarea medicală. Aceasta condiționează necesitatea de a perfecționa piețele de servicii medicale și de asigurare medicală, astfel încât ele să ofere servicii accesibile și calitative, acordând posibilități egale tuturor cetățenilor.

Cu toate că caracteristicile mai sus-menționate sunt specifice (unice) sferei de ocrotire a sănătății în condițiile economiei de piață, în multe alte privințe această sferă nu se deosebește de oricare altă ramură economică [1, 4].

Făcând trimitere la cercetările efectuate de cunoscutul savant Michael Porter [1], vom menționa că forța motrice a creșterii neîntrerupte a calității și accesibilității serviciilor medicale o constituie inovațiile ce stimulează concurența și se prezintă drept factor-cheie pentru promovarea reformelor în sfera ocrotirii sănătății.

Elaborarea și aplicarea unor noi concepte privind

profilaxia și tratamentul diverselor boli, aplicarea unor noi metode și modalități de prestare a serviciilor medicale și pentru îmbunătățirea în ansamblu a deservirii în această ramură necesită și dezvoltarea formelor, metodelor, sistemelor și proceselor manageriale.

Pentru exemplificare, vom apela la experiența Direcției municipale de ocrotire a sănătății din capitală. În Chișinău funcționează 31 de instituții curative publice: 12 centre mixte de medicină, 8 spitale (inclusiv pentru copii și specializate), precum și alte centre consultative, de diagnostic și stomatologice. Printre obiectivele lor de cea mai mare importanță se află, în primul rând, implementarea și utilizarea utilajelor medicale moderne. Pentru procurarea acestora în anul curent se preconizează 1,3 milioane de lei și circa 11 milioane vor fi cheltuite pentru reparația și reconstrucția încăperilor din spitalele subordonate Direcției municipale de ocrotire a sănătății [6].

Se poate conchide că soluționarea acestor probleme și obținerea rezultatelor scontate în multe privințe depind de capacitatea managementului de a utiliza, de rând cu structurile funcționale la momentul actual, mecanismele unor structuri și sisteme adaptive, de a promova conceptele de proiect și echipă; a crea atmosfera de autoinstruire în cadrul organizației, a perfecționa comunicațiile de rețea.

Bibliografie:

1. Портер, М. *Конкуренция*. М.: Издательский дом „Вильямс”, 2000.
2. Ețco C. *Managementul în sistemul de sănătate*. Chișinău: Epigraf, 2006.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента*. М.: Дело, 2005.
4. Дорощенко Г.В., Литвинова Н. И., Пронина Н.А. *Менеджмент в здравоохранении*. Москва: Форум ИН-ТРА-М, 2006.
5. Зенина Л.А., Шетунов И. В., Чертухина О. Б. *Экономика и управление в здравоохранении*. М.: Издательский центр „Академия”, 2006.
6. Антонович Т. *Управление муниципального здравоохранения. „Экономическое обозрение”*, № 19, 18 мая, 2007.

Recenzent: conf. univ. dr. L. Bilaș

FACTORII NECESARI PENTRU CREAREA ECHIPELOR EFICIENTE ÎN CADRUL ORGANIZAȚIILOR DE BUSINESS

Drd. Natalia ANDREEV, ASEM

In the article different approaches and concepts of teams' formation in business organizations are analyzed. A focus is made on the essence and value of team work. Conclusions about necessity to study and use the principles and methods of creation of highly efficient teams in national business are made.

Recunoscând, pe deplin justificat, că în sec. XXI formarea unor echipe eficiente în societate și în business constituie un factor important pentru promovarea transformărilor sociale și economice, vom mai menționa că implementarea metodei de activitate în echipă este, concomitent, și o serioasă încercare pentru managerii și colaboratorii din organizații.

Chestiunea referitoare la utilizarea eficientă a potențialului activității în echipă în business constituie nu numai o cerință de actualitate, ci și o problemă intens discutată atât în cercurile științifice, cât și în rândurile managerilor practicieni din diverse țări, inclusiv din Republica Moldova.

Experiența companiilor performante, expusă

pe larg în lucrările de specialitate (vezi bibliografia), demonstrează că succesul dezvoltării lor în multe privințe se explică prin faptul că acestea pun în aplicare concepția muncii în echipă. Esența acesteia rezidă în faptul că elementul formator de structuri în companiile competitive nu este managerul, ci grupa, echipa de lucrători. De atingerea unui nivel înalt de colaborare prin intermediul activității în echipă depinde eficiența și performanța businessului.

Cercetătorii managementului leagă eficiența businessului de aplicarea reușită a principiilor de activitate în echipă a organizației [3, 4]. Ei consideră că aceste principii au viitor, deoarece munca în echipă permite a reacționa rapid la schimbările din mediul concurențial, a realiza cu succes ofertele clienților [3].

Dar nu e suficient numai ca managerii să recunoască echipele ca factor al activității eficiente a organizației. În procesul aplicării acestei metode, ei trebuie să învețe a determina, a analiza și soluționa problemele privind formarea și funcționarea echipelor.

Pentru crearea reușită a unor echipe eficiente în organizații, managerii trebuie să înțeleagă bine ce înseamnă echipa și munca în echipă. Unii cercetători definesc grupul sau echipa în modul următor. Echipa constă din două și mai multe persoane, având obiective comune și obligații interdependente, care își coordonează activitatea în comun și se consideră ca părți ale unui tot întreg [3].

Specificul echipei ca formațiune socială constă în faptul că din contul acțiunilor coordonate ale tuturor membrilor ei se atinge un efect sinergetic. Aceasta înseamnă că rezultatul activității în echipă depășește rezultatul sumar individual al membrilor ei [4,5]. Astfel, echipa este un grup de persoane care lucrează împreună, căreia îi sunt caracteristice: scopul comun, spiritul de lider, coeziunea, încrederea reciprocă, profesionalismul și susținerea reciprocă a membrilor.

Echipa, de regulă, se compune din 10, 12 oameni. Se consideră că, având un număr prea mare de membri, echipa poate deveni dificil dirijabilă, în ea se pot forma subgrupuri cu obiective și sarcini deosebite de cele ale echipei în ansamblu.

La baza formării echipei stau aceleași valori, reguli și norme de comportament, ce permit crearea în inte-

riorul ei a unor relații reciproce productive. Managerul trebuie să contribuie la crearea unei atmosfere, în care fiecare membru al echipei să conștientizeze faptul că pentru îndeplinirea sarcinilor asumate de echipă e responsabilă întreaga echipă. Fiecare membru al echipei poartă răspundere nu numai pentru partea sa în rezultatul comun, ci și pentru rezultatul activității întregii echipe. Pentru obținerea rezultatelor comune, interacțiunea dintre membrii echipei trebuie să fie bazată pe colaborare. Membrul echipei trebuie să fie pregătit și cointerestat în obținerea rezultatelor de către întreaga echipă.

Atmosfera de creație ce se creează în procesul activității în echipă contribuie la soluționarea problemelor și la afirmarea fiecărui membru al echipei. Acestea sunt principalele cauze, pentru care oamenii tind să colaboreze în echipă.

Pentru estimarea eficienței echipelor, trebuie să se țină cont de productivitatea activității în echipă din punctul de vedere al satisfacției clienților (interni și externi). De asemenea, formarea în echipă a unor deprinderi comune, ce vor ajuta echipei să obțină indici performanți în activitatea ei de viitor. Unul dintre criteriile activității eficiente în echipă trebuie considerată evoluția individuală a participanților, adică gradul în care experiența de activitate în echipă contribuie la dezvoltarea individuală și satisface cerințele membrilor echipei [3].

Bineînțeles, echipele sunt avantajoase, dar trebuie să se țină cont și de pericolele ce trebuie să se afle în atenția managerilor, pentru ca acestea să nu pericliteze organizația în ansamblu. La asemenea pericole se atribuie tendința membrilor grupului de a realiza obiective strict individuale în dauna obiectivelor comune ale echipei, predominarea unuia dintre membrii echipei, ce se manifestă ca suprimare a opiniilor celorlalți membri, conformismul. Ultimul apare în cazurile în care membrii grupului, apreciindu-și înalt apartenența la echipă, nu acceptă nici un fel de critică la adresa ei. În asemenea cazuri, grupa, ignorând opiniile și propunerile, riscă să adopte decizii eronate.

În continuare, vom prezenta tipurile de echipe și riscurile respective cu care se pot confrunta acestea.

Tabelul 1

Tipologia echipelor, riscurile și posibilitățile lor, formulate de J. Hakmen [3]

Tipul echipei	Riscuri	Posibilități
Echipele managerilor de nivel superior (stabilirea direcțiilor de dezvoltare a organizației)	Caracterul izolat, lipsa contextului organizatoric	Independența: influențarea principalelor aspecte ale activității organizației
Grupurile cu destinație specială (elaborarea și realizarea unor proiecte unice)	Echipa nou-formată și lucrul necunoscut	Scopul precis și termene limitate
Grupurile profesionale de intermediari (acordarea de asistență din partea specialiștilor)	Dependența de activitatea altor persoane	Folosirea experienței specialiștilor

Tipul echipei	Riscuri	Posibilități
Grupurile de antrepriză (jocul pentru spectatori)	Susținerea insuficientă a organizației	Nivelul înalt al jocului este stimulat de concurență și / sau de către spectatori
Grupurile de deservire a consumatorilor (la comercializarea mărfurilor și a serviciilor)	Gradul insuficient de participare la activitatea companiei-mamă	Organizarea și menținerea legăturii dintre compania-mamă și consumatori
Grupurile de producție (elaborarea și producerea mărfurilor)	Exagerarea în tehnologie; contacte insuficiente cu utilizatorii finali	Munca fără întreruperi, posibilitatea de perfecționare treptată a structurii și a produsului echipei

Sursa: J. Hackten, 1990. Citat din cartea: Дэвид Бодди, Роберт Пэйтон. Основы менеджмента. СПб. Издательство «Питер», 1999

De rând cu tipurile de echipe menționate în tabel, în baza materialelor [4], în cadrul organizațiilor mai pot exista și următoarele tipuri:

- echipe formale cu autogestiune. Se delimitează trei tipuri de asemenea echipe: cu relații reciproc-structurale pe orizontală și pe verticală, precum și echipe specializate. Echipele formale se creează ca parte a structurii organizatorice a întreprinderii. Echipa cu structură pe verticală cuprinde în sine managerul și subalternii săi formali. Ea este funcțională și poate include câteva niveluri ierarhice în cadrul unei secții funcționale. Echipa cu structură pe orizontală include colaboratori din diverse secții de unul și același nivel. O varietate de echipă pe orizontală o constituie grupurile speciale formate din subdiviziuni diferite, cărora li se încredințează executarea anumitor activități responsabile. După ce echipa dată a atins obiectivele preconizate, ea se desființează;
- comitetele includ lucrători în conformitate cu statutul lor, spre deosebire de grupurile specializate, de la participanții cărora se cere, în primul rând, posesia deprinderilor necesare pentru soluționarea diverselor probleme. Comitetele au de a face cu probleme ce apar în mod regulat și se concep ca parte a structurii organizatorice. Spre exemplu, co-

mitetul consultativ pentru retribuția și organizarea muncii.

În continuare, vom menționa particularitățile echipei specializate. O asemenea echipă este parte a structurii formale a întreprinderii. Ea se creează pentru realizarea proiectelor, ce necesită deprinderi creative unice. Un asemenea proiect poate fi promovarea unui produs nou pe o piață nouă.

Echipele cu autogestiune, spre deosebire de cele formale, se creează pentru a atrage lucrătorii în procesul de adoptare a deciziilor. Ele, de regulă, constau din 5-20 de membri, ce posedă diverse deprinderi, dispun de resursele necesare pentru realizarea obiectivelor preconizate și poartă răspundere pentru întregul ciclu de creare a produsului/serviciului. Sunt autorizate cu dreptul de adoptare independentă a deciziilor referitoare la primirea noilor membri, soluționarea problemelor apărute, utilizarea mijloacelor, întocmirea planurilor și controlul asupra atingerii rezultatelor.

Organizarea activității de muncă în echipă este o problemă de actualitate pentru întreprinderile noastre. Studiind aspectele elucidate în prezentul articol la Societatea pe Acțiuni „Viorica-Cosmetic”, am constatat că managerii acestei companii preferă echipele ce țin de structura formală – cele pe verticală, pe orizontală și cu autogestiune.

Dezvoltarea în continuare a activității în echipă la această întreprindere, în opinia noastră, trebuie să evolueze tot mai mult spre utilizarea metodei de formare a echipelor cu autogestiune, pe baze strategice.

Bibliografie:

- Burdus Eugen. *Tratatul de management*. București: Editura Economică, 2005.
- Kovaș L. *Cultura afacerilor*. Chișinău, ASEM, 2004.
- Бодди Д., Пэйтон Р. *Основы менеджмента*. СПб.: Издательство «Питер», 1999.
- Дафт Р. *Менеджмент*. СПб.: Издательство «Питер», 2000.
- Гительман Л. Д. *Преобразующий менеджмент*. М.: Дело, 1999.

Recenzent: conf. univ. dr. L. Bilaș

ADMINISTRAREA OBIECTELOR DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ: PROBLEMELE ȘI CĂILE DE SOLUȚIONARE A LOR ÎN ÎNTREPRINDERILE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. lector univ. Serghei SOBOR, ASEM

The intellectual property of the companies in industrially developed countries becomes more and more valuable asset. The competent management of the intellectual property causes the excess of value of non-material assets of the enterprise over value of material ones that allows the owner of the intellectual property to reduce productive costs considerably.

Proprietatea intelectuală a companiilor din țările industrial-dezvoltate devine un activ tot mai costisitor, mai ales în acele ramuri, în care rolul principal îl au nu atât clădirile și utilajul, cât veniturile de la invenții, desene și modele industriale, mărci comerciale, drepturi de autor și de la alte active nemateriale. Mai mult ca atât, la administrarea corectă a proprietății intelectuale costurile activelor nemateriale ale întreprinderii, cu timpul, încep să depășească costurile activelor materiale, ceea ce permite proprietarului de proprietate intelectuală să reducă considerabil cheltuielile de producție. De exemplu, costul de piață al companiei **Microsoft**, la 25.07.1996, a constituit 70,9 miliarde de dolari, cu toate că, conform raportului financiar, costul activelor nete a fost 5,7 mlrd. de dolari.¹

Proprietatea intelectuală poate juca un rol-cheie în realizarea oricăror strategii manageriale, fie de dezvoltare sau stabilitate sau de anticriză. Acest fapt este confirmat de analiza stării proprietății intelectuale și de căutarea măsurilor de perfecționare a eficienței utilizării ei atât peste hotare, cât și în Republica Moldova.

Astfel, în 1997, la momentul venirii dlui Toman în compania **Xerox** în funcția de președinte, portofoliul ei număra 8000 de brevete. Totodată, nimeni nu putea spune cu toată certitudinea, care parte dintre aceste brevete are vreo valoare comercială sau de perspectivă. În plus, administrația Xerox bănuia de mult că o parte din tehnologiile brevetate a fost ilegal plagiată de alte companii, nefiind întreprinse anumite măsuri de depistare și contracarare a unor asemenea infracțiuni. Ca rezultat, în 1997, compania a obținut numai 8,5 milioane de dolari de la vânzarea licențelor, adică nu mai mult de o mie de dolari pentru fiecare brevet al său.²

Realizând programul de restructurare a companiei, care a contribuit la sporirea veniturilor ei, dl Toman a acordat o atenție deosebită părții nemateriale a activelor. În 1998, el a creat o subdiviziune specială de administrare a proprietății intelectuale **Xerox** și a numit primul vicepreședinte al companiei în probleme de proprietate intelectuală. În prezent, **Xerox** aplică activ

programul de brevetare și licențiere, realizează planul gândit de cercetări și elaborări și o companie orientată spre lupta cu infractorii, care s-a manifestat prin înaintarea câtorva acțiuni judiciare contra concurenților principali (de exemplu, contra Hewlett-Packard). Sensul acestor măsuri îl constituie realizarea deplină și eficientă a capitalului intelectual al companiei **Xerox**. Potrivit aprecierilor experților, realizarea a unei astfel de strategii a sporit capitalizarea de piață a activelor Xerox cu 13%, concomitent cu creșterea veniturilor numai de la vânzarea licențelor până la 60 mln anual.³

Să aducem un alt exemplu caracteristic. În vara anului 2002, compania suedeză, lider mondial al tehnologiilor mobile de telecomunicație, a început să vândă subdiviziunile și brevetele de alt profil ale celulelor know-how, ca să-și amelioreze starea financiară. „Ericsson” a răspândit informația despre semnarea cu corporația chineză „Huawei Technologies” a unui acord de oferire a licenței cu brevet în domeniul celor mai avansate tehnologii celulare. În conformitate cu acordul, „Ericsson” oferă principalului furnizor chinez de utilaj și soluții de comunicare pentru rețeaua celulară o licență asupra tehnologiei WCDMA/UMTS fără dreptul de transmitere unei terțe persoane. Drepturile primite de la „Ericsson” asupra tehnologiilor celulare din generația a treia (3G) permit „Huawei Technologies” să elaboreze, să producă și să vândă cea mai modernă infrastructură pentru rețelele și utilajul de abonat.

Astfel, portofoliul cu brevete a devenit unul dintre cele mai de preț active ale companiei „Ericsson”, în special în prezent, când acțiunile lui s-au devalorizat cu 95%. Gigantul suedez suferă pierderi mari. Compania, pe parcursul multor ani, a investit mijloace imense în cercetările științifice și dezvoltarea tehnologiilor din generația nouă (în domeniul 2G, 2,5G și 3G compania are mai mult de 10 mii de brevete), contând pe răscumpărarea investițiilor prin vânzări ulterioare ale utilajului finit pentru rețele, dar în condițiile crizei economice companiile celulare au micșorat brusc comenzile.

Suedezilor nu le rămânea nimic să facă decât să se acomodeze la conjunctura creată. Dacă în Europa

¹ Glenn DeSouza. Royalty methods for intellectual property ABI/INFORM National Association of Business Economists, 1997.

² М. Ковалев. Интеллектуальная собственность в экономике „Экономист” № 1, 2003.

³ М. Ковалев. Интеллектуальная собственность в экономике „Экономист” № 1, 2003.

desfacerea utilajului de telecomunicații pentru rețelele mobile 3G, practic, s-a oprit, trebuiau să încerce să se consolideze pe piața în dezvoltare. Și imensa piață chineză de telecomunicații e departe a fi cea mai rea variantă. Susținând „Huawei Technologies” cu brevete, „Ericsson”, în realitate, a început să creeze în China o piață proprie de tehnologii 3G și în prezent poate conta pe defalcări serioase de la licențe, dacă utilajul WCDMA/UMTS, produs partenerul chinez, va beneficia de cerere pe piața mondială. În urma acestor măsuri, acțiunile „Ericsson” au început rapid să se scumpească, la bursa din Stockholm, creșterea a constituit 35%.⁴

Drept un alt exemplu de utilizare cu succes a proprietății intelectuale poate fi adusă compania Americană **Texas Instruments**. În anii 60 ai sec. XX, această companie completa portofoliul său de brevete exclusiv cu utilaj militar. Dar la mijlocul anilor 80, compania și-a schimbat tactica în cea ofensivă și a început să urmărească companiile, care utilizau ilegal proprietatea ei intelectuală.

Reglementarea acțiunilor înaintate a ajutat „Texas Instruments” să obțină venituri considerabile. În 1991, încasările au constituit 256 milioane de dolari. Venitul general, obținut de companie de la utilizarea proprietății intelectuale pentru anii 1986-1993, a constituit 1,2 miliarde de dolari.

Proprietatea intelectuală a servit în ultimii ani drept pretext camuflat pentru un șir de companii, inclusiv procurarea „Nescafe” de către compania „America Online” cu 10 mlrd. de dolari. Spre mirarea multor analiști, în afacere s-a aliniat și compania „Sun Microsystem”, cota căreia a constituit mai mult de 500 mlrd. de dolari. Unul dintre conducătorii acestei companii a motivat afacerea în cauză prin dorința de a obține controlul asupra proprietății intelectuale a „Nescafe”.⁵

Cu părere de rău, în majoritatea întreprinderilor moldovenești treburile stau altfel. Pentru argumentare vom aduce exemple din practică, care ne demonstrează ce fel de neplăceri pot să se abată asupra întreprinderilor din cauza administrării incorecte a proprietății intelectuale, și anume subestimarea protecției ei.

Într-o lucrare de L. Anisimova⁶ este examinat cazul unei cunoscute fabrici de încălțăminte din Moldova, care a elaborat și a livrat pe piața internă și externă producție ce s-a recomandat bine și se bucura de cerere la consumatori. Să protejeze modelele sale pe calea înaintării unei cereri de eliberare a brevetului pentru mostrele industriale din Rusia fabrica n-a binevoit. De această neglijență s-au folosit fără scrupule partenerii din business. Ei au înregistrat pe numele lor modelele industriale ale producătorilor moldoveni și, șantajându-i cu interzicerea desfacerii pe teritoriul Rusiei a producției producătorului legitim, au cerut schimbarea condițiilor din acordul încheiat anterior.

Problema a fost soluționată, dar aceasta a necesitat o alocație financiară mai mare decât brevetarea mostrelor industriale în etapa elaborării lor și luarea deciziei de furnizare.

Un exemplu de încălcare a drepturilor proprietății intelectuale îl constituie cazul unei întreprinderi autohtone, care a procurat o miniuzină de fabricare a produselor care au o cerere mare pe piața moldovenească. După un timp, când tehnologia era deja însușită pe deplin și producerea lansată, uzina a primit o acțiune judiciară de la un oarecare cetățean, care, după spusele sale, era deținătorul brevetului asupra unui nod din tehnologia implementată. În rezultat, s-a iscat un conflict serios, care a trecut într-un proces judiciar de lungă durată.⁷

Ambele cazuri ne demonstrează lipsa unei strategii corecte în domeniul proprietății intelectuale din aceste firme, iar activitatea inovațională a firmei nu se termină cu protejarea ei, ci este o etapă inseparabilă de administrare a proprietății intelectuale.

După cum se știe, prin procesul de administrare a proprietății intelectuale se înțelege totalitatea activităților și a măsurilor direcționate spre asigurarea unei planificări eficiente, organizarea și controlul proceselor de formare, dezvoltare și utilizare a obiectelor de proprietate intelectuală ale întreprinderii, precum și motivarea proceselor de acumulare și înmulțire a acestor active. Scopul administrării obiectelor de proprietate intelectuală ale întreprinderii este obținerea unui rezultat maxim de la folosirea lor.

În conformitate cu aceasta, în componența sarcinilor de administrare a proprietății intelectuale e necesar de inclus:

- planificarea, organizarea, controlul și reglementarea proceselor de creare și dezvoltare a obiectelor de proprietate intelectuală, precum și utilizarea lor în mediul extern și intern al întreprinderii, ținând cont de formarea portofoliului de drepturi asupra acestora;
- crearea unei atmosfere de receptivitate inovațională, asigurarea perfecționării colaboratorilor și a motivării lor pentru acumularea și înmulțirea obiectelor de proprietate intelectuală;
- formarea unei baze organizatorico-metodologice de administrare a proprietății intelectuale și a condițiilor pentru folosirea ei eficientă;
- organizarea, controlul și reglementarea procesului de mișcării a fluxului informațional, care circulă atât în interiorul întreprinderii, cât și între întreprinderi și mediul ambiant.

În perioada octombrie 2005 – iunie 2006, am efectuat o chestionare a conducătorilor din mai mult 100 de întreprinderi din Republica Moldova cu diferite forme și tipuri de proprietate organizatorico-juridice, care execută diferite tipuri de activități. Materialele obținute pe parcursul cercetării au permis estimarea

⁴ Glenn DeSouza. Royalty methods for intellectual property ABI/INFORM National Association of Business Economists, 1997.

⁵ Ibidem

⁶ Anisimova

⁷ Ibidem

stării și a problemelor proprietății intelectuale din țară. Astfel, conform rezultatelor anchetării, *principalele dificultăți legate de administrarea obiectelor de proprietate intelectuală, cu care se confruntă în practică specialiștii, sunt următoarele:*

- necesitatea unor investiții considerabile la crearea obiectelor de proprietate intelectuală, menținerea în posesia drepturilor exclusive și asigurarea măsurilor de contracarare a concurenței neloiale (acest punct a fost menționat de 73% din respondenți);
- necesitatea pregătirii unor specialiști de calificare înaltă pentru procesele științifice, de producere și administrative (61%);
- diversitatea tipurilor obiectelor de proprietate intelectuală, dificultatea identificării lor, precum și a determinării longevității ciclului vital al acestora (44%);
- dificultatea determinării valorii de piață a obiectelor de proprietate intelectuală, precum și a aportului lor la formarea costului produsului finit (58%);
- creșterea rapidă a spațiului de business, protejat de brevete, și dificultatea urmăririi acestui proces, duce la riscul încălcării drepturilor concurenților și la apariția cheltuielilor suplimentare (21%).

La soluționarea problemelor menționate, după părerea noastră, un rol-cheie trebuie să-l joace atât *strategia generală de administrare a obiectelor de proprietate intelectuală corect elaborată, cât și strategia fiecărei întreprinderi autohtone, care i-ar permite:*

- să ocupe poziții benefice pe piață, utilizând tehnologii moderne în producerea producției sale, activizând LȘCEC, sporind eficiența

măsurilor de marketing, ceea ce ar permite anticiparea posibilelor schimbări comerciale și tehnologice;

- să majoreze restituirea investițiilor capitale implementate în crearea proprietății intelectuale și să asigure continuitatea procesului inovațional;
- să perfecționeze activitatea financiară în baza depistării activelor nemateriale rentabile;
- să ridice competitivitatea întreprinderii prin intermediul folosirii mai complete a posibilităților pieței și a reducerii pericolelor ce vin din partea concurenților;
- să utilizeze posibilități suplimentare de obținere a veniturilor prin operațiuni de licențiere;
- să folosească proprietatea intelectuală drept un activ financiar dominant în cazul fuzionării sau procurării întreprinderilor, precum și al antreprenoriatului mixt.

În acest scop, ar urma ca întreprinderile să utilizeze portofoliile de proprietate intelectuală pentru subminarea strategiei de producție a concurenților și realizarea brevetării de blocare și protejare în cazul pătrunderii lor pe segmentele profitabile ale pieței cu concurență intensivă; pentru obținerea drepturilor exclusive asupra tehnologiilor comerciale nou-apărute de perspectivă; creșterea eficienței LȘCEC fără a periclita drepturile exclusive ale persoanelor terțe și depistarea eventualilor infractori, paralel cu sursele posibile de venit din vânzarea licențelor; pentru folosirea portofoliilor cu brevete în calitate de mijloc concurențial în ocuparea și menținerea piețelor, precum și ocolirea și „înăbușirea” pe piață a rivalilor, obținerea unor rezultate mai înalte în urma fuzionării, procurării întreprinderilor și a antreprenoriatului mixt.

Recenzent: conf. univ. dr. N. Coșelev

EFICIENȚA ECONOMICĂ ȘI PLANIFICAREA STRATEGICĂ A ACTIVITĂȚII CORPORAȚIEI

Drd. Olga ROȘCA, ASEM

In modern conditions successful development of the enterprise and its existence directly depend on a degree of efficiency of its activity. According to requirements of a new economic reality inevitably should change and a technique of an estimation of economic efficiency of functioning of the organization. In this connection now the special urgency is got with skill of heads correctly to estimate in a mode of real time the developed situation and to make qualitative administrative decisions in conditions of the non-stable and quickly varying environment.

În condițiile actuale, când au loc schimbări importante în formele de proprietate, metodele de conducere, relațiile economice, când dezvoltarea cu succes a întreprinderii și însăși existența acesteia depind nemijlocit de gradul de eficiență a activității ei,

în conformitate cu exigențele noii realități economice, neapărat trebuie să se schimbe și metoda evaluării eficienței economice a funcționării organizației.

În acest context, în prezent, o importanță deosebită o capătă iscusința conducătorilor de a evalua corect,

în concordanță cu actualitatea, situația creată și de a adopta decizii de conducere calitative în condițiile unui mediu instabil și flexibil. Organizația, fără o strategie clară și eficientă de dezvoltare, nu poate supraviețui în condițiile contemporane, iar estimarea și compararea diferitelor strategii de dezvoltare sunt imposibile fără elaborarea unui sistem corespunzător de indicatori.

Dacă privim conducerea drept o funcție de stabilire a scopurilor, de elaborare a deciziilor pentru atingerea lor și determinarea subalternilor la acțiuni în direcția necesară, atunci în calitate de criteriu al eficienței de conducere a organizației va apărea **gradul de atingere a scopurilor puse**. Scopurile pot fi diferite în diferite organizații, dar printre principalele pot fi evidențiate: scopurile de producție; scopurile legate de stocare și desfacere; cele privind extinderea cotei de piață cu profit maxim etc.

Printre analiștii financiari este răspândită abordarea evaluării eficienței activității companiei și a nivelului de management pe baza analizei indicatorilor tradiționali ai stabilității financiare, rentabilității, lichidității, solvabilității, circuitului monetar etc. Concomitent, nu se ține cont de faptul că mulți dintre acești indicatori sunt contradictorii. De exemplu, lichiditatea înaltă a întreprinderii, ce presupune prezența în conturile companiei a unei cantități de mijloace bănești suficiente pentru îndeplinirea obligațiilor proprii în orice moment, contrazice cerința rentabilității acesteia, fiindcă pentru majorarea rentabilității trebuie ca banii nu să se adune, ci să se afle în circuit.

În plus, este important a menționa neconcordanța noțiunilor de scopuri ale organizației și scopuri ale participanților la organizație (mai ales a organizației de tip corporativ). Aceste noțiuni sunt interconexate, dar nu identice. Scopul principal al activității corporației îl constituie maximizarea averii (proprietății) acționarilor ei. În practică, managerii companiei pot avea și alte scopuri care nu corespund intereselor acționarilor firmei. Managerii, îngrijorați de creșterea vânzărilor, a cotei de piață și a influenței proprii, de cerințele din partea angajaților, societății, statului, a consumatorilor și furnizorilor, îndeapărtează compania de profit. Experiența mondială arată că unicul scop al activității unei companii, ce permite împăcarea și coordonarea tuturor celorlalte scopuri ale funcționării, îl constituie **creșterea valorii companiei**. Numai atunci dezvoltarea corporativă va fi recunoscută drept eficientă, dacă toți participanții la relațiile corporative vor fi atrași rațional în procesul de creare și creștere a valorii. Abordarea valorică permite îmbinarea celor scontate (maximizarea profitului) cu realitatea (multitudinea de scopuri ale firmei) și luarea în considerație a cerințelor tuturor grupelor interesate.

Abordarea valorică presupune următoarele avantaje față de metodele de alternativă ale conducerii companiei și a elementelor de business luate aparte:

- creează un scop comun și o limbă comună, universală, de comunicare pentru toate uni-

tățile de business, filiale regionale, subdiviziuni funcționale și unități operaționale, ceea ce ridică semnificativ eficiența activității în comun (incluzând atingerea compromisurilor optime);

- pentru prima dată permite construirea reală a unui sistem integrat complet de conducere a businessului, bazat pe o structură ierarhică precisă a factorilor-cheie ai valorii acestuia;
- include în sine informație maximă despre activitatea companiei (deoarece întocmirea prognozelor corecte ale fluxurilor bănești ale companiei sau ale unui element separat al ei pe o perioadă de cinci ani necesită prezența, prelucrarea și analiza volumului complet și optim de informație ce se referă la activitatea companiei sau a unui element al ei);
- majorează semnificativ calitatea și eficiența deciziilor adoptate (din conținutul prezentării conducătorilor și specialiștilor-cheie a volumului real și optim, a structurii și formei informației necesare pentru adoptarea deciziilor);
- permite armonizarea optimă a scopurilor de lungă și scurtă durată ale businessului pe calea îmbinării indicatorilor valorii și profitului economic (valorii create într-o unitate de timp, de exemplu, într-un semestru sau an);
- spre deosebire de profitul pur „contabil” (chiar calculat după standardele internaționale ale evidenței contabile), permite a ține cont de toate cheltuielile necesare pentru funcționarea cu succes a afacerii (nu numai a consumurilor, dar și a investițiilor);
- spre deosebire de profitul pur „contabil” (chiar calculat după standardele internaționale ale evidenței contabile), permite luarea în considerație nu numai a cheltuielilor, ci și a riscurilor de administrare a businessului;
- permite construirea unui sistem maxim, eficient și corect, de compensare materială a colaboratorilor companiei, legat direct de mărimea valorii create de fiecare colaborator al companiei.

Practica conducerii de dragul valorii s-a schimbat esențial în ultimii 20 de ani. La începutul lui 1980, aceasta consta în principal din mărimea diferiților indicatori, inclusiv „profitul economic” și „profitul de rezervă”, ce include „costul” capitalului utilizat în fiecare business. Recunoscând clar că capitalul are preț, acești indicatori indicau unde în interiorul companiei capitalul este investit nerentabil.

La finele anilor 80, când a apărut disciplina conducerii pe baza valorii/evaluării (valuebased management – VBM), VBM a unit strategia de business și finanțele corporative, punând baza economică integrată pentru analiza investițiilor în afaceri.

La începutul anului 1990, la conducerea bazată pe valoare a fost adăugată perspectiva de organizare.

Într-adevăr, practicile anterioare ale VBM au descoperit că valoarea acționară, creată consecutiv an după an, necesită noi informații și procese de dirijare. Dezvoltarea strategiei trebuie să fie permanentă (dar nu ciclică) și să fie susținută de cea mai bună informație privind piețele, concurenții și profitul. Procesele de repartizare a resurselor, de administrare a rezultatelor și compensațiilor trebuie să fie legate de strategie, pentru a face procesul de planificare strategică cu adevărat consecvent.

Pentru „dirijarea” eficientă a valorii este necesar a se imagina bine ce parametri de activitate reală determină valoarea businessului. Toată activitatea companiei trebuie să fie privită prin prisma posibilității de a promova activ noutățile în domeniu, de a implementa tehnologiile informaționale performante, de a dirija competent cu resursele umane, de a se implica abil în politica de stat. Adică este necesar de a realiza o astfel de strategie corporativă, în care misiunea, cultura, valorile corporației ar fi clar determinate și orientate spre crearea și creșterea valorii corporative.

Toți factorii financiari ai valorii condițional pot fi împărțiți în 4 grupe de indicatori: care reflectă eficiența strategică a companiei, eficacitatea activității operaționale, a activității investiționale și a celei financiare. Să le examinăm pe rând.

Eficiența strategică a companiei. Una dintre problemele apărute la implementarea „conducerii” valorii în companii rezidă în imposibilitatea utilizării a valorii înseși pentru dirijarea operativă a businessului. V vorba este că însăși valoarea nu întotdeauna reflectă exclusiv rezultatul activității managerului: asupra acesteia influențează factorii externi (de exemplu, prognoza de dezvoltare a pieței sau comportamentul investitorilor) și, în plus, formula calculării ei este foarte complicată pentru a fi înțeleasă de colaboratorii de rând. Anume de aceea în lume, pentru a dirija valoarea, se folosesc indicatori pe baza profitului economic care, pe de o parte, în cea mai mare măsură corelează cu prețul de piață al valorii, iar pe de altă parte, pot fi utilizați în conducerea operativă a companiei. Unul dintre cei mai răspândiți indicatori este valoarea economică adăugată (EVA – Economic Value Added). Fără a ne opri detaliat la avantajele acestui parametru, vom prezenta formula calculării lui:

$EVA = NOPAT - NA \times WACC$, unde
 NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) – profitul operațional pur după impozitare;
 WACC (Weighted Average Cost of Capital) – valoarea capitalului;
 NA (Net Assets) – capitalul investit.

Astfel, indicatorul EVA exprimă succesele managementului în atingerea scopului strategic al businessului – maximizarea valorii companiei. Totodată, sarcina de determinare a pârgurilor de acțiune asupra valorii se reduce la stabilirea factorilor financiari, care, în cea mai mare măsură, influențează asupra valorii economice adăugate.

Eficacitatea activității operaționale reflectă rezultatele activității de bază a companiei privind majorarea vânzărilor, scăderea cheltuielilor sau ridicarea productivității. Se presupune că ameliorarea acestor indicatori poate fi atinsă fără investiții suplimentare esențiale.

Eficiența activității investiționale exprimă eficacitatea proiectelor investiționale realizate de companie. În acest caz, prin proiecte investiționale se înțelege orice proiecte legate de investirea mijloacelor bănești (nu mai mici decât suma convenită anterior) în active reale pe un termen mai mult de un an. De regulă, grupa dată de indicatori este „întărită” după directorul de strategie sau directorul de marketing, deoarece anume ei adoptă deciziile privind extinderea businessului și stimularea vânzărilor.

Eficacitatea activității financiare. Grupa respectivă de indicatori, de fapt, reprezintă prerogativa directorului financiar și reflectă eficiența activității lui pentru atragerea diferitelor surse de finanțare a companiei, amplasarea mijloacelor bănești libere pe piața de fonduri și administrarea capitalului circulant.

Indicatorii financiari reflectă exclusiv rezultatele activității companiei, dar nu arată căile de atingere a lor. În plus, cu ajutorul doar a indicatorilor financiari este imposibil a controla eficiența investiției în active nemateriale (brand, reputații, personal), deși anume de ei depinde în multe succesele companiei pe piață. Construind sistemul de indicatori financiari, se pun bazele orientării spre decompoziția ulterioară a factorilor valorici, dar încă nu se soluționează problema constituirii unui sistem complex de indicatori care să stimuleze colaboratorii la ridicarea valorii businessului. Una dintre abordările care poate fi utilizată pentru rezolvarea acestei probleme o constituie *sistemul de conducere a eficienței* (performance management – managementul performant).

Managementul performant constă în folosirea informației despre eficiență pentru atingerea scopurilor pe care organizația încearcă să le atingă, în primul rând, pentru aducerea acestor sarcini la cunoștința tuturor colaboratorilor, în al doilea rând, pentru verificarea îndeplinirii acestor scopuri și, în al treilea rând, pentru unirea eforturilor tuturor componentelor organizației în jurul atingerii lor.

Planurile strategice nu trebuie să fie privite ca un sistem separat, nelegat paralel cu sistemul de măsurare a eficienței ce funcționează deja în anumite locuri. Hribar (1997) și Nanni (1992) au introdus termenul „integrated performance measurement” – integrarea măsurării eficienței, Nanni a stabilit că „focalizându-se pe strategii, sistemul integrat de măsurare a eficienței duce la acțiuni tactice ce folosesc resursele companiei conform priorităților strategice”.

Când orientarea strategică este stabilită și scopurile sunt determinate, managerii și angajații, la nivel operativ, trebuie să definească criteriile eficienței

pentru evaluarea progresului unui sau altui lucrător (Kravchuk and Schack, 1996). Lingle, Schiemann (1996) și Sharman (1995) revin la importanța participării active a funcționarilor în totalitate la organizație, inclusiv la procesul de cunoaștere a scopurilor companiei și a căilor de atingere a acestora.

Există o părere: ceea ce se măsoară tinde spre perfecționare. Deci, ca rezultat al unui sistem de măsură clar formulat și adus la cunoștința fiecăruia, angajații au o tendință de perfecționare, de atingere a nivelului scontat de îndeplinire a sarcinii de către ei (Vitale and Mavrincac, 1995). Dacă, însă, funcționarii nu sunt implicați nemijlocit în procesul măsurării calitative a activității lor, acțiunea dată este interpretată de ei drept „următorul băț de bătaie”.

Într-o anumită formă managementul performant există deja de mai mult timp, chiar de câteva secole. Noutatea, care a apărut în acest sens în ultimii ani, este trecerea de la măsurarea eficienței la o dirijare mai activă a ei. Metodele contemporane de dirijare a eficienței sunt orientate nu atât la măsurarea eficienței activității organizației în trecut, cât în viitor.

Actualmente, cea mai răspândită și progresivă metodă a managementului performant o constituie „harta indicatorilor echilibrați” (balanced score card - BSC). Această metodă permite depășirea unilateralității indicatorilor financiari, luarea în considerație și a celor nefinanciari, de exemplu, satisfacerea consumatorilor prin serviciile companiei, supravegherea dezvoltării ei într-un „timp real”.

Există încă o cauză serioasă ce incită companiile să implementeze BSC – interesul crescând din partea creditorilor și a investitorilor externi față de informația ce prezintă imaginea companiei și permite evaluarea viitorului potențial al acesteia. În particular, P.Lincoln, vicepreședintele US Steel

& Carnegie Pension Fund, a menționat: „Evaluarea eficienței, bazată pe indicatorii nefinanciari, precum satisfacerea clienților sau viteza cu care produsele noi sunt expuse pe piață, va avea o utilitate extraordinară pentru investitori și analiștii investiționali. Companiile trebuie să reflecte informația dată pentru asigurarea unei imagini complete a caracterului operațiilor întreprinderii”.

O anumită îngrijorare privind concentrarea organizațiilor asupra difuzării informației exclusiv cu caracter financiar a fost declarată de Institutul American de Certificare a Contabililor (AICPA). Acesta, în particular, a menționat: „Utilizatorii de informație, precum investitorii se focalizează pe rezultatele viitoare, pe când evidența financiară prezintă imaginea rezultatelor și situației trecute ale companiei. Deși informația despre rezultatele precedente constituie un indicator bun pentru determinarea indicatorilor ulteriori ai activității, utilizatorii necesită o informație orientată spre viitor”. *AICPA recomandă aplicarea unei informații mai echilibrate, și anume:*

1. Asigurarea informației privind planurile, posibilitățile, riscurile și împrejurările neprevăzute;
2. Focalizarea asupra factorilor ce creează valoarea companiei într-o perspectivă de lungă durată, incluzând indicatorii nefinanciari ce arată eficiența proceselor principale de business.
3. Transparența indicatorilor, folosiți de către administrație în procesul de conducere, pentru utilizatorii externi.

Totuși, numai strategii verificate, factori evaluați corect și un bun model de business sunt insuficiente pentru crearea valorii de către acționari. Pentru aceasta sunt necesare acțiuni concrete.

Bibliografie:

1. В.Ж. Дубровский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко. *Динамика корпоративного развития* - М.: Наука, 2004.
2. Коупленд, Коллер, Мулин. *Стоимость компании: оценка и управление.*, М.: Олимп-Бизнес, 1999.
3. Самохвалов Владимир. *Как определить ключевые финансовые факторы стоимости?* "Управление компанией" №5, 2004 г.
4. Пашанин Игорь. *Сбалансированная система показателей как основа стратегического управления.* «Финансовая газета» № 11 (795), 15 марта 2007 г.
5. D.Norton, R.Kaplan. «*Measures that drive performance*», Harvard Business Review, January- February 1992.
6. D.Norton, R.Kaplan «*Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System*», Harvard Business Review, January-February 1996.
7. Lowell L. Bryan and Ron Hulme. *Managing for improved corporate performance.* The McKinsey Quarterly, 2003 Number 3.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. E. Hrișcev

21

PERSPECTIVE ETICE ÎN COMUNICAREA MANAGERIALĂ

Drd. Maria MANCAȘ;
Dr. Svetlana BÎRSAN, ASEM

A perspective management communication becomes possible only in case when the information flow inside and outside a firm is supplied minding ethics, when items like ethikal management approach, employees personal opinion, as well as clients are respectfully taken into consideration and encouraged. Thus, optional for the analysis of moral issues in persuasive management communication we consider appropriate to ponder over perspectives like: human nature, concerning circumstances, personal rights and mutual communication.

„Un sistem etic nu rezolvă toate problemele practice ale unui om, dar cineva nu poate opta și acționa conștient fără un sistem etic explicit ori implicit. O teorie etică nu-l învață pe om cum trebuie să comunice într-o anumită situație, dar nici nu este inutilă, ea îi spune de ce trebuie să țină cont în luarea deciziei.

Funcția practică a unui sistem etic este, în primul rând, de a acorda atenție aspectelor și motivelor relevante pentru diferența dintre corectitudine și greșeală în orice acțiune”.

(Carl Wellman)

Aprecierea dată de filosoful Carl Wellman vine să răspundă la întrebarea: „Care este influența/impactul responsabilității etice și a comunicării sistemice asupra principiilor manageriale etice? Dar asupra perspectivelor etice?”

Fără abordarea etică a furnizării informației la nivel intern și extern, fără sesizarea și soluționarea potențialelor probleme etice, fără încurajarea afirmării poziției manageriale etice și a judecății proprii a angajaților, a clienților, fără elaborarea unor tehnologii suportive, fără manifestarea responsabilităților etice, nu este posibilă o orientare managerială de perspectivă.

Comunicarea managerială conține întotdeauna potențiale probleme etice, fapt care poate fi explicat prin următoarele:

- un manager de echipă sau conducerea de vârf încearcă să-i influențeze pe angajați sau pe consumatori, pentru a le modifica convingerile, atitudinile, valorile și acțiunile;
- managerii de rang înalt fac alegeri conștiente între obiectivele urmărite și mijloacele de influențare pentru atingerea acestora;
- un „observator” potențial (de exemplu, un angajat de rând sau un client, sau chiar un concurent) se implică în comunicare, în scopul de a convinge de ceva.

22 În raport cu *potențialele probleme etice*, se pun în dezbatere și *responsabilitățile etice*. Responsabilitățile etice ale conducerii de vârf, ale subalternilor, ale angajaților și chiar ale clienților / consumatorilor își pot avea originea în statutul, poziția managerială sau socială, dobândite sau acordate, în obligațiunile asumate de către aceștia (cum ar fi angajamentele, promisiunile, acordurile contractuale) sau în efectele comunicării în numele altora.

Responsabilitatea etică include următoarele elemente:

- *îndeplinirea sarcinilor și a obligațiilor atât printre manageri, cât și printre angajați;*
- *răspunderea în fața consumatorilor, a clienților și a altor grupuri de interes;*
- *responsabilitatea în condițiile evaluării a potențialilor și actualilor angajați, pe baza unor standarde anterior convenite;*
- *răspunderea în fața propriei conștiințe.*

Dar trebuie subliniat faptul că un element foarte important al comunicării manageriale responsabile atât pentru manageri, cât și pentru angajați, clienți, consumatori și alte grupuri de interes, este exercițiul judecății conștiente și deliberate. Altfel spus, un superior sau un subaltern, comunicând cu răspundere, trebuie să analizeze atent cererile, să evalueze temeinic consecințele probabile și să cântărească lucid valorile relevante.

Evaluând moral comunicarea managerială, este posibil ca subalternii sau managerii să fi făcut uz, intenționat și cu bună știință, de conținutul anumitor tehnici. Dacă, de exemplu, o comunicare managerială îndoielnică este, de fapt, determinată de un incident (cum ar fi întreruperea livrării de energie electrică), de o omitere întâmplătoare (cum ar fi reconectarea unui agent economic la rețea), atunci clienții, consumatorii sunt mai puțini severi în aprecierea etică. Însă, pentru majoritatea, utilizarea deliberată a tacticilor reprobabile atrage “condamnarea” cea mai aspră. În contrast cu aceasta, putem susține că, în activitatea managerială argumentativă și persuasivă, managerii au obligația etică (morală) de a verifica în plus validitatea dovezilor și a argumentelor înainte de a le prezenta responsa-

bililor ierarhici. De exemplu, dacă managerii de rang inferior, responsabili de recepționarea reclamațiilor, nu analizează competent demersurile persoanelor fizice sau juridice privind deconectările ilegale de la rețeaua electrică și pregătesc numai de mântuială un raport, atunci aceasta nu este o scuză acceptată și nici nu e posibil să atenueze asprimea judecății etice. Un punct de vedere similar ar putea fi adoptat și față de conducerea de vârf a întreprinderii. Dacă aceasta ar întrebuița un limbaj obscur sau abundent în elemente de jargon, care împiedică reprezentarea clară și adecvată a ideilor, chiar dacă nu are intenția să înșele ori să ascundă, ea ar fi, din punct de vedere etic, iresponsabilă. Conform concepției menționate, conducerea întreprinderii trebuie să conștientizeze că este obligată să comunice clar și precis, atât angajaților, cât și consumatorilor cum își duc la bun sfârșit îndatoririle. Să urmărim, drept confirmare, adresarea, în buletinul informativ intern „Nuestras noticias” din 4 aprilie 2002, a domnului ex-președinte Ignacio Ibarra:

„Dragi angajați și angajate,

Gândindu-ne la asigurarea Republicii Moldova cu energie electrică din 1996 până în ianuarie-februarie

2000, ar trebui să ne amintim că în această perioadă întreprinderile distribuitoare RE Chișinău, RED Centru și RED Sud procedau la deconectări zilnice.

În prezent, când livrarea se efectuează neîntrerupt 24 de ore pe parcursul întregii săptămâni, s-ar putea crede că aceasta este o situație normală, că așa a fost întotdeauna și niciodată nu s-au înregistrat nici un fel de incidente.

Vreau să vă amintesc tuturor ca, la rândul vostru, să le amintiți clienților și autorităților, cetățenilor în general, că „Union Fenosa”, cumpărând rețelele din Moldova, a contribuit la bunăstarea republicii și a cetățenilor ei, la ameliorarea economiei sale. Acesta este activul de care dispunem, pe lângă altele, și pe care nimeni niciodată nu ni-l poate anula. De asemenea, nimeni niciodată nu va putea nega că, după privatizarea rețelilor și achiziționarea acestora de către „Union Fenosa”, s-au produs schimbări esențiale în asigurarea cu energie electrică. Din martie 2000 până în martie 2002, s-au înregistrat schimbări radicale și, practic, nu s-a recurs la deconectări.

În tabelul de mai jos puteți verifica numărul de ore de deconectări la cele trei întreprinderi în ultimii 6 ani:

Anul	1996	1997	1998	1999	Ianuarie, februarie 2000	„Union Fenosa” Martie, 2000; Martie, 2002
RE Chișinău SA, RED Centru SA RED Sud SA	3925	5645	5490	4710	1480	163

Cred că acest tabel conține date impresionante și sunt foarte mândru de a fi contribuit prin munca mea și a dvs. la îmbunătățirea situației din Republica Moldova. Anterior, deconectările permanente aveau repercusiuni nefaste asupra îndeplinirii obiectivelor de către întreprinderile producătoare din economie. Din cauza deconectărilor zilnice, aveau de suferit și cetățenii, deoarece viața fără lumină este foarte grea (...)

Nu păstrați acest adevăr doar pentru dvs., spuneți-l, discutați-l și cu alte persoane, vă rog! (...)

Așadar, adaptarea la cerințele consumatorilor și ale angajaților presupune modificarea unor convingeri, schimbarea poziției strategice, a sistemului etic managerial sau social, pentru ca, în final, să producă un efect maxim asupra acestora.

Problemele de etică ale comunicării trebuie analizate cu mare prudență, în special în cazul mesajelor negative cu implicații emoționale, de influențare și convingere. De exemplu, o afirmație eronată, *apărută accidental*, nu poate fi catalogată drept *neetică*, ci, mai degrabă, neprofesională. Dar când managerul ofensează angajatul cu vreo afirmație *în mod deliberat eronată*, atunci afirmația este *neetică*, în special când managerul avea ca intenție derutarea, manipularea, înșelarea sau confuzia. Dacă însă ofertantul îi face o propunere bună clientului, *fără a intenționa respectarea promisiunilor*, atunci oferta este *neetică*. În această ordine de idei, ne

propunem să elucidăm un caz de la întreprinderea „Inverland”:

„Șeful întreprinderii date („în actele și documentele întreprinderii era înregistrat ca „manager principal” n.n.), fiind de origine spaniol, face o ofertă suficient de promițătoare persoanei X (din motive etice nu vom dezvălui numele persoanelor implicate în acest caz), ca rezultat al căreia persoana în cauză urma să dețină funcția de „director corporativ” (funcție care, de altfel, este mai târziu modificată în „manager în relațiile cu publicul”, din motivul eliberării din funcție a ex-președintelui companiei „Union Fenosa”). După cum se obișnuiește la încheierea unui contract de angajare în serviciu, șeful (managerul principal) promite persoanei X o retribuție lunară respectivă pentru exercitarea funcției date, precum și o parte variabilă pentru fiecare contract încheiat cu clienții din afară. Acceptând această ofertă, persoana X își începe activitatea: reprezenta întreprinderea în lumea externă a afacerilor, încheia contracte cu diferiți parteneri de afaceri, cu scopul de a le presta servicii de reparații și instalări. După o perioadă îndelungată de activitate de afaceri, persoana X constată că șeful nu-și respectă promisiunile privind achitarea părții variabile pentru contractele încheiate. Deși în cadrul ulterioarelor reuniuni s-a ridicat problema în cauză și s-au cerut explicațiile de rigoare, managerul principal se eschiva de fiecare dată de la răspuns sau apela la argumente necredibile. În cele din urmă,

persoana X, simțindu-se ofensată și ca subaltern, și ca om, depune cererea de demisionare”.

În acest caz este evidentă intenția neserioasă, lipsită de tact a superiorului față de subalternii săi (caz, de altfel, nu o dată repetat în circumstanțe asemănătoare, dar cu diferiți angajați). Deci, *din moment ce superiorul nu a dat dovadă de onestitate, atât promisiunea, cât și oferta au fost neetice.*

Să admitem că managerul nu poate uita direct sau nu poate trece cu vederea comportamentul neetic al șefului său ori al unui angajat. Managerul poate influența asupra altora în astfel de practici prin presiuni, pentru dobândirea și îndeplinirea obiectivelor ne-realiste. Creșterea acțiunilor neetice va face mult mai dificil ca managerul și administratorii de vârf să scape de toată responsabilitatea, spunând: „Nu am știut despre astfel de practici...” sau „Am uitat... și, în general, noi avem o politică fermă împotriva unor astfel de acțiuni”. Deci a trata cinstit relațiile cu consumatorii și angajații e cea mai directă cale de a restitui încrederea în moralitatea activității manageriale.

Dar să fie oare lipsa eticii în comunicare o deprindere? Managerul trebuie să știe cum să comunice eficace anume în calitate de manager și nu ca părinte sau prieten (deși nu negăm faptul că managerul, pentru a motiva, a sprijini și a încuraja personalul, trebuie, uneori, să dea dovadă de starea de spirit a unui părinte grijuliu). Managerul trebuie să-și formeze o serie de deprinderi de comunicant, să și le perfecționeze dacă deja le posedă, să elaboreze noi tehnologii de comunicare managerială. Dacă e cazul, managerul își poate perfecționa deprinderile de a asculta, de a înțelege sentimentele oponentilor, ale partenerilor; de a învăța să facă prezentări persuasive, să compună mesaje de convingere ca cele de publicitate și, neapărat, să respecte anumite principii și reguli de comportament. Acest lucru e de necontestat, deoarece comportamentul în activitatea managerială e justificat prin avantajele apărute ca urmare a unor maniere adecvate la locul de muncă, contribuind la ridicarea moralului angajaților și creând o imagine favorabilă întreprinderii în cauză.

În acest context, considerăm necesare și oportune abordarea câtorva *perspective etice ca potențiale puncte de vedere în analiza problemelor morale de comunicare managerială persuasivă.*

1. **Perspectivă naturii umane**

Dat fiind faptul că în întreprinderile contemporane se pune tot mai mult accent pe relația umană, indiferent de statutul și poziția ierarhică, vom porni de la premisa că doar atributele umane ale unui angajat de rând sau ale unui manager ar trebui promovate, încurajându-se astfel împlinirea maximă a potențialului individual. În caz contrar, o strategie care dezumanizează un angajat sau un consumator ar fi neetică. Indiferent de context, orice angajat, subaltern, client deține atribute umane unice, dem-

ne de a fi promovate prin comunicarea managerială internă și externă.

2. **Perspectivă situațională**

Pentru a comunica etic, pentru a lansa noi tehnologii etice și judecăți de valoare etice legate de aceste procese, perspectivele situaționale trebuie să se axeze, în primul rând, pe elementele situației manageriale specifice. *Printre factorii contextuali relevanți în evaluarea managerială etică situațională putem enumera:*

- a) rolul sau funcția managerului, a conducerii întreprinderii, ca agent persuasiv, pentru angajați, consumatori, clienți etc.;
- b) așteptările din partea angajaților și a consumatorilor cu privire la acțiunile, deciziile rezonabile și adecvate;
- c) gradul de conștientizare a angajaților, a subalternilor și/sau a grupelor de interes pentru tehnologiile, strategiile utilizate în activitatea întreprinderii de către conducere;
- d) obiectivele și valorile pe care le are personalul întreprinderii;
- e) gradul de urgență a implementării propunerilor, a tehnologiilor parvenite;
- f) standardele etice de comunicare ale subalternilor, ale angajaților, ale publicului consumator etc.

Dintr-o perspectivă situațională radicală, de exemplu, se poate obiecta că, într-un moment de criză evidentă, un subaltern-lider are sarcina de a aduna susținători și astfel poate face uz de apelurile emoționale care împiedică procesul specific uman de a lua o decizie numai în urma reflecției. Se mai poate argumenta că un lider folosește în mod etic tehnici, precum *aluzia, vina prin asociere și zvonurile nefondate* atâta timp, cât cei care ascultă le recunosc și sunt de acord cu metodele respective. Am putea menționa aici apelul unui subaltern din întreprinderea „Inverland” către personalul din administrație, care îl chema pe acesta să învețe să se facă ascultat de conducere atunci când are ceva de spus sau când dorește să intervină cu propuneri raționale.

3. **Perspectivă legală**

Când activitatea managerială se află la limita legii, aceasta este apreciată ca moral, etic. O asemenea abordare permite decizii simple din punct de vedere etic. Totodată, trebuie să apreciem tehnologiile, strategiile de comunicare în funcție de legile și regulamentele în vigoare ale întreprinderii, ale Agenției Naționale pentru Reglementare în Energetică (ANRE), cu scopul de a stabili dacă acestea sunt morale, etice sau nu. Drept confirmare a celor spuse poate fi dovada următoare: în luna martie 2002, depistarea încălcărilor și a incidentelor înregistrate în relația dintre furnizor și consumatori privind consumarea de energie electrică a motivat ANRE-ul să convoace periodic unele audiențe publice, cu participarea reprezentanților administrației „ICS RE Chișinău SA” și ai diferitelor categorii de consumatori, la care s-ar comunica despre măsurile întreprinse de către ultima pentru asigurarea fiabilă a consumatorilor

cu energie electrică și pentru a explica furturile de echipament, fire electrice etc.

Referitor la controversile legate de comunicarea managerială prin Internet, e-mail, este evidentă opoziția dintre libertatea de exprimare și responsabilitatea șefilor ierarhici, a subalternilor; presiunea exercitată pentru abordarea pe cale legală a eticii organizaționale și pentru constituirea de coduri formale în acest domeniu. Să însemne oare aceasta că reprezentanții întreprinderii sau oricare altcineva din administrație, din subalterni, sunt liberi să comunice și să scrie orice fără nici o restricție, prin e-mail, Internet? Observăm, deci, antiteza *libertate-responsabilitate*, care presupune, pe de o parte, libertatea de orice control, fără supraveghetori (cyber-polițiști) și fără limite de timp, iar, pe de altă parte, necesitatea ca aceiași reprezentanți, membri

ai administrației sau subalterni, să-și asume responsabilitatea pentru acțiunile, măsurile și deciziile luate. În plus, personalul care utilizează serverul dat (în special consultantul, consilierul întreprinderii, directorul corporativ) trebuie să conștientizeze că își asumă o răspundere, deoarece își asociază numele întreprinderii cu mesajul emis”.

4. *Perspectivă dialogică*

Acest tip de perspectivă definește comunicarea managerială ca fiind un *di-a-log* și *nu* monolog. Perspectivă dialogică arată atitudinile conducerii, ale subalternilor față de angajați, față de clienți și viceversa. Astfel, putem spune că acestea reprezintă indicatorul nivelului etic al lor.

Pentru a putea remarca diferența dintre aceste două forme de comunicare în activitatea managerială, să urmărim tabelul de mai jos:

Tabelul 1

Caracteristicile comunicării manageriale ca formă dialogată și monologată

Comunicarea managerială dialogată	Comunicarea managerială monologată
1. Onestitatea conducerii întreprinderii față de propriul personal și față de consumatori, parteneri.	1. Exteriorizarea sentimentului de superioritate față de angajați.
2. Grija față de bunăstarea angajaților, a condițiilor de muncă.	2. Exploatarea resurselor umane ale întreprinderii.
3. Perfecționarea personalului și perfecționarea serviciilor/ produselor.	3. Prezența grandomaniei în raporturile dintre șef-subaltern, subaltern-subaltern, subaltern-salariat, precum și în comunicarea la nivel extern.
4. Cultivarea și menținerea încrederii față de clienți, consumatori, parteneri.	4. Decepcionarea personalului în conducerea întreprinderii, dezamăgirea consumatorilor față de modul de prestare a serviciilor / produselor achiziționate, ipocrizia.
5. Lipsa de prejudecăți în gestionarea relațiilor profesionale.	5. Prezența dogmatismului în relațiile manageriale.
6. Prezența egalității în drepturi, în exprimarea opiniilor.	6. Exprimarea posesivității în raporturile interindividuale și dominarea subalternilor, angajaților
7. Manifestarea atitudinilor, precum: respectul reciproc, empatia, modestia, sinceritatea (respectarea promisiunilor contractuale și nu numai).	7. Manifestarea, atitudinilor, precum: nesinceritatea, aroganța, plăcerea de a se etala în fața personalului și în fața publicului consumator, a clienților.
8. Lipsa de pretenții exagerate față de angajați și beneficiari, precum și lipsa intențiilor manipulative față de clienți, consumatori.	8. Exprimarea pretențiilor absurde față de angajați și subalterni, intențiile manipulative ale clienților.
9. Încurajarea exprimării libere a angajaților de rând și acceptarea individualităților cu valoare intrinsecă;	9. Pronunțarea de judecăți care împiedică libera exprimare și constrângerea individualităților cu valoare extrasecă.
10. Acceptarea celorlalți indiferent de discrepanțele de opinie.	10. Autoprotejarea excesivă a managerilor de rang înalt și considerarea celorlalți ca simple obiecte de manipulare.

Sursa: elaborat de autor

În cazul în care conducerea întreprinderii va dori să persuadeze publicul consumator și, desigur, propriul personal, de implementarea unei tehnologii sau sistem de gestionare eficientă a serviciilor, atunci modalitățile de comunicare și prezentare

a beneficiilor vor fi scrupulos analizate pentru a determina gradul în care dezvăluie o atitudine *di-a-lo-gi-că etică* sau una *monologată lipsită de etică* față de personalul întreprinderii și față de clienți, consumatori.

Cele abordate mai sus, firește, nu garantează sesizarea și realizarea unor anumite perspective în comunicarea managerială etică, însă, cu siguranță, facilitează o discuție și, deci, legitimează o posibilitate a

continuității ideii și/sau încrederii că participarea implică o etică, o morală și că este foarte util să se descopere ineficiențele, să se demonstreze contradicțiile dintre „discursurile” manageriale și practicile manageriale.

Bibliografie:

1. Hoza Maria- Gabriela, *Întreprinderea secolului XXI: întreprindere inteligentă. – afaceri.* – Teora, București, 2000.
2. Larson Charles U., *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate.* – Polirom, 2003.
3. Pânișoară Ion-Ovidiu. *Comunicarea eficientă.* Ediția a II-a. – Iași, Polirom, 2003.
4. Pruteanu Ștefan. *Antrenamentul abilităților de comunicare.* – Iași, Polirom, 2004.

Recenzent: conf. univ. dr. R. Borcoman

CONSTITUIREA ȘI EVOLUȚIA SECTORULUI ECONOMIC PUBLIC ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. Andrei BLANOVSCI, ASEM

**„Condiția civilizației statului
este civilizația economică”
M.Eminescu**

Articles designated for examination of problems of construction, affirmation and causes of growing of public sector in countries with market economy. A special attention is paid to the evolution of the public sector in the Republic of Moldova.

Originea și cauzele dezvoltării sectorului public. Economia contemporană este o economie de piață mixtă. În componența ei funcționează și se influențează reciproc două sectoare economice principale: public și privat.

În cadrul acestei forme de activitate economică, piața determină alocarea resurselor materiale și financiare, volumul producției, nivelul prețurilor, satisfacerea cererii consumatorilor ș.a. Statul, la rândul său, coordonează întreaga activitate economică prin elaborarea și aplicarea legislației necesare, a programelor privind domeniul fiscalității, al cheltuielilor bugetare, al reglementărilor monetare, al măsurilor de asigurare socială etc.

Însă, o astfel de situație este caracteristică țărilor cu economie de piață doar în etapa contemporană. De-a lungul timpului, activitatea economică s-a aflat, pe de o parte, sub tutela și în serviciul monarhilor, iar, pe de altă parte, adepții liberalismului economic clasic negau implicarea puterii publice în probleme de ordin economic. În astfel de condiții, lipsa pluralismului formelor de proprietate, respectiv, și ale celor de activitate economică.

Datorită acestui fapt, sectorul public a apărut și s-a afirmat în țările cu economie de piață, relativ târziu – la sfârșitul secolului al XIX^{-lea} – începutul secolului al XX^{-lea}. În aceste țări el s-a dezvoltat puternic după criza economică dintre anii 1929-1933 și sfârșitul celui de-al doilea război mondial.

În accepția specialiștilor în domeniu, sectorul public reprezintă totalitatea întreprinderilor producătoare de bunuri materiale și a organizațiilor prestatoare de servicii populației care activează în baza proprietății de stat.

Extinderea sectorului public a fost cauzată de numeroși factori, printre care enumerăm:

- remedierea eșecurilor pieței și realizarea măsurilor de stabilizare macroeconomică;
- implementarea descoperirilor progresului tehnico-științific în practica întregii economii naționale;

- redistribuirea venitului național în favoarea unor categorii de indivizi cu nivel de trai scăzut;
- crearea locurilor de muncă în scopul reducerii șomajului;
- creșterea cheltuielilor statului legate de satisfacerea nevoilor colectivității în ansamblu.

Ca urmare, rolul sectorului public sporește continuu. În țările industrial-avansate, ponderea cheltuielilor publice în produsul intern brut constituie în prezent 40-50%.

Particularitățile constituirii sectorului public în Republica Moldova. Sectorul public al țării noastre are o vârstă doar de circa 16 ani. O astfel de situație se explică prin faptul că, timp de peste 60 de ani, când R.Moldova s-a aflat în componența fostei URSS, aici, ca și în alte republici sovietice, au funcționat două sectoare economice: sectorul de stat cu o pondere de 80-90% și sectorul cooperatist-colhoznic, căruia îi reveneau 10-20%. Întrucât sectorul cooperatist-colhoznic era supus unui strict control centralizat din partea statului, se poate afirma că întreaga economie națională era o economie totalitară, dirijată centralizat prin metode administrative. Întreprinderile din ambele sectoare nu dispuneau de propria inițiativă, iar elementele de democrație declarate în statuturile colhozurilor aveau un caracter formal.

Odată cu destrămarea Uniunii Sovietice, a proclamării independenței și suveranității Republicii Moldova, situația s-a schimbat radical. Au fost inițiate și treptat realizate transformări cu caracter de tranziție la o altă formă de organizare și activitate economică – cea bazată pe principiile economiei de piață.

Este cunoscut faptul că problema-cheie a tuturor transformărilor economice și sociale o constituie înlocuirea sistemului relațiilor de producție existent cu altul adecvat noilor cerințe. Această problemă urma să fie rezolvată și în Moldova.

În componența sistemului relațiilor de producție locul central îl ocupă *relațiile de proprietate*. Ținând cont de acest subiect, conducerea „tânărului” stat

moldovenesc de la bun început pe primul plan a pus problema reformării proprietății, care a fost și continuă să fie soluționată prin *deetatizarea și privatizarea* mijloacelor de producție.

Însă, lipsa la moment a unui program strategic de reformare a economiei naționale, a unui cod de legi riguros și bine precizat, precum și a unei guvernări înclinată spre distribuirea echitabilă între cetățeni a averii acumulate prin munca mai multor generații a provocat consecințe negative.

În multe cazuri, deetatizarea și privatizarea s-au desfășurat haotic, cu tot felul de greșeli și neajunsuri, mai mult sau mai puțin intenționate. O bună parte a patrimoniului țării, creată prin munca generațiilor, a fost furată, distrusă sau irosită. Majoritatea bonurilor patrimoniale, transformate ulterior în acțiuni, și-au pierdut valoarea inițială. Cotele de pământ ale multor țărani, din start, au fost divizate în 3-4 parcele plasate la mari distanțe unele de altele, ceea ce în prezent împiedică consolidarea terenurilor agricole pentru prelucrarea lor mecanizată.

Oricum, proprietatea socialistă a fost înlocuită cu proprietatea privată și cea publică. Majoritatea cetățenilor Republicii Moldova au devenit proprietari reali, fie prin destatalizarea întreprinderilor industria-

le, de construcții, transport, comerț și constituirea diverselor societăți pe acțiuni, fie prin privatizarea fondului locativ de stat în contul bonurilor patrimoniale sau cu plată, fie prin atribuirea țăranilor sectoare de pământ în contul cotelor de teren echivalent și al cotelor valorice.

Ca urmare, în 1997, numărul societăților pe acțiuni în industrie a crescut de la 1266 la 2567 sau de 2 ori, iar numărul acționarilor în 2004 a alcătuit 126 de mii. Numărul locuințelor privatizate s-a mărit de la 90 mii în 1995 la 248 mii în 2000. Numărul persoanelor cărora li s-au atribuit cote de teren echivalent a sporit de la 36 mii în 1995 la 655,7 mii în 2005. Suprafața terenurilor atribuite în proprietate privată s-a mărit corespunzător de la 224,9 mii ha la 862,6 mii ha. În medie, la o persoană reveneau 1,32 ha.¹

Reformarea proprietății socialiste s-a soldat cu constituirea noilor forme de proprietate:

- privată;
- publică;
- mixtă (publică și privată);
- străină.

Ponderea acestor forme de proprietate în structura produsului intern brut al R.Moldova se caracterizează astfel:

Tabelul 1

Structura PIB al Republicii Moldova pe forme de proprietate (%)

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
Produsul intern brut,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care:							
publică	30,0	28,4	24,7	25,0	24,0	29,5	30,3
privată	56,3	53,3	56,4	59,6	57,0	50,7	51,2
mixtă (publică și privată)	9,5	10,9	8,9	4,9	5,4	6,2	4,4
a întreprinderilor mixte și străine	4,2	7,4	10,0	10,5	13,6	13,6	14,1

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, p.257

Datele statistice, incluse în tabelul 1, arată că ponderea proprietății publice, respectiv a sectorului economic public, se diminuează de la an la an și constituie circa 30%. Ponderea sectorului privat s-a redus în 2003, în comparație cu 1997, cu 5 puncte și se datorează sporirii ponderii întreprinderilor bazate pe proprietatea mixtă și străină – de la 4,2% în 1997 la 14,1% în 2003 sau de 3,3 ori. Totuși, compararea datelor analizate confirmă că proprietatea privată în diferite forme de manifestare a devenit predominantă în economia de tranziție a Republicii Moldova.

Proprietatea publică se subdivizează în proprietate de stat și proprietate municipală. Din *proprietatea de stat* fac parte bunurile ce aparțin R.Moldova ca stat, cu drept de posesie, de folosință și de administrare. *Proprietatea municipală* se constituie din averea organelor puterii și ale administrării formațiunii administrativ-teritoriale, mijloacele bugetului local, fondul locativ, încăperile cu altă destinație decât cea de locuit, obiectele infrastructurii și alte

obiecte ce prestează nemijlocit servicii comunale către consumatori.

Concomitent cu constituirea formelor de proprietate, au parvenit schimbări și în structura populației ocupate pe sectoare de activitate economică. Datele incluse în tabelul 2 demonstrează aceste schimbări.

Datele incluse în tabelul 2 arată că numărul persoanelor ocupate în economia națională a Republicii Moldova s-a redus în 2004 în comparație cu 1997 cu 330 mii, corespunzător în sectorul public cu 107 mii și cel privat cu 168 mii.

Din 339 mii de persoane ocupate în sectorul public 18,7 mii activează în industrie; 9,8 mii în agricultură și silvicultură; 181,7 mii în învățământ, ocrotirea sănătății și asistență socială; 57,8 mii în administrarea publică; 15,6 mii în alte activități de servicii colective, sociale și personale.

¹ Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 1999, pag.262; 2005, pag.280, 342

Tabelul 2

Repartizarea populației ocupate pe forme de proprietate în Republica Moldova

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004 față de 1997
Total-mii persoane	1646	1642	1495	1515	1499	1505	1356	1316	-330 mii
în % față de total,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
din care:									
publică	446	424	382	348	340	339	340	339	-107 mii
în % față de total	27,1	25,8	25,6	23,0	22,7	22,5	25,1	25,8	-
privată	1064	1086	999	1050	1064	1077	933	896	-168
în % față de total	64,6	66,1	66,8	69,9	71,0	71,6	68,8	68,1	-
alte forme	136	132	114	108	95	89	83	81	-55
în % față de total	8,3	8,1	7,6	7,1	6,3	5,9	6,1	6,1	-

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, p.78

Repartizarea populației ocupate pe forme de proprietate și în cadrul fiecăruia din acestea pe domenii de activitate a influențat procesul de constituire a agenților economici. În prezent, din 128,3 mii de agenți economici înregistrați în RENIM, 4,5 mii sau 3,5% activează în sectorul public și 119,6 mii sau 90,5% în cel privat.²

Aportul sectorului public la soluționarea problemelor economice și sociale.

Din cei 4,5 mii de agenți economici ai sectorului

public, peste 1200 activează în sfera materială de producție. În profil ramural aportul lor diferă esențial. Spre exemplu, în 2004 ponderea sectorului public în volumul producției industriale a constituit circa 28%, a energiei electrice și termice – 54% și a celei agricole – doar 1,4%.

Sprește activitatea sectorului public în prestarea serviciilor cu plată și nonplată. Acest fapt îl atestă datele incluse în tabelul 3.

Tabelul 3

Repartizarea volumului de servicii cu plată prestate populației Republicii Moldova pe forme de proprietate (mln lei)

	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004 față de 1997
Volumul total,	987,5	1572,8	2246,8	2767,6	3483,3	4379,3	5685,5	5,7 ori
din care:								
publică	662	1020,2	1258,8	1435,6	1551,3	2241,4	2651,1	4 ori
privată	139,0	243,7	496,5	611,5	830,9	944,3	1498,4	10 ori
mixtă (publică și privată)	186,4	308,9	188,8	190,1	240,5	280,4	341,7	1,8 ori
a întreprinderilor mixte și străine	-	-	302,7	539,6	860,6	913,2	1194,3	-

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, p.487

Examinarea datelor cuprinse în tabelul 3 demonstrează că volumul serviciilor cu plată prestate populației a cunoscut o creștere considerabilă atât în ansamblu pe țară, cât și pe fiecare formă de proprietate. Cele mai sporite ritmuri de creștere au fost înregistrate în sectorul privat (de 10 ori) și cel public (de 4 ori). Se extinde activitatea de prestare a serviciilor cu plată la întreprinderile cu capital mixt și străin.

Prezintă interes și schimbările în structura serviciilor cu plată pe forme de proprietate. Aceste schimbări sunt reflectate în tabelul 4.

Cu toate că ponderea sectorului public în structura volumului de servicii cu plată s-a redus de la 67,0% în 1997 la 46,6% în 2004, iar a celui privat a sporit, corespunzător, de la 14,1 la 26,4%, totuși poziția sectorului public în acest domeniu este prioritară.

În structura serviciilor prestate populației de către sectorul public cea mai semnificativă pondere revine serviciilor comunale – circa 27%, poștei și telecomunicațiilor – 24%, transportului de pasageri – 18%, serviciilor sistemului de învățământ – 8%, ocrotirii sănătății și asistenței sociale – 4%.

² Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 1999, pag.86, 274

**Structura serviciilor cu plată prestate populației Republicii Moldova
pe forme de proprietate**

	1997	1999	2000	2002	2003	2004
Volumul de servicii cu plată, total (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care:						
publică	67,0	64,9	56,0	44,5	51,2	46,6
privată	14,1	15,5	22,1	23,9	21,6	26,4
mixtă (publică și privată)	18,9	19,6	8,4	6,9	6,4	6,0
a întreprinderilor mixte și străine	-	-	13,5	24,7	20,8	21,0

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, p.487

Analiza sectorului public în contextul noilor forme de proprietate impune evidențierea ponderii lui în totalul investițiilor destinate formării capitalului fix drept bază economică a dezvoltării durabile. În

continuare, prezentăm datele statistice privind investițiile în capitalul fix pe formele de proprietate atât în mărime absolută, cât și relativă.

Tabelul 5

Investiții de capital fix pe forme de proprietate

	u.m.	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Investiții în capital fix, total	mln lei	1202,2	1444,4	1591,8	1759,3	2315,1	2804,2	3621,7	5140,0
	% din total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care :									
publică	mln lei	322,0	416,5	617,2	763,1	715,2	1090,2	1254,4	1676,1
	% din total	26,8	28,8	38,8	43,4	30,9	38,9	34,7	32,6
privată	mln lei	524,6	458,2	352,7	392,9	667,9	936,8	1319,1	1655,0
	% din total	43,6	31,7	22,1	22,3	28,8	33,4	36,4	32,2
mixtă (publică și privată)	mln lei	188,3	114,8	68,5	81,8	148,1	76,0	118,1	187,1
	% din total	15,7	8,0	4,3	4,6	6,4	2,7	3,3	3,6
străină	mln lei	9,0	83,2	49,3	93,2	219,8	145,6	179,2	497,2
	% din total	0,7	5,8	3,1	5,3	9,5	5,2	4,9	9,7
a întreprinderilor mixte	mln lei	159,3	371,7	504,1	428,4	564,1	355,6	750,9	1124,6
	% din total	13,2	25,7	31,7	24,4	24,4	19,8	20,7	21,9

Sursa: în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, p.379

Analiza datelor prezentate în tabelul 5 arată că volumul investițiilor sectorului public a sporit de la 322,0 mln lei în 1997 la 1676,1 mln lei în 2004 sau de 5,2 ori, iar ponderea lor în totalul investițiilor în capitalul fix – de la 26,8% la 32,6%. Volumul și structura investițiilor sectorului public în capitalul fix sunt identice în prezent cu cele ale sectorului privat.

Deși ponderea volumului total al investițiilor în capitalul fix, raportată la produsul național net (valoarea adăugată), a sporit de la 15,6% în 1997 la 18,1% în 2004, ea este încă departe de cea optimă (25-30%). Consecințele acestei situații se reflectă în nivelul insuficient al bazei tehnico-materiale de producție, în lipsa de tehnologii performante și ca rezultat în volumul și calitatea nesatisfăcătoare a bunurilor economice nou-create.

Totuși, sectorul public al țării noastre contribuie, pe cât este posibil, la soluționarea problemelor economice și sociale. În prezent, concomitent cu rezolvarea altor

probleme, sectorul public este implicat în realizarea Programului Național „*Satul moldovenesc*”, care, după conținut și dimensiuni, are un caracter cu adevărat revoluționar. Este în plină desfășurare procesul de gazificare a satelor și a orașelelor, asigurarea populației cu apă potabilă, renovarea spitalelor și a altor obiecte de asistență medicală, renașterea caselor de cultură, a grădinițelor de copii, a bibliotecilor satești ș.a. Un capitol aparte îl constituie consolidarea terenurilor agricole și crearea stațiilor tehnologice de mașini pentru prelucrarea mecanizată a pământului.

Așadar, sectorul public al Republicii Moldova își extinde activitatea sa economică și socială, care se manifestă prin producerea anuală a diverselor bunuri materiale și prestarea de servicii cu plată și nonplată populației în valoare de circa 5 miliarde lei.

Rolul sectorului public al țării noastre, ca și al altor țări, sporește datorită creșterii cererii la bunurile și ser-

vicile prestate. Aceasta se manifestă, în mare măsură, prin sporirea cheltuielilor publice, care s-au majorat în 2004 față de anul 1997 de 2,5 ori. Raportate la produsul intern brut, ele au constituit în 2004 circa 27%. În același an, ponderea cheltuielilor publice pentru acțiuni social-culturale în totalul cheltuielilor a fost de 50,3%, pentru învățământ – 23,4%, ocrotirea sănătății – 11,7%, asistența socială – 12,3%, apărarea națională – 10%.³

Încheiem articolul cu precizarea următoarelor două întrebări: 1) *în condițiile realității contemporane este justă denumirea „sector public” sau „sector de stat”?* și 2) *își confirmă existența întreprinderile publice sau este necesară privatizarea lor totală?*

Considerăm mai reușită denumirea de „sector public”, întrucât ea presupune că poporul și nu funcționarii aparatului de stat exercită atribuțiile proprietății asupra mijloacelor de producție.

În privința celei de a doua întrebări, ne expunem părerea astfel: cu peste 200 de ani în urmă, adepții liberalismului economic clasic au lansat teza că statul este „prost gospodar”, iar particularul – „bun gospodar”. Considerăm că în condițiile economice, politice și sociale actuale această problemă nu trebuie privită în

mod categoric. Practica internațională arată că multe întreprinderi de stat activează eficient, deși sunt desule care funcționează insuficient. În același timp, există întreprinderi particulare care evoluează bine și foarte bine, dar și unele care activează prost, dau faliment sau apelează la împrumuturi, deci la stat, pentru a fi salvate. Prin urmare, trebuie eliminată orice fel de dogmă, mai veche sau mai nouă.

Problema trebuie rezolvată concret pentru fiecare caz în parte, pentru a se lua decizia cea mai reușită economic și social. Când o întreprindere de stat activează rentabil, nu-i cazul să o privatizezi. Dar dacă este nerentabilă, produce pierderi, ea trebuie transformată, privatizată sau desființată. De asemenea, trebuie neapărat ca întreprinderile private să fie eficiente, competitive.

Aceasta nu se referă, însă, la întreprinderile cu caracter strategic, indiferent de ramura economiei naționale în care acestea funcționează. Întreprinderile publice care constituie baza asigurării securității economice și sociale a țării nu pot fi privatizate, chiar dacă acestea activează cu rentabilitate neînsemnată. În caz contrar, statul riscă să-și piardă rolul de ocrotitor veridic al supușilor săi.

Bibliografie:

1. Belli N. *Tranziția mai grea decât un război*. București, Editura Economică, 2000, 147 p.
2. Blanovschi A. *Statul și economia*. Chișinău, Tipografia A.Ș.M., 2005, 222 p.
3. Parlăgi A. *Dicționar de administrație publică*. București, Editura Politică, 2000, 270 p.
4. Samuelson P., Nordhaus W. *Economie politică*. București, Editura Teora, 2000, 944 p.
5. Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, 555 p.

Recenzent: conf. univ. dr. Al. Bogdănaș

³ Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 1999, pag. 257, 496

ASPECTELE METODOLOGICE DE REALIZARE A CONCEPTIEI NOII DEZVOLTĂRI STRUCTURALE (trecerea la modelul economiei inovațional-orientate)

Conf. univ. dr. Tatiana PÎȘCHINA, ASEM

Particular article elaborates on the Concept of New Structural Development (CNSD) as a concept of transition to the model of economics oriented towards innovation, as well as it proposes a set of concrete patterns and recommendations suitable for a large number of the developing countries, including Rep. of Moldova, under the circumstances of its particular adaptation with regards to the national component.

Problema alegerii *priorităților structurale* de ramură trebuie să fie examinată din punctul de vedere al „supraviețuirii” optime în condițiile globalizării oricărei țări, mai ales a celor în curs de dezvoltare, în contextul caracterului de vector al dezvoltării structurale mondiale, în interacțiune cu competitivitatea și calitatea creșterii economice.

Noi am elaborat **Conceptia noii dezvoltări structurale (CNSD)** drept o concepție de trecere la modelul economiei inovațional-orientate, acceptabilă pentru

mai multe țări, inclusiv în curs de dezvoltare, printre care se numără și Republica Moldova, cu condiția de a ține cont de specificul național.

De pe pozițiile abordărilor metodologice, în această Concepție se propune:

1. În procesul determinării priorităților structurale ale economiei unei sau altei țări, să se respecte caracterul de vector al dezvoltării structurale mondiale;
2. În condițiile globalizării, să se utilizeze posi-

bilitatea de „mișcare” concomitentă a economiilor diferitelor țări și, în primul rând, a celor în curs de dezvoltare, pe treptele „scării structurale” mondiale, bazându-se pe prioritățile economiei inovațional-orientate.

Obiectivul de bază al Concepției îl constituie crearea unei economii competitive inovațional-orientate.

Se propune următoarea matrice logico-structurală pentru elaborarea CNDS:

Primul pas – stabilirea priorităților structurale de ramură cu evidențierea unui număr limitat de ramuri, prin care o țară sau alta are șansa de a ieși în rândul „inovatorilor”. Rezultatele primului pas sunt formulate în Blocul industrial-de ramură;

Al doilea pas – depistarea necesităților potențiale ale inovațiilor și cvazinovațiilor și formarea

cererii de piață la inovații, determinarea formelor organizaționale ale dezvoltării inovaționale. Rezultatele acestei etape se reflectă în Blocul organizațional al CNDS;

Al treilea pas – determinarea formelor concrete și a mecanismelor de influență a statului asupra structurii de ramură în direcția creării unei economii inovațional-orientate, ceea ce se reflectă în Blocul al treilea, de reglementare, al CNDS;

Pentru formarea unei politici macroeconomice adecvate, se propune **Blocul al patrulea** – al politicilor macroeconomice, care poate fi utilizat drept un instrument de corecție dinamic pentru realizarea CNDS.

Concepția respectivă trebuie să presupună orientarea și interacțiunea blocurilor principale (figura 1).

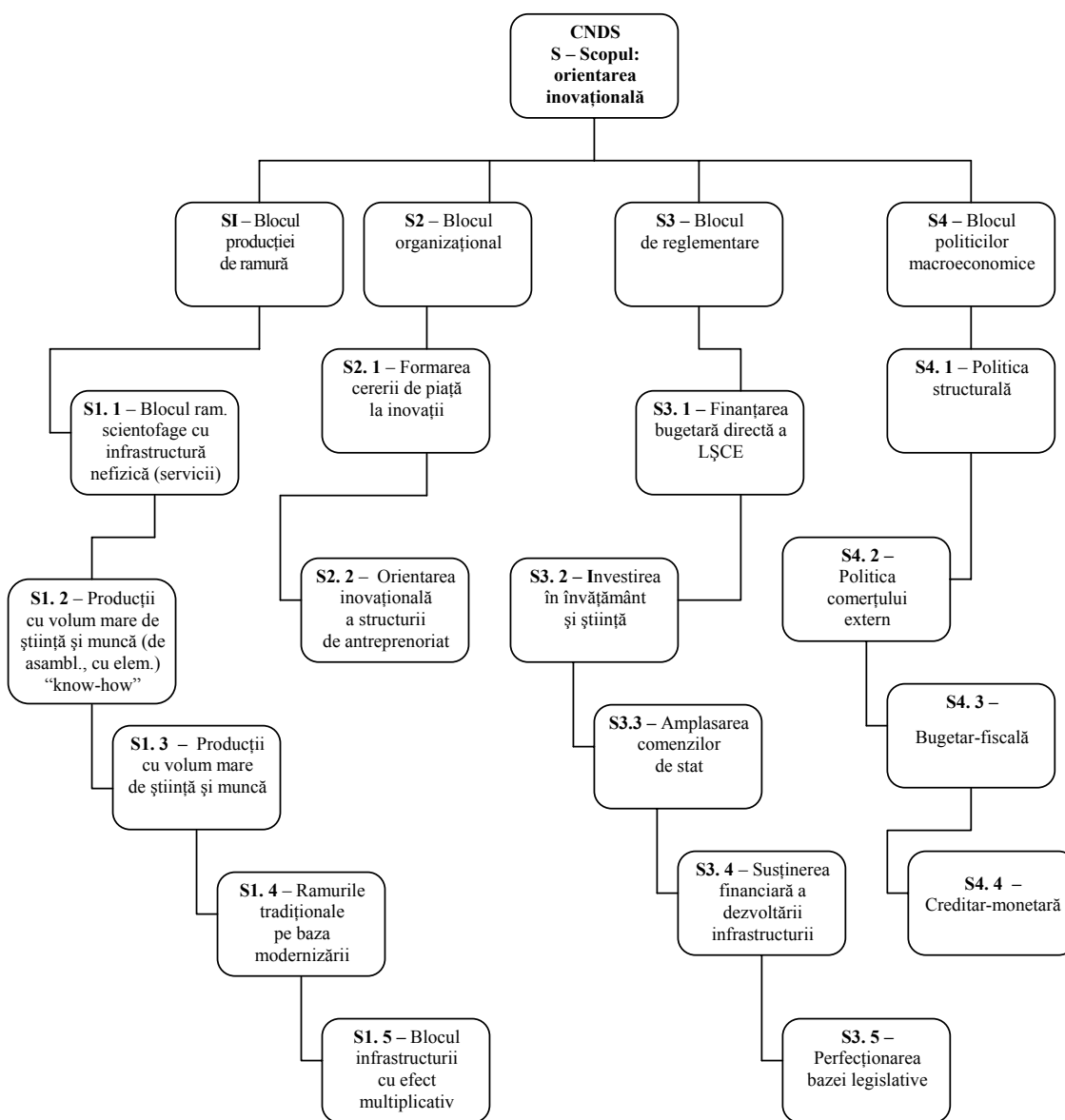


Figura 1. "Arborele scopurilor" Concepției noii dezvoltări structurale a economiei (CNDS), unde: S1, S2, S3, S4 reprezintă scopurile primului nivel, restul – scopurile nivelurilor următoare

Astfel, în cadrul Concepției menționate, am evidențiat patru blocuri complex-interacționante:

1. Industrial - de ramură, în care sunt determinate și stabilite prioritățile structurale de ramură.

Ramuri de nivelul întâi. Asemenea ramuri, în opinia noastră, trebuie să devină ramurile scientofage, legate de "infrastructura nefizică", care nu necesită investiții la scară și în care o importanță deosebită o capătă activele nemateriale. La acestea se referă învățământul, știința, asigurarea cu programe, serviciile TI, precum și farmaceutica, protecția mediului ambiant (biotehnologiile), de asemenea, ramurile creative, după cum este, de exemplu, reclama.

Dezvoltarea acestui bloc de ramuri nu se bazează pe infrastructura fizică, adică nu depinde de calitatea drumurilor și alte comunicații. Această împrejurare este foarte importantă pentru Moldova, luând în considerație dezvoltarea insuficientă a infrastructurii de transport și comunicație (unul dintre punctele dureroase ale economiei naționale).

Aici este posibilă crearea unui număr impunător de locuri de muncă bine plătite, ceea ce va permite consolidarea pe piața națională a muncii a cadrelor calificate și bine instruite, care există în țară și constituie prioritatea ei concurențială (prioritatea comparativă a R.Moldova).

Este important și potențialul de export al acestor ramuri. În plus, ramurile respective pot să se dezvolte cu succes fiind susținute simbolic și reglementate neînsemnat de către stat, ceea ce trebuie să se refere preponderent la crearea unui mediu favorabil pentru dezvoltarea lor. În același timp, aceste ramuri pot imprima o calitate nouă creșterii economice și să contribuie la dezvoltarea altor ramuri. Elementele de "know-how" ce, de regulă, sunt create în aceste ramuri, reprezintă baza unei valori adăugate înalte.

Activele nemateriale ale ramurilor sus-numite pot, ulterior, juca rolul de "locomotive" ale economiilor naționale din țările în curs de dezvoltare și pot consolida alte ramuri ce depind de "know-how" mai mult decât de infrastructură.

În ultimii ani, în R.Moldova se dezvoltă intensiv sectorul de servicii, legat de tehnologiile informaționale, care au devenit relativ un articol nou al exportului moldovenesc. Dar atâta timp cât, deocamdată, cota lor în export, precum și în structura PIB-ului este neînsemnată, deși potențialul de export al sectorului de tehnologii informaționale, judecând după experiența mondială, este foarte mare. Astfel, de exemplu, în India, volumul achizițiilor de export din această sferă se numără în miliarde de dolari. Potrivit experienței internaționale, sfera tehnologiilor informaționale este unul dintre sectoarele cele mai înalt-productive.

Concomitent cu aceasta (ceea ce este de asemenea important), pentru dezvoltarea ei prosperă nu este nevoie de mari capitaluri. Pentru a deschide un business legat de elaborarea asigurării de program, nu sunt necesare așa sume impunătoare ca, de exemplu, pentru

construcția unei uzine de automobile. Dezvoltarea acestor ramuri poate accelera simțitor consolidarea economiei naționale.

Ramuri de nivelul al doilea. Asemenea ramuri, după părerea noastră, trebuie să devină ramurile capabile să producă componente electronice și mecanice separate, cu valoare adăugată mare, de asemenea depinzând mai mult de "know-how" decât de infrastructură. Vorba este de electronica de menaj, optică, de producția schemelor integrale, a semiconductoarelor, condensatoarelor, rezistențelor, a mijloacelor de telecomunicații, adică de tipurile de activitate bazate atât pe inovații, cât și pe *cvaziinovații*.

Prioritățile **nivelului al treilea** trebuie să devină producțiile ce utilizează un volum mare de materiale și de muncă. De exemplu, producția de materiale de construcție, de produse chimice, de articole simple de metal, de utilaj relativ simplu, inclusiv pentru micul business.

Prioritățile **următorului nivel, al patrulea**, le constituie unele *ramuri tradiționale*: de produse alimentare, industria ușoară, agricultura. Dar aceste ramuri necesită modernizare pentru producerea nu numai a produselor tradiționale, ci și a celor *inovaționale*, cu valoare adăugată mare.

Următorul nivel este cel al **blocului de infrastructură**, ce posedă efectul "economiei externe" de ameliorare a climatului investițional din țară: reconstruirea și extinderea rețelelor de transport; crearea sistemului complexelor de depozitare; construirea noilor și reconstruirea vechilor rețele de telecomunicații pe baza celor mai noi tehnologii; formarea unei rețele unice și conectarea ei consecutivă la rețelele informaționale mondiale.

2. Al doilea bloc, organizațional, presupune realizarea mecanismelor de piață ale dezvoltării inovaționale, formarea cererii de piață la inovații și la consumatorii de pe piață. Acestea pot fi diferite structuri de piață inovațional-orientate.

În calitate de exemple ale unor astfel de structuri pot fi aduse *rețelele inovaționale*, renumite în practica mondială, în componența cărora intră business-incubatoarele tehnologice, firmele industriale, diferite obiecte ale infrastructurii, *zonele și parcurile tehnice* etc. Evident că pentru crearea unor asemenea conglomerate inovaționale mari sunt necesare cheltuieli însemnate de timp și mijloace.

Un mijloc mai simplu și mai convenabil de formare a consumatorilor de piață ai inovațiilor, pentru țările în dezvoltare mici, poate fi crearea micilor *complexuri științifico-inovaționale*¹, un fel de parcuri tehnice în miniatură. Inițiatori ai creării acestor structuri pot deveni atât institutele științifice, cât și instituțiile de învățământ superior ce utilizează ideea parteneriatului de stat și privat. Este important ca în aceste structuri, care și creează cererea de piață la cunoștințe, „să ac-

¹ Вопросы Экономики, №10,2004, с.49

tiveze" într-o echipă și la o idee învățământul, știința, industria și piața.

În perspectivă ar fi posibilă formarea unei *rețele de piață naționale ale centrelor de implementare a tehnologiilor industriale*, create pe baza instituțiilor de învățământ superior și a institutelor științifice.

3. Blocul al treilea, propus de Concepție, este **Blocul de reglementare**, ce prevede formele și mecanismele de acțiune a statului asupra structurii de ramură a economiei; promovarea politicii de stat, orientate spre intensificarea interconexiunii dintre învățământ, știință și producție, căutarea posibilităților de integrare a producătorului autohton în *corporațiile transnaționale*, deoarece în comerțul mondial câștigă acele țări care se sprijină pe companii mari.

Forța de muncă bine instruită, deocamdată, constituie factorul priorității comparative a Moldovei. Această prioritate este determinată de caracterul ei ieftin. Într-adevăr, valoarea muncii în R.Moldova, în medie, constituie nu mai mult de 0,3-0,5 dol. pe oră în comparație, de exemplu, cu 10 dol. pe oră în Germania. Un astfel de indicator scăzut în țara noastră demonstrează o productivitate a muncii sociale mică. În același timp, resursele de muncă din Moldova au o pregătire generală bună, printre ele există mulți specialiști cu studii superioare. Dar un număr impunător dintre acești specialiști nu-și găsesc aplicare în economia națională și emigrează peste hotare.

Resursele de muncă pot deveni atractive pentru corporațiile transnaționale ce posedă noi tehnologii în domeniul utilizării eficiente a capitalului uman.

Influența statului asupra priorităților structurale de ramură ale economiei poate să se producă sub diferite forme:

- finanțarea bugetară directă a lucrărilor științifice și de cercetare și a celor de construcție și experimentare (LȘCE), legate de elaborarea și implementarea noilor tehnologii și mărfuri;
- susținerea colectivelor științifice ale instituțiilor de învățământ superior și a organizațiilor științifice pe calea investirii în sistemul de învățământ și în știința fundamentală;
- amplasarea comenzilor de stat în ramuri și producții strategic importante pentru țară;
- elaborarea legilor respective, orientate la intensificarea interconexiunilor dintre învățământ, știință și producție.

În acest context, este posibilă folosirea experienței mondiale pentru susținerea proiectelor inovaționale, în particular a experienței SUA², unde un șir de legi stimulează și facilitează transferul tehnologiilor din laborator în sectorul comercial și permit universităților și institutelor organizarea unor structuri comerciale pentru utilizarea propriilor inovații:

- suportul financiar al unor anumite elemente de infrastructură economică, necesare pentru îmbunătățirea climatului investițional în țară;
- căutarea posibilităților pentru integrarea producătorului autohton în corporațiile transnaționale, fiindcă în comerțul mondial câștigă acele țări care se sprijină pe companii mari.

4. Următorul bloc propus de CNDS îl constituie **Blocul politicilor macroeconomice**, ce reprezintă un instrument dinamic de realizare a Concepției, supus corecției la schimbarea condițiilor reale de funcționare a economiei și a institutelor științifice.

În procesul alegerii mecanismelor concrete de dezvoltare inovațională este importantă folosirea *experienței mondiale a reformării structurale*, acumulate de mai multe țări (Japonia, Chile, Mexic, Coreea de Sud, Israel, Brazilia, China etc.), adaptând unele elemente aparte ale acestora la economia unei țări concrete. În țările în curs de dezvoltare, inclusiv în Republica Moldova, în promovarea politicii structurale orientate la formarea economiei inovaționale, se propune utilizarea metodei bazate pe *împrumutul și importul inovațiilor*, cu implementarea lor ulterioară în producția tradițională. O astfel de abordare va permite adaptarea mai rapidă la realitățile pieței mondiale, la ridicarea competitivității și extinderea potențialului de producție.

În cadrul acestei abordări se propune:

- evidențierea inovațiilor în calitate de prioritate națională;
- extinderea căutării noilor tehnologii și a produselor pentru ramurile tradiționale (agricultura, industria alimentară, de încălziminte, textilă);
- majorarea producției scientofage pornind de la nivelul destul de înalt al potențialului uman în scopul diversificării structurii de ramură a PIB-lui;
- intensificarea orientării de export a economiei, reducerea importului mărfurilor de consum odată cu favorizarea concomitentă a importului de utilaj tehnologic și a mașinilor pentru trecerea la modelul de reproducere a relațiilor economice externe;
- formarea unui mediu instituțional care ar asigura susținerea producătorilor autohtoni;
- extinderea proceselor de clusterizare a economiei, orientate spre crearea și dezvoltarea unor structuri inovaționale noi: a business-incubatoarelor tehnologice, a clusterelor inovaționale și regionale, a fondurilor „venture” etc.

Este real, oare, ca în țările în curs de dezvoltare, inclusiv în R.Moldova, să orientăm prioritățile structurale spre economia inovațională? Din punctul nostru de vedere – da. După cum au confirmat

² Инновационная экономика как основа экономического прорыва <http://www.express.am/archan/archan1p.html>

cercetările noastre, în condițiile globalizării, pentru multe țări, inclusiv în curs de dezvoltare, devine posibilă trecerea concomitentă a mai multor trepte

ale "scării structurale": de la materia primă până la producerea noilor cunoștințe, de la economia bazată pe factori – la economia inovațional-orientată.

Bibliografie:

1. Пышкина Т.В. *Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации* (методология, принципы, опыт), Монография, Кишинев, ASEM, 2006
2. Пышкина Т.В. *Проблемы и механизмы совершенствования структуры внешней торговли в условиях усиления мировых интеграционных процессов*. Conferința științifică Internațională: „Dezvoltarea Durabilă a României și Republicii Moldova în contextul european și mondial”, 22-23 septembrie 2006, Chișinău, ASEM, 2006
3. Tatiana Pișchina. *Reglementarea de stat a structurii ramurale a economiei: experiența mondială și posibilitățile utilizării ei în Republica Moldova*. „Economica” nr.4 / 2006, ASEM
4. Инновационная экономика как основа экономического прорыва <http://www.express.am/archan/archan1p.html>
5. The McKinsey Quarterly, 2004, ediție specială, China Today. www.vestnikmckinsey.ru

Recenzent: conf. univ. dr. D. Vaculovschi

PROBLEMELE ACTUALE ALE INFRASTRUCTURII ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ

Drd. Irina POLOZ, ASEM

In article it is examined modern problems of an infrastructure of the market as the economic tool of market economy and the integral element of formation of the budget, rational distribution and use of financial resources.

Problema privind rolul instrumentelor economice în condițiile economiei de piață este una dintre cele mai puțin studiate de știința economică din Republica Moldova, fapt ce se explică prin următoarele cauze.

În primul rând, infrastructura pieței în condițiile sistemului administrativ-de comandă avea un rol secundar printre celelalte ramuri și sectoare prioritare ale economiei, din care cauză studierea ei nu era considerată ca fiind de importanță vitală și necesară.

În al doilea rând, în perioada de formare a relațiilor de piață importanța asigurării reformelor cu infrastructura cuvenită în condițiile de deficit bugetar încă nu era conștientizată la nivel. Experiența acumulată în ultimii zece ani a arătat că teoriile economice liberale tradiționale s-au dovedit a fi nefolositoare pentru condițiilor concrete ale pieței moldovenești. Liberalizarea vieții economice nu a asigurat, după cum se presupunea, creșterea economică și acoperirea deficitului bugetar. De aici decurge necesitatea studierii în profunzime a infrastructurii drept un instrument economic al mecanismului de interacțiune a metodelor de gestiune a activității economico-financiare.

Faptul că problemele ce țin de infrastructura pieței sunt încă puțin studiate de către știința economică creează dificultăți în calea dezvoltării economiei de piață în Moldova, deoarece aceasta nu dispune de un sistem fundamentat de recomandări pentru crearea unui sistem care să țină cont atât de experiența

mondială, cât și de specificul moldovenesc. Având în vedere circumstanțele date, examinarea problemelor privind formarea infrastructurii pieței, adecvate tipului contemporan de economie, capătă o importanță deosebită atât în sens teoretic, cât și pentru conceperea practică a căilor de dezvoltare a economiei de piață.

Generalizând cercetările reflectate în literatura economică, am delimitat următoarele concepte metodologice ale definirii conținutului categoriei „infrastructura de piață”:

1. Conceptul ramural definește infrastructura ca totalitate a subiecților economiei de piață, în funcție de care se pot prezenta atât anumite ramuri și sfere de activitate, cât și complexul de întreprinderi, instituții ce sunt forme structurale, obiective pentru piață, de organizare.
2. Conceptul funcțional definește infrastructura de piață ca totalitate de funcții organizatorice, de producție și sociale, ce creează condițiile pentru dezvoltarea economiei de piață. Conceptul dat, în opinia noastră, e mai productiv, deoarece prin funcții se dezvăluie conținutul economic al infrastructurii de piață.
3. Conceptul tehnologic definește infrastructura ca parte a patrimoniului național ce nu se referă nemijlocit la una sau altă ramură economică. Din punctul nostru de vedere,

definirea infrastructurii exclusiv ca noțiune ce caracterizează unele elemente materiale pare a fi insuficientă.

Cu toate că există mai multe concepte, considerăm că nici unul dintre ele nu oferă o caracteristică deplină a conținutului categoriei „infrastructura de piață”. De aceea propunem să fie utilizat conceptul complex privind definirea conținutului infrastructurii de piață. Conform acestui concept, infrastructura de piață trebuie înțeleasă ca totalitate a instituțiilor, tehnologiilor, normelor ce asigură reproducția relațiilor economice stabile și care creează condiții pentru funcționarea eficientă și dinamică a diverselor piețe. Noi pornim anume de la această concepție a categoriei „infrastructură de piață”.

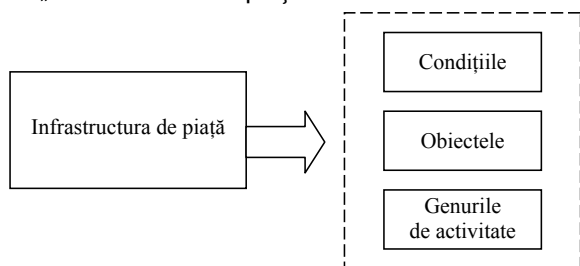


Figura 1. Conținutul noțiunii (categoriei) „infrastructura de piață”.

Nu mai puțin discutabilă, în raport cu definiția conținutului infrastructurii de piață, este importanța ei în economia de piață. În funcție de extinderea sferei

de acțiune a infrastructurii de piață în economie, pot fi delimitate două concepte principale:

1. Conform primului concept, infrastructura de piață asigură condițiile pentru activitatea tuturor subiecților economiei de piață. Spre exemplu, infrastructura de piață poate fi definită ca sistem economico-organizatoric, pe baza căruia e posibilă funcționarea eficientă a economiei de piață în ansamblu.
2. Din punctul de vedere al celui de al doilea concept, infrastructura de piață deservește numai procesele circulației mărfurilor în economie. Bunăoară, infrastructura de piață poate fi considerată ca sistem de instituții și organizații ce asigură circulația liberă a mărfurilor și serviciilor pe piață.

Considerăm incorectă limitarea rolului infrastructurii de piață în economie la „deservirea proceselor de circulație a mărfurilor și serviciilor de piață”, în condițiile actuale acest rol e mult mai amplu. După părerea noastră, o infrastructură dezvoltată servește drept mecanism ce asigură unitatea dintre toate fazele reproducerii în economie, creând condiții generale pentru eficientizarea ei.

În experiența mondială de cercetări teoretice în domeniul infrastructurii de piață s-au format anumite direcții de studiere a problemelor acestea, care au fost denumite concepții și instrumente ale infrastructurii de piață (tab.1).

Tabelul 1

Caracteristica comparativă a conceptelor științifice referitoare la studierea infrastructurii de piață

Concepțiile privind infrastructura de piață	Conceptele privind înțelegerea esenței infrastructurii de piață	Principalele idei constructive ce se conțin în concepții
Cheltuielile de regie – instrument al infrastructurii de piață	Infrastructura de piață este un sistem de condiții generale pentru dezvoltarea pieței în scopul de a crea un climat economic favorabil pentru funcționarea capitalului privat	Crearea complexului de instrumente economice pentru funcționarea, circulația și dezvoltarea activității comerciale
Concepția instituțională	Infrastructura de piață este un sistem de interacțiune a agenților din sfera circulației, care asigură relațiile economice și comerciale dintre producție și consum	Selectarea formelor instituționale de organizare a infrastructurii de piață și formare a mecanismului și instrumentelor de interacțiune a instituțiilor de piață
Concepția distributivă	Infrastructura de piață este totalitatea tipurilor de activitate ce asigură mișcarea fluxurilor de mărfuri de la producător spre consumator	Selectarea canalelor efective pentru mișcarea mărfurilor și infrastructura ce le deservește în cazul diverselor tipuri de piețe
Concepția de marketing	Infrastructura de piață este totalitatea tipurilor de activitate ce asigură realizarea serviciilor financiare pe piață și formarea noii cereri la serviciile de asigurare	Formarea unei infrastructuri de piață care să deservească întregul sistem de piețe, pornind de la prioritatea intereselor consumatorului
Concepția logistică	Infrastructura de piață este un sistem de obiecte tehnico-materiale și instrumente economice, care deservește procesele de deplasare fizică a serviciilor și care intermediază aceste procese cu fluxuri informaționale și financiare în sfera circulației	Raționalizarea fluxurilor informaționale și financiare în sfera circulației

Infrastructura de piață constituie unul dintre subsistemele economiei, toate elementele căreia sunt legate între ele și cu toți subiecții spațiului pieței. Ea reprezintă un mecanism ce compensează creșterea amplitudinii, dezordinea și neomogenitatea acțiunii

factorilor exteriori cu impact asupra funcționării obiectelor economice.

Piața este limitată spațial, fapt ce se manifestă, în primul rând, în numărul de participanți; în al doilea rând, în volumul tranzacțiilor (volumul pieței); în al

treilea rând, în structura ei ierarhică. Deoarece infrastructura de piață asigură funcționarea interacțiunii dintre subiecții și obiectele pieței la toate nivelurile sistemului ei ierarhic, apoi și infrastructura însăși există la câteva niveluri. Divizarea infrastructurii de piață după caracteristicile ei teritorial-spațiale se bazează anume pe evidențierea nivelurilor sistemului ierarhic. *Conform structurii pieței, infrastructura se împarte în patru niveluri:*

- internațional;
- republican (național);
- regional;
- municipal.

Reforma economică în R.Moldova a modificat rolul, funcțiile și obiectivele de funcționare a infrastructurii, ceea ce a necesitat crearea unei noi infrastructuri adecvate economiei de piață. Însă acest sistem nu s-a format pe loc gol, ci s-a dezvoltat din sistemul vechi, apărând elemente și instrumente economice cu totul noi. Deoarece formarea infrastructurii de piață s-a produs cu ritmuri diferite, în calitatea criteriului de clasificare se profilează nivelul de dezvoltare a infrastructurii. *Conform criteriului dat, se evidențiază:*

- infrastructura ce nu corespunde condițiilor pieței (rămasă de la sistemul vechi);

- infrastructura nouă de tip tranzitoriu (în stadiu de formare);
- infrastructura formată, ce corespunde cerințelor pieței.

În încheiere, vom menționa că structura economiei de piață constituie totalitatea elementelor funcționale necesare și suficiente pentru atingerea obiectivelor preconizate. Componenta structurală a infrastructurii economiei de piață se extinde din contul amplificării funcțiilor ei în condițiile actuale, apar noi elemente – firme logistice, centre-marketing și de reclamă, centre comercial-informaționale etc. Înnoirea structurii, apariția noilor elemente în componența ei întotdeauna se face pentru atingerea obiectivelor de funcționare a infrastructurii pieței. Din cele de mai sus rezultă că pentru ramurile și obiectele incluse în componența infrastructurii e caracteristică o anumită mobilitate. De aceea, o clasificare strictă a obiectelor infrastructurale o considerăm inoportună. În opinia noastră, hotarele infrastructurii sunt „străvezii” și pe măsura avansării progresului social, inclusiv a progresului tehnico-științific, ea se va completa cu noi elemente și instrumente economice, cu noi componente cu un conținut mai bogat. Aceasta va depinde de amploarea potențialului de producție și social disponibil, de condițiile locale.

Bibliografie:

1. Clarche, L. *Managementul schimbării: ghid practic privind producerea, menținerea și controlul schimbărilor într-o organizație*. București: Teora, 2002, 192 p.;
2. Golea Pompiliu, *Management-abordare procesuală*, Editura Ex Ponto, Constanța, 2003, 162 p.
3. Гэлбрейт Т. *Новое индустриальное общество*. М., 1985, 400 p.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. N. Burlacu

POLITICI PENTRU ÎMBUNĂTĂȚIREA OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA

**Drd. ASE București Elena BUGUDUI,
lector Universitatea ARTIFEX, București**

In most of the states in the world, unemployment belongs to the economic reality. At the beginning of the eighties, in many developed countries, unemployment registered high dimensions.

In the labour market domain, Romania has as a goal full occupation, improvement of the quality and production of labour and strengthening of the social and territorial cohesion. The strategic directions on the labour market endorse the growth of flexibility and labour security and the improvement of the access on the labour market.

Un loc important în preocupările României, stipulat și în Programul Național de Reformă pentru Strategia Lisabona, lansată în 2000 și relansată în 2005 pentru perioada 2007-2010, **il reprezintă îmbunătățirea funcționării pieței muncii**¹.

Țintele Agendei Lisabona fixează pentru anul 2010 valori specifice pentru următoarele rate:

- 70% – ocuparea totală a populației în vârstă de muncă (15-64 ani);
- peste 60% – ocuparea feminină în vârstă de muncă (15-60 ani);
- 50% – ocuparea persoanelor vârstnice (55-64 ani).

¹ Strategia Post Aderare- 2007-2010, Guvernul României

Pentru a fi în concordanță cu documentele programatice ale Uniunii Europene, *dezvoltarea capitalului uman din România se desfășoară pe patru mari direcții:*

- educație și formare profesională pe tot parcursul vieții;
- stimularea cercetării-dezvoltării și inovării cu impact semnificativ pe piața muncii;
- flexibilizarea pieței forței de muncă și minimizarea constrângerilor birocratice, eliminarea discriminărilor;
- îmbunătățirea sistemelor de sănătate publică.

Se are în vedere, de asemenea, **reducerea poverii fiscale**, va fi continuată **asistența acordată persoanelor în căutarea unui loc de muncă** prin măsuri active aplicate de Serviciul Public de Ocupare, precum și sprijinirea intrării și reinsertiei pe piața muncii.

Pentru prevenirea șocurilor de pe piața muncii și atenuarea dezechilibrului dintre cererea și oferta de forță de muncă, se urmărește adoptarea unor **politici proactive de ocupare**. Aceste politici urmăresc susținerea apariției de întreprinderi mici și mijlocii, acordarea de sprijin monetar-financiar șomerilor pentru a-și crea propriile locuri de muncă, precum și stimularea flexibilizării și reglării pieței muncii în condiții economice noi, tehnologico-științifice, ecologice, manageriale, educaționale etc.

Totodată, se urmărește asigurarea unei distribuiri echitabile a veniturilor, în cadrul unei economii echilibrate prin politici fiscale, de salarii și de prețuri. Astfel, rolul guvernului se manifestă prin măsuri pentru creșterea ponderii resurselor alocate investițiilor, ameliorarea calificării prin educație, formare și cercetare, pentru popularizarea celor mai practice tehnologii și oferirea agenților economici a previziunii economice pe termen lung².

Un aspect important al politicilor de ocupare constă în felul în care acestea urmăresc rezolvarea dilemei salarii-ocupare. Pe de o parte, o politică monetară și fiscală, menită „să strunească” mărirea prețurilor, poate să conducă la o rată a șomajului inacceptabilă. Pe de altă parte, o politică monetară și fiscală, menită să satisfacă expansiunea economică, pentru a asigura un nivel redus al șomajului, poate conduce la o creștere inacceptabilă a nivelului prețurilor care o parcurge.

Guvernul caută să găsească acele pârghii prin intermediul cărora să controleze cât mai eficient fenomenul șomajului în România. De altfel, Planul Național de Dezvoltare 2007-2013 are drept prioritate națională³ creșterea gradului de ocupare a forței de muncă.

Cadrul legislativ al sistemului asigurărilor de șomaj în România este asigurat de Legea nr.76/2002, completată și modificată recent prin Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 144/18.10.2005, care reglementează

măsurile pentru realizarea strategiilor și politicilor elaborate în vederea protecției persoanelor pentru riscul de șomaj, asigurării unui nivel ridicat al ocupării și adaptării forței de muncă la piețele muncii.

Obiectivele urmărite pe piața muncii prin intermediul aplicării acestei legi în România sunt:

- Prevenirea șomajului și combaterea efectelor sociale ale acestuia;
- Încadrarea sau reîncadrarea în muncă a persoanelor în căutarea unui loc de muncă;
- Sprijinirea ocupării persoanelor aparținând unor categorii defavorizate ale populației;
- Asigurarea egalității șanselor pe piața muncii;
- Stimularea șomerilor în vederea ocupării unui loc de muncă;
- Stimularea angajatorilor pentru încadrarea persoanelor în căutarea unui loc de muncă;
- Îmbunătățirea structurii ocupării pe ramuri economice și zone geografice;
- Creșterea mobilității forței de muncă în condițiile schimbărilor structurale care se produc în economia națională;
- Protecția persoanelor în cadrul sistemului asigurărilor de șomaj.

Măsurile de prevenire a șomajului se concretizează în:

- servicii de preconcediere acordate de către Agențiile Județene de Ocupare a Forței de Muncă persoanelor care urmează a deveni șomere;
- informare privind prevederile legale referitoare la protecția șomerilor și acordarea serviciilor de ocupare și de formare profesională;
- plasarea pe locurile de muncă vacante existente pe plan local și instruirea în modalități de căutare a unui loc de muncă;
- reorientarea profesională în cadrul unității sau prin cursuri de formare de scurtă durată;
- sondarea opiniei salariaților și consilierea acestora cu privire la măsurile de combatere a șomajului.

Pentru atingerea obiectivelor propuse și ținând cont de Strategia Uniunii Europene privind ocuparea, de recomandările Raportului de Țară, întocmit de către Comisia Europeană, și de Documentul comun de evaluare privind prioritățile politicii de ocupare (JAP), *măsurile prevăzute a se implementa prin Programul de ocupare a forței de muncă constau în:*

- acordarea de servicii gratuite de mediere pe locurile de muncă vacante sau nou-create printr-o activitate curentă de calitate constând în: furnizarea de informații privind locurile de muncă disponibile și punerea în legătură a persoanelor în căutarea unui loc de muncă cu angajatorii, întocmirea pentru fiecare persoană a unui plan individual de

² Vasile A. Munteanu, Mariana Bucur - Sabo, Mihai Irimia, Anca Butnariu, Economie, Ed. cit., pag. 321

³ MMSSF, Grupul de lucru thematic Dezvoltarea Resurselor Umane, PND 2007-2013.

- mediere, preocuparea sporită pentru acțiuni de selecție în conformitate cu cerințele locurilor de muncă, organizarea burselor generale a locurilor de muncă sau a bursei specializate pentru anumite grupuri-țintă (absolvenți, femei, persoane de etnie romă, persoane cu handicap, studenți, persoane disponibilizate colectiv, persoane cu vârsta de peste 45 de ani);
- acordarea de servicii gratuite de informare și consiliere profesională persoanelor în căutarea unui loc de muncă;
 - acordarea de alocații pentru șomerii care se încadrează înainte de expirarea șomajului, astfel încercându-se prevenirea șomajului de lungă durată în rândul tinerilor până în vârsta de 25 ani și a celorlalte categorii de șomeri, supuși riscului rămânerii în șomaj mai mult de 6 luni, respectiv 12 luni;
 - stimularea mobilității forței de muncă prin acordarea de prime șomerilor care doresc schimbarea domiciliului sau angajarea la distanțe mai mari de 50 km față de domiciliu;
 - acordarea gratuită de servicii de consultanță și asistență pentru începerea unei activități independente sau inițierea unei afaceri, în scopul creșterii gradului de ocupare prin înființarea propriei afaceri;
 - acordarea de stimulente angajatorilor pentru încadrarea persoanelor peste 45 de ani, întreținători unici de familie, sau pentru încadrarea persoanelor care mai au 3 ani până la îndeplinirea condițiilor de pensionare, astfel reducând șomajul în rândul persoanelor cu nevoi speciale și prelungind viața activă a persoanelor aflate în dificultate de a se reintegra pe piața forței de muncă după o anumită vârstă;
 - stimularea angajatorilor pentru încadrarea absolvenților de învățământ, aplicată în strânsă legătură cu o consiliere profesională de calitate în rândul tinerilor, ceea ce va conduce la reducerea șomajului în rândul tinerilor;
 - acordarea de stimulente angajatorilor pentru încadrarea persoanelor cu handicap, astfel acordând șanse egale pe piața muncii persoanelor cu nevoi speciale;
 - încheierea de contracte de solidaritate cu angajatori de inserție pentru tinerii ce îndeplinesc condițiile Legii nr. 116/2002 privind combaterea marginalizării sociale, astfel încât să se asigure reducerea șomajului în rândul tinerilor proveniți, în marea majoritate, din instituțiile de ocrotire socială;
 - acordarea de credite cu dobândă avantajoasă sau credite nerambursabile pentru anumite zone sau localități confruntate cu fenomene de sărăcie și excluziune socială, aceasta conducând la dezvoltarea spiritului antreprenorial, la reducerea discrepanțelor regionale și la dezvoltarea IMM-urilor.
- Toate măsurile propuse pentru a fi implementate sunt susținute prin asigurarea financiară din bugetul asigurărilor pentru șomaj.
- Între legislația muncii și ocuparea forței de muncă există relații de cauză-efect.
- În condițiile intensificării competiției internaționale, legislația muncii din România trebuie să pună accent pe latura calitativă a ocupării forței de muncă.⁴

Bibliografie:

1. Anghelache C., *România 2006, Starea economică înaintea aderării*, Ed. Economică, București 2005
2. Ciuca V. și colaboratorii, *Impactul legislației muncii asupra performanței generale a ocupării forței de muncă*, Revista de statistică, nr. 1, 2005.
3. Mihaescu C., *Populație & Ocupare Trecut. Prezent. Viitor*, Ed. Economică, București 2001
4. PND 2007 – 2013 MMSSF, 2006
5. Gherghina A., *Piața forței de muncă din România*, – Simpozion internațional INS, Statistică în spațiul soluțiilor, nov.2006

Recenzent: prof. univ. dr. C. Anghelache

⁴ Ciuca V și colaboratorii, *Impactul legislației muncii asupra performanței generale a ocupării forței de muncă*, Revista de statistică, nr. 1, 2005.

SANCTIUNILE ECONOMICE PENTRU POLUAREA AERULUI ATMOSFERIC ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lector superior Petru BACAL, ASEM

At present, the economic sanctions are most utilized and extended economic methods for air pollution. The economic sanction includes two components: the administrative trespass and penalties and the real or multiplicative sum of the brought damage. It is necessary the perfection of application and cash method of these damage.

Actualmente, sancțiunile economice sunt cele mai răspândite pârghii de influență asupra comportamentului poluatorilor aerului atmosferic din țara noastră și din statele vecine. Legislația ecologică națională prevede aplicarea unor amenzi pentru încălcarea legislației ecologice și acțiuni de compensare a prejudiciilor aduse aerului atmosferic, ca rezultat al poluării neautorizate și excesive a acestui factor de mediu, care a cauzat pagube substanțiale indirecte și directe învelișului de aer, aduse sferelor economice, sociale și ecologice, sănătății și calității vieții populației. În linii generale, mecanismul de aplicare a sancțiunilor administrative a suferit schimbări foarte superficiale, în special privind tipurile încălcărilor administrative și penale sancționate, mărirea și forma de achitare a sancțiunilor. Prin urmare, cuantumul foarte mic de plată al amenzilor și aplicarea superficială (rară) a acestora are o influență foarte mică asupra poluatorilor aerului atmosferic și a eficienței gestionării acestui factor de mediu. Această situație este valabilă îndeosebi pentru sursele mai mici de poluare, dar care au o răspândire foarte largă, aproape în fiecare localitate urbană și chiar rurală. La această categorie se referă, în primul rând, cazangeriile, transportul auto, stațiile PECO, barurile, cafenelele etc. În același timp, metodele de stabilire și evaluare a prejudiciilor aduse nu numai aerului, dar și altor factori de mediu au fost perfecționate substanțial în ultimii ani. Această diferență între sancțiunile administrative și acțiunile aplicate, rezultate din prejudiciile ecologice respective reflectă însemnătatea minoră a problemelor de mediu pentru structurile de stat responsabile de elaborarea și aplicarea acestor pârghii de gestionare. Totodată, mărirea redusă a amenzilor generează frecvent înțelegeri între poluatori și autoritățile de control cu privire la ascunderea sau denaturarea informației despre prejudiciile cauzate și care deseori pot fi depistate ușor și de către locuitorii acestor zone. Situația respectivă diminuează substanțial eficiența gestiunii mediului, încrederea față de autoritățile publice și este foarte asemănătoare cu cea a regiunilor și statelor în curs de dezvoltare.

Sanctiunile administrative

În corespundere cu prevederile **Codului cu privire la contravențiile administrative** pentru poluarea ne-

autorizată și excesivă a aerului atmosferic sunt aplicate 3 tipuri principale de amenzi:

- pentru depășirea normativelor poluării chimice și fonice la agregatele tehnologice, sursele staționare și mobile de poluare. Pentru cetățeni, ele se aplică sub forma unui avertisment, iar pentru persoanele cu funcții de răspundere – o amendă de până la 25 de salarii minime (450 lei);
- pentru încălcarea regulilor de exploatare, transportare și depozitare a substanțelor nocive pentru aerul atmosferic, în special a deșeurilor industriale și menajere, a fertilizatorilor și preparatelor de protecție a plantelor;
- pentru ignorarea și neîndeplinirea dispozițiilor autorităților ecologice (Inspectoratului Ecologic de Stat) și altor organe de control al impactului asupra aerului atmosferic. Pentru ultimele 2 tipuri de răspunderi administrative pedeapsa este pentru cetățeni, de asemenea – un avertisment, iar pentru persoanele cu funcții de răspundere – o amendă de până la 20 de salarii minime (360 lei).

De asemenea, Codul Penal prevede sancțiuni penale în cazurile în care, prin poluarea supranormativă a aerului, ca urmare a emisiei în atmosferă a poluanților sau a încălcării regulilor de exploatare și a neutilizării instalațiilor de purificare și control al emisiilor în atmosferă s-au cauzat daune în proporții deosebit de mari mediului, regnului animal sau vegetal, sănătății populației sau chiar decesul persoanelor. Acestea constituie de la 300 la 800 de unități convenționale sau închisoare de la 2 la 5 ani pentru persoanele fizice și de la 1.000 la 3.000 de unități convenționale – pentru cele juridice, cu privarea de dreptul de a exercita o anumită activitate.

După cum s-a menționat anterior, numărul redus al încălcărilor pentru poluarea neautorizată și nerespectarea cerințelor de protecție a aerului atmosferic, reflectate în Codul Republicii Moldova cu privire la contravențiile administrative, condiționează un spectru îngust de aplicare și, respectiv, sume mult mai reduse ale amenzilor achitate, comparativ cu ceilalți factori de mediu afectați. Astfel, în anul 2005, suma amenzilor aplicate pentru poluarea neautorizată și nerespectarea

cerințelor de protecție a aerului atmosferic pe întreaga republică a fost de 28530 lei, inclusiv în Agenția Ecologică Centru – 7406 lei, în Agenția Ecologică Nord – 20860 lei, dintre care 9974 – în municipiul Bălți, 264 lei – în Agenția Ecologică Sud și 0 lei – în Găgăuzia. Aceeași situație se observă și la sumele evaluate ale acțiunilor înaintate ca urmare a prejudiciilor aduse aerului și la investițiile și cheltuielile bugetare destinate protecției aerului atmosferic. Simultan, suma plăților și a pagubelor sociale calculate, rezultate din poluarea

aerului, inclusiv generate de sursele externe, este mai mare decât cea a apelor. Disproporția respectivă este cunoscută încă din perioada sovietică și se datorează, în primul rând, faptului că urmările poluării aerului, cu o anumită excepție a celei accidentale, se manifestă lent și într-o manieră mai ascunsă, comparativ cu poluarea apelor care, deseori, provoacă neîntârziat intoxicații și epidemii grave, ce generează îngrijorări deosebite din partea populației și sancțiuni administrative și penale a persoanelor cu funcții de răspundere.

Tabelul 1

Sanctiunile administrative pentru poluarea aerului atmosferic în Republica Moldova

Motivele aplicării sancțiunilor	Nr. art. CCA	Mărimea amenzilor	
		pentru cetățeni	p/u persoanele cu funcții de răspundere
Depășirea normativelor gradului admisibil de degajare a substanțelor poluante sau de degajare provizorie convenită a acestor substanțe în atmosferă; depășirea normativelor gradului admisibil de acțiuni fizice dăunătoare aerului atmosferic; degajarea substanțelor poluante în atmosferă fără autorizația organelor de stat special împuternicite pentru aceasta; acțiunea fizică dăunătoare aerului atmosferic fără autorizația organelor de stat special împuternicite pentru aceasta în cazurile în care obținerea unei asemenea autorizații este necesară în conformitate cu legislația Republicii Moldova;	78	avertisment	până la 25 de salarii minime
Încălcarea regulilor de exploatare, precum și nefolosirea instalațiilor, utilajelor, aparatelor pentru purificarea și controlul degajărilor de poluanți în atmosferă;	80		
Darea în exploatare a automobilelor, avioanelor, navelor și a altor mijloace și instalații de locomoție, care depășesc normativile admise de degajare a substanțelor poluante, precum și normativile admise ale zgomotului, produs de ele în timpul funcționării;	81		
Exploatarea de către cetățeni a mijloacelor de automototransport și a altor mijloace și instalații de locomoție, care depășesc normativile admise de degajare a substanțelor poluante, precum și normativile admise ale zgomotului, produs de ele în timpul funcționării	82	avertisment; până la 5 sal. min.	avertisment; până la 20 de sal. min.
Încălcarea regulilor de stocare a deșeurilor industriale și a resturilor menajere, nerespectarea regulilor de protecție a aerului în timpul arderii deșeurilor menționate;	83		
Încălcarea regulilor de transportare, păstrare și folosire a mijloacelor pentru protecția plantelor, stimulatorilor creșterii lor, îngrășămintelor minerale și a altor preparate care au provocat sau sunt în stare să provoace poluarea aerului atmosferic, precum și care a pricinuit o daună regnului animal;	84		
Neîndeplinirea dispozițiilor organelor, care exercită controlul asupra protecției aerului atmosferic, despre lichidarea încălcării regulilor cu privire la protecția aerului atmosferic	85		

Sursa: întocmit după Codul Republicii Moldova cu privire la contravențiile administrative

În Republica Moldova, metoda actuală de evaluare a prejudiciului pentru poluarea aerului atmosferic se aplică prin formulele și procedurile de calcul al prejudiciului în 2 situații principale:

- pentru poluarea generată de sursele staționare;
- pentru prejudiciile, rezultate din procesul de gestionare a deșeurilor de producție și menajere.

Astfel, prin **Instrucțiunea privind evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic ca rezultat al poluării de către sursele staționare din 08.08.2004** prejudiciile (P_i) pentru emisii includ produsul dintre:

1. Normativul regional de plată (N) pentru o tonă convențională, în funcție de coeficientul de agresivitate (A_i) al poluanților emiși, stabilit prin Legea privind plata pentru poluarea

- mediului din 25 februarie 1998, cu modificările indicate în această instrucțiune (pentru raionul Glodeni);
2. Nivelul depășirii normativelor de emisii care reflectă produsul diferenței dintre cantitatea reală (F_i^r) și cea normativă de poluanți (F_i^n) și perioada de depășire a emisiilor normative, în secunde ($T \cdot 10^{-6}$);
 3. Coeficientul de multiplicare pentru poluarea neautorizată a atmosferei (K_1), care caracterizează depășirea concentrației maxim admisibile pentru fiecare poluant în parte, în cazul poluării extreme variază de la 1 la 7, în funcție de numărul de poluanți;
 4. Pericolul ecologic de poluare a atmosferei (K_2);
 5. Starea instalațiilor de purificare a gazelor și pulberii în domeniul respectării parametrilor optimi de exploatare (K_3);
 6. Condițiile meteorologice, relieful terenului și caracteristicile de înălțime a surselor de emisii în atmosferă (K_4).

Prin urmare, formula de calcul al acestui tip de prejudiciu, rezultat din poluarea aerului, este următoarea:

$$P_i = N \times A_i \times (F_i^r - F_i^n) \times K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4, \text{ lei}$$

Totodată, în conformitate cu prevederile **Instrucțiunii privind evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic de la gestionarea deșeurilor de producție și menajere din 16.08.2004 sunt calculate următoarele tipuri de prejudicii:**

- pentru metanul eliminat la stațiile de epurare biologică;
- emisiile de CO_2 , CH_4 , CO , NO_x , inclusiv N_2O de la arderea deșeurilor agricole în câmp;
- deșeurile neautorizate din construcții;
- prejudiciul cauzat aerului atmosferic de la activitatea uzinelor de prelucrare și incinerare a

deșeurilor;

- prejudiciul cauzat aerului atmosferic de la funcționarea stației de epurare a apelor uzate;
- pentru gestionarea neautorizată a deșeurilor de producere și menajere.

1. **Prejudiciul adus aerului atmosferic de la emisiile de metan se estimează după formula:**

$$P = m_{CH_4} \times N, \text{ unde:}$$

P – prejudiciul; m_{CH_4} – masa metanului degajat și N – normativul plății pentru o tonă convențională
Masa metanului emis în atmosferă se determină cu ajutorul ecuației:

$$m_{CH_4} = M_{CH_4} \times 44,64 \times V_{CH_4} \times 10^{-6}, \text{ unde:}$$

M_{CH_4} – masa moleculară a metanului;
44,64 – coeficientul care indică numărul de molecule – gram metan într-un metru cub de gaz; V_{CH_4} este volumul total al metanului, m^3 ;

Q – volumul de metan care se degajă de către $1m^3$ de nămol, timp de circa un an, m^3 .

Volumul total al metanului este egal cu produsul dintre volumul nămolului care este supus fermentării anaerobe ($V_{nămolului}$) și volumul de metan care se degajă de către $1m^3$ de nămol timp de circa un an, m^3 (Q): $V_{CH_4} = V_{nămolului} \times Q$.

2. **Pentru determinarea prejudiciului emisiilor de la arderea deșeurilor agricole care este, de altfel, și o activitate interzisă, se calculează:**

- raportul dintre masa deșeurilor și masa produsului (K_d);
- raportul dintre masa deșeurii uscat și masa deșeurii (K_u);
- partea de masă a carbonului (K_c);
- masa gazului emis;
- masa produsului agricol obținut.

De asemenea, primii 3 coeficienți variază în funcție de gazul emis și de specia culturilor agricole (tab. 2).

Tabelul 2

Valoarea coeficienților K_d ; K_u ; K_c ; K_{CN} și K_{CO}

Cultura agricolă	K_d (i) = mdeșeu/ mprodus	K_u (i) = mdeșeu uscat / mdeșeu	KC-parte de masă a carbon.	KN/C	KCH4	KCO	KN2O	KNO2
Grâu	1,3	0,84	0,4853	0,012	0,004	0,06	0,007	0,121
Orz	1,2	0,84	0,4567					
Porumb	1,0	0,40	0,4709	0,02	0,004	0,06	0,007	0,121
Ovăș	1,3							
Secară	1,6							
Orez	1,4	0,84	0,4144	0,014	0,004	0,06	0,007	0,121
Mazăre	1,5							
Fasole	2,1							
Soie	2,1			0,05	0,004	0,06	0,007	0,121
Cartofi	0,4	0,45	0,4226	0,02	0,004	0,06	0,007	0,121
Sfeclă de furaj	0,3	0,15*	0,4072*	0,02	0,004	0,06	0,007	0,121
Sfeclă de zahăr	0,2	0,15"	1X4072*	0,02	0,004	0,06	0,007	0,121

Valorile culturilor ce lipsesc sunt analoage culturilor asemănătoare;
*Valorile se referă la frunzele de sfeclă.

Sursa: Instrucțiunea Ministerului Ecologiei, Construcțiilor și Dezvoltării Teritoriului privind evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic la gestionarea deșeurilor de producție și menajere din 22.10.2004

Acest tip de prejudiciu poate și trebuie calculat simultan cu prejudiciul adus solului, ca urmare a arderii miriștilor. El va putea contribui substanțial la estimarea adecvată a prejudiciilor ecologice și va constitui o sursă foarte importantă de acumulare pentru fondurile ecologice locale și finanțarea acțiunilor de protecție a mediului în teritoriu.

3. *Evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic de la gestionarea neautorizată a deșeurilor rezultate din construcții se determină după următoarea formulă:*

$$P = N \times A \times M_i \text{ unde:}$$

P – mărimea prejudiciului, lei;

N – normativul regional de plată, conform anexei respective a Legii privind plata pentru poluarea mediului din 25.02.1998, cu modificările indicate în această instrucțiune (pentru raionul Glodeni);

A_i – coeficientul de agresivitate pentru poluantul (i) indicat, de asemenea, în legea menționată;

M_i – masa poluantului (i).

Mărimea prejudiciului calculat pentru degajarea prafului este condiționată de următorii coeficienți: tipul materiei prime generatoare și deșeurii generatoare de praf; partea de masă a fracției de praf în material; partea de praf (din toată masa de praf) care trece în aerosol; condițiile meteorologice locale; gradul de protecție a deșeurilor de influența factorilor externi; condițiile locale de păstrare; umezeala deșeurilor; mărimea particulelor de deșeurii și înălțimea turnării (descărcării) deșeurilor.

4. **Prejudiciul de la emisiile de poluanți ale surselor staționare de valorificare (incinerare) a deșeurilor** se stabilește în conformitate cu prevederile articolelor, anexelor și tabelelor referitoare la impactul asupra aerului de către sursele staționare ce se conțin în Legea privind plata pentru poluarea mediului. Astfel, mărimea prejudiciului va depinde de normativul regional de plată și volumul de emisii reale, în funcție de agresivitatea poluanților. În cazul prejudiciului rezultat din emisii supranormative, mărimea acestuia se determină ca produsul dintre normativul plății la coeficientul de agresivitate și la cantitatea de poluanți ce depășește cea normativă în perioada respectivă de timp (în secunde), înmulțit la coeficientul de multiplicare egal cu 5. Pentru viitorul apropiat, valoarea coeficientului de multiplicare K se propune egală cu 7, deoarece concentrația degajărilor depășește CMA de 20 ori și se explică prin următoarele:

- compoziția morfologică a deșeurilor este foarte variată și conține componente din diverse materiale plastice (cu compoziție chimică diversă), incinerarea cărora duce la formarea unui spectru mare de substanțe deosebit de toxice (dioxine, benz(a) pirenă, furane etc.), degajarea și prezența cărora în atmosferă reprezintă un pericol deosebit

pentru sănătatea populației și mediul înconjurător;

- emisiile de la incinerarea deșeurilor conțin izomeri ai substanțelor indicate mai sus în cantități instrumental nedetectabile (în Republica Moldova) și ele reprezintă un pericol ecologic pentru mediu și sănătatea populației.

5. *Evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic de la funcționarea stației de epurare a apelor uzate* se estimează similar celor de la incinerarea deșeurilor. Pentru emisiile normative se iau în calcul quantumul regional de plată, masa și agresivitatea poluanților, iar pentru cele normative, coeficientul de multiplicare egal cu 15. De asemenea, conform instrucțiunilor departamentale (ale serviciilor de epurare a apelor reziduale menajere și industriale) la stabilirea definitivă a mărimii prejudiciului se determină și temperatura apelor supuse epurării, viteza vântului, concentrația vaporilor saturați, tipul instalațiilor de epurare și mecanismul de funcționare a acestora, acoperirea suprafeței bazinelor (decantoarelor) ș.a.

6. *Mărimea prejudiciului cauzat aerului atmosferic de la gestionarea deșeurilor de producție și menajere* variază în funcție de cantitatea, starea fizică și toxicitatea deșeurilor, de natura și proprietățile fizico-chimice ale deșeurilor, de etapa concretă de gestionare a deșeurilor de producție și menajere solide, precum și de procesele și etapele de gestionare a deșeurilor.

În majoritatea cazurilor în atmosferă au loc emisii de biogaz și alte substanțe care se formează în urma proceselor anaerobe la depozitarea deșeurilor. Pentru determinarea cantităților acestora se va calcula masa deșeurilor (m) conform relației: $m_r = V_r d$, unde:

m_r – masa reală a deșeurilor, tone;

V_r – volumul deșeurilor depozitate, m.c; d – densitatea deșeurilor, t/m³;

Volumul de emisii de la depozitele de deșeurii se calculează după formula:

$Q = m q$, unde: Q – cantitatea potențială de biogaz care se degajă de la depozit, m³;

m – masa totală a deșeurilor, tone;

q – volumul de biogaz format și degajat de 1 t de deșeurii, m³.

Concluzii

1. Sancțiunile economice pentru încălcarea legislației de folosință a resurselor naturale în Republica Moldova sunt alcătuite din 2 componente: sancțiunea administrativă sau penală și suma reală sau multiplicată a prejudiciului cauzat;
2. Pentru poluarea neautorizată și nerespectarea cerințelor de protecție a aerului atmosferic sunt aplicate 3 tipuri principale de amenzi;
3. Quantumul foarte mic de plată al amenziilor și aplicarea superficială (rară) a acestora

- condiționează o influență foarte mică asupra poluatorilor aerului atmosferic și a eficienței gestionării acestui factor de mediu;
4. În Republica Moldova, metoda actuală de evaluare a prejudiciului pentru poluarea aerului atmosferic reflectă formulele și procedurile de calcul ale prejudiciului în 2 situații principale: pentru poluarea generată de sursele staționare și pentru prejudiciile rezultate din procesul de gestionare a deșeurilor de producție și menajere;
 5. Sunt evaluate prejudiciile aduse aerului de la următoarele 6 tipuri de deșeuri: metanul, eliminat la stațiile de epurare biologică; emisiile de CO₂, CH₄, CO, NO_x, inclusiv N₂O de la arderea deșeurilor agricole în câmp; deșeurile neautorizate din construcții; emisiile uzinelor de prelucrare și incinerare a deșeurilor; deșeurile de la stațiile de epurare a apelor uzate; deșeurile de producere și menajere neautorizate;
 6. Metodica actuală de evaluare a prejudiciului adus aerului atmosferic corespunde, în principiu, cerințelor gestionării eficiente a acestui factor de mediu și urmează a fi implementată și respectată cu maximă putință.

Bibliografie:

1. Anuarul privind calitatea factorilor de mediu și activitatea Inspectoratului Ecologic de Stat în anul 2004. Chișinău, 2005.
2. Amenziile pentru încălcarea legislației ecologice. Chișinău, 1998.
3. Codul cu privire la contravențiile administrative. Chișinău, 2005.
4. Codul Penal al Republicii Moldova. Chișinău, 2002.
5. Instrucțiunea nr. 384 a Ministerului Ecologiei și Resurselor Naturale din 08.08.2004 privind evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic la gestionarea deșeurilor de producție și menajere // Monitorul Oficial nr. 189 din 22.10.2004.
6. Instrucțiunea 381 a Ministerului Ecologiei și Resurselor Naturale din 16.08.2004 privind evaluarea prejudiciului cauzat aerului atmosferic în rezultatul poluării de către sursele staționare // Monitorul Oficial nr. 186 din 15.10.2004.
7. Legea nr. 1536 cu privire la activitatea hidrometeorologică din 25.02.98 // Monitorul Oficial nr. 060 din 02.07.98.
8. Legea nr. 1422 privind protecția aerului atmosferic din 17.12.97 // Monitorul Oficial nr. 044 din 21.05.98.
9. <http://www.justice.md>

Recenzent: prof. univ. dr. hab. C. Matei

ROLUL INSTITUȚIILOR INVESTIȚIONALE ÎN SOLUȚIONAREA PROBLEMELOR INVESTITORILOR INDIVIDUALI

*Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU;
Conf. univ. dr. Tatiana IOVV, ASEM*

The group investment institutions achieved the crises level in Republic of Moldova. But they can be an alternative source of effect investment realization. In this contest international practice is available to apply in national activity of investment funds.

Din practica internațională, instituțiile investiționale reprezintă un tip de intermediar financiar, care atrage mijloacele investitorilor pentru procurarea de active financiare, cum ar fi acțiunile și obligațiunile. La rândul său, investitorii capătă anumite drepturi privind activele financiare procurate de către companie, precum și venitul câpătat prin deținerea acestora.

Pentru un investitor individual există un șir de avantaje la investirea mijloacelor financiare prin intermediul unor astfel de companii în schimbul investirii directe în activele financiare ale companiilor corespunzătoare. În primul rând, este vorba despre rentabilitatea în urma efectului investirii de proporție sau, cu alte cuvinte, rentabilitatea de proporție, iar în al doilea rând – administrarea profesională a activelor.

La capitolul rentabilitatea de proporție, investitorul individual poate procura acțiunile în loturi incomplete (odd lots), câpătând astfel portofoliu diversificat. Însă, pentru lotul incomplet, compania de brokeraj percepe taxe înalte de comision. Investitorul individual mai poate procura hârtiile de valoare în loturi complete (rounds lots), însă, în asemenea caz, acesta procură doar câteva feluri de hârtii. Astfel, investitorul individual este lipsit de avantajul de a poseda un portofoliu mai diversificat. În vederea dispunerii de avantajul de diversificare și de reducere semnificativă a cotelor de comision ale brokerului, investitorul individual poate procura acțiunile companiei de investiții.

Astfel, economisirea de proporție oferă companiei de investiții, în comparație cu investitorii individuali, posibilitatea de a efectua diversificarea cu cheltuieli mai reduse la fiecare unitate monetară investită.

Din punctul de vedere al administrării profesionale, investitorul individual, care înfăptuiește operații de investiție pe piața de capital, urmează să treacă peste toate momentele esențiale ce țin de investigații, inclusiv luarea deciziilor privitor la procurarea și vânzarea titlurilor. Drept rezultat, investitorul individual va fi nevoit să fie antrenat în căutarea permanentă a hârtiilor subevaluate pentru cumpărare și pe cele supraevaluate pentru vânzare. În același timp, el va fi obligat să urmărească nivelul general de risc al portofoliului, pentru a diminua nivelul riscului investițional.

O altă modalitate de gestionare a procesului investițional pe piața hârtiilor de valoare este posibilitatea

investitorului individual, care a procurat acțiunile companiei de investiții, să transfere obligațiunile de gestionare a titlurilor pe seama managerului financiar profesional.

Diverse companii de investiții urmăresc în politica lor mai multe scopuri investiționale (numite și stiluri de investiție). Unele companii sunt organizate în așa fel, încât în portofoliile lor sunt prezente toate acțiunile ce-i pot interesa pe acționari; altele sunt în așteptare ca acționarii să obțină în posesie și alte hârtii. Unele companii își limitează cu strictețe aria activității sau metodele de selectare a hârtiilor de valoare; altele oferă managerilor săi câmp larg de acțiune. Numeroase companii practică un stil foarte activ de administrare ce cuprinde modificările esențiale ale portofoliului în vederea utilizării unor prognoze mai perfecte. Altele folosesc strategii mai pasive, atrăgând o atenție sporită solicitărilor unor clienți aparte, în locul formării unui portofoliu general.

Totuși, investițiile întotdeauna au următoarele scopuri de bază: câpătarea de venit permanent; creșterea activelor în capitalul companiei sau combinarea ambelor posibilități în vederea atingerii unui scop final.

Cele mai convenabile investiții pentru obținerea venitului permanent sunt depozitele bancare și instrumentele pieței monetare, obligațiunile cu rată de cupon înaltă, instrumentele corporative cu venit înalt. În vederea creșterii de capital, cele mai rentabile se consideră a fi instrumentele corporative ale fondurilor mutuale și obligațiunile cu cupon zero. De un risc redus sunt legate, de obicei, astfel de instrumente financiare, cum ar fi hârtiile de valoare de stat, depozitele bancare, instrumentele pieței monetare.

Investițiile în hârtiile de valoare corporative pot fi efectuate în următoarele scopuri:

- procurare de acțiuni în vederea deținerii controlului asupra proprietății;
 - investire în hârtiile de valoare în scopul amplasării convenabile a mijloacelor și asigurării diversificării acestora, precum și a câpătării atât a beneficiului permanent (dividende, procente), cât și a celui speculativ de pe urma vânzării lor ulterioare:
- * speculații de scurtă durată și tranzacții de arbitraj;

- * tranzacții tip „Repo” sau investiții în cambie și alte titluri de creanță, ce constituie, de fapt, posibilități de creditare.

În primul caz, operatorul de pe piață acționează ca un investitor strategic, în cel de-al doilea – drept un investitor de portofoliu, în al treilea – ca un speculant, iar în al patrulea caz – ca un creditor.

Pe piața autohtonă a hârtiilor de valoare corporative drept obiect al investițiilor sunt, de obicei, acțiunile, scopurile investiționale fiind următoarele:

1. *Investirea de lungă durată în întreprinderea sau compania aleasă*, de exemplu, pentru participarea la capital; căpătarea unui venit permanent sau extinderea posibilităților de control asupra proprietății.

Gradul de influențare a investitorului asupra funcționării S.A. ține de cantitatea acțiunilor societății de care dispune. În conformitate cu legislația existentă a Republicii Moldova, posedarea unui număr diferit de acțiuni (în raport procentual față de valoarea fondului statutar al S.A.) oferă investitorilor diverse privilegii.

Investirea de mijloace pentru participarea la administrarea companiei, precum și achiziționarea, pe cât posibil, a unui pachet mare de acțiuni în vederea influenței asupra managementului companiei – asemenea metode sunt pe larg utilizate, în paralel cu posibilitatea căpătării unui venit pe piața hârtiilor de valoare. Controlul asupra societății pe acțiuni permite folosirea tuturor fluxurilor în numerar, optimizarea plăților fiscale etc. De aceea, efectuând investiții în asemenea scopuri, este necesară analiza posibilităților utilizării eficiente a patrimoniului, precum și evaluarea costului companiei.

2. *Efectuarea operațiilor de scurtă durată cu acțiuni și tranzacții de arbitraj.*

Piața de acțiuni instabilă creează posibilități benefice pentru căpătarea de venit speculativ. Însă, lipsa unei informații veridice nu le permite multor investitori (în cazul de față, investitorilor speculativi) să facă asemenea operațiuni efective.

3. *Procurarea de acțiuni în calitate de instrumente de înaltă rentabilitate* cu un grad înalt de risc la executarea investițiilor pe termen lung.

Pentru atingerea unor asemenea scopuri este necesară întreprinderea unei analize fundamentale. Putem spune la sigur că, de fapt, instrumentariul analizei tehnice este disponibil, practic, oricărui profesionist, însă analiza fundamentală – nu. De obicei, analistul fundamental clarifică dacă prețul de piață al acțiunilor companiei respective este redus sau mărit în comparație cu prețul lor real. Scopul acestei analize este depistarea hârtiilor de valoare greșit evaluate pe piață. În baza acestei analize se adoptă deciziile de investiție – de a cumpăra, a vinde sau a păstra anumite acțiuni.

Totuși, dacă piața a micșorat valoarea acțiunii în momentul dat, tot ce-i posibil că o va subaprecia și în continuare. Drept rezultat, pierderile (inclusiv cheltuielile pentru analiză) nu se vor recupera. Astfel, nu există

garanții că piața va aproba evaluările fundamentale ale analiștilor. În plus, analiza fundamentală este o muncă migăloasă, care necesită atât crearea unei baze de date, cât și o finanțare corespunzătoare. Totodată, venitul de pe urma operațiunilor cu hârtiile de valoare ce-i va reveni fiecărui investitor posibil să nu acopere finanțarea cheltuielilor necesare îndeplinirii analizei fundamentale.

În țările cu o economie de piață dezvoltată este folosită pe larg metoda evaluării de rating a companiilor și a hârtiilor de valoare ale acestora din diferite ramuri ale economiei, executată de către specialiști în cadrul agențiilor și birourilor create în acest scop. În asemenea situație, rezultatele analizei fundamentale devin un produs sub formă de buletine, dări de seamă etc., fiind vândute participanților pe piață.

În Republica Moldova, sfera investițiilor colective de capital este foarte slab dezvoltată. Au fost întreprinse câteva încercări de a încorpora această activitate a instituțiilor de investiții sub forma unor Fonduri de Investiții pentru Privatizare (FIP), care, ulterior, s-au transformat în FI, însă imperfecțiunea bazei legislative, precum și erorile comise în procesul inițierii acestui gen de activitate au dus la aceea că micii investitori și-au pierdut încrederea în asemenea instituții, ceea ce, în final, s-a răsfânt asupra eficienței activității fondurilor de investiții în Moldova.

În prezent, s-ar fi putut face o încercare de reanimare a acestui gen de activitate, prin crearea unor anumite condiții pentru lărgirea domeniului de activitate, de pildă, măbind sfera de investiții posibile ale FI (inclusiv în bunurile imobiliare).

În Rusia, de pildă, fondul de investiții constituie o societate pe acțiuni de tip deschis, ce activează prin atragerea de mijloace bănești ale populației în vederea multiplicării acestora. Obiectul de activitate al fondului este investirea mijloacelor în hârtii de valoare sau în bunuri imobiliare.

La momentul actual, după părerea noastră, ar fi binevenită și crearea unor structuri alternative pentru investițiile de capital, cum ar fi, spre exemplu: fondurile de pensii nestatale, companiile de administrare fiduciară etc.

Fondul de pensii nestatal este o formă organizatorico-legală de organizare necomercială a asistenței sociale, al cărei domeniu de activitate, în exclusivitate, este asigurarea cu pensii a participanților la fond, realizată în bază de contract.

Activitatea fondului nestatal de asigurare cu pensii cuprinde acumularea de taxe benevole pentru pensie, amplasarea rezervelor de pensii, evidența obligațiunilor de pensii ale fondului și achitarea pensiilor nestatale participanților, indiferent de asigurarea cu pensie de stat.

Un alt tip de instituții investiționale ar putea fi fondurile de administrare fiduciară din practica SUA (analogul companiilor fiduciare în R.Moldova), care, în anii crizei petroliere din 1973-1976, au avut de suferit financiar și

moral, adică a fost discreditată ideea administrării fiduciare, însă după 1979, când Sistemul Federal de Rezervă a anunțat o „nouă strategie”, fondurile au început treptat să revină la viață. Drept confirmare a renașterii acestei forme de investiții colective constituie faptul că cota activelor fondurilor de administrare fiduciară, ce sunt caracteristice

pentru segmentul pieței de capital din SUA, în ultimii douăzeci de ani a crescut aproximativ de șase ori.

Adaptarea practicilor internaționale la realitatea autohtonă va permite crearea unor condiții benefice în vederea majorării atractivității investițiilor colective în Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova „Despre fondurile de investiții” Nr.1204-XIII din 05.06.97, Monitorul Oficial al R.Moldova Nr.45 din 10.07.1997.
2. Кодекс законов США, «Закон об инвестиционных компаниях США» 1940 г., том 15, пар.80а-1, 80а-64.
3. Миловидов В.Д. «Инвестиционные фонды и трасты: как управлять капиталом?», Москва 1992 г.

EVOLUȚIA FLUXURILOR DE INVESTIȚII STRĂINE DIRECTE LA NIVEL GLOBAL

*Conf. univ. dr. Ion BOTESCU;
Lect. univ. dr. Liliana NICODIM,
Universitatea „Ovidius” Constanța, România*

The direct foreign investments international flows between the years of 1980-2000 have become more and more important components of the international economic circuit, recording an exponential growth. After a maximum in the year 2000 the foreign investment inflows have seen a fall in the years of 2001, 2002 and 2003, the situation recuperated in the last years. The evolution of the foreign direct investment inflows and outflows was different on the three categories of countries pointed out statistically by UNCTAD and we want to analyze exactly the elements that determined these tendencies in this paper.

Investițiile străine directe (ISD) reprezintă componenta majoră a fluxurilor financiare derulate pe întreg globul. Evoluția impetuoasă a fluxurilor de ISD în ultimii 20 de ani ai secolului trecut a determinat internaționalizarea structurilor productive ale diferitelor firme. Creșterea numărului și a puterii societăților multinaționale este o consecință a acestui proces. Noile motivații apărute au produs schimbări în opțiunile societăților multinaționale cu privire la modalitățile strategice de a aborda piețele externe.

Făcând o trecere în revistă a principalelor tendințe manifestate pe plan mondial în domeniul fluxurilor

de investiții străine constatăm că acestea sunt caracterizate de trei trăsături: creșterea rapidă a ISD și diversificarea surselor acestora; amplificarea eforturilor majorității țărilor de a atrage investiții străine directe; piața internațională ISD este cu adevărat globală și extrem de concurențială.

Intrările de ISD au fost, în anul 2000, de 25,6 ori mai mari decât în anul 1980, ceea ce reprezintă o creștere fără precedent. Totodată, acestea au devansat substanțial valorile înregistrate de alți indicatori economici, cum ar fi PIB-ul mondial sau exporturile mondiale, care s-au multiplicat cu puțin peste 3 ori.

Tabelul 1

Evoluția fluxurilor și stocurilor de ISD la nivel global

- mld. \$ -

Indicatori	Anii									
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flux intrări ISD	55	58	202	340	1409,6	832,2	617,7	557,9	710,8	916,3
Flux ieșiri ISD	54	63	229	359	1244,5	764,2	539,5	561,1	813,1	778,7
Stoc intrări ISD	561	814	1789	2766	5802	6212	6816	8220	9545	10130
Stoc ieșiri ISD	571	756	1791	2949	6471	7011	7684	9046	10325	10672

Sursa: World Investment Report 2003 și 2006

Printre factorii care au favorizat această creștere se pot enumera: ritmurile înalte de creștere economică înregistrate de țările dezvoltate, care constituie atât principala sursă a fluxurilor de ISD, cât și principala destinație a acestora; înlăturarea, de către majoritatea țărilor, a barierelor din calea capitalului străin și promovarea unor legi care au avut ca scop atragerea investitorilor străini; intrarea, începând cu 1990, în rigorile economiei de piață a fostelor țări socialiste.

Evoluția negativă a fluxurilor anuale de ISD în perioada 2001-2003 s-a datorat, în principal, reducerii fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere care au reprezentat de altfel pârgăhia majoră de concretizare a ISD în țările dezvoltate din ultimii ani ai secolului trecut. Alături de această cauză esențială, mai putem avea în vedere reducerea creșterii economice, încetinirea proceselor de privatizare și reformă economică din diferite țări, diminuarea nivelului rentabilității filialelor ce ar putea fi înființate în străinătate de firmele multinaționale etc. O pondere din ce în ce mai importantă în fluxul intrărilor de ISD o reprezintă, în prezent, reinvestirea profiturilor.

Anul 2004 a marcat reluarea procesului de creștere a intrărilor globale de ISD, sporul față de nivelul înregistrat în anul precedent fiind de 27,4%. Tendința s-a menținut și în 2005, când sporul anual a fost de 28,9%. Intrările de ISD au ajuns în 2005 la 916,3 miliarde de dolari, fiind cu mult sub maximul de 1409,6 miliarde de dolari, atins în 2000. În 126 de state din cele 200 monitorizate de UNCTAD s-au înregistrat, în 2005, creșteri ale intrărilor de ISD. Evoluția din ultimii doi ani a intrărilor de ISD se datorează, în linii mari, aceluși cauze care au condus la creșterile spectaculoase din ultimii ani ai deceniului trecut. Avem în vedere, în acest sens, ritmul înalt de creștere a achizițiilor și fuziunilor internaționale, profitul mai mare obținut de firmele multinaționale, redresarea burselor etc. Fuziunile și achizițiile au crescut în 2005, față de 2004, cu 88%, ajungând la valoarea de 716 miliarde de dolari. Pentru același interval numărul afacerilor încheiate a fost cu 20% mai mare, cifrându-se la 6134. Afacerile de anvergură au ajuns la un total de 141 miliarde \$, apropiindu-se sensibil de recordul (175 mlrd \$) înregistrat în 2000. Fondurile private de investiții, care provin în

cea mai mare parte din țările dezvoltate economic, au determinat, în 2005, aproape 1/5 din totalul achizițiilor și fuziunilor internaționale. Trebuie subliniat că ISD realizate prin astfel de fonduri vizează o perioadă de 5-10 ani, care este suficient de mare pentru a nu intra în zona plasamentelor de portofoliu, dar suficient de mică pentru a induce efecte benefice trainice în economiile țărilor-gazdă.

Menținerea, în cea mai mare parte, a condițiilor care au determinat dinamica pozitivă a fluxurilor de ISD, intrate la nivel mondial în ultima perioadă, se pare că se va concretiza în menținerea trendului crescător și în 2006. Achizițiile și fuziunile internaționale realizate în prima jumătate a anului 2006 au fost cu 38% mai mari comparativ cu cele înregistrate în aceeași perioadă a anului anterior. Această evoluție a fuziunilor și achizițiilor internaționale a stârnit temeri în rândul anumitor țări, care au acționat în consecință. Invocând motive legate de interesul național, unele guverne au împiedicat preluarea unor firme autohtone de către entități străine. Astfel, Unocal (SUA) nu a putut fi achiziționată de CNOOC (China), iar Endesa (Spania) și Suez (Franța) nu au putut fi cumpărate de alte țări comunitare. Creșterea alarmantă a prețului petrolului, tendințele inflaționiste consemnate în anumite zone, existența unor focare de instabilitate economică și politică constituie alți factori care pot „tempera” tendința ascendentă a intrărilor de ISD în 2006.

Practica a demonstrat că investitorii de mare potențial își orientează resursele către economiile caracterizate printr-un înalt nivel de competitivitate. Din acest motiv, grupul *țărilor dezvoltate* reprezintă principala destinație a fluxurilor de investiții străine directe, fiind în același timp și principala sursă de astfel de fluxuri.

Pentru o interpretare cât mai corectă a evoluției fluxurilor de ISD pe categorii de țări, am cumulat datele existente în statisticile UNCTAD pentru ultimii șase ani, urmând ca punctual să facem referiri, atunci când este necesar, la situația înregistrată în 2005.

În intervalul de timp 2000-2005, intrările anuale cumulate de ISD au fost de 5592,6 miliarde de dolari. Dintre acestea 3845 miliarde de dolari, adică 68,7% au fost atrase de țările dezvoltate.

Tabelul 2

Situția intrărilor anuale de ISD pe categorii de țări

– mld USD –

Nr. crt.	Categorii de țări	Anii						
		1994-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1.	Total mondial	548,1	1409,6	832,2	617,7	557,9	710,8	916,3
2.	Țări dezvoltate	373,9	1133,7	599,3	441,2	358,5	396,1	542,3
3.	Țări în dezvoltare	166,4	266,8	221,4	163,6	175,2	275,1	334,3
4.	Europa de Sud-Est și CSI*	7,8	9,1	11,5	12,9	24,2	39,6	39,7

Sursa: UNCTAD investment report 2006

* Din 2004, în statisticile UNCTAD, din grupul țărilor Europei Centrale și de Est au fost excluse cele care au intrat în UE, rămânând, de fapt, țările Europei de Sud-Est, la care s-au adăugat țările Asiei Centrale ce aparțin CSI

Tabelul 3

Situția ieșirilor anuale de ISD pe categorii de țări

– mld USD –

Nr. crt.	Categorია de țări	Ani						
		1994-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1.	Total mondial	553,1	1244,5	764,2	539,5	561,1	813,1	778,7
2.	Țări dezvoltate	486,6	1097,5	684,8	485,1	514,8	686,3	646,2
3.	Țări în dezvoltare	64,9	143,8	76,7	49,7	35,6	112,8	117,4
4.	Europa de Sud-Est și CSI	1,6	3,2	2,7	4,7	10,7	14,0	15,1

Sursa: UNCTAD investment report 2006

Fenomenul concentrării fluxurilor de ISD se manifestă și în interiorul țărilor dezvoltate, unde triada – UE, SUA, Japonia – deține ponderea covârșitoare. Între anii 2000 și 2005, 56,1% din fluxurile mondiale

de ISD au avut ca destinație triada, iar 69,6% din ISD globale au fost emise de țările din triadă. Locul pe care-l deține fiecare în cadrul triadei (total) este reflectat în tabelele 4 și 5.

Tabelul 4

Intrările de ISD în cadrul triadei

– mld USD –

Zonă	Anii						Total 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Total triadă	1018,4	547,7	390,8	313,1	343,9	524,1	3137,8
UE	696,1	382,0	307,1	253,7	213,7	421,9	2274,5
SUA	314,0	159,5	74,5	53,1	122,4	99,4	822,9
Japonia	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	40,6

Sursa: prelucrate de autor după UNCTAD Investment Report 2006

Tabelul 5

Ieșirile de ISD din cadrul triadei

– mld USD –

Zonă	Anii						Total 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Total triadă	987,3	616,6	433,0	444,3	588,3	587,9	3657,4
UE	813,1	453,4	265,8	286,1	334,9	554,8	2708,1
SUA	142,6	124,9	134,9	129,4	222,4	-12,7	741,5
Japonia	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8	207,8

Sursa: prelucrate de autor după UNCTAD Investment Report 2006

Țările-membre ale UE s-au dovedit a fi principalul receptor, dar și principalul emitent de ISD pe plan mondial. După un maxim de 696,1 miliarde de dolari, ISD intrate în 2000, a urmat un declin constant până în 2004, când nivelul înregistrat a fost de 213,7 miliarde de dolari. Anul 2005 a marcat revenimentul, ISD intrate în UE au crescut până la 421,9 miliarde de dolari.

Situația este asemănătoare și în privința ieșirilor de ISD din UE. Nivelul cel mai înalt al ieșirilor de ISD din UE a fost atins tot în 2000 cu cifra de 813,1 miliarde de dolari. După o scădere spectaculoasă în următorii trei ani, când acest indicator a ajuns la numai 286,1 miliarde de dolari, a urmat o ascensiune la fel de spectaculoasă în 2005, fiind consemnată cifra de 554,8 miliarde de dolari.

Ultimele zece țări intrate în UE au reprezentat, în 2005, destinația a 34 miliarde de dolari ISD, nivel ce reprezintă un

nou record în materie pentru acestea. Continuarea procesului de privatizare, reducerea impozitelor pe veniturile firmelor, promovarea de noi facilități în cele zece noi state-membre ale UE, vor face din acestea o țintă preferată pentru investitorii străini, cel puțin în perspectiva apropiată.

Evoluția nefavorabilă în primii ani ai acestui deceniu a ieșirilor și intrărilor de ISD din și, respectiv, în UE a fost determinată de reducerea creșterii economice, de diminuarea fuziunilor și achizițiilor internaționale, de necesitatea consolidării preluărilor efectuate anterior anului 2001 etc. Trebuie precizat că investițiile directe între țările membre ale UE sunt considerate de către organismele internaționale ca făcând parte din categoria ISD.

SUA, după terminarea celui de al doilea război mondial, s-au manifestat ca fiind cel mai mare investi-

tor din lume, contribuind decisiv la refacerea Europei de Vest. Ulterior, SUA au devenit cel mai mare receptor de ISD, fapt datorat competitivității deosebite ce a caracterizat economia americană. Derularea celei mai importante părți din cercetarea științifică mondială, dimensiunile pieței interne apreciabile, rata profitului înregistrată de firmele americane, fac din SUA o țară de interes deosebit pentru investitorii străini.

Față de perioada imediat următoare celui de al doilea război mondial, volumul ISD atrase de economia americană a devenit, în mod constant, mai mare decât volumul ISD emise de aceasta.

ISD atrase de SUA au reprezentat, în intervalul 2000-2005, aproximativ 21,4% din totalul ISD intrate în țările dezvoltate, procentul ieșirilor ISD din SUA fiind de 16,1% din totalul ISD originare din țările dezvoltate. Situația cea mai favorabilă în domeniul ISD a fost înregistrată de SUA în 2002, când au decăzut din poziția de principal absorbant de ISD, fiind întrecute de China, Franța și Germania. Tot în 2002, după o perioadă de 20 de ani, intrările (30030 mln. dolari SUA) de ISD în SUA au fost mai mici decât ieșirile (119741 mln. dolari SUA) de ISD, înregistrându-se un deficit al balanței investițiilor externe directe.

Reducerea intrărilor de ISD în SUA a fost determinată, în principal, de inversarea fluxurilor interne de capital în cadrul firmelor multinaționale ale căror filiale operează în SUA, trecându-se de la situația de intrări nete de capital la cea de ieșiri nete. Nu trebuie uitate nici atacurile teroriste din 11 septembrie 2001. Situația în sectorul ISD din SUA a cunoscut o ameliorare continuă începând cu 2003, progresele înregistrate fiind sub nivelul atins de multe țări dezvoltate mai ales în ceea ce privește emiterea de fluxuri investiționale în străinătate. Legea cu privire la crearea de noi locuri de muncă în SUA, promulgată în 2004, a determinat reducerea impozitelor pe care firmele multinaționale americane le plătesc pentru profiturile repatriate, generate de filialele deținute în străinătate. Din acest motiv a avut loc o diminuare a profiturilor reinvestite în străinătate cu consecințe negative asupra ieșirilor de ISD din SUA.

Japonia, ocupând locul doi pe glob, din punctul de vedere al potențialului economic ar trebui să reprezinte atât o sursă, cât și o destinație de primă mărime pentru ISD. În realitate lucrurile nu stau deloc așa. Legislația japoneză a descurajat o perioadă lungă de timp pătrunderea ISD în această țară. Cu toate că în ultimii 25 de ani climatul investițional s-a îmbunătățit, investitorii străini au ocolit în general Japonia. Volatilitatea înaltă a cursului valutar, forța de muncă scumpă, costurile ridicate de operare pe piața locală, derapajele intervenite în procesul creșterii economice au determinat ca, în perioada 2000-2005, intrările de ISD în Japonia să reprezinte numai 1% din totalul înregistrat la nivelul țărilor dezvoltate. Aceste rezultate modeste au fost obținute în pofida multiplelor măsuri adoptate în 2003 de guvernul japonez în scopul atragerii investitorilor străini.

În privința fluxurilor de ISD emise de Japonia situația este radical schimbată. Performanțele tehnologice deosebite atinse în construcția automobilelor, în fabricarea produselor electronice și nu numai, au stat la baza expansiunii firmelor japoneze în lume. Japonia a devenit astfel o semnificativă sursă de ISD. Între anii 2000 și 2005, fluxurile de ISD ieșite din Japonia au constituit circa 4,5% din totalul ieșirilor de ISD din țările dezvoltate. Înființarea multor filiale în străinătate de către firmele multinaționale japoneze s-a datorat, mai ales, încercării de a evita măsurile protecționiste impuse de diverse țări

Țările în dezvoltare au devenit în ultimul timp din ce în ce mai atractive pentru capitalul străin. Dovada este reprezentată de numărul tot mai mare de filiale înființate de societățile multinaționale în această categorie de țări. Prin atragerea de ISD, țările în dezvoltare au posibilitatea de a beneficia de o serie de tehnologii deținute de societățile multinaționale, dezvoltându-și astfel sectorul prelucrător și pe cel al serviciilor fără a genera datorie externă. Din totalul mondial al intrărilor de ISD, țările în dezvoltare au absorbit, în perioada 2000-2005, circa 28,6%. Totodată, se manifestă o polarizare a ISD într-un număr redus de țări în dezvoltare. Astfel, în 2005, China, Hong Kong, Singapore, Coreea de Sud din Asia de Sud-Est, Mexic, Brazilia, Columbia, Chile din America Centrală și de Sud, au atras 55,5% din totalul ISD intrate în țările în dezvoltare.

Pe de altă parte, dacă în anii '90 fluxurile de ISD emise de țările în dezvoltare erau relativ neimportante, în ultimii ani au crescut în mod constant, recordul istoric înregistrându-se în 2005, când au atins nivelul de 117,4 miliarde de dolari, ceea ce reprezintă 15% din ieșirile de ISD la nivel global. Acest progres rezidă din faptul că multe societăți multinaționale originare din țările în dezvoltare, îndeosebi din China, Coreea de Sud, Singapore, Mexic, Brazilia etc. au devenit actori importanți pe piețele internaționale, cu consecințe directe asupra relațiilor economice și politice derulate la scară planetară.

Aprecierile Băncii Mondiale privind fluxurile de intrări și ieșiri de ISD în țările dezvoltate se referă la:

- fluxurile de investiții străine directe s-au orientat spre acele țări care au avut realmente dorința de a le primi;
- existența unui regim comercial liberal și a unui sistem de plăți aliniat standardelor internaționale favorizează atragerea investițiilor străine;
- un sistem de schimb valutar liberal este un alt element atractiv pentru investitorii străini;
- sistemele de stimulare pot avea un efect pozitiv doar dacă sunt transparente și ușor accesibile. Oricum, s-a apreciat că este de preferat un climat favorabil afacerilor, de exemplu, printr-un nivel redus al impozitului pe venit decât acordarea de facilități;
- guvernele trebuie să se preocupe nu numai de acordarea facilităților, dar și de eliminarea

barierelor din calea investitorilor (restricții în cumpărarea pământului, obligativitatea utilizării în fabricație a componentelor fabricate de întreprinderi locale sau impunerea desfacerii prin export a unei cote din producție etc.);

- practica a arătat că investițiile străine sunt descurajate în țările în care rolul statului în economie este major. În toate cazurile în care există un mare număr de întreprinderi de stat în economie, există și dificultăți pentru investitorii străini etc.

Țările din Europa de Sud-Est și din Comunitatea Statelor Independente sunt, de fapt, foste țări socialiste, care au înaintat mai greu în direcția tranziției către economia de piață.

Această categorie de țări este singura dintre cele evidențiate statistic de către UNCTAD, care în ultimii șase ani a înregistrat o creștere continuă a intrărilor de ISD, de la 9,1 miliarde de dolari în 2000 la 39,7 miliarde de dolari în 2005. Privatizarea, costul redus al forței

de muncă și adoptarea unor reglementări stimulative pentru investitorii străini explică această evoluție. Se manifestă mari discrepanțe de la o țară la alta în privința valorii ISD atrase. Principalii absorbanți de ISD sunt fie țările deținătoare de importante resurse naturale și de mari piețe de desfacere (Federația Rusă și Ucraina), fie țările care deja sunt membre ale NATO.

Calitatea de emitent de ISD s-a conturat mult mai greu în țările din această categorie. De astfel, ponderea covârșitoare de 87,1% din totalul ISD ieșite din țările Europei de Sud-Est și CSI este deținută de Federația Rusă. Faptul este explicabil, pe de o parte, prin forța economică a Rusiei rezultată, printre altele, din resursele naturale pe care le deține și, pe de altă parte, prin încercarea de a continua exercitarea influenței prin intermediul ISD în fostele state ce compuneau înainte de 1990 URSS.

Concentrarea fluxurilor de ISD, așa cum am prezentat, într-un număr redus de țări, respectiv în cele dezvoltate, ne îndreptățește să afirmăm că, sub aspectul repartizării ISD, globalizarea vizează doar un segment al economiei mondiale.

Bibliografie:

1. Horobeț A., *Managementul riscului în investițiile internaționale*, Ed. All Beck, București, 2005
2. Ilie G., *Investiții internaționale*, Ed. Universul juridic, București, 2006
3. Moise E., *Investiții străine directe*, Ed. Victor, București, 2005
4. Păun C., *Aspecte financiar-monetare ale relațiilor economice internaționale*, Ed. ASE București, 2001
5. www.UNCTAD, World Investment Report, 2003, 2004, 2005, 2006

Recenzent: conf. univ. dr. N. Botnari

ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND VALORILE MOBILIARE HIBRIDE

**Conf. univ. dr. Ivan LUCHIAN;
Conf. univ. dr. Stela CIOBU, ASEM**

Securities are traditional object of know-how on financial market nowadays. Recent innovations on securities market are hybrid securities, which are considered to be a success in the field of financial innovations. This article is presenting the general concept, the main creation methods of hybrid securities, the principals of issuing the hybrid securities, as well as the advantages of including the hybrid securities in the portfolio. The objective of the article is to present the lessons learned from international experience and underline the importance and the impact of hybrid securities on the development of securities market in the Republic of Moldova.

Valorile mobiliare hibride reprezintă unul dintre cazurile de succes în domeniul aplicării ingineriei financiare. Diversitatea instrumentelor financiare incluse în această categorie au generat o multitudine de tratări ale acestei noțiuni.

Ca rezultat al studierii surselor bibliografice, putem identifica trei grupe de concepte ale valorilor mobiliare hibride.

Primul grup are la bază următoarele definiții, într-un fel, asemănătoare:

- Valorile mobiliare hibride sunt valorile mobiliare, care îmbină două tipuri de valori mobiliare, cum sunt instrumentele de împrumut și acțiunile [3].
- Hârtia de valoare hibridă constituie instrumentul financiar care combină două sau mai multe instrumente financiare. Valorile mobiliare hibride, în general, îmbină caracteristicile instrumentelor de împrumut și ale acțiunilor [4].

- *Valorile mobiliare hibride sunt instrumente sub formă de obligațiuni, care, în același timp, pot fi utilizate ca acțiuni preferențiale cumulative* [5].

Rezumând definițiile prezentate, putem trage concluzia că, în primul rând, hârtiile de valoare, prin esență, sunt instrumentele financiare obținute prin combinarea instrumentelor financiare de diferit tip. În al doilea rând, se poate considera că aceasta este o clasă a hârtiilor de valoare care leagă obligațiunile și acțiunile simple, îmbinând caracteristicile investiționale ale acțiunilor cu cele ale instrumentelor cu dobânda fixată. Riscul și profitabilitatea se distribuie, respectiv, între aceste două clase de active.

Hârtiile de valoare hibride devin interesante anume prin combinarea anumitor caracteristici ale instrumentelor investiționale. Să considerăm cazul obligațiunilor convertibile, care, prin esență, sunt obligațiuni ordinare, însă puternic influențate de modificarea cursurilor acțiunilor în care urmează a fi convertite.

Al doilea grup este reprezentat de școala clasică a ingineriei financiare, care se conduce de următoarea definiție de principiu: *„Instrumentele financiare hibride pot fi definite ca hârtii de valoare, a căror construcție îmbină componente ale unor piețe elementare”* [1].

Definirea pieței elementare poartă un caracter temporar, deoarece piețele se dezvoltă permanent în direcția mării complexității. De aceea, diferența dintre hârtia de valoare elementară de cea hibridă este într-o mare măsură convențională și se schimbă permanent. Astfel, complexitatea instrumentelor financiare crește, deoarece instrumentul considerat în prezent hibrid, în viitorul apropiat va fi considerat elementar.

Definirea exactă a instrumentului financiar hibrid este un aspect teoretic. Important este identificarea modalităților de creare a instrumentelor financiare complexe din instrumente financiare relativ simple. Acest proces a fost denumit „metoda LEGO” sau „me-

toda blocurilor de construcție” a ingineriei financiare [1].

Concepția **grupului trei** al valorilor mobiliare hibride diferă de celelalte două. Opinia respectivă poate fi exprimată prin următoarea definiție: *„Valorile mobiliare hibride sunt acelea care combină caracteristicile și elementele valorilor mobiliare primare, pe de o parte, și ale instrumentelor financiare derivate, pe de altă parte”* [6].

Practica internațională demonstrează că, în anumite cazuri, este posibilă montarea hârtiilor de valoare hibride atât din obligațiuni sau acțiuni, cât și din instrumente financiare derivate.

Drept rezultat pot fi obținute următoarele tipuri de hârtii de valoare [2]:

- Împrumut plus derivate
 - » Împrumut + Forward
 - » Împrumut + Swap
 - » Împrumut + Opțiune
- Acțiune plus derivate
 - » Acțiune + Swap
 - » Acțiune + Option

Împrumut plus Contractul Forward

- *Obligațiunea cu valută dublă (Dual Currency Bond)* constituie o combinație a obligațiunii cu rata fixată plus contractul forward cu dată „lungă” pentru schimb valutar.

Mecanismul general al emiterii este prezentat în figura 1 (cupoanele sunt plătite în franci elvețieni (CHF), iar valoarea nominală este exprimată în dolari americani (USD)).

- *Variante:*
 - Hârtii de valoare cu valoarea nominală legată de rata de schimb (Principal Exchange Rate Linked Security (PERLS)): Deținătorul primește valoarea în USD a valorii exprimate în valută la scadență;
 - Petroobligațiuni (Petrobonds): valoarea nominală este legată de prețurile la petrol.

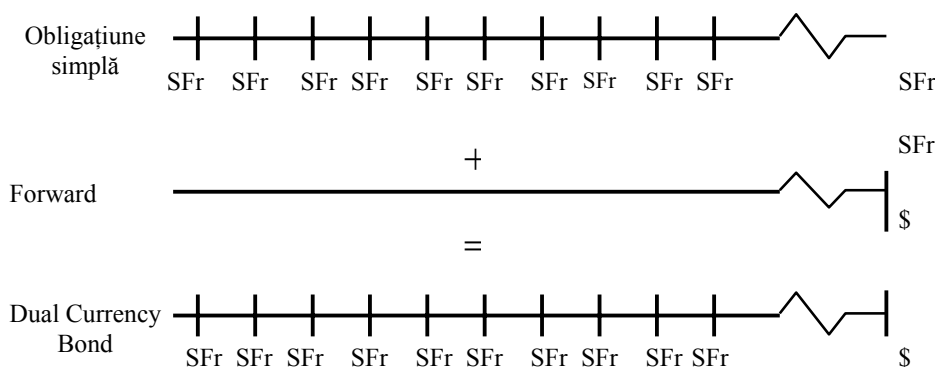


Figura 1. Mecanismul general al emiterii obligațiunilor cu valută dublă

Debt plus Swap

- *Obligațiunea cu rata flotantă inversă (Inverse Floating-Rate Note)* este o combinație a obli-

gațiunii cu rata flotantă plus rata swap-ului ratei dobânzii.

Schema generală este următoarea:

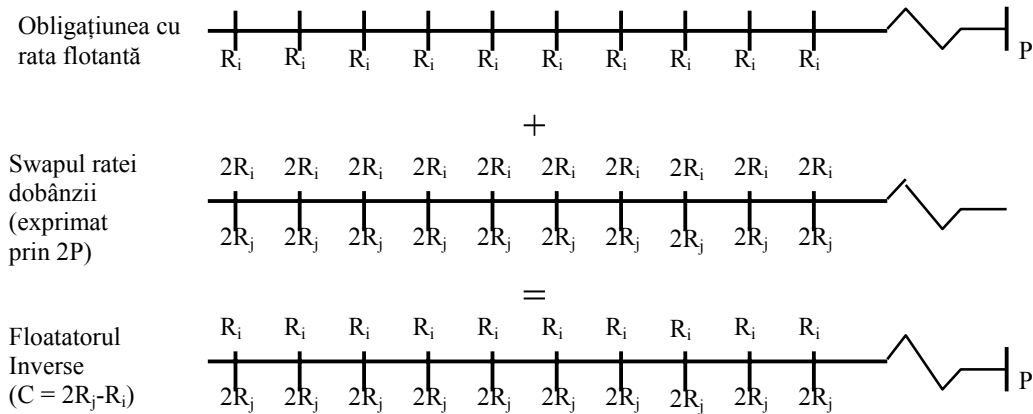


Figura 2. Mecanismul general al emiterii obligațiunilor cu rata flotantă inversă

- *Obligațiuni convertibile cu rata ajustabilă (Adjustable-Rate Convertible Notes)*
 - Combinația obligațiunii convertibile cu rata flotantă și swap;
 - Plata de coupon = R ;
 - Swapul: deținătorul obligațiunii plătește R , primește rata legată de rata dividendelor.

Împrumut plus Opțiune

Aici sunt posibile mai multe tipuri ale hârtiilor de valoare:

- *Obligațiuni cu warranturi*
 - Opțiunea pe acțiuni poate fi americană sau europeană
 - Opțiunea poate fi detașată
 - Deținătorul obligațiunii poate să exercite opțiunea și să păstreze obligațiunea subscrisă.
- *Obligațiuni convertibile*
 - Constă din obligațiune și opțiune pe acțiuni
 - Când opțiunea este exercitată, obligațiunea încetează să existe.
- *Obligațiuni cu valoarea nominală indexabilă* sub diferite forme:
 - Valoarea nominală indexată la rata modificării prețurilor la mărfurile de consum
 - Valoarea nominală indexată la rate de schimb
 - Valoarea nominală indexată la rate ale dobânzii
 - Valoarea nominală indexată la indicele acțiunilor.
- *Cupoane indexate*
 - Obligațiuni cu dobânda indexată la rata modificării prețurilor la mărfurile de consum
 - Obligațiuni cu rată flotantă la stabilirea nivelului minim
 - Obligațiuni cu dobânzi indexate la rata inflației
- *Împrumut plus opțiune, bazate pe solvabilitatea emitentului*
 - Împrumut cu drept de rechemare, de extindere
 - Împrumut convertibil

- LYON-uri
- Opțiuni evidente (options) bazate pe solvabilitatea emitentului.

Acțiune plus Swap

În acest caz, emiteria hârtiilor de valoare are următoarele forme:

- *Acțiuni preferențiale cu rata ajustabilă*
 - Se plătesc dividende ajustate trimestrial pentru reflectarea modificărilor în ratele pe termen scurt
 - Combinația din acțiuni preferențiale și swap
 - Deținătorul plătește rata legată de rata dividendelor la acțiunile preferențiale ale companiei, primește rata flotantă
- *Opțiuni pe acțiuni sau indicele acțiunilor*
- *Opțiuni pe comportamentul managerial.*

Această listă a valorilor mobiliare hibride poate fi continuată, însă este importantă identificarea rolului pe care îl au valorile mobiliare hibride pe piață sau cu ce scop ele sunt create.

Valorile mobiliare hibride sunt create în baza a patru piețe elementare: de valori mobiliare purtătoare de dobânzi, valutare, de acțiuni și de mărfuri. Rezultatul combinării a două sau mai multe din ele va constitui hibridul. Mai mult decât atât, fiecare din piețele elementare poate fi divizată în piețe de profil mai îngust.

Având în vedere faptul că piața instrumentelor purtătoare de dobânzi este constituită din instrumente denominate în anumite monede (valute), iar piața de mărfuri constă din aur, alte metale, grâu etc., combinația din două componente ale aceleiași piețe poate forma un instrument hibrid.

Piețele elementare pot fi combinate pe căi diferite. Iar prin modificarea unor proprietăți ale acestor combinații, poate fi creată o multitudine a variantelor de valori mobiliare.

Principalele considerente pentru deținerea instrumentelor financiare hibride în portofoliul valorilor mobiliare sunt următoarele:

➤ **Concentrarea riscului**

Hârtiile de valoare hibride sunt vulnerabile în cazul subscrierii companiilor noi. Este destul de riscant pen-

tru investitor să dețină numai un singur tip al hârtiilor de valoare.

➤ **Venitul constant**

Deținerea hârtiilor de valoare poate schimba modul de obținere a veniturilor de la deținerea activelor financiare.

➤ **Posibilitatea de a controla riscul ratelor dobânzilor**

În anumite cazuri, unele tipuri de instrumente financiare convertibile pot proteja investitorul de eventualele modificări nefavorabile ale ratelor dobânzilor pe piața financiară.

➤ **Gestiunea impozitării și eficiența**

În condițiile prevederilor respective ale legislației, hârtiile de valoare hibride pot deveni un component al evaziunii fiscale legale. În plus, în cazul utilizării iscusite, aceste instrumente financiare contribuie la majorarea eficienței portofoliului investițional.

Riscul aferent procurării hârtiilor de valoare hibride, care este o combinație dintre două sau mai multe instrumente financiare, constă în faptul că este posibilă, în anumite cazuri, expunerea investitorului la riscurile specifice fiecărui tip de hârtii de valoare montate în instrumentul financiar hibrid.

Cele mai frecvente considerente pentru emiterea hârtiilor de valoare hibride sunt următoarele:

- Hârtiile de valoare hibride sunt emise în procesul de implementare a unor programe de gestiune a capitalului în cadrul companiilor.
- Companiile cu un grad înalt de îndatorare pot să plătească investitorilor veniturile în mod efectiv.
- Băncile și companiile de asigurare pot utiliza anumite tipuri de hârtii de valoare hibride pentru constituirea mai ieftină a capitalului de gradul I.
- Unele tipuri de hârtii de valoare hibride pot fi reflectate în capitalul companiei ca echivalentele acțiunilor, acordând companiei avantaje de prezentare a informației în rapoartele financiare, evitând efectele negative ale emiterii instrumentelor de împrumut.

Procesul de creare a unui hibrid tipic și vânzarea lui, în mare măsură, poate fi considerat complicat, însă este supus acțiunii legii economice de bază – legea cererii și ofertei.

Experiența internațională de emitere a valorilor mobiliare hibride prezintă un interes sporit în vederea dezvoltării pieței de capital în Republica Moldova, deoarece aceste instrumente financiare, fiind capabile să genereze un număr mare de modifiții, pot fi ușor adaptate la condițiile specifice ale Moldovei.

Bibliografie:

1. Джон Ф. Маршал, Випул К. Бансал, „Финансовая инженерия”, Инфра-М, Москва, 1998;
2. Luchian Ivan. „Cu privire la particularitățile procesului inovațional pe piața valorilor mobiliare”, Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, volumul III, A.S.E.M., Chișinău, 2005;
3. www.wikipedia.com;
4. www.investpedia.com;
5. www.klerk.ru;
6. www.mirkin.ru.

Recenzent: conf. univ. dr. V. Cociug

ROLUL LEASINGULUI FINANCIAR ÎN CADRUL ACTIVITĂȚII INVESTIȚIONALE

Drd. ASEM, lector univ. Inesa BRUMA, USM

Leasing as a financial instrument has been considered in many developed countries as one of the most efficient and accessible mechanism of financing the extension and development of the means of production, necessary assets to develop the enterprises and put in function new technologies and equipment in businesses.

54

Oportunitatea leasingului în Republica Moldova a devenit evidentă chiar de la începutul perioadei de tranziție la economia de piață. Uzura fizică și morală a fondurilor fixe și lipsa mijloacelor proprii pentru modernizarea și reutilizarea procesului tehnologic constituie premisele suficiente ale extinderii tranzacțiilor de leasing. Evoluția acestui instrument financiar se află în continuă dezvoltare. Deși utilizat într-o proporție nesemnificativă,

la mijlocul anilor '90 ai secolului trecut, necesitatea implementării lui a devenit mai pregnantă în ultimii trei ani. Piața leasingului în R.Moldova a evoluat semnificativ începând cu anul 2002, când și-au început activitatea primele companii cu servicii exclusiv de leasing (*locatori*), societățile Euroleasing și MAIB Leasing.

În iulie 2003, și-a făcut apariția pe piață și cel de-al 3-lea operator, Banca Socială Leasing, iar în 2004, servi-

cii exclusiv de leasing a început să presteze și Compania IMC Leasing. Momentan, pe piața Moldovei, activează 5-6 companii mai importante, a căror activitate de bază o constituie leasingul financiar.

Experiența din domeniu, atât a statelor dezvoltate, cât și a celor în curs de dezvoltare, demonstrează elocvent că întreprinderile apelează la leasing în finanțarea proiectelor investiționale de durată medie și lungă. Gama utilajului livrat prin tranzacțiile de leasing este variată, fapt ce asigură fiecărui beneficiar o abordare individuală a posibilității alegerii concrete a obiectelor de leasing în funcție de necesitățile tehnologice și posibilitățile financiare.

În țările Europei Centrale și de Est, leasingul a devenit o oportunitate de renovare a utilajului și a unităților de transport, deoarece este rentabil, comod în realizare și prezintă avantaje evidente în comparație cu alte modalități de investiții, inclusiv cu creditul bancar. În ultimii ani, în aceste țări, leasingul a asigurat până la un sfert din investițiile totale în capitalul fix.

Apelarea la modelele economice practicate în alte țări nu poate substitui, în exclusivitate, direcțiile proprii de dezvoltare, iar experiența economică

internațională în domeniul leasingului poate fi asimilată selectiv în concordanță cu particularitățile economice și tradițiile societății noastre. Implementarea „Strategiei de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii” și realizarea prevederilor planului de acțiuni privind „Amplificarea resurselor financiare destinate întreprinderilor mici și mijlocii” sunt orientate spre: finanțarea operațiunilor de leasing, elaborarea îndrumarelor și regulamentelor care ar permite transferul terenurilor, clădirilor, echipamentelor și al capacităților de producție, proprietății de stat și municipale neutilizate către întreprinderile mici pe bază dearendă, răscumpărare, leasing sau management de trust.

„Leaseurope” reprezintă industria de leasing din Europa, federația având 30 de membri ce reprezintă țări, precum Austria, Belgia, Danemarca, Franța, Germania, Slovenia, Marea Britanie, Spania și altele.

Conform datelor anuale ale Asociației Europene de Leasing, noile afaceri de leasing au atins cifra de 262 miliarde euro, considerându-se cea mai mare piață de leasing din lume. Afacerile noi de leasing au generat o creștere de 14 % față de anul 2004 (tabelul 1).

Tabelul 1

Analiza pieței totale a „Leaseurope” pentru anii 2004-2005

	Servicii noi de leasing oferite mln euro			Plățile de leasing neachitate mln euro		
	2005	2004	%	2005	2004	%
Germania	49.270.00	44.410.00	10,94	133,200	128,000.00	4,06
Marea Britanie	55,773.62	53,651.00	3,96	121,033.93	122,752.00	-1,4
Franța	28,776.00	26,915.00	6,91	73,144.00	69,750.00	4,88
Italia	44,160.00	38,039.96	16,09	100,000.00	90,000.00	11
Media	25,122.40	20,566.90	22,15	56,754.61	47,787.90	18,76
Benelux and CH	13,675.73	12,523.05	9,2	28,545.00	28,405.47	0,49
Austria & CEE	27.911.41	21.058.23	32.54	55.296.04	45.493.44	21.55
Nordic	17.475.17	13.379.14	30.62	30,820.65	26.403.81	16.73
Total	262,164.32	230,543.29	13.72	598.794.23	558.592.62	7.20

Sursa: elaborată de autor în baza datelor statistice „Leaseurope” (www.leaseurope.org)

Piața Uniunii Europene a serviciilor de leasing se caracterizează printr-o concentrare teritorială considerabilă. Astfel, Marea Britanie, Germania, Italia și Franța dețin 80% din volumul total al industriei de leasing.

În realizarea operațiunilor de leasing ca metodă de investire este importantă evaluarea riscului operațiunilor de leasing. Susținem propunerea ca pentru companiile de leasing să fie aplicat un model intern de risc și credit bazat pe metode existente. Această metoda a fost aplicată unui portofoliu de leasing de autovehicule al unei mari companii de leasing europene. Abordarea avansată pe bază de evaluări interne ar trebui să permită descompunerea portofoliilor în funcție de maturitatea contractelor, astfel încât expunerea, rata de neplată și rata de recuperare variază în concordanță. Ca urmare a celor constatate, folosirea abordării pe bază de evaluări

interne de fundamentare (ca abordare standardizată) duce la cerința unui capital mai mare decât în cazul abordării avansate pe bază de evaluări interne.

De asemenea, este necesară revizuirea cerințelor de capital, derivate din modelul intern al expunerii de leasing cu definiția dată de IAS 17 (standardul IASB care reglementează regulile contabile în leasing). Trebuie determinat cu certitudine că nivelul plăților ratelor de leasing este echivalent cu nivelul minim de plăți stabilit de IAS 17, așa cum este el acceptat.

Fondurile proprii, deși au o pondere redusă comparativ cu sursele atrase, reprezintă un element fundamental în ceea ce privește gestionarea riscurilor cu care se confruntă companiile de leasing.

În ceea ce privește situația capitalurilor permanente, considerăm că nivelul acestora este foarte bun,

având în vedere istoria relativ scurtă a produsului financiar leasing în Republica Moldova, însă apreciem că în structură acestea prezintă unele dezechilibre ce trebuie remediate pe termen scurt.

Considerăm că este utilă existența unei norme privind adecvarea capitalului în cadrul pieței de leasing din Republica Moldova. Apreciam că numai în acest fel, pe de-o parte, activitatea de leasing va fi susținută de un capital minim necesar determinat în funcție de o evaluare corectă a riscurilor asumate, iar, pe de altă parte, acest lucru ar reprezenta un prim pas spre viitor.

În urma analizei elaborate, constatăm faptul că, în prezent, industria leasingului în R.Moldova din punct de vedere a dimensiunii fondurilor proprii este sub-capitalizată, ceea ce induce ideea existenței unui risc semnificativ, care poate crea probleme întregii piețe financiar-bancare.

Deoarece în Republica Moldova piața de leasing este o piață tânără și cu un istoric foarte scurt, nu se

poate discuta despre existența unui nivel de capitalizare ridicat, astfel încât considerăm că pentru moment ar fi trebuit să existe un capital minim acceptat de cel puțin 20% din ceea ce există la instituțiile de credit (bănci).

Perspectivile de utilizare a leasingului financiar drept metodă eficientă de investire în fondurile fixe ale întreprinderilor depind nu numai de existența bazei legislative, dar și de corectitudinea realizării operațiunilor de leasing, gestiunea eficientă a riscurilor și climatul investițional favorabil.

Dinamica extinderii serviciilor de leasing se află într-o corelare directă cu starea fondurilor fixe. Potrivit datelor Centrului de Reforme și Cercetări Strategice, în anii '90, în Moldova, ca urmare a scăderii activității investiționale, fondurile fixe s-au uzat fizic și moral, iar la o serie de întreprinderi acestea au fost completamente excluse din ciclul de producție. Creșterea economică din ultimii ani a înviorat situația investițională.

Tabelul 2

Investiții în capital fix

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Investițiile în capital fix – total, mil lei (prețuri curente)	1759,3	2315,1	2804,2	3621,7	5140	7189,1	9580,4
din care:							
<i>lucrări de construcții-montaj</i>	755,6	1056,8	1102,3	1526,8	2548,1	3406,4	4053,6
<i>utilaj, unelte, inventar</i>	890,4	1181,3	1626,4	1975,9	2394,5	3478,4	4598,8
<i>alte lucrări și cheltuieli capitale</i>	113,4	77,0	75,5	119,0	197,4	304,3	928
Ritmul de creștere a investițiilor în capital fix, în % față de anul precedent	85	111	111	107	108	111,9	117
Cota-parte investițiilor în capital fix în PIB, %	11,0	12,2	12,4	13,1	16,0	19,6	21,7

Sursa: Biroul Național de Statistică

Volumul investițiilor în capitalul fix, în prețuri comparabile, s-a majorat pe parcursul a cinci ani aproximativ de 1,6 ori, ceea ce a depășit creșterea PIB, care s-a mărit de 1,4 ori. Această tendință a contribuit la faptul că ponderea investițiilor în capitalul fix în structura PIB s-a majorat de la 11,0% în 2000 până la 19,6% în 2005, factor ce denotă înviorarea proceselor investiționale.

Tendențe pozitive se înregistrează și vis-à-vis de formarea brută de capital fix, care este un indicator

important al nivelului investițiilor în economia țării, deoarece reprezintă fundamentul pentru crearea veniturilor.

În anii 2000-2005, s-a majorat de 1,65 ori formarea brută de capital. În același timp, ponderea formării brute de capital fix în PIB a crescut de la 15,4%, în 2000, până la 24,4%, în 2005, iar în ultimii doi ani a depășit nivelul mediu de investire, fixat în perioada de criză (1993-1999) – 18,7%. Creștere semnificativă s-a înregistrat în 2006, constituind 27,9% în PIB.

Tabelul 3

Formarea brută de capital fix

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB, mln lei	16020	19052	22556	27619	32032	37652	44069
Formarea brută de capital fix (FBCF), mln lei	2473	3190	3682	5127	6787	9258	12316
Ponderea FBCF în PIB, %	15,4	16,7	16,3	18,6	21,2	24,5	27,9

Sursa: Biroul Național de Statistică

Actualmente, mijloacele esențiale de finanțare continuă a fi mijloacele proprii ale întreprinderilor, constituind circa 2/3 din volumul total al investițiilor în capitalul fix.

Însă, potențialul acestei surse de finanțare este spre epuizare. Totuși, trebuie remarcat faptul că activitatea investițională relativ scăzută a producătorilor autohtoni este legată nu numai de mijloacele financiare limitate. Fără a ține cont de faptul că baza legislativă și normativă în vigoare a activității investiționale în ultimul timp este destul de satisfăcătoare, schimbul

permanent al regulilor de joc, implicarea, uneori, neîntemeiată a statului în afaceri, reglementarea excesivă a activității economice și investiționale împiedică sporirea investițiilor.

Creșterea economică durabilă a Republicii Moldova este imposibilă fără un flux puternic investițional. Realitățile de ultim moment au determinat o evoluție economică rapidă, generată în primul rând de creșterea consumului, care, la rândul său, a fost provocat de o majorare masivă a fluxurilor financiare de la cetățenii țării care lucrează în afara țării (figura 1.).

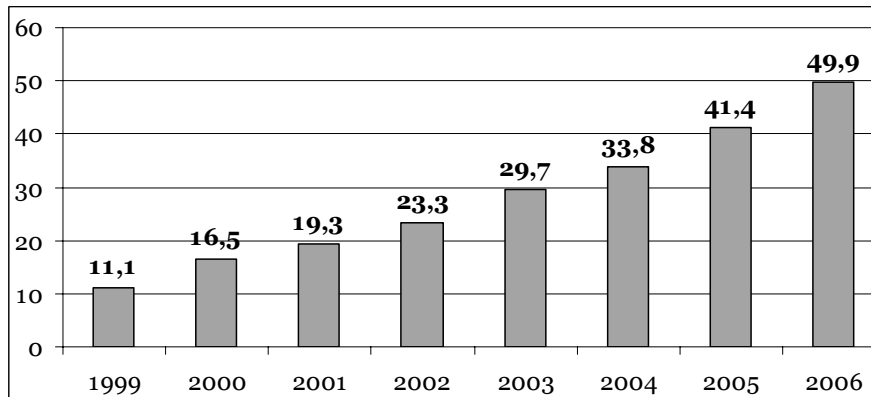


Figura 1. Evoluția consumului în Republica Moldova, miliarde lei

Sursa: „Dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova în anul 2006”, Biroul Național de Statistică, Chișinău 2007, pg.9.

Astfel, pe parcursul ultimilor 3 ani, consumul total a crescut cu peste 25% anual, cifrându-se la circa 3,5 miliarde USD în 2005, iar volumul remitențelor de peste hotare a depășit 1 miliard USD anual. Se creează o situație favorabilă pentru antreprenoriatul local, care ar putea profita de creșterea consumului pentru a dezvolta diferite afaceri, răspunzând cerințelor consumatorilor.

Mediul investițional la moment este favorabil dezvoltării leasingului ca formă de finanțare a investițiilor din următoarele motive:

- Creșterea bunăstării populației și, ca urmare, creșterea consumului. Leasingul se poate dezvolta ca o formă de finanțare a consumului, ceea ce are loc la moment în cazul achiziției de autoturisme. De asemenea, leasingul poate deveni o alternativă a creditului ipotecar;
- Creșterea cererii de investiții, deoarece creșterea economică a dus la creșterea veniturilor antreprenorilor și a necesarului de finanțare pentru extinderea afacerilor existente. În acest caz, leasingul de utilaje și încăperi poate juca un rol important în finanțarea necesarului investițional;
- Rigiditatea sistemului bancar. Cele mai performante active bancare – creditele – sunt formate în proporție de 80% din creditele pentru economia națională. O asemenea structură arată că portofoliul de credite al sistemului bancar nu este suficient de diversificat. Mai mult, aș-

teptările sunt legate de extinderea activității de creditare bancară în sfera de consum final al persoanelor fizice și sectorul ipotecar;

- Slaba funcționare a pieței de capital.

Pentru accelerarea creșterii investițiilor pe termen mediu și a extinderii surselor de finanțare a acestora, Republica Moldova trebuie să soluționeze unele probleme fundamentale legate de restructurarea economiei, crearea unei baze stabile și sigure, care ar permite sporirea competitivității economiei și depășirea sărăciei. În acest sens, este necesară atragerea unor investiții importante, care ar asigura atingerea consecutivă a următoarelor priorități de bază:

- accelerarea dinamicii creșterii și crearea noilor tipuri de producții industriale, ce nu se bazează pe prelucrarea materiei prime agricole; majorarea considerabilă a ponderii industriei în fabricarea producției autohtone, precum și sporirea gradului de atragere a forței de muncă; creșterea veniturilor bugetare ca rezultat al activității acestui domeniu;
- depășirea orientării agrare și dezvoltarea complexă a raioanelor; dezechilibrul creat între nivelul dezvoltării capitalei republicii și raioanelor trebuie depășit prin intermediul atragerii investițiilor în economiile raioanelor, care va contribui, ulterior, la dezvoltarea potențialului economic al țării în ansamblu;
- modernizarea infrastructurii și promovarea acesteia în regiuni (construcția drumurilor,

a conductelor de gaz și apă, implementarea mijloacelor de comunicație moderne etc.), fiind nu numai o condiție necesară pentru atingerea celor două priorități, dar și contribuind la crearea infrastructurii „forte” a economiei naționale, ceea ce are o importanță deosebită pentru un flux stabil și pe termen lung al investițiilor în alte sectoare.

Actualmente, în afară de creditele, depozitele bancare și alte instrumente financiare, practic, nu activează. De aceea, este necesară asigurarea condițiilor și a instrumentelor adecvate pentru dezvoltarea pieței financiare, în scopul atragerii capitalului disponibil în țară și de peste hotare. În plus, este necesară dez-

voltarea pieței de capital, extinderea operațiunilor de leasing, crearea a noi fonduri de investiții mutuale și organizării pentru microfinanțare.

În concluzie, apreciem și faptul că societățile de leasing trebuie să stabilească sisteme proprii de evaluare și control al riscurilor investițiilor prin leasing, astfel încât să evite apariția acestora sau, atunci când riscurile apar, să dețină proceduri bine determinate de administrare a lor. Considerăm că acest lucru se poate realiza prin existența infrastructurilor necesare, inclusiv a implementării de platforme și programe informatice adecvate care să aibă capacitatea de a furniza informațiile necesare cunoașterii situației în cele mai mici detalii.

Bibliografie:

1. Achim, Monica. *Leasing – o afacere de succes*. – București: Editura Economică, 2005. – 541 p.
2. Адамов, Н. А. *Лизинг: правовые и экономические основы, особенности бухучета и налогообложения*. – С. Петербург; Москва: 2005. – 128 p.
3. Alexe, Adrian Liviu. *Reglementări privind operațiunile de leasing*, București: Centrul de Informare și Documentare Economică, 2006. – 59 p. – (Biblioteca Economică)
4. *Leasingul în Moldova: situația actuală și oportunități de dezvoltare*. Colectiv de autori. Chișinău, BCI, USAID, 2002.
5. Munteanu, Irena. *Leasingul – alternativă de finanțare pe termen mediu și lung/*: Tribuna Economică, anul 2005, nr. 8, P. 58-60.
6. Teza de doctorat „*Studiu asupra perspectivei leasing-ului în România*”. Coca Constantinescu Gh. ASE București 2006
7. Горемыкин, В. А. *Основы технологии лизинговых операций: учебное пособие*. – Москва: 2000. – 512 p.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. L. Cobzari

DIACRONIA CONCEPTELOR LEGATE DE RISC

Drd. lect. sup. Aurelia MARIANCIUC, ASEM

Risk, in general, is the possibility of sustaining damage, injury, or loss. This is true in the world of investments also, of course. Investments that are termed “high risk” have a significant possibility that their value will drop to zero. Different individuals will have very different tolerances for risk, and their tolerance for risk will change during their lifetimes.

Decizia de investire, fie în active reale sau financiare, fie internă sau internațională, face parte din categoria acțiunilor economice complexe, necesitând să ia în considerare riscul la care investitorul se expune. Indiferent de obiectul sau natura sa, investirea înseamnă întotdeauna asumarea unor riscuri în speranța obținerii unui viitor câștig, suficient pentru a compensa riscurile anticipate. Ipoteza aversiunii față de risc a operatorilor economici, pe care se bazează toate teoriile financiare fundamentale, are drept urmare definirea unei legături clare între dimensiunea riscurilor și cea a câștigurilor aferente unei investiții: cu cât sunt mai mari riscurile pe care un investitor și le asumă, cu atât va fi mai mare câștigul așteptat de acesta. Astfel, fiecare investitor încearcă să obțină cel mai ridicat nivel al câștigului pentru

un anumit risc asumat dat sau să suporte cel mai mic risc posibil în scopul obținerii unui câștig determinat.

Riscul a reprezentat de-a lungul istoriei, în general, și al economiei, în special, una dintre cele mai fascinante teme de investigare și cercetare, deși primele rezultate în privința înțelegerii, evaluării și gestiunii lui au apărut de abia la sfârșitul secolului XVII și începutul secolului XVIII.

În lucrarea lor „Economics”, Begg, Fischer și Dornbusch afirmă, citându-l pe Franklin, că în lumea în care trăim nu există decât două lucruri sigure: moartea și impozitele, dar și ele implică un anumit grad de risc, în sensul că nimeni nu știe când anume va muri și, de asemenea, cât de mari vor fi impozitele pe care va fi nevoit să le plătească. Cu alte cuvinte, trăim într-o lume

incertă, orice acțiune pe care o realizăm în prezent neavând un rezultat viitor perfect sigur. Spunem, în aceste condiții, că rezultatul este *incert* sau *riscant*.

Totuși, apare o diferențiere între conceptul de risc și cel de incertitudine, făcută pentru prima dată de către Frank Knight într-o lucrare din 1921 despre cauzele profiturilor. Knight propune înțelegerea incertitudinii într-un sens distinct de cel de risc. Termenul *risc*, a cărui utilizare în limbajul curent este considerată de către el a fi cel puțin neatentă, acoperă în realitate numai cazurile susceptibile a putea fi cuantificate, în timp ce termenul de *incertitudine* este asociat situațiilor necuantificabile. Posibilitatea de cuantificare a situațiilor considerate a fi descrise prin conceptul de risc este legată de utilizarea probabilităților sau a șanselor de apariție a diferitelor evenimente sau rezultate posibile ale unei acțiuni. Din contră, incertitudinea se referă la situațiile în care decidentul nu știe și nici nu poate determina probabilitatea obținerii diferitelor rezultate posibile. Probabil că cele mai grave forme ale incertitudinii sunt reprezentate de „neștiutele necunoscute”, și anume de rezultatele care apar ca urmare a unor evenimente care nici măcar nu au fost luate în considerare în momentul acțiunii.

În lucrarea sa „De Mensura Sortis”, publicată în 1711, Abraham de Moivre definește riscul astfel: „Riscul pierderii oricărei sume este inversul așteptării, iar adevărata măsură a lui este dată de produsul dintre suma „aventurată” și probabilitatea pierderii”. Prin risc se înțelege probabilitatea de a înfrunta o situație neprevăzută sau de a suporta o pagubă.

În sensul cel mai corect, riscul reprezintă potențialitatea ca rezultatele reale să fie mai bune sau mai slabe decât cele așteptate (altfel spus, să fie diferite de cele scontate), această definiție considerând riscul ca fiind echivalent cu variabilitatea rezultatelor posibile a fi obținute. De cele mai multe ori însă, conotația dată riscului este negativă, atât investitorii, cât și managerii firmelor fiind interesați numai de riscul ca rezultatele obținute să fie mai mici decât cele așteptate. În acest context, considerăm relevantă accentuarea faptului că riscul poate reprezenta, în același timp, atât o amenințare – și de aici accepția negativă a riscului –, cât și o oportunitate. Fără îndoială, înțelegerea obișnuită a cuvântului „risc” are în centru numai latura lui negativă. Definițiile tradiționale ale riscului, întâlnite mai ales în dicționare, reliefează și ele acest aspect. Cuvântul *risc* provine din latinescul „*riscare*”, care înseamnă a îndrăzni. Totuși, definițiile mai recente arată că înțelegerea riscului ca oportunitate începe să câștige teren, acest lucru având influențe clare și asupra managementului riscului. Riscul proiectului reprezintă un eveniment sau o condiție incertă care, în cazul în care se produce, are un efect pozitiv sau negativ asupra obiectivelor proiectului. Riscul proiectului include atât amenințările la adresa obiectivelor proiectului, cât și oportunitățile de îmbunătățire a acestor obiective.

Este interesant de remarcat că de-a lungul vremurilor au existat numeroase critici la adresa celor

care au beneficiat de pe urma asumării riscurilor. Un exemplu relevant este ilustrat de atitudinea pe care Adam Smith a luat-o, în lucrarea sa „*Wealth of Nations*”, față de practicile timpului său de stocare a porumbului în speranța revânzării lui ulterioare la un preț superior celui de cumpărare și de arbitrajare a diferențelor de preț pentru porumb în orașe diferite. Smith notează că „teama populară față de stocare și arbitrajarea prețurilor poate fi comparată cu suspiciunile de vrăjitorie. Vrăjitorii acuzați de această crimă nu sunt mai vinovați de practicile care li se impută decât cei care sunt acuzați de cei angajați în stocarea porumbului și arbitrajarea prețurilor”.

Înțelegând riscul potențialității unui rezultat real de a fi diferit de cel așteptat, teoria financiară consideră operatorii economici ca fiind dispuși să își asume riscuri în speranța obținerii unei recompense, materializate în câștig. Există însă situații în care suportarea riscurilor nu aduce cu ea și posibilitatea obținerii acestei recompense. Din această perspectivă pot fi identificate două mari tipuri de risc:

- 1) *Riscuri pe care agenții economici și le asumă, deoarece ele încorporează posibilitatea obținerii unei recompense.* Acestea apar în cazul deciziilor investiționale, al jocurilor de noroc sau al acțiunilor speculative bursiere;
- 2) *Riscuri care nu aduc cu ele perspectiva obținerii unui câștig, ci numai pe aceea a unei pierderi.* Din această categorie fac parte acele riscuri pentru suportarea cărora nu se oferă recompensă – „șansa” de a avea un accident rutier, de a fi jefuit sau a unui incendiu –, ele fiind denumite și „riscuri pure”.

Gradul de risc reprezintă măsura în care un rezultat este incert, nesigur. Situându-ne la cele două extreme, dacă rezultatul unei acțiuni ar fi absolut sigur, realizarea acțiunii ar însemna asumarea unui risc nul. Dacă însă rezultatul unei acțiuni ar fi extrem de incert (de exemplu, rezultatul unei investiții ar putea duce la falimentul firmei sau la creșterea rapidă a valorii), atunci acțiunea respectivă ar fi extrem de riscantă.

Din perspectivă economică, riscul trebuie evaluat la un moment dat în timp, de obicei în prezent, luând în considerare ceea ce s-ar putea întâmpla în viitor. În limbajul economic, analiza riscului este mai curând anterioară (ex-ante) decât ulterioară (ex-post) realizării unei anumite acțiuni.

H. Markowitz a elaborat, în studiile sale, un model de determinare a portofoliului eficient, ținând cont de relația rentabilitate – risc. Legea de aur a acestei teorii constă în următoarea frază a savantului, devenită aforism: „Nu trebuie să punem toate ouăle într-un singur coș”. Portofoliul trebuie să fie diversificat în scopul diminuării riscului.

W. Sharpe a dezvoltat esența operei lui Markowitz și a prezentat ca idee fundamentală noțiunea existenței dependenței dintre venituri și riscul deținerii acțiunii. El a divizat, în mod convențional, riscul în două părți:

- *riscul sistematic* – caracteristic mediului economic în ansamblu;
- *riscul specific* – caracteristic titlului individual.

A formula conceptul de risc devine, astfel, o misiune dificilă. Am pornit de la o premisă conform căreia întâi trebuie să cunoaștem ceea ce au spus alții despre risc, pentru a avea pretențiile unei formulări proprii.

Din punctul nostru de vedere, **riscul reprezintă un eveniment viitor și nesigur, capabil să se producă, dar a cărei apariție este incertă.**

- El este un *eveniment viitor*, deoarece apariția lui poate fi legată de o perioadă viitoare;
- Este *nesigur*, deoarece nu se știe cu exactitate dacă o să apară, când o să apară, sub ce formă se va manifesta;
- *Apariția* sa poate fi cuantificată sub diferite forme, prin acordarea de probabilități.

În cazul fenomenului economico-financiar, riscul îmbracă forma unei abateri de la valoarea sperată a probabilităților de câștig.

Protecția împotriva riscului a reprezentat una dintre preocupările oamenilor din cele mai vechi timpuri. Apariția și dezvoltarea asigurărilor nu poate fi legată decât de dorința de protecție. Astfel, oamenii au dorit să se protejeze împotriva riscului la început în mod colectiv. Au realizat faptul că există riscuri care nu li se pot întâmpla în același timp la toți. Apare astfel noțiunea de *risc asigurabil*. Nu orice tip de risc poate fi asigurat. Riscurile

asigurabile sunt acele riscuri ce pot scuti asigurații de pierderi și care nu apar ca urmare a unei dorințe de câștig a acestora.

Opusă noțiunii de *risc asigurabil* este noțiunea de *risc speculativ*, care este acel tip de risc ce apare ca urmare a unei hotărâri luate de subiectul uman de a investi în scopul obținerii unui câștig. Acesta nu este un risc asigurabil, dar dezvoltarea științelor financiare a permis apariția unor instrumente financiare derivate care să permită acoperirea riscului speculativ. Exemplu: tehnica *hedgingului*.

Comportamentul subiectului uman vizavi de risc, de apariția lui este surprinzător. Reacțiile pot fi, de cele mai multe ori, contradictorii. Totdeauna s-a încercat stabilirea unei modalități de protecție, de acoperire a riscului. De ce? Deoarece mulți dintre noi ne orientăm acțiunile spre viitor, acolo unde prezența riscului este sigură.

Profilul uman al subiectului influențează deciziile sale de asumare a riscului. Natura umană complexă este plină de contradicții și reacții de multe ori de neînțeles. Poate tocmai de aceea știința a consacrat denumirea de comportament rațional al participanților la viața economică și socială. Există, oare, și un comportament irațional? Bineînțeles că da, dar factorii care îl determină sunt diverși: educația, cultura, religia, mediul sunt doar câțiva dintre aceștia.

Poate cea mai frumoasă definiție a riscului o găsim în sintagma „mai mult riscă cel care nu riscă”.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. R. Hîncu

ROLUL ȘI LOCUL ASIGURĂRILOR ÎN ECONOMIE

Comp. Aliona TEACĂ, ASEM

In this article it is specified the role and the importance of the insurances in a national economy of a country, with an alongside identification of the factors which prompted an increasing evolution of the insurances in economically developed countries. The role and place of the insurances in an economy was determined in accordance with the patrimonial risks and the social ones, and with those that are currently marked within the society

Economia mondială contemporană este expusă în mare măsură riscurilor, producerea cărora poate cauza daune patrimoniale de proporții. Adesea daunele suportate reprezintă rezultatul asigurării stării tehnice a mecanismelor și utilajelor, tehnologiilor și procedurilor aplicate în procesul de producție, concentrării sporite a obiectelor și construcțiilor costisitoare în conglomerate urbane de proporții, costului sporit al averilor deținute de diverse persoane. Daunele patrimoniale suportate de către economiile naționale din mai multe țări ale lumii sunt o consecință a diverselor calamități naturale, care se evaluează în zeci și sute de milioane de dolari americani. Astfel, după estimările specialiștilor, daunele cauzate de cutremurul care

s-a produs în ianuarie 2001, în provincia Herot din India, au constituit mai mult de 3,5 miliarde dolari americani, furtunile și inundațiile care s-au produs la sudul Angliei în octombrie-decembrie 2001 au cauzat o daună globală a cărei valoare a depășit 3,3 miliarde de euro, iar inundațiile care s-au produs în Japonia în luna septembrie a aceleiași an s-au soldat cu daune patrimoniale de proporții a căror valoare a depășit 1,3 miliarde de dolari americani.

Nu mai puțin devastatoare devin și consecințele avariilor și catastrofelor care se produc la întreprinderile industriale: daunele cauzate de explozia ce s-a produs la 21 septembrie 2001 la rafinăria de petrol *Toulouse* (Franța) a fost evaluată la o sumă ce depășea 2,0 miliar-

de de dolari americani, valoarea platformei petroliere din *Brazilia* distrusă în urma exploziei care s-a produs în luna martie a aceluiași an a depășit 580,0 miliarde de dolari americani – lista daunelor fiind deosebit de mare. Cauzele producerii daunelor patrimoniale de proporții de asemenea suferă modificări. Este suficient să fie amintite consecințele actelor teroriste care au fost săvârșite la 11 septembrie 2001, la *New York* din SUA, în urma cărora și-au pierdut viața mai mult de 3 mii de oameni, care au cauzat concomitent și daune patrimoniale a căror valoare constituie circa 70 miliarde de dolari americani.

Ca și în decursul a zeci și sute de ani în urmă, societatea este preocupată de soluționarea problemelor vizând acoperirea daunelor patrimoniale cauzate de calamitățile naturale, avarii industriale și catastrofe, a protejării intereselor familiale și a fiecărui cetățean în parte, în caz de producere a unor evenimente aleatorii nefavorabile în viața acestora.

Asigurările reprezintă o modalitate importantă de minimizare și acoperire a daunelor patrimoniale în societate, cauzate de producerea unor evenimente aleatorii nefavorabile. Actualmente, rulajul global al comunității mondiale de asigurări depășește 2,4 trilioane de dolari americani. Dispunând de o istorie veche, asigurările au un rol de stabilizator al economiei contemporane și de grad esențial de continuitate a procesului public de reproducere, acordând păgubiților plățile corespunzătoare, care, în totalitatea lor, constituie mai mult de 1 trilion de dolari americani. Comunitatea mondială a asigurărilor de mult nu mai reprezintă o simplă totalitate a piețelor naționale de asigurări. Având accesul pe piețele altor țări din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului, prin utilizarea reasigurărilor internaționale, asigurătorii care sunt acreditați în diverse țări ale lumii au posibilitatea de a realiza funcția economică de protejare și întregire a bogățiilor publice acumulate în toate țările lumii. Adesea, în caz de producere a unor daune de proporții, despăgubirile sunt acordate de către asigurătorii și reasigurătorii înregistrați în alte state și pe alte continente.

Într-o mare măsură, asigurările actuale sunt conectate cu riscurile sociale – asigurarea diverselor tipuri de răspundere, când beneficiarul despăgubirii de asigurare este chiar terțul păgubit. Referitor la cele mai extinse tipuri de asigurări pot fi atribuite asigurările de răspundere a deținătorilor de autovehicule, asigurările de răspundere a producătorilor de mărfuri, a angajatorilor, asigurările de răspundere pentru poluarea mediului ambiant etc. Aceste tipuri de asigurare au apărut la începutul anilor 30 ai secolului XX și într-o perioadă restrânsă de timp s-au extins considerabil. Astfel, caracterul variabil al riscurilor impune și necesitatea de elaborare a noilor tipuri de asigurare.

După cum se admite în teoria economică occidentală, în lipsa posibilităților de asigurare, anumite sectoare ale economiei n-ar fi realizat actuala evolu-

ție¹. De exemplu, evoluția construcțiilor particulare în multe privințe este influențată de obținerea creditelor bancare, însă acordarea acestor credite ar fi imposibilă în lipsa unor contracte de asigurare a imobilului și a vieții beneficiarului de credit. Anume prin aceste asigurări sunt acordate băncilor garanții ca, în caz de survenire a consecințelor nefavorabile cauzate de producerea unor riscuri, creditul să fie rambursat. Alt exemplu este reprezentat de asigurarea clasică în caz de incendiu. În lipsa unor asemenea asigurări, ar fi imposibilă să fie garantată continuitatea procesului public de reproducere.

În economia națională a *Republicii Moldova*, aflată în proces de tranziție spre relațiile de piață, abia începe a se conștientiza rolul deținut de asigurări. Relațiile de proprietate reprezintă factorul principal care determină necesitatea de asigurare, iar prezența riscului în procesul de posedare, gestionare și utilizare a proprietăților persoanelor fizice și juridice, atrage inevitabil după sine apariția interesului de asigurare, ca metodă importantă de gestionare a riscurilor.

Deseori, în scopul determinării nivelului de evoluție a pieței de asigurări, este utilizat ca indicator gradul de penetrare a asigurărilor în produsul intern brut. În țările cu o economie avansată gradul de penetrare a asigurărilor în PIB variază de la 8 până la 10 puncte procentuale (SUA, Japonia, Elveția), iar în R.Moldova acest indicator este de 1,05%².

În opinia economiștilor străini, nivelul de orientare a resurselor necesare la contractarea asigurărilor este în dependență directă de evoluția economică a țării³. Dacă în faza incipientă asigurările aveau drept scop doar protejarea intereselor patrimoniale privind deținerea diverselor bunuri și proprietăți, atunci spre finele secolului al XIX-lea asigurările tot mai mult devin un element important al conceptului de stat privind gestionarea riscurilor sociale. Asigurarea obligatorie de accidente produse la întreprinderi (în Moldova, care era parte a Imperiului Rus, această asigurare a fost pusă în aplicare în 1907) a reprezentat primul tip de asigurare care a obținut o extindere masivă. Treptat, în cadrul asigurărilor sociale de stat au apărut asigurările de pensie, de sănătate, precum și cele în caz de pierdere temporară a capacității de muncă. În pofida faptului că în diferite țări ale lumii supravegherea financiară și reglementarea de către stat a modalităților de aplicare a acestor tipuri de asigurări este efectuată în mod diferit, este greu de imaginat un stat modern cu o economie avansată, în care gestionarea riscurilor sociale ar fi exercitată altfel decât prin metoda asigurării.

Ultimele tendințe în evoluția țărilor membre ale Uniunii Europene demonstrează că, dacă la începutul

¹ Семинар по страхованию, Москва, 17-20 марта 1992 г., стр.62. Bickethaupt D., General Insurance, IRWIN, Illinois, 1983, p.86.

² Date utilizate din informațiile furnizate de Inspectoratul de Stat pentru Supravegherea Asigurărilor și Fondurilor Nestatale de Pensii.

³ Семинар по страхованию, Москва, 17-20 марта 1992 г., стр.72.

secolului XX predominau sistemele publice de protecție socială, actualmente, economiile contemporane, în virtutea diverselor cauze, sunt orientate spre a contribui la evoluția unor sisteme private de asigurare a riscurilor sociale. Reformarea sistemelor publice de asigurări medicale și ale celor de pensii în Germania, Marea Britanie, Franța, Spania și în alte țări ale lumii demonstrează în mod univoc consolidarea pe toate căile a rolului deținut de către **asigurările private**, în cadrul sistemului public de gestionare a riscurilor sociale. Însă în Republica Moldova se produce un proces invers celui care se produce în Occident, care este manifestat prin consolidarea sistemului public de asigurări medicale și a celui de pensii în detrimentul asigurărilor private, fapt care periclitează funcționarea eficientă a economiei naționale și nu contribuie la o protejare mai adecvată a persoanelor de riscurile sociale, cu care este marcată din abundență societatea noastră.

Asigurările, în calitate de ramură specifică a economiei, care este profesional conexasă la procesul de gestionare a riscurilor, influențează în mod direct nivelul de securitate a întreprinderilor și cel de vitalitate în societate. Costul unei asigurări la întreprindere sau în gospodărie este mai sporit atunci când se acordă mai puțină atenție procesului de aplicare a măsurilor preventive de diminuare a nivelului de risc la producerea principalelor evenimente nefavorabile. Nomenclatorul acestor acțiuni și măsuri preventive este foarte extins și corelat cu particularitățile întreprinderii și activitățile profesionale desfășurate în diferite ramuri de producere și sectoare de servicii. Măsurile antiincendiere, măsurile întreprinse pentru stoparea procesului de revărsare a apelor, măsurile de profilaxie împotriva bolilor epidemice ale populației și alte acțiuni asemănătoare contribuie esențial la reducerea nivelului de probabilitate a unor daune de proporții. Apariția unor astfel de metode de reducere a nivelului de risc, precum și existența unui control posterior al modalităților de gestionare a riscurilor, în mare măsură, sunt datorate asigurărilor.

Evoluția generală a operațiunilor de asigurare și mai cu seamă a asigurărilor de viață de lungă durată, fapt ce a influențat centralizarea de către societățile de asigurare a unor capitaluri cu valori considerabile, a identificat o nouă funcție a asigurărilor de o deosebită importanță socială, cum ar fi **funcția de investitor instituțional**. În virtutea inversiunii ciclului de producție în asigurări, precum și în scopul realizării angajamentelor asumate prin contractele de asigurare, asigurătorii sunt impuși să constituie rezerve de asigurare. Valoarea globală a acestora, numai în țările care fac parte din comunitatea europeană, constituie mai mult de 3,0 trilioane de euro⁴, dintre care mai mult de 80 la sută revin asigurătorilor specializați în practicarea asigurărilor de viață. Pe lângă rezervele de asigurare formate, care urmează să fie acoperite cu

active corespunzătoare, asigurătorii mai sunt impuși să dispună și de o sumă considerabilă de active libere. Potrivit ultimelor modificări operate în regulamentele privind solvabilitatea asigurătorilor din țările-membre ale Uniunii Europene, cuantumul minimal al fondului de garanție a unei societăți de asigurări nu poate fi mai mic decât 2 milioane de euro. Particularitățile activelor investiționale ale societăților de asigurare sunt determinate de posibilitatea plasării acestora pe perioade îndelungate de timp. Din aceste cauze, pe bună dreptate, este considerat faptul că numai datorită asigurărilor a fost posibilă realizarea unor proiecte investiționale de proporții, cum ar fi ridicarea Manhattan-ului la New York⁵, precum și realizarea altor programe costisitoare de construcții. În acest fel, rolul societăților de asigurare în organizarea circuitului monetar pe piața de capital este exercitat prin acumularea unor sume neînsemnate de bani, care sunt achitate de către fiecare asigurat în parte în baza contractelor de asigurare, precum și prin constituirea ulterioară a unor rezerve de capital investițional cu valori colosale.

Prin urmare, asigurările de viață de lungă durată, ca metodă de realizare a economiilor individuale ale persoanelor fizice, dețin un rol deosebit de important în sistemul relațiilor economice sociale. Aceasta face posibilă identificarea funcțiilor sociale și economice ale asigurărilor ca formă de realizare a economiilor individuale ale populației. Povara protecției economice a persoanelor cu vârstă înaintată, a celor inapte de muncă, dar și a persoanelor sănătoase este pusă în seama asigurătorilor. Stabilitatea societăților de asigurare care contractează asigurări și solvabilitatea acestora reprezintă obiectul unui control deosebit din partea statului, întrucât falimentul unui asigurător este soldat nu numai cu suspendarea valabilității asigurării disponibile, dar și cu pierderea integrală a economiilor investite de asigurat sub formă de prime de asigurare în contractul de asigurare de viață de lungă durată.

În țările dezvoltate din punct de vedere economic, sectorul asigurărilor private mai garantează și locuri de muncă la un număr considerabil de angajați. Numai în SUA, numărul celor antrenați în sfera asigurărilor, inclusiv a intermediarilor în asigurări, depășește 2,2 milioane de persoane, în Franța – mai mult de 220,0 mii de persoane, în Germania – peste 250,0 mii de persoane, iar în Marea Britanie acest număr depășește 350,0 mii de persoane⁶. În totalitatea sa, numărul persoanelor antrenate în asigurări la nivel mondial nu este mai mic de 3,5 milioane de persoane.

Cu toate că asigurările au evoluat considerabil în decursul a mai multor zeci și sute de ani, este imposibilă supraaprecierea de către societate a posibilităților de acceptare de către asigurători a riscurilor în

⁴ Insurance in Europe 1995-1997, Eurostat, 1999, p.42.

⁵ Семинар по страхованию, Москва, 17-20 марта 1992 г., стр.9.

⁶ Insurance statistics yearbook, OECD, 1994, p. 73, 79, 172, 178.

asigurare. Posibilitățile de acceptare de către aceștia a riscurilor în asigurare sunt influențate de nivelul de capitalizare a societăților de asigurare, de natura riscului, precum și de consecințele devastatoare cauzate de producerea acestor riscuri. În situația în care este imposibilă estimarea probabilităților de producere a riscului prin aplicarea regulilor matematice ale numerelor mari sau daunele preconizate se dovedesc a fi extrem de serioase pentru societățile de asigurare, asigurătorii se vor pomeni în situația când nu vor avea capacitățile necesare pentru realizarea angajamentelor asumate prin contractele de asigurare, fapt care se poate solda cu falimentul în masă a societăților de asigurare. Prin urmare, deși asigurările sunt amplu aplicate ca metodă de gestionare a riscurilor, acestea nu pot fi examinate doar ca un simplu instrument de acoperire a daunelor suportate de către societate. În scopul favorizării proceselor de acoperire a eventualelor pagube cauzate de producerea riscurilor cu caracter de catastrofă (acte teroriste, riscuri nucleare, riscuri privind poluarea mediului ambiant și alte tipuri de riscuri asemănătoare), asigurările impun statul să influențeze procesul de înființare a poolurilor de asigurare, asumându-și de multe ori chiar și calitatea de garant al operațiunilor efectuate de către acestea.

În baza celor expuse, putem formula următoarele concluzii:

Piețele de asigurare din țările cu economia în tranziție, la care se referă și piața de asigurări din Republica Moldova, se află încă într-o fază incipientă. Din aceste considerente, funcțiile asigurărilor expuse anterior sunt realizate în mod diferit. Acest fapt poate fi explicat atât prin nivelul redus al puterii de cumpărare a solicitanților principali de produse (servicii) de asigurare, cât și de anumite caracteristici macroeconomice vizând evoluția economiei naționale: dreptul limitat la proprietate, rea-credința proprietarilor, sistemul infim de reglementare a asigurărilor, lipsa stimulenților economici ce ar putea influența procesul de evoluție a asigurărilor, nomenclatorul restrâns al tipurilor necesare de asigurări sociale obligatorii și private etc. Piețele de asigurare subdezvoltate, confruntându-se cu capitalizarea insuficientă a asigurătorilor, lipsa de experiență în practicarea asigurărilor comerciale de larg consum, impun să fie exercitată de către stat o reglementare cât mai pronunțată a acestor activități. După cum demonstrează dinamica asigurărilor din țările Europei, numai o politică echilibrată promovată de către stat în domeniul asigurărilor poate constitui un garant important de realizare operativă a acestor funcții ale asigurărilor de o importanță socială deosebită.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chișinău: Statistica, 2005, F.E.P. „Tipografia Centrală”, 555 p.
2. Văcărel Iulian, Bercea Florian, *Asigurări și Reasigurări*, Editura Expert, București, 1998, p.167-169
3. <http://www.issa.md/rapoarte/2003/>

Recenzent: dr. V. Spînu, „Qbe Asito” SA

CONTABILITATEA DECONTĂRILOR PRIN ACREDITIV

Conf. univ. dr. Lilia GRIGOROI;
Asist. univ. Liliana JALOBĂ, ASEM

The documentary letter of credit is the method of payment by means of which the debtor (the buyer) gives the instructions to his bank to pay to the beneficiary (to the seller) a sum of money, on view or at an established date, on the basis of presentation at the bank of some documents in a specified period of time.

Vânzarea de mărfuri și furnizarea de servicii cumpărătorilor străini comportă riscuri suplimentare în raport cu comerțul pe plan intern. Deși interesele părților rămân aceleași, cumpărătorul ține ca prestațiile să fie oferite, iar vânzătorul – ca plata să fie efectuată. În tranzacțiile internaționale riscurile cresc. Aceste riscuri pot fi reduse prin utilizarea unor tehnici de decontare a tranzacțiilor, reglementate și acceptate pe plan internațional. Acreditivul documentar este cea mai utilizată modalitate de plată în cadrul relațiilor comerciale internaționale. Derularea operațiunilor cu acreditivul documentar este reglementată de către Regulile și Uzanțele Uniforme (RUU) privind creditul documentar, elaborate de Camera Internațională de Comerț din Paris.

În Republica Moldova, decontările în baza acreditivelor documentare sunt reglementate de Regulamentul nr. 150 din 26.06.2003 privind decontările fără numerar, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al BNM din 26 iunie 2003¹.

Acreditivul documentar este metoda de plată prin care debitorul (cumpărătorul) dă instrucțiuni băncii sale să plătească beneficiarului (vânzătorului) o sumă de bani, la vedere sau la o dată stabilită, pe baza prezentării la bancă a anumitor documente într-o perioadă de timp specificată.

În derularea unui acreditiv documentar sunt implicate 4 părți, și anume:

1. *Importatorul* (ordonatorul), care dă instrucțiuni băncii sale cu privire la deschiderea acreditivului pe baza contractului de vânzare-cumpărare;
2. *Banca emitentă* (ordonatoare), care deschide acreditivul;
3. *Banca exportatorului* (notificatoare), care aduce la cunoștința clientului său deschiderea acreditivului, transmițându-i o copie a scrisorii de deschidere a acreditivului;
4. *Exportatorul* (beneficiarul), care expediază mărfurile și apoi prezintă la banca sa documentele de expediere, întocmite în strictă conformitate cu condițiile din acreditiv.

Procedura de deschidere a acreditivului documentar include două etape principale:

1. *Prezentarea cererii de deschidere a acreditivului.* Cererea este întocmită de către ordonator și include toate instrucțiunile referitoare la acreditiv. De regulă, cererea se perfectează într-o limbă de uz internațional. În cerere se menționează următoarele date: numele și adresa beneficiarului; numărul și data contractului referitoare la efectuarea decontărilor prin acreditiv; suma ce trebuie plătită; descrierea mărfurilor cu specificarea cantității, prețului; documentele contra cărora se efectuează utilizarea acreditivului în Banca beneficiară; condiția de livrare a mărfurilor potrivit INCOTERMS 1990; termenul când trebuie prezentate documentele specificate la bancă pentru a încasa suma sau pentru acceptare sau negociere; valabilitatea acreditivului (până la 25 de zile); alte precizări.
2. *Elaborarea propriu-zisă a acreditivului.* Pe baza instrucțiunilor de la clientul său, banca emitentă întocmește acreditivul documentar pe care-l transmite beneficiarului prin intermediul băncii sale. Toate instrucțiunile corespund celor din cererea de deschidere, fără amendamente și traduceri în altă limbă. Astfel, banca care deschide un acreditiv documentar poartă răspunderea decontării datorită angajamentului de plată asumat.

Derularea plății prin acreditiv documentar, precum și acțiunile principale desfășurate de părțile implicate sunt prezentate în figura 1.

1. Realizarea operațiunii comerciale între cele două părți – cumpărătorul (importatorul) și vânzătorul (exportatorul) convin prin contract termenele operațiunii și stabilesc modalitatea de plată a acreditivului documentar.
2. Cererea de deschidere a acreditivului documentar – importatorul (ordonatorul) cere băncii sale să deschidă un acreditiv în favoarea exportatorului (beneficiarul), detaliind toate condițiile conform prevederilor contractului.

¹ Monitorul Oficial al R.Moldova nr.141-145/196 din 11.07.2003

3. Deschiderea acreditivului documentar – banca importatorului (banca emitentă) transmite textul acreditivului documentar la banca sa corespondentă din țara exportatorului (banca beneficiarului), cerându-i eventual să-l și confirme.
4. Avizarea deschiderii acreditivului documentar – banca corespondentă (avizatoare) avizează deschiderea acreditivului documentar vânzătorului (exportatorului), transmițându-i un exemplar al acestuia.
5. Expedierea mărfii și prezentarea documentelor de livrare – vânzătorul (exportatorul) expediază marfa și prezintă băncii avizatoare toate documentele de livrare precizate în acreditivul documentar, întocmite în strictă conformitate cu termenii și condițiile acestuia.
6. Controlul documentelor – după verificarea

conformității stricte a documentelor cu termenii și condițiile acreditivului, banca avizatoare fie efectuează plata (dacă este bancă plătitoare sau confirmatoare), fie remite documentele pentru plată băncii emitente.

7. Remiterea documentelor – banca corespondentă trimite documentele băncii emitente.
8. Efectuarea plății contra documente conforme (rambursarea băncii plătitoare) și eliberarea documentelor – banca emitentă, după verificarea documentelor, efectuează plata (sau rambursează banca plătitoare), apoi eliberează documentele clientului său (importatorul) contra plată.
9. Recepția mărfii – intrând în posesia documentelor, cumpărătorul (importatorul) poate vămu și recepționa marfa.

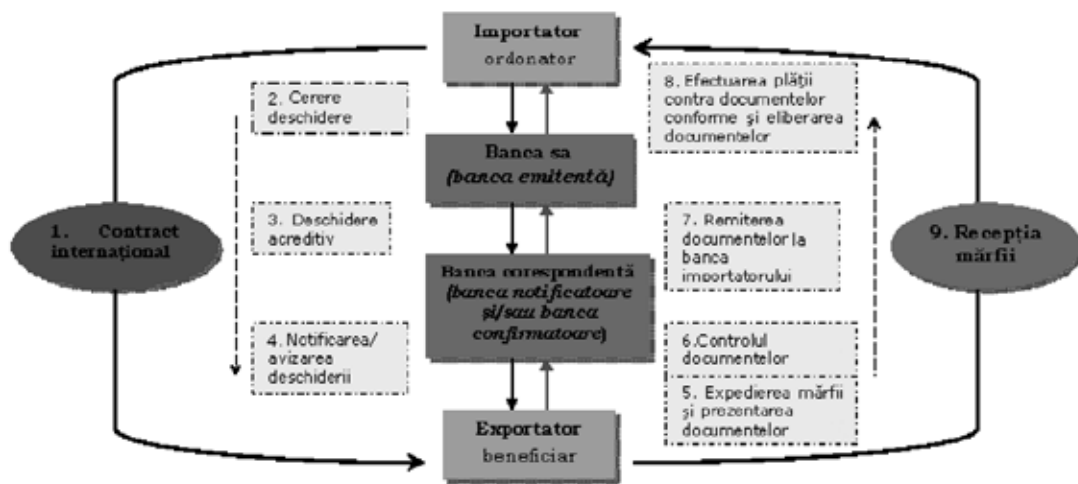


Figura 1. Mecanismul derulării plății prin acreditiv documentar

Pentru evidența contabilă a operațiunilor de decontare prin acreditiv, este destinat contul de activ 244 „Conturi speciale la bancă”, subcontul 2441 „Acreditiv”.

Deschiderea unui acreditiv se contabilizează în funcție de sursele de mijloace bănești utilizate: proprii sau împrumutate. Dacă acreditivul se deschide pe seama mijloacelor bănești proprii, atunci se întocmește formula contabilă:

Debitul contului 244 „Conturi speciale la bancă”, subcontul 2441 „Acreditiv”

Creditul contului 242 „Conturi curente în valută națională” sau

Creditul contului 243 „Conturi curente în valută străină”.

Dacă acreditivul se deschide pe seama creditelor bancare pe termen scurt, atunci formula contabilă va fi:

Debitul contului 244 „Conturi speciale la bancă”, subcontul 2441 „Acreditiv”

Creditul contului 511 „Credite bancare pe termen scurt”.

La derularea tranzacțiilor pe seama acreditivului documentar, băncile comerciale percep anumite

comisioane: pentru emiterea acreditivului; verificarea documentelor exportatorului; modificarea condițiilor acreditivului; efectuarea plăților etc.

Indiferent de operațiunea pentru care a fost perceput, în contabilitatea importatorului comisioanele băncii se înregistrează prin formula contabilă:

Debitul contului 713 „Cheltuieli generale și administrative”

Creditul contului 242 „Conturi curente în valută națională”.

Exemplu:

Întreprinderea „Busuic” SRL a încheiat un contract comercial de procurare a mărfurilor cu întreprinderea „ROMO” din Turcia, valoarea contractuală a mărfurilor fiind de 30000 USD. Cumpărătorul și vânzătorul au stabilit prin contract ca modalitate de plată acreditivul documentar.

Comisioanele practicate de către banca comercială emitentă constituie:

- pentru emiterea acreditivului – 1% din suma acreditivului;
- pentru verificarea documentelor exportatorului – 0,2%;

- pentru modificarea condițiilor acreditivului – 0,15%;
- pentru efectuarea plăților – 0,5%.

Informația privind cursul de schimb valutar:

- la deschiderea acreditivului – 13,25 lei/1 USD;
- la data verificării documentelor exportatorului – 13,33 lei/1 USD;
- la data efectuării tranzacției – 13,45 lei/1 USD.

Înregistrările contabile întocmite de către întreprinderea-importator sunt:

- deschiderea acreditivului documentar (30000 USD × 13,25 lei):

Debit contul 244 „Conturi speciale la bancă”, subcontul 2441 „Acreditiv” – 397 500 lei

Credit contul 243 „Conturi curente în valută străină” – 397 500 lei

- la suma comisionului perceput pentru deschiderea acreditivului:

Debit contul 713 „Cheltuieli generale și administrative” – 3975 lei

Credit contul 242 „Conturi curente în valută națională” – 3975 lei.

- reflectarea valorii mărfurilor primite în baza documentelor de livrare remise de către banca exportatoare (30000 USD × 13,33 lei):

Debit contul 217 „Mărfuri” – 399 900 lei

Credit contul 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”, subcontul 5212 „Facturi de achitat în străinătate” – 399 900 lei;

- reflectarea sumei comisionului perceput pentru verificarea documentelor exportatorului (399 900 × 0,2%):

Debit contul 713 „Cheltuieli generale și administrative” – 799,8 lei

Credit contul 242 „Conturi curente în valută națională” – 799,8 lei.

- efectuarea plății exportatorului (30000 USD × 13,45 lei):

Debit contul 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”, subcontul 5212 „Facturi de achitat în străinătate” – 403 500 lei

Credit contul 244 „Conturi speciale la bancă”, subcontul 2441 „Acreditiv” – 403 500 lei;

- înregistrarea diferenței de curs valutar, aferentă datoriei față de furnizor (403 500 – 399 900):

Debit contul 722 „Cheltuieli ale activității financiare”, subcontul 7223 „Cheltuieli privind diferențele de curs valutar” – 3 600 lei;

Credit contul 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”, subcontul 5212 „Facturi de achitat în străinătate” – 3 600 lei.

- înregistrarea diferenței de curs valutar, aferentă mijloacelor bănești în contul acreditivului documentar (403 500 – 397500):

Debit contul 244 „Conturi speciale la bancă”, subcontul 2441 „Acreditiv” – 6 000 lei

Credit contul 622 „Venituri din activitatea financiară”, subcontul 6223 „Venituri din diferențe de curs valutar” – 6 000 lei.

Recenzent: conf. univ. dr. L. Lazari

UNELE PROBLEME PRIVIND CONTABILITATEA DECONTĂRILOR PRIN CAMBII

Drd. Iurie SAJIN, ASEM

Parmi les mécanismes de l'économie de marché des modalités spécifiques de règlement commentent être répandus entre les entreprises. Un rôle important revient aux effets de commerce, qui constituent un instrument de recouvrement des créances et un instrument de crédit, dont l'emploi doit être réfléchi en comptabilité.

În literatura de specialitate efectele comerciale își găsesc definiție sub incidența mai multor noțiuni, cum ar fi: hârtii de valoare [2, p. 80], titluri de credit, instrumente negociabile, instrumente financiare [2, p. 81]. Exemple pot servi: cambia (trata), biletul la ordin, cecul, ordinul de plată, mandatul, warantul, precum și hârtiile de valoare (acțiunile, obligațiunile, certificatele de depozit bancar, bonurile de tezaur, alte titluri de stat). Însă nu toate efectele comerciale pot fi în același timp și titluri de credit, și instrumente decontare, deoarece, de exemplu, cecul sau biletul la ordin nu poate fi considerat un contract sau un instrument negociabil, ele întrunind funcția doar de documente executorii.

Autorul propune o altă definiție a acestora din punct de vedere contabil:

Efectele comerciale reprezintă instrumente de decontare ce privesc datorii/creanțe decontabile pe termen scurt, în beneficiul persoanelor pe care le posedă.

Efectele comerciale, fiind negociabile, pot fi cedate, vândute sau transmise. De exemplu, o întreprindere care a vândut produse finite unui client și dorește confirmarea în scris a capacității de plată a acestuia solicită, în acest caz, semnarea de către client a unei cambii sau va primi sub semnătura acestuia un bilet la ordin. În continuare, aceste efecte pot fi decontate la

termenul de scadență, pot fi scontate imediat la bancă, pot fi valorificate ca titluri de valoare la bursă sau pot fi transferate altei persoane ca drept de creanță.

Firmele care vând bunuri de lungă durată sau scumpe, cum ar fi utilajele sau autovehiculele, vor accepta deseori efecte comerciale.

Din momentul când creanța/datoria este materializată într-un efect de comerț, ea este supusă unor reguli juridice particulare și ar fi normal să nu o mai considere creanță ordinară, ci creanță specială, înscrisă într-un cont aparte. Când întreprinderea deține, deci, un efect comercial fiind beneficiară, acest efect este considerat a fi un **efect de încasat**, iar atunci când, dimpotrivă, ea acceptă prin semnătura sa plata, avem de a face cu un **efect de plătit**.

Actualmente, Planul de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor din Republica Moldova prevede contabilizarea operațiunilor economice numai cu un singur tip din categoria efectelor comerciale, și anume – cambiile. În acest scop, în evidența contabilă sunt utilizate conturile de gradul II: **2213 „Cambii primite”** și **5213 „Cambii emise”**. În vederea lărgirii sferei de cuprindere a efectelor comerciale sub un singur capitol, deoarece nu numai cambiile pot servi drept efecte comerciale, autorul propune modificarea denumirilor acestor două subconturi în felul următor: **2213 „Efecte comerciale spre încasare”** și **5213 „Efecte comerciale spre plată”**. La subconturile menționate pot fi deschise conturi de gradul III, cum ar fi: **22131 „Cambii primite”, 22132 „Creanțe cesionate prin factoring”, 22133 „Creanțe cesionate prin forfetare”** etc.

Cambia este efectul comercial cel mai utilizat și cel mai negociat în condițiile economiei de piață. **Cambia** este ordinul dat de o anumită persoană, în calitate de creditor, unei alte persoane, în calitate de debitor, de a plăti o sumă la o anumită dată și într-un anumit loc. Cambia pune în legătură 3 persoane: 1) cea care ordonă plata, numită *trăgător sau trasant*; 2) persoana care în calitate de debitor va plăti suma, numită *tras*; 3) cea căreia i se va plăti suma, numită *beneficiar*.

Conform Legii cambiei nr. 1527 din 22.06.93, cambia poate fi simplă și trată.

Cambia simplă (biletul la ordin) este un titlu de credit prin care trăgătorul se obligă să plătească o sumă anumită prezentatorului cambiei sau persoanelor arătate în cambie ori aceluia pe care îl va arăta după o perioadă stabilită sau la cerere.

Trata este un titlu de credit, cuprinzând ordinul necondiționat dat de trăgător (emitent, trasant) către plătitor (tras) de a plăti o sumă anumită prezentatorului cambiei sau persoanei arătate în cambie ori aceluia pe care ea îl va arăta după o perioadă stabilită sau la cerere.

Cambia emisă de trăgător (furnizorul) este trimisă spre acceptare trasului (clientul). Acceptarea este angajamentul luat de tras față de orice posesor legitim de a plăti cambia la scadență.

Cambia poate fi transmisă:

a) prin gir: act prin care posesorul cambiei – nu

mit girant, transferă altei persoane – numită giratar – toate drepturile ce decurg din cambie, operațiune numită și andosare.

b) prin cesiune de creanță ordinară: prin care creditorul, numit cedent, transferă dreptul de creanță unei alte persoane, numită cesionar.

Cambiile pot, de asemenea, să fie avalizate, **avalul** reprezentând angajamentul necondiționat prin care un terț sau un semnatar al cambiei (avalistul), altul decât trăgătorul sau acceptantul, devine garant pentru obligațiile unui co-obligat față de o cambie (avalizatul).

Cambia dă posibilitate posesorului ei să o poată sconta¹ la o bancă, înainte de scadență, prin plata unui comision (taxa scontului), banca devenind în acel moment beneficiarul cambiei.

În baza unui exemplu vom reflecta modul de contabilizare a decontărilor comerciale care pot avea loc în baza cambiei.

Exemplul 1. Societatea pe acțiuni SA „Sigma” livrează pe data de 15.10.200N către SRL „Alfa” mărfuri pe care cumpărătorul le va folosi ca materiale auxiliare. Factura emisă, având o scadență pe data 25.11.200N, cuprinde un preț de facturare inclusiv TVA de 240 000 lei. Costul efectiv al mărfurilor vândute este de 150 000 lei.

Pe data de 20.10.200N, SA „Sigma” trage asupra S.R.L. „Alfa” o cambie de 238 000 lei, pe care aceasta din urmă o acceptă pe 22.10.200N și care are o scadență pe 25.11.N.

Sunt posibile câteva variante de decontare:

- 1) Decontarea se realizează direct la scadență la 25.11.200N între trăgător și tras.
- 2) Decontarea se efectuează prin intermediul băncilor sau altor instituții financiare la scadență pe 25.11.200N, care percep un comision de 2% aferent efectuării operațiunii.
- 3) Cambia este remisă la o bancă spre scontare înainte de scadență pe 15.11.200N, pentru care instituția financiară percepe un comision de 2% și o rată a scontului de 60% anual.

În baza exemplului 1 este necesar ca în contabilitate să fie întocmite formulele contabile prevăzute de tabelul 1.

Ar fi de dorit ca efectele comerciale scontate, neajunse la scadență, să se înregistreze într-un cont extrabilanțier și să se menționeze în notele explicative. Efectele comerciale trebuie să îndeplinească deci condițiile de formă și fond, fără de care validitatea lor poate fi contestată sau anulată. Propunem a se utiliza un cont special, în acest sens, de exemplu **935 „Efecte comerciale cedate”**. În debitul contului se vor înregistra efectele scontate, dar neajunse la scadență, depuse la bancă sau altă instituție financiară, iar în credit – efectele scontate ajunse la termenul de scadență. Soldul contului reprezintă efectele scontate depuse la bancă, neajunse la scadență.

¹ A sconta un efect comercial înseamnă a-l încasa în avans.

Formulele contabile pentru decontările comerciale prin intermediul cambiei

Nr.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Corespondența conturilor			
			SA „Sigma” (trăgătorul)		SRL „Alfa” (trasul)	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1.	Livrarea (procurarea) mărfurilor la 15.10.200N					
	- la valoarea fără TVA	200 000	221	611	211	521
	- la valoarea TVA	40 000	221	534	534	521
2.	Decontarea valorii de bilanț a mărfurilor livrate	150 000	711	217		
3.	Tragerea cambiei și reprimirea ei după acceptare la 22.10.200N	240 000	2213	221	521	5213
4	Decontarea se realizează direct la scadență la 25.11.200N între trăgător și tras	240 000	242	2213	5213	242
5.	Decontarea se efectuează prin intermediul băncilor sau altor instituții financiare la scadență pe 25.11.200N, care percep un comision de 2% aferent efectuării operațiunii					
	a) Remiterea efectului comercial către o bancă	240 000	2213/ Banca	2213/ SA „Alfa”		
	b) Încasarea (plata) efectului comercial prin decontare între banca trăgătorului și banca trasului, cu reținerea comisionului bancar de 4 800 lei (240 000 * 2%)	235 200 4 800	242 714	2213/ Banca 2213/ Banca	5213 5213	242 242
6.	Cambia este remisă la o bancă spre scontare înainte de scadență pe 15.11.200N pentru care instituția financiară percepe un comision* de 2% și o rată a scontului** de 60% pe an					
	a) Remiterea efectului comercial spre scontare la bancă	240 000	2213/ Banca	2213/ SA „Alfa”		
	b) Încasarea efectului comercial remis spre scontare, cu reținerea comisionului de 4 800 lei și a scontului de 4 000 lei	231 200	242	2213/ Banca		
		4 800	714	2213/ Banca		
	4 000	714	2213/ Banca			

*Comisionul = $240\,000 * 2 / 100 = 4\,800$ lei;

**Scontul = $\text{Valoarea efectului comercial} \times \text{numărul de zile creditate} \times \text{rata scontului} / (360 \times 100) = 240\,000 \times 10 \times 60 / (360 \times 100) = 4\,000$ lei

În cazul exemplului de mai sus, la operațiunea 6.3.b se va adăuga și înregistrarea contabilă:

Dt 935 „Efecte comerciale cedate” – 240 000 lei.

Conform „Legii cambiei”, cambia poate circula și prin andosare (girare) la inițiativa trăgătorului.

Exemplul 2. Considerând datele din exemplul 1, să presupunem că SA „Sigma” (trăgătorul) are, la rândul său, o datorie față de un furnizor – SRL „Anber” – de 250 000 lei, scadență pe data de 25.11.200N. SA „Sigma” va gira societății comerciale SA „Anber” cambia care a fost trasă asupra SA „Alfa”. Diferența de 10 000 lei va fi decontată prin cec.

În baza exemplului 2 este necesar ca în contabilitate să fie întocmite formulele contabile prevăzute de tabelul 2.

Așadar, operația de girare nu vizează decât beneficiarii succesivi ai acestor creanțe mobilizate. Procesul

de circulație nu presupune intervenția trasului până la scadență, exceptând cazul în care are loc decontarea finală a efectelor.

Să presupunem că girarea are loc din ordinul unui terț.

Exemplul 3. Folosind datele din exemplele 1 și 2, să presupunem că SRL „Anber” dă ordin societății SA „Sigma” să tragă o cambie asupra SRL „Alfa” cu scadența pe 25.11.200N. După acceptarea cambiei de către SRL „Alfa”, efectul comercial este transmis de către trăgătorul SA „Sigma” societății comerciale SRL „Anber”. În final, decontarea se va realiza pe baza unui ordin de plată între SRL „Anber” și SRL „Alfa”, fără ca ultima să gireze în continuare cambia.

Din punct de vedere contabil la cele trei societăți vor avea loc următoarele operațiuni, prezentate în tabelul 3.

Tabelul 2

**Formulele contabile pentru decontările comerciale pe baza cambiei
transmise prin andosare**

Nr.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Corespondența conturilor			
			SA „Sigma” (girant)		SRL „Anber” (trasul)	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1.	Girarea (acceptarea) cambiei	240 000	521	2213/ SA „Alfa”	2213/ SA „Alfa”	221
2.	Plata (încasarea) diferenței de 10 000 lei (250 000 – 240 000)	10 000	521	2442	2442	221

Tabelul 3

**Reflectarea formulelor contabile la decontarea cambiei în cazul
în care girarea are loc din ordinul unui terț**

Nr.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Corespondența conturilor					
			SA „Sigma” (girant)		SRL „Anber” (trasul)		SRL „Alfa” (tras)	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
1.	Emiterea cambiei, reprimirea ei după acceptare și transmiterea beneficiarului	240 000	521/ SA „Anber”	221/ SA „Alfa”	2213	221/ SA „Sigma”	521/ SA „Sigma”	5213
2.	Plata (încasarea) diferenței de sumă beneficiarului prin cec	10 000	521/ SA „Anber”	2442	2442	221 / SA „Sigma”		
3.	Decontarea finală pe bază de ordin de plată între giratar și tras	240 000			242	2213	5213	242

Bibliografie:

1. Legea cambiei nr. 1527 din 22.06.93 (modificată)
2. Zisu E. *Breviar de termeni pentru contabilitatea agenților economici*. Editura Andreescu, București, 1992, 192p.
3. Greceanu D. *Contabilitatea decontărilor prin instrumente de plată*. // „Gestiunea și contabilitatea firmei”, noiembrie-decembrie 2003, p. 21-26.
4. www.tribunaeconomica.ro

Recenzent: conf. univ. dr. A. Nederița

IMPORTANȚA INFORMAȚIEI PRIVIND CONSUMURILE RELEVANTE LA ADOPTAREA DECIZIILOR DE ÎNLOCUIRE A UTILAJULUI

Drd. Galina MORARI, ASEM

Today the knowledge about costs are continuously improved. There took place divergence in the cost problem. The information regarding the relevant production costs is necessary in order to take long and short-term decisions. This work includes the recommendations regarding the information for decisions taking about the replacement of equipment.

Rezultatele activității întreprinderii depind de consecutivitatea neîntreruptă a deciziilor adoptate, care exercită influență asupra stării economico-financiare a întreprinderii. În procesul adoptării deciziilor de gestiune este importantă informația despre consumuri, care duce la alegerea variantelor de acțiune pentru posibilitatea maximă a obținerii profitului.

Profesorul universitar Horia Cristea consideră că în luarea deciziilor costul este întâlnit cel mai des, fiind un factor de bază al deciziei, dar nu toate consumurile

stau la baza adoptării deciziilor, ci numai cele relevante: „Consumurile relevante sunt acele consumuri care sunt aplicabile unei decizii particulare, în sensul că ele vor avea legătură cu orice alternativă aleasă de manager”. Analiza datelor relevante pentru alegerea direcției corecte în adoptarea deciziilor trebuie să se efectueze de contabilii evidenței de gestiune în comun cu managerii.

În tabelul 1 este prezentată informația-cheie relevantă (viitoare).

Regulile de bază ale informației relevante

1.	Consumurile precedente (efective) pot fi utilizate ca bază pentru pronostic. Dar consumurile precedente nu sunt relevante, când se utilizează pentru adoptarea deciziilor de gestiune
2.	La compararea variantelor alternative trebuie analizată diferența dintre veniturile și consumurile viitoare
3.	Nu toate consumurile și veniturile scontate sunt relevante. Veniturile și consumurile viitoare așteptate, care nu depind de alternative, sunt nerelevante. Întrebarea-cheie: „Ce dă această diferență?”
4.	O atenție deosebită trebuie să fie atrasă factorilor calitativi și cantitativi nefinanțari

Consumurile relevante și veniturile relevante sunt consumurile și veniturile viitoare estimate, care se deosebesc în funcție de alegerea diverselor cursuri de acțiune. Două aspecte ale acestei definiții sunt legate de relevanță:

- consumurile și veniturile trebuie să se refere la timpul viitor;
- ele vor fi diferite la diferite variante de acțiune.

După părerea noastră, accentul trebuie pus pe perspectivă, deoarece deciziile de gestiune sunt legate de viitor, nimic nu poate influența asupra trecutului. În plus, consumurile și veniturile viitoare trebuie să se deosebească la variante diferite, deoarece, dacă consumurile și veniturile nu se schimbă la decizii alternative, atunci ele nu influențează asupra rezultatelor deciziilor și de aceea nu trebuie să se ia în calcul. Întotdeauna trebuie să se pună întrebarea-cheie: ce deosebire vor aduce diferite decizii?

Există trei cauze principale, care explică de ce sistemul de evidență a consumurilor este necesar primirii informației despre consumurile relevante pentru adoptarea deciziilor, și anume:

1. Pentru adoptarea deciziilor multe consumuri indirecte sunt relevante;

2. Este necesar sistemul de informații, ce ar atrage atenția administrației la produsele potențial nerentabile, care necesită efectuarea unor cercetări mai detaliate;
3. Deciziile privind alegerea produselor pentru fabricare nu sunt independente una față de alta.

Concepția relevanței se răsfrânge asupra multor situații tipice, care necesită adoptarea deciziilor de gestiune. În articolul dat vor fi formulate recomandări cum trebuie pregătită informația la întreprinderile de producție a medicamentelor pentru adoptarea deciziilor de înlocuire a utilajului. După ce deciziile sunt adoptate, managerii se interesează ce efect au exercitat ele asupra întreprinderii și profitului operațional.

Noi atragem, îndeosebi, atenția la faptul că consumurile perioadelor precedente, în particular valoarea netă a utilajului, sunt nerelevante la adoptarea deciziei despre înlocuire.

Să presupunem că în întreprinderea farmaceutică se discută decizia despre înlocuirea utilajului din secția de comprimate pe unul nou. Productivitatea utilajului nou este mai înaltă, dar durata de funcționare este mai mică. Datele despre utilajul nou și vechi sunt indicate în tabelul 2.

Tabelul 2

Datele privind utilajul nou și vechi la întreprinderea farmaceutică
(secția comprimate)

	Utilajul existent	Utilajul nou
Valoarea de intrare, lei	2 000 000	1 200 000
Durata posibilă de utilizare, ani	10	4
Vârsta, ani	6	0
Termenul restant de utilizare, ani	4	4
Uzura acumulată, lei	1 200 000	-
Valoarea de bilanț, lei	800 000	-
Prețul curent probabil de vânzare, care influențează asupra fluxului de numerar, lei	80 000	-
Prețul vânzării posibile peste 4 ani, lei	0	0
Consumurile anuale la întreținere (deservirea preventivă planificată, repararea curentă și capitală, energia, emulsiile de ungere și răcire etc.), lei	1 600 000	920 000

În cadrul întreprinderii farmaceutice este adoptată metoda liniară de calculare a uzurii. Pentru a sublinia importanța concepției relevanței, noi ne abstractizăm

de la valoarea temporară a banilor și impozitul pe venit. Este oare rentabilă înlocuirea utilajului? În tabelul 3 este efectuată comparația consumurilor pe două utilaje.

Tabelul 3

Compararea consumurilor: înlocuirea utilajului, veniturile și articolele nerelevante pentru întreprinderea farmaceutică

	Pe doi ani împreună		
	a lăsa	a înlocui	deviere
	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
Venitul din vânzări, lei	4 400 000	4 400 000	-
Consumuri care influențează fluxul de numerar, lei	3 200 000	1 840 000	1 360 000
Valoarea de bilanț a utilajului vechi, lei	800 000	-	
Suma unică de trecere la cheltuieli, lei		800 000	
Prețul vânzării posibile, lei		-80 000	80 000
Consumuri noi la uzura utilajului, lei	-	1 200 000	-1 200 000
Total consumuri, lei	4 000 000	3 760 000	240 000
Profitul operațional, lei	400 000	640 000	-240 000

Atragem atenția la următoarea observație referitoare la relevanța consumurilor pe această decizie de conducere în întreprinderea farmaceutică:

1. Valoarea de bilanț a utilajului vechi în sumă de 800 000 lei este nerelevantă, deoarece acestea sunt consumurile care au fost efectuate anterior, fiind consumurile perioadelor precedente. Nimic nu poate schimba ceea ce deja a avut loc.
2. Prețul curent al vânzării posibile a utilajului în sumă de 80 000 lei este relevant, deoarece acesta este venitul viitor și el este diferit pe variante alternative.
3. Rezultatul lichidării (vânzării) utilajului în sumă de 720 000 lei (diferența dintre valoarea de bilanț și prețul vânzării posibile). Aceasta e diferența dintre suma nerelevantă a valorii nete și suma relevantă a vânzării posibile a utilajului.

4. Valoarea utilajului nou în sumă de 1 200 000 lei este relevantă, deoarece acestea sunt consumurile viitoare, care se deosebesc după variantele alternative.

Aceste momente sunt reflectate în tabelul 3. În coloana 3 – Valoarea netă a utilajului nou nu este reflectată ca diferență dintre variantele alternative. Această sumă se ignoră în procesul adoptării deciziei de gestiune. Spre deosebire de valoarea netă a utilajului vechi în sumă de 800 000 lei, valoarea de cumpărare a utilajului nou în sumă de 1 200 000 lei este relevantă, deoarece, dacă decizia despre înlocuirea utilajului nu va fi adoptată, consumurile pe această sumă nu vor avea loc. Profitul de la înlocuirea utilajului va constitui 240 000 lei.

Pentru a pune accent pe momentele-cheie, în tabelul 4 sunt concentrate numai datele relevante.

Tabelul 4

Compararea numai a indicatorilor relevanți: înlocuirea utilajului în întreprinderea farmaceutică

	Pe doi ani împreună		
	a lăsa	a înlocui	devierea
	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
Consumurile care influențează asupra fluxului de numerar, lei	3 200 000	1 840 000	1 360 000
Prețul curent al vânzării posibile, care influențează asupra fluxului de numerar, lei	-	(80 000)	80 000
Consumuri noi la uzura utilajului, lei	-	1 200 000	(1 200 000)
Total, consumuri relevante, lei	3 200 000	2 960 000	240 000

Să examinăm exemplul nostru privind înlocuirea utilajului în contextul a cinci pași de adoptare a deciziei de gestiune (tabelul 5).

Tabelul 5

Pașii de adoptare a deciziei de gestiune

Pasul 1 Primirea informației	Pasul 2 Pronosticarea	Pasul 3 Alegerea din alternativa de variante	Pasul 4 Îndeplinirea deciziei adoptate	Pasul 5 Evaluarea executării

Bazându-ne pe tabelele 3 și 4, în procesul adoptării deciziei de gestiune la pasul 3 trebuie aleasă alternativa „a înlocui utilajul”, dar în realitate va lua oare managerul o asemenea decizie? Factorul principal, în acest caz, poate fi faptul cum se estimează rezultatele acestui manager (pasul 5).

Managerul, probabil, va alege acea alternativă, în urma căreia rezultatele activității sale vor arăta mai bine. Dacă modelul de adoptare a deciziei de

conducere și modelul estimării rezultatelor activității intră în conflict, atunci câștigă ultimul din punctul de vedere al managerului. De exemplu, dacă conducătorul subdiviziunii, în care se presupune înlocuirea utilajului, se premiază în funcție de mărimea profitului, atunci decizia despre înlocuire poate fi negativă. De ce? Pentru că în primul an profitul va fi mai mare în cazul în care va rămâne să funcționeze utilajul vechi (tabelul 6):

Tabelul 6

**Compararea rezultatului financiar: înlocuirea utilajului
în întreprinderea farmaceutică**

Indicatori	A lăsa	A înlocui
Venit din vânzări, lei	2 200 000	2 200 000
Consumurile care influențează asupra fluxului de numerar, lei	1 600 000	920 000
Uzura, lei	400 000	600 000
Pierderile de la înlocuire, lei	-	720 000
Total consumuri, lei	2 000 000	2 240 000
Profitul operațional (pierdere), lei	200 000	-40 000

Soluționarea conflictului dintre modelele de adoptare a deciziilor de gestiune și evaluarea rezultatelor activității managerului în practică este o problemă mare. Dificultățile sunt condiționate inclusiv de sistemul de calcul. Cel mai des evaluarea rezultatelor activității se efectuează în baza evidenței după centrele de responsabilitate pe o anumită perioadă, și nu în baza evidenței consumurilor și a rezultatelor pe proiecte aparte sau pe utilaj pe parcursul întregului termen de funcționare a lui. De aceea, pentru micșorarea numărului situațiilor de conflict dintre modele, adoptarea deciziei de gestiune și evaluarea rezultatelor activității managerului în sistemul de evidență se completează cu dări de seamă speciale.

Să examinăm încă o cauză posibilă a apariției conflictului între adoptarea deciziei de gestiune eficientă și evaluarea activității managerului. Să admitem că la decizia managerului a fost cumpărat utilaj nou. Peste un interval mic de timp managerul află despre existența unui analog mai eficient. Conform modelului de adoptare a deciziei de gestiune eficientă, managerul trebuie să pună în discuție propunerea despre reutilare, dar puțin probabil că el așa va proceda. De ce? Pentru că înlocuirea utilajului, atât de curând după cumpărare, poate pune la îndoială competența profesională a managerului și evaluarea negativă a activității lui în fața conducerii. Și dacă conducătorul managerului nostru nu știe despre existența unei mașini mai bune, atunci puțin probabil că va afla despre ea de la subalternul său.

Bibliografie:

1. Albu N., Albu C. *Instrumente de management al performanței. Contabilitate de gestiune*. București: Editura Economică, 2003. – 288 p.
2. Țurcanu V. *Calculația costurilor*. Chișinău: Editura ASEM, 2001. – 115 p.
3. H. Cristea. *Contabilitatea și calculațiile în conducerea întreprinderii*. Editura Mirton, Timișoara, 1997. – 68 p.
4. Needles B. E., Anderson H.R., Caldwell J.C. *Principiile de bază ale contabilității*. Ediția a V-a. Chișinău: ARC, 2000. – 1240 p.
5. Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. *Управленческий учёт*. Пер. с англ.; Питер, 2005. – 1008 с.
6. Друри К. *Управленческий и производственный учёт*. Пер. с англ.; Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
7. Друри К. *Управленческий учёт для бизнес-решений*. Пер. с англ.; Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.

**Recenzent: conf. univ. dr. A. Graur, ASEM;
conf. univ. dr. C. Dolghi, USM**

EVIDENȚA CONSUMURILOR MATERIALE DIRECTE ÎN PRODUCȚIA SPIRTULUI

*Drd. ASEM Ana VLADÎCEC,
lector univ. UPS „A.Russo” din Bălți*

The operative information about the costs, got by means of using of standard – cost method will allow managers of the centers of the responsibility to supervise costs, to reveal and solve arising problems on the basis of precise distribution of responsibilities that will provide efficient management of manufacture.

În condițiile de piață ale administrării, procesul de adoptare a deciziilor de conducere cu caracter strategic și tactic se bazează pe informația privind consumurile și rezultatele financiare ale activității întreprinderii. Unul dintre instrumentele eficiente de administrare a consumurilor unei întreprinderi îl constituie metoda **standard-cost**. Evidența consumurilor de producție conform acestei metode permite evaluarea lor normativă, efectivă (cantitativă și valorică), compararea, determinarea abaterilor, precum și analiza lor detaliată, adică obținerea datelor operative ce contribuie la administrarea mai eficientă a acestora.

Conform savanților economiști (1;2), principiile acestui sistem sunt universale, de aceea implementarea lor este rațională în orice întreprindere, prin orice metodă de evidență a consumurilor și de calculare a costului producției. Dar în literatura științifică și edițiile periodice de orientare economică, practic, lipsesc publicațiile ce ar relata despre particularitățile de utilizare a metodei „standard-cost” la întreprinderile ce produc spirt. Să examinăm unele abordări ale implementării acesteia în întreprinderile respective.

Menționăm că, în practica occidentală, metoda „standard-cost” nu este reglementată de acte normative, nu dispune de un mijloc unic de determinare a standardelor și de ținere a registrelor de evidență. (1; 2; 5) Pentru implementarea acestei metode în întreprinderile ce produc spirt, este necesară îndeplinirea unui șir de lucrări preventive, bazându-se pe particularitățile organizațional-tehnologice de fabricare a producției acestora: 1) calcularea normei de consum a resurselor materiale la 1 dal de spirt; 2) stabilirea perioadei de evidență pentru controlul operativ și evidența consumurilor; 3) perfectarea bugetului de consumuri la producția fiecărui sort de spirt; 4) elaborarea conturilor evidenței analitice; 5) alcătuirea clasificatorului de cauze ale abaterilor și persoanelor responsabile de apariția lor; 6) elaborarea formelor evidenței interne de producție.

Este eficient acel mijloc de administrare a consumurilor care permite reglementarea lor în stadiul de apariție și în procesul de fabricare a producției. [3] În scopul asigurării unei administrări operative a consumurilor, propunem utilizarea normelor de

consum a fiecărui tip de materie primă la o unitate de producție și prețurile lor normative pentru determinarea consumurilor materiale directe la un volum dat de producție fabricată. La producerea spirtului există niște dependențe clar stabilite și constante între resursele inițiale și elaborarea producției finite. De aceea, propunem determinarea normelor de consum a fiecărui tip de resurse la 1 dal de spirt (Cm) pe baza calculului productiv alcătuit pentru obținerea 1000 dal de spirt fără apă¹. Pentru formarea lui se utilizează documentele normative de ramură (3), rezultatele analizei tehnologice și datele de facto ale perioadelor precedente. Prețurile normative la o unitate a tuturor tipurilor de resurse materiale (PNm) sunt prețuri medii ponderate, calculate în baza prețurilor curente ale perioadei de evidență.

Pentru asigurarea administrării operative a consumurilor în corespundere cu metodica evidenței de producție în ramura de producere a spirtului, propunem:

- controlul consumurilor materiale directe conform fiecărui ciclu tehnologic, care este determinat de timpul de fermentare a mustului;
- evidența consumurilor materiale directe potrivit fiecărui sort de spirt (cantitatea ciclurilor tehnologice corespunzătoare volumului producției planificat;
- evidența consumurilor de producție și calcularea costului pe luna de dare de seamă.

Una dintre funcțiile contabilității de gestiune o constituie controlul consumurilor, realizarea căruia este posibilă cu ajutorul evidenței acestora pe centre de responsabilitate. Structura organizațională a întreprinderilor ce fabrică spirt este construită astfel, încât centrele de responsabilitate coincid cu subdiviziunile de producție, de aceea propunem ca evidența consumurilor să se facă prin intermediul planificării bugetare pe subdiviziuni de producție (secția de spirt). Scopul acestui calcul al consumurilor materiale directe îl constituie calcularea cantității de materie primă,

¹ Normele sunt calculate la fiecare tip de materie primă și la fiecare combinație, ca să fie indicate sortimentele lor finale, necesare pentru fabricarea unei unități de producție sau a volumului stabilit de producție a spirtului (dal)

a materialelor de bază și auxiliare, a purtătorilor de energie în expresie naturală și valorică, necesare pentru îndeplinirea volumului planificat de producție. Calcularea consumurilor materiale directe bugetare (CMB) pentru volumul dat de producție (q) propunem să fie efectuat după formula:

$$CMB = \Sigma(q \times Cm \times PNm)$$

Bugetul consumurilor materiale directe, în opinia noastră, trebuie să conțină următoarea informație: centrul de responsabilitate; perioada de evidență; sortul de spirt; normele bugetare de consumuri ale materiei prime, a materialelor de bază și a celor auxiliare, a purtătorilor de energie pentru volumul planificat de producție și prețul lor normativ; datele factice despre cantitatea și costul resurselor materiale utilizate; cantitatea producției fabricate; depistarea abaterilor. La alcătuirea planului respectiv propunem folosirea structurii contului analitic, care este format pe baza conturilor existente în evidența financiară, deoarece se utilizează un sistem de evidență unic și în contabilitatea financiară se separă un grup de persoane care se ocupă de evidență după metoda „consumuri-fabricare”. Contul dat va asigura informația despre consumurile pe centre de responsabilitate, articole și tipuri de consumuri, precum și pe sorturi de spirt:

811 „Activitatea de bază”

X – centrul de responsabilitate (numărul subdiviziunii structurale)

X – articolul de consumuri (materiale, de muncă, UCP)

X – tipul de consumuri (variabile, constante)

X – tipul de producție (sortul de spirt)

În conformitate cu procesul tehnologic al fiecărui ciclu tehnologic, la producerea spirtului se folosește una și aceeași cantitate de materie primă, de materiale de bază și auxiliare, de purtători de energie, dar producția finită poate să nu corespundă celei planificate din diferite motive, ceea ce duce la consumuri supra-normative în procesul de producție. Pentru asigurarea unei administrări eficiente a consumurilor, este necesară o informație operativă despre consumurile fiecărui ciclu tehnologic de producție. În acest scop, propunem ca controlul consumurilor să se realizeze în bugetul de venituri și consumuri, evidențiind rubrica „Total pe cicluri tehnologice”.

Să examinăm un exemplu concret de control și evidență a consumurilor materiale directe. În luna aprilie a fost planificată producerea a 9000 dal de spirt RVO (3 cicluri tehnologice). Pe baza normelor de consumuri ale tuturor tipurilor de resurse la 1 dal de spirt și a prețurilor normative la acestea, utilizând schema contului analitic, vom alcătui Bugetul consumurilor materiale directe.

În primul ciclu de producție, cantitatea normativă a amidonului, egală cu 4456 kg, trebuie să asigure 3000 dal de spirt, de fapt însă s-au obținut 2970 dal, adică cu 30 dal mai puțin decât a fost prevăzut. La compararea consumurilor materiale bugetare directe, calculate pentru volumul de facto al fabricării spirtului, cu consumurile reale s-au depistat abateri nefavorabile în sumă de 2379 lei, inclusiv: la materie primă – 1657 lei; la materiale de bază și auxiliare – 220 lei; la purtători de energie – 502 lei. Controlul îndeplinirii planului a permis determinarea abaterilor care exprimă zona „problematică”, ce necesită din partea conducătorului de subdiviziune o atenție deosebită, dar nu constituie o demonstrare definitivă a responsabilității personale a persoanei respective, după cum nu indică nici cauzele ce le au provocat.

S-a constatat că, pentru administrarea eficientă a consumurilor pe locurile lor de apariție și centre de responsabilitate, este necesară o analiză detaliată a abaterilor și excluderea din zona de responsabilitate a celor care sunt condiționate de factori necontrolați. (1, 2, 4) Ținând cont de particularitățile tehnologiei de producere a spirtului, la stabilirea cauzelor ce provoacă abateri, propunem să fie folosite *metodele neformale și formale*. Prima metodă va permite depistarea abaterilor legate de încălcarea procesului tehnologic și a regimului (pierderile tehnologice considerate). În acest caz, abaterile de la norme sunt depistate prin metoda calculelor tehnico-economice. A doua metodă va permite depistarea abaterilor din contul schimbării prețurilor și a volumelor de utilizare a tuturor tipurilor de resurse materiale. În această situație rolul determinant îl va juca analiza factorială a consumurilor de producție. Fiecare factor ce influențează asupra mărimii consumurilor, propunem să fie calculat într-un cont analitic separat, deschis în cadrul contului 819 „Abateri”, odată cu aplicarea codului respectiv (1 – valoric; 2 – cantitativ), după cum urmează:

819 „Abateri”

X – centrul de responsabilitate (numărul subdiviziunii structurale)

X – articolul de consumuri (materiale, de muncă, UCP)

X – tipul de consumuri (variabile, constante)

X – tipul de producție (sortul de spirt)

X – factorul de abateri (valoric, cantitativ)

Analiza abaterilor pe factori va avea importanță teoretică și practică la prezentarea informației despre cauzele abaterilor (favorabile și nefavorabile) și persoanele responsabile de apariția lor. Pentru sistematizarea și analiza abaterilor, propunem alcătuirea unui Clasificator al cauzelor de apariție a abaterilor de la normele consumurilor materiale directe și al persoanelor responsabile pentru apariția lor.

Tabelul 1

Bugetul consumurilor materiale directe

Centrul de responsabilitate – Secția de spirt
Perioada de evidență – Aprilie 2007

Contul, ciclul și tipul consum-ilor	Un. de de măsur.	Consumurile standard				Consumurile reale			Abaterile (+/-)	Inclusiv pe cicluri tehnologice					
		Consumurile standard				Consumurile reale				Ciclul I			Ciclul II		
		Cantitatea	Prețul, lei	Valoarea, lei	Valoarea, lei	Cantitatea	Prețul, lei	Valoarea, lei		După cant.	După preț, lei	Suma, lei	...		
Grâu	Kg	258786	1,92	496869	258786	1,92	496869	1657	86262	1,92	165623	863		1657	
Amidon condiționat	Kg	134569	3,69	496869	134569	3,69	496869	1657	44856	3,69	165623	450		1657	
Inclusiv consumuri operaționale			0,52	134569		0,52	134569			0,52	44856				
Total materie primă				496869			496869	1657			165623	863		1657	
CKD (drojdii uscate)	Kg	72	17,1	1231	72	17,1	1231		24	17,1	410				
α-amilaza	Kg	2745	8,72	23936	2745	8,72	23936	79	915	8,72	7979	9		79	
Glucamilaza	Kg	4167	10,09	42045	4167	10,09	42045	141	1389	10,09	14015	14		141	
Acid sulfuric	Kg	36	8,04	289	36	8,04	289		12	8,04	96				
Total materiale de bază și auxiliare				67501			67501	220			22500			220	
Energia electrică		47115	0,90	42403	47115	0,90	42403	141	15705	0,90	14134	157		141	
Abur		297	226,5	67270	297	226,5	37270	226	99	226,5	22423	1		226	
Apă		81306	0,5	40653	81306	0,5	40653	135	27102	0,5	13551	271		135	
Total consumuri mat. directe				714696			714696	2379			238231			2379	
Spirt RVO	Dal	9000	79,41	714696	8970	79,68	714696	2379	3000	79,41	238231	30		2379	

8111111(1)

În procesul analizei abaterilor pe factori apare problema alegerii *forme de registru*. Considerăm că forma registrului trebuie să fie structurată în conformitate cu structura bugetului propus, a conturilor de abateri, precum și cu particularitățile procesului tehnologic de producție. Pentru aceasta propunem să fie folosite: 1) fișa de evidență și analiză a abaterilor de la normele consumurilor materiale directe la materia primă; 2) fișa de evidență și analiză a abaterilor de la normele consumurilor materiale directe la materialele de bază, auxiliare și purtătorii de energie. Aceste registre sunt alcătuite pe baza Bugetului consumurilor directe de producție, Clasificatoarelor cauzelor de abateri de la norme și ale persoanelor responsabile de apariția lor, precum și pe baza Fișelor mixte de evidență a consumurilor la pierderile tehnologice de materie primă.

În exemplul nostru (vezi tabelul 1), abaterile nefavorabile la materie primă sunt neînsemnate, de aceea vom efectua analiza detaliată a abaterilor pe factori în Fișele de evidență și analiză a abaterilor consumurilor materiale directe la materia primă.

În primul ciclu tehnologic au fost pierdute 450 kg de amidon condiționat, ce corespunde la 1657 lei consumuri materiale directe. Aceasta s-a produs din următoarele cauze: 1) 01 – depășirea normei hidraților de carbon nefermentați în braga matură – 140 sau 516 lei consumuri materiale directe; 2) 02 – creșterea peste normă a acidității în bragă ca rezultat al infecției – 230 sau 848 lei; 3) 03 – pierderea supranormă a spiritului odată cu gazele de fermentație – 80 kg sau 293 lei. Responsabili de încălcarea regimului tehnologic sunt lucrătorii sectoarelor de producție și tehnologul de schimb. Aceasta înseamnă că toate abaterile nefavorabile sunt controlate de conducătorul centrului de responsabilitate, care trebuie să ia la timp decizii privind excluderea pierderilor consumurilor materiale directe legate de încălcarea regimului tehnologic.

Așadar, controlul operativ al consumurilor și analiza abaterilor la fiecare ciclu tehnologic de producție permit depistarea și determinarea importanței abaterilor controlate și necontrolate după factori, cauze și persoanele responsabile de apariția lor, asigurarea conducătorilor centrelor respective cu informația ope-

rativă pentru adoptarea la timp a deciziilor optime de conducere. „Depistarea abaterilor la stadiile inițiale ale ciclului de lucru este necesară pentru realizarea unei conduceri eficiente a procesului de producție” (1, pag. 678).

La utilizarea metodei „standard-cost” în registrele de evidență, trecerea pierderilor consumurilor materiale la consumurile producției de bază se realizează conform consumurilor bugetare, corectate după fabricarea de facto a producției. Orice abateri dintre consumurile bugetare și reale sunt debitate sau creditate în conturile ce iau în considerare abaterile. Abaterile nefavorabile se reflectă în forma unui sold debitor, fiindcă acestea constituie consumuri suplimentare ce depășesc pe cele bugetare. Și, invers, abaterile favorabile sunt exprimate de un sold creditor. Consumurile, legate de pierderile amidonului condiționat în producție, propunem să fie reflectate într-un cont aparte – 818 „Pierderile în producție”. În exemplul nostru, suma totală a consumurilor bugetare la materia primă pentru producția spiritului RVO o reflectăm prin următoarea corespundență a conturilor:

Dt 811111(1) „Spirt RVO” – 495213 lei,

Ct 211 „Materiale” subcontul 1 „Materie primă și materiale de bază”, contul analitic „Grâu” – 495213 lei.

Contul 211 „Materiale” reglementează conturile de abateri. La suma abaterilor nefavorabile la materie primă (pierderile materiei prime în producție) se face următoarea înscriere:

Dt 818 „Pierderi în producție” – 1657 lei,

Ct 211 „Materiale” subcontul 1 „Materie primă” contul analitic „Grâu” – 1657 lei.

O corespundență similară a conturilor se alcătuiește la suma totală a abaterilor nefavorabile la materialele de bază și auxiliare.

Prin utilizarea metodei „standard-cost”, controlul consumurilor materiei prime și al materialelor se efectuează nemijlocit în procesul de producție; la reflectarea abaterilor în conturile evidenței contabile a fiecărui sort de spirt aparte se asigură o mare atenție stabilirii și analizei abaterilor, astfel apare posibilitatea de a avea informație operativă privind eficiența activității secției de producere a spiritului.

Bibliografie:

1. Апчерч А. *Управленческий учет: принципы и практика*: Пер. с англ. /Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Друри К. *Управленческий и производственный учёт*: Пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
3. Инструкция по нормированию выходов этилового спирта при переработке крахмало- и сахаросодержащего пищевого сырья в спиртовой промышленности, М.: б/изд., 1996. – 58 с.
4. Управленческий учет: Учебно-практическое пособие / Коллектив авторов: координатор – А. Недерица. – Кишинэу; АСАР, 2000. – 268 с.
5. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. *Бухгалтерский учёт: управленческий аспект*: Пер. с англ. /Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
6. Golocialova I. *Calcularea costului producției în industria de confecții*. Autoreferat ...d.ș.e., 08.00.12, Chișinău, 2005, 26 p.

Tabelul 2

Fișa de evidență și analiză a abaterilor consumurilor materiale directe la materie primă

Sortul spiritului, contul	Abateri după factori, cauze și vinovați																		
	Valorice (codul 1)							Cantitative (volumul de utilizare a materiei prime, codul 2)											
	Prețului plan, lei			Prețului fact., lei			Abaterile favorabile			Abaterile nefavorabile			Abaterile						
	cauza	vinovatul	Σ, lei	cauza	vinovatul	Σ, lei	cauza	vinovatul	Σ, lei	cauza	vinovatul	Σ, lei	cauza	vinovatul	Σ, lei				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Spiritul RVO																			
Ciclul 1																			
...																			
Totalul la spirtul RVO 8191111(1)																			

Continuarea tab. 2

01	Abaterile după factori, cauze și vinovați																				
	Cantitative (pierderi tehnologice(-) / economie (+) amidonului condiționat																				
	02			03			04			05			06								
	vinovatul	cant., lei	Σ, lei	vinovatul	cant., lei	Σ, lei	vinovatul	cant., lei	Σ, lei	vinovatul	cant., lei	Σ, lei	vinovatul	cant., lei	Σ, lei						
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
01;04	-140	-516	01;04	-230	-848	01;04	-80	-293										-1657	-1657		-1657
		-516			-848			-293										-1657	-1657		-1657

PIAȚA COMUNICAȚIILOR ELECTRONICE: REGLEMENTARE, STRUCTURĂ ȘI TENDINȚE DE DEZVOLTARE

Magistru, asist. univ. Svetlana MIHAILA, ASEM

Telecommunications are one of the most dynamic fields of activity in the Republic of Moldova as well as worldwide. This sector has a major impact on the other branches of economy and the entire society. That is the reason why telecommunications are given special consideration as sector in the viable development of the society and economy.

Telecomunicațiile reprezintă unul dintre cele mai dinamice domenii de activitate atât în Republica Moldova, cât și la nivel mondial. Impactul acestora asupra celorlalte ramuri ale economiei și asupra societății în ansamblu sunt de ordin major. De aceea, o importanță deosebită se acordă telecomunicațiilor ca sector important în dezvoltarea viabilă a societății și a economiei.

Pentru studiul și caracteristica telecomunicațiilor este importantă stabilirea sferei de cuprindere a acestora. În linii generale, sub aspect ramural, **comunicațiile** reprezintă o activitate economică de primire, prelucrare, transmitere și distribuire a unor bunuri materiale și nemateriale și a informației, și pot fi divizate în:

- ✓ **Comunicații de poștă**, prin care are loc primirea, prelucrarea, transmiterea și distribuirea unor comunicări scrise, a documentelor, a valorilor și bunurilor materiale, a mijloacelor bănești, a edițiilor periodice, a mărcilor etc. și a altor expedieri poștale, precum și prin telefon și telegraf. Deși *activitatea de poștă* asigură o comunicație (legătură) între persoane, ea cuprinde un segment îngust care include activitatea de expediere a corespondenței, coletelor, încărcăturilor de ocazie, a transferurilor bănești prin mandate poștale și electronice; sistemele Western Union, Anelik, Money Exchange, Contact; difuzarea ziarelor, a revistelor prin abonare în orice colț al lumii și comercializarea cu amănuntul pe întreg teritoriul republicii etc. Această activitate nu poate fi inclusă cu siguranță în comunicațiile electronice, asigurând preponderent un transport fizic al purtătorilor de informație, iar pentru serviciile de telefonie reprezintă un intermediar în raport cu operatorii de bază. În R. Moldova, în acest domeniu activează IS „Poșta Moldovei”, care este reprezentată în toate localitățile de peste 1000 de oficii poștale.

- ✓ **Activitate de curier și expediții cu misiuni speciale**, care include activitatea privind asigurarea integrității și transportării operative a unor colete, încărcături și a altor bunuri cu diferite mijloace de transport, fără implicarea serviciilor de poștă, precum și expedieri cu

caracter secret și de importanță majoră la nivel statal și interstatal;

- ✓ **Comunicații electronice** – activitatea prin care are loc transportul semnalelor prin fir, radio, fibră optică sau alte mijloace electromagnetice, inclusiv rețelele de comunicații prin satelit, rețelele fixe (cu comutare de circuite sau comutare de pachete, inclusiv Internet) și rețelele mobile terestre, rețelele de transport al energiei electrice, în cazul în care sunt utilizate pentru transmiterea semnalelor;
- ✓ **Activitate în domeniul translației informației prin rețele de radiodifuziune și televiziune, rețele de televiziune prin cablu**, indiferent de tipul informației transmise. Acestea pot constitui o parte a comunicațiilor electronice care se realizează prin intermediul undelor sau eterului, însă, în cazuri frecvente, ele se propagă în spațiu fără ghidare artificială și nu apare relația furnizor – beneficiar sau se furnizează unilateral.

Ultimele două tipuri de comunicații în Republica Moldova sunt incluse în noțiunea de **telecomunicații**.

Actualmente, există două abordări în legătură cu definirea și sfera de cuprindere a acestora:

- **abordarea americană**, conform căreia „telecomunicațiile reprezintă comunicarea interactivă și alte forme de transmitere la distanță a informațiilor, utilizând mijloace electrooptice etc. Sistemul de telecomunicații este o rețea care include telefonie fixă și mobilă, antenele de satelit, cablurile TV, serviciile în bandă lată, rețelele de calculatoare și alte sisteme”. Abordarea americană reprezintă transmiterea la distanță a unor semnale aflate într-o dependență față de un mesaj (vorba, muzică, imagine, text scris etc.), care se obține la recepție prin decodarea semnalelor; se realizează prin diferite procedee, cum ar fi: telefonie, telegrafie electrică sau optică, telecomandă etc.
- **abordarea europeană**, potrivit căreia telecomunicațiile reprezintă doar o parte a comunicațiilor electronice și cuprinde rețelele

de telefonie fixă și mobilă. În abordarea europeană nu se realizează o delimitare clară a telecomunicațiilor de comunicațiile electronice. În 2000, Comisia Europeană a adoptat un nou pachet de propuneri legislative în vederea consolidării concurenței, îndeosebi în domeniul comunicațiilor locale, în interesul economiei și a consumatorilor. În plus, noul pachet legislativ are ca scop adaptarea cadrului existent la convergența bazată pe Internet, a telecomunicațiilor, tehnologiilor informaționale și mass-media, precum și asigurarea cadrului cu o flexibilitate mai mare, care ar permite o dezvoltare adecvată schimbărilor rapide ale pieței și tehnologiilor. Noul cadru de reglementare a comunicațiilor electronice este format din Directiva generală, Directivele 2002/21/EC ale Parlamentului European și ale Consiliului din 7 martie 2002 cu privire la cadrul comun de reglementare a serviciilor și rețelelor de comunicații electronice (Framework Directive) și patru Directive specifice. Legislația Republicii Moldova se încadrează în această viziune.

În Moldova, telecomunicațiile sunt reglementate de un șir de acte normative în funcție de aspectele economice, juridice, financiare, printre care pot fi menționate următoarele: Legea telecomunicațiilor nr. 74/1996, Legea prin care sunt ratificate angajamentele Organizației Mondiale de Comerț (OMC) în privința comerțului cu servicii de telecomunicații.

În ultimul deceniu, sectorul telecomunicațiilor a devenit unul din cele mai dinamice și cele mai viabile sectoare ale economiei naționale a R. Moldova. S-a diversificat și spectrul serviciilor, cum ar fi: IP-telefonie, serviciile prestate cu cartele preplătite, mesageria vocală, videoconferința, accesul de bandă largă prin bucla locală ADSL. În aceleași ritmuri rapide s-a diversificat și structura sectorului telecomunicațiilor, crescând în mod deosebit numărul rețelelor și tipurile de rețele care necesită interconectare: rețelele de telefonie fixă, rețelele de telefonie mobilă, rețelele Internet, rețelele de cablu ale companiilor TV. În 2005 – al doilea an de liberalizare deplină a pieței serviciilor de telecomunicații și informatică – s-a resimțit o tendință de creștere în toate sectoarele acestei piețe. Comparativ cu 2004, în perioada de raport, valoarea pieței a crescut cu circa 36,83% și a atins cifra de aproape 3,64 mld lei. Această creștere se datorează, în principal, sporirii volumului de investiții în sectoarele ramurii, implementării tehnologiilor în bandă largă la furnizarea serviciilor de acces la Internet, în particular a tehnologiei ADSL; aplicării unor tehnologii moderne în rețelele mobile GSM, reducerii tarifelor la serviciile de telefonie mobilă, precum și creșterii calității serviciilor furnizate.

Conform „Legii telecomunicațiilor” nr. 520-XIII din 07.07.1995, cu modificările și completările ulterioare, **prin termenul de telecomunicații se înțelege orice**

transmisiune, emisie sau recepție de semne, semnale, înscrisuri, imagini, sunete sau informații de orice natură prin fir, radio, sisteme optice sau alte sisteme electromagnetice.

Astfel, telecomunicațiile ca ramură a economiei naționale cuprind:

- televiziunea și radioul de uz public;
- activitatea poștală;
- comunicațiile electronice care, la rândul lor, sunt: telefonie fixă, telefonie mobilă și transportul de date (Internetul).

Din punctul de vedere al structurii pieței, ponderea cea mai mare îi revine telefoniei fixe – 51,56%, urmată de telefonie mobilă – 37,44%, de serviciile de acces la Internet – 3,59%, de serviciile de televiziune și radiodifuziune prin cablu și eter – 2,50%, de alte servicii – 4,92%. Investițiile totale efectuate în ramura serviciilor de telecomunicații și informatică au crescut, în 2005, față de 2004, cu 41,33 la sută sau în cifre absolute cu 357,1 mln lei și au constituit 1 mld 221,3 mln lei (96,93 mln USD)².

Comunicații electronice prin telefonie fixă. Acestea presupun asigurarea accesului utilizatorului la o rețea de telecomunicații de la un punct fix. În cazul telefoniei fixe, sunt specifice rețelele clasice de tip PSTN (Public Switched Telephony Network), BRA-ISDN (Basic Rate Access for Integrated Digital Network) și rețelele de telecomunicații bazate pe undele radio în bandă îngustă. Pentru telecomunicațiile în bandă largă se utilizează rețelele bazate pe tehnologiile PRA-ISDN (Primary Rate Access for Integrated Digital Network), xDSL (Digital Subscriber Line), cablu TV, rețelele de telecomunicații bazate pe undele radio în bandă largă, B-ISDN (Broadband ISDN) etc. Prin utilizarea unor aparate electronice se pot obține diferite rețele cu lățimea benzii sporită. Astfel de rețele utilizate deja pe plan mondial sunt ISDN (rețea digitală de servicii integrate) și ATM (rețea cu mod de transfer asincron). În viitor se preconizează integrarea tuturor rețelelor specializate prin apariția unei singure rețele, care va permite transmiterea tuturor tipurilor de informație indiferent de viteză, lățime de bandă și serviciile oferite. Această rețea este B-ISDN (Broadband Integrated Services Digital Network).

În Republica Moldova, cota sectorului de telefonie fixă s-a diminuat în ultimii ani din motivul sporirii mai intense a sectorului de telefonie mobilă și de transport, precum și a includerii în procesul de calcul al cotelor de piață a altor sectoare, cum ar fi prestarea serviciilor de televiziune prin cablu și eter, radiocomunicațiile și alte activități care sunt autorizate de Agenția Națională pentru Reglementare în Telecomunicații și Informatică (ANRTI). Rolul principal pe piața telefoniei fixe îl joacă SA „MOLDTELECOM”, însă drept operatori alternativi ar mai fi și IS „Calea ferată a Moldovei”, SA „RISCOM”, SA „ARAX-IMPEX” și SA „SICRES”. Totuși, MOLDTELECOM pare a fi liderul pe piața serviciilor de telefonie fixă, ocupând o cotă de 99,4%, probabil din motivul că

compania utilizează tehnologii de ultimă oră, făcând tot posibilul ca să asigure clienților săi servicii la cel mai înalt nivel tehnic. Ca răspuns la cerințele pieței, aceasta implementează noi servicii, cum ar fi: video-telefonie, videoconferința, IP-telefonie, Internet prin ADSL, toate prezentând încă o dovadă a intențiilor companiei de a promova și în continuare tot ce este actual și de mare utilitate.

Comunicații electronice prin telefonie mobilă. Acestea permit accesul utilizatorului la o rețea de telecomunicații din puncte mobile. Există diferite tehnologii în acest domeniu cu diferite avantaje și dezavantaje. Din 1992 a apărut pe piața europeană tehnologia GSM (Global Sistem for Mobil Communication), care, actualmente, se dezvoltă și în țara noastră. În 1994-1995, își fac apariția tehnologiile PDC și TDMA, care nu au adus rezultatele scontate. De aceea, tehnologiile mai performante în etapa actuală sunt GSM-3GSM, respectiv CDMA. Tot mai mulți operatori de telecomunicații mobile trec la tehnologiile de generația a treia, iar unii intenționează deja să implementeze tehnologiile de generația a patra.

Piața telefoniei mobile din Moldova demonstrează o creștere importantă a numărului de utilizatori. În prezent, pe piața serviciilor de telefonie mobilă activează doi operatori de telefonie mobilă celulară în standardul GSM: SA „VOXTEL”, SA „MOLDCELL” și de curând a mai apărut un operator nou ce activează în standardul CDMA – SA „UNITE”.

În ceea ce privește televiziunea și radioul, acestea sunt reprezentate pe teritoriul R. Moldova de compania publică „TeleradioMoldova”. La 1 ianuarie 2006, la ANRTI, erau înregistrați 144 titulari de licențe tehnice pentru genul de activitate „Construirea, întreținerea, exploatarea, precum și crearea posturilor de televiziune prin cablu și/sau eter”. În pofida faptului că numărul companiilor ce au licență de prestare a serviciilor în domeniul comunicațiilor și informaticii este destul de mare, ponderea operatorilor care, de facto, prestează astfel de servicii este relativ mic.

Transport date și acces la Internet. Serviciile de transport date și acces la Internet constituie 5,3% din valoarea totală a pieței de telecomunicații din Moldova. Pe parcursul ultimilor ani se atestă o creștere semnificativă a numărului de companii autorizate să

ofere servicii în domeniul informaticii. Astfel, și numărul total de conectări la Internet a crescut în 2006 față de 2005 cu 13,55%.

Politica națională în domeniul telecomunicațiilor a fost adoptată prin Hotărârea de Guvern nr. 975 din 13.09.2001 și are drept scop liberalizarea pieței telecomunicațiilor, crearea unei infrastructuri moderne, integrarea telecomunicațiilor Republicii Moldova în sistemul european și mondial de telecomunicații. O ajustare a politicii naționale în domeniul telecomunicațiilor se preconizează a fi realizată după adoptarea noii **Legi privind comunicațiile electronice**, proiectul căreia a fost adoptat de Parlament în prima lectură la 8 decembrie 2006 și transmis, în februarie 2007, Comisiei Europene pentru avizare.

Drept strategii de dezvoltare a infrastructurii informaționale ar fi:

1. Armonizarea cadrului instituțional și a condițiilor investiționale neatractive; legislația și reglementările neadecvate;
2. Perfecționarea politicilor precedente de atragere a partenerilor și a investițiilor strategice;
3. Majorarea nivelului de acces la magistralele de comunicații și Internet, care pare a fi destul de scăzut din motivul ineficienței politicii de prețuri și a volumului mic de investiții în infrastructura de acces;
4. Reducerea decalajului de acces între categoriile de utilizatori rurali și urbani, dintre categoriile sociale, persoanele cu dizabilități;
5. Remunerarea adecvată a forței de muncă în domeniu, ceea ce ar conduce la stoparea exodului forței de muncă înalt calificată;
6. Lupta împotriva pirateriei în domeniul produselor-program, ce ar favoriza înlăturarea lacunelor în procesul implementării legislației privind respectarea dreptului de autor în domeniul tehnologiei informaționale.

La momentul actual, factorii ce favorizează dezvoltarea infrastructurii informaționale ar fi creșterea rapidă a cererii de produse și servicii în domeniul tehnologiilor informaționale și de comunicații și nu în ultimul rând dinamica pozitivă a indicilor de dezvoltare, poziția geografică favorabilă, potențialul intelectual ridicat al R.Moldova.

Bibliografie:

1. „Legea telecomunicațiilor” nr. 520-XIII din 07.07.1995, cu modificările și completările ulterioare;
2. Hotărârea cu privire la aprobarea Regulamentului „Prestări servicii de telefonie fixă” nr. 18 din 16.08.2001, cu modificările și completările ulterioare;
3. Codul audiovizualului Republicii Moldova nr. 260 – XVI din 27.07.2006;
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2006;
5. T. Rădulescu, *Telecomunicații*, Editura Teora, 1999.

Recenzent: conf. univ. dr. R. Harea

ASPECTE DE MARKETING ÎN ECOTURISM

Drd. Diana ROȘCA, ASEM

By the nature of their operations resource-based visitor attractions are key players in sustainable development from a marketing perspective. An efficient ecomarketing includes efforts for the commercialization of tourist attractions, with positive effects on environment and tourist's satisfaction.

Marketingul ecoturistic conceptualizează și promovează pe o piață specifică un amalgam de produse care se încadrează într-un gen deosebit de turism. Chiar dacă, pe parcurs, ecomarketingul a fost înconjurat de confuzie și interpretări controversate, raportul dintre „arta de a vinde” și ecoturism s-a axat pe trei opțiuni strategice:

- conservarea naturii,
- promovarea ariilor protejate,
- beneficii pentru comunitățile locale.

Totodată, trebuie remarcat faptul că pentru ecoturism, în general, și pentru cel din Republica Moldova, în special, pe parcursul ultimelor decenii a lipsit o temelie de planificare organizată a ofertei de călătorii ecologice. Acest lucru se referă la întreaga industrie turistică și subsectoarele acesteia: de cazare, transport, gestionarea atracțiilor, promovarea și distribuția produselor turistice, turoperatorii și agențiile detailiste. Astfel, aproape în totalitate a lipsit marketingul destinațiilor ecologice ca un sistem integru de activități privind planificarea, elaborarea, promovarea și distribuirea produselor turistice competitive. Singurele excepții constituie marile parcuri naționale, care, datorită conexiunii în rețele, au putut implementa sisteme de autofinanțare prin comercializarea vizitelor reglementate. Aceasta confirmă regula că destinațiile ecoturistice sunt limitate, accesul este reglementat, iar prețul produsului turistic este înalt pentru stăvilirea cererii. Iar ecomarketingul are menirea să dezamorseze aceste disfuncționalități.

Pentru țara noastră este relevantă această problemă din perspectiva legislatorului, care în SCERS, Programul național „Satul moldovenesc”, Strategia de dezvoltare durabilă a turismului și, mai recent, Planul Național de Dezvoltare include prevederi clare privind încurajarea ecoturismului și valorificarea nepoluantă a resurselor naturale. Astfel, strategiile de marketing ecoturistic trebuie să fie ancorate atent, dar sigur de aceste oportunități legislative.

Opțiunea contemporană pentru diversificarea prin alternativă a vacanței gen „culcat sub umbreluță în jurul piscinei” este tot mai des luată în calcul de marii turoperatorii, care, de altfel, au o preocupare generală neînsemnată pentru protecția mediului înconjurător. Orice cerere pentru destinații ecologice, de regulă, este onorată prin oferte variate și acest fapt face ca

ecoturismul să balanseze spre turismul de masă. Or, în cazul unui ecomarketing eficient, se cer eforturi de realizare a produselor cu rezultate ecologice pozitive pentru consumatorii preocupați de protecția mediului, contestând stimularea cererii, dacă serviciile turistice sunt nocive pentru mediu.

Există mai multe concepții strategice utilizate de către companiile turistice care și-au asumat ecomarketingul [1]:

- (i) strategia promovării percepției ecologice proprii,
- (ii) strategia percepției mediului extern,
- (iii) strategia flexibilității interne, reacționând pozitiv la ecofactori,
- (iv) strategia flexibilității externe și poziționarea ecoprodusului pe piață,
- (v) strategia comerțului extern și realizarea cooperării cu furnizori de ecofactori productivi,
- (vi) strategia asigurării interne compatibile cu mediul.

E de menționat că pentru ecomarketingul turistic demersurile strategice întreprinse pentru o firmă turistică sau destinație turistică sunt aceleași ca și în cazul marketingului clasic, însă cu un specific ecologic. Aceasta deoarece trebuie parcurse patru etape – analiza de diagnostic al mediului intern și extern, formularea obiectivelor de ecomarketing, formularea strategiei, alegerea mixului de marketing specific. Totuși e de remarcat că, oricare ar fi strategia selectată, compania de turism trebuie să-și elaboreze propriul mix de marketing în concordanță cu toți factorii de mediu.

Strategiile de dezvoltare a ecoturismului în comunitățile mici se elaborează pe fundalul necesității instituirii unui management eficace al resurselor naturale autohtone, care trebuie valorificate prin inițiativele și investițiile sectorului privat. Comunitățile rurale în această schemă de distribuție a veniturilor din turism obțin un procent consistent pentru perfecționarea infrastructurii și managementului local, precum și angajarea locuitorilor în câmpul muncii. Pentru acest lucru comunitățile locale urmează să-și elaboreze propriile strategii de atragere și localizare a companiilor de turism, protecția și valorificarea patrimoniului moștenit, conduita localnicilor față de turiști și antreprenori. În lipsa acestor strategii proprii, de regulă, activitatea de turism și organizare a agrementului se desfășoară hao-

tic, fără impact asupra bugetului local, cu implicarea slabă a populației băștinașe și cu degradarea mediului natural sau a moștenirii istorice.

Experiența internațională arată că succesul produselor ecoturistice este asigurat de faptul că se detașează de turismul de masă, care produce aglomerații urbanizate, poluare, servicii standard, predominarea distracțiilor față de elementul cognitiv. *Recomandările în această ordine de idei sunt:*

- serviciile ecoturistice necesită o poziționare clară ca alternativă a turismului de masă, pentru a putea fi comercializate;
- mesaje în mass-media nu numai despre fra-

gilitatea naturii, dar, în primul rând, despre unicitatea și semnificația ariilor naturale;

- compensarea lipsei de informații generale despre ecoturism;
- maximizarea preciziei mesajului prin promovarea imaginilor unei destinații sau a unei experiențe inedite;
- motivarea sporită și imaginile avansate generează dorința de a repeta vizitele ariilor naturale;
- promovarea destinației ecoturistice prin „viu grai” este cea mai productivă și rentabilă metodă promoțională.

Bibliografie:

1. Victor T.C. Middleton, J. Clarke. *Marketing in Travel and Tourism*, Butterworth-Heinemann, UK, 2001.
2. B. Boniface, Ch. Cooper. *World destinations casebook*, Elsevier Butterworth-Heinemann, UK, 2005.
3. M. Bucur-Sabo. *Marketing turistic*, Editura Irecson, București, 2006
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1065 din 02.09.2003 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare durabilă a turismului în Republica Moldova în anii 2003-2015 //Monitorul Oficial 196-199/1118, 12.09.2003
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 242 din 01.03.2005 cu privire la aprobarea Programului Național „Satul moldovenesc” (2005-2015) //Monitorul Oficial 71-73/471, 17.05.2005

Recenzent: prof. univ. dr. hab. E. Turcov

STRUCTURA MESAJULUI PUBLICITAR

Lect. sup. univ. Svetlana DRAGANCEA, ASEM

Le message publicitaire représente une image et un texte. Chaque élément a un rôle à jouer dans cette structure publicitaire. Il s'agit d'une cohabitation, d'une collaboration et d'une conjugaison des deux composantes en respectant certaines règles.

Publicitatea reprezintă o structură. Prin noțiunea de „structură publicitară”, referindu-ne la presă, subînțelegem un ansamblu constituit din elemente lingvistice și iconice. Mesajul publicitar conține un text și o imagine. Ambele componente se conjugă în vederea obținerii unui mesaj mixt, cât mai explicit și mai convingător, pentru a îndemna consumatorul să cumpere produsul din publicitate. Pentru a vedea cum au evoluat în timp textul și imaginea și pentru a constata ceea ce reprezintă publicitatea la ora actuală, ne vom referi la originea publicității.

Inițial, cuvântul **publicitate** nu însemna altceva decât explicația pe care o dă DEX-ul (1996:868): „*Faptul de a face cunoscut un lucru publicului; difuzare de informații în public; caracterul a ceea ce este public*”. Primele urme de publicitate comercială le găsim în Antichitatea Romană. Pe Forum erau expuse niște table ce anunțau vânzări. În Evul Mediu erau persoane mandatate să strige pe străzi informații cu caracter politic sau comercial. Existau locuri publice rezervate acestor declarații. Între Evul Mediu și

mijlocul secolului al XIX-lea publicitatea era fie un afiș, fie un manifest publicitar în care predomina imaginea. Cauza principală a absenței textelor scrise în publicitatea din acea perioadă era analfabetismul. Însă, la sfârșitul secolului al XIX-lea, începutul secolului al XX-lea, odată cu introducerea școlarizării obligatorii, această tendință a scăzut. Textul ocupă un loc din ce în ce mai important în publicitatea din presa scrisă, deoarece imprimarea fotografiilor pentru epoca dată prezenta niște dificultăți de ordin tehnic. Când procedeele de imprimare s-au îmbunătățit considerabil, obstacolele tehnice au fost lichidate. Progresul tehnic (tipografie, ilustrare, hârtie) a avut repercusiuni importante în istoria comunicării. Calitatea de informare (prin text) cedează locul motivațiilor de ordin afectiv, de seducere, reprezentare în publicitate prin imagine. Evoluția imaginii publicitare atestă o tendință spre reducerea textului din publicitate și simplificarea elementelor iconice care se rezumă la excluderea elementelor secundare, purtătoare de valori ale produsului.

Cele două forme de expresie: iconică și scrisă, coexistă în mesajul publicitar. Ambele sunt produsul unei civilizații ale cărei inovații își găsesc reflectare în mesajul publicitar verbal-iconic: tipografie, psihanaliză, descoperiri, inovații tehnice și până la fantasme și mituri pe care le putem identifica în publicitatea contemporană. Geneviève Cornu (1990:95) susține că totul poate fi exprimat printr-o singură componentă iconică, de parcă s-ar putea evita din ce în ce mai mult scrisul. Unora această confuzie a mijloacelor de comunicare prin imagine le va părea fatală pentru scriere; altora penetrația iconicului – o îmbogățire și o evoluție a mijloacelor de exprimare. Textul și imaginea din mesajul publicitar contribuie la transformarea procesului de comunicare. N.Evraert-Desmedt (1984 :266), referindu-se la importanța acestora, susține că îmbinarea lor pare indispensabilă pentru a asigura o bună funcționare a comunicării.* Dominique Quessada (2002 :119) afirmă că imaginea publicitară este fabricată pentru a ilustra un text, aceasta fiind o strategie de comunicare elaborată de către emițător, având în vedere că discursul publicitar cere o luare de poziție față de obiecte, adică față de etică.

Se întâmplă rar ca o imagine să impună un sens unic, fapt întâlnit de regulă atunci când ne exprimăm în cuvinte. Termenul de „polisemie” este aplicabil nu doar la cuvinte, ci și la imagine. O imagine poate reprezenta un obiect, o persoană, ea poate, de asemenea, avea diferite interpretări, diferite conotații.

Mesajul lingvistic servește la fixarea șirului de semnificații pe care le produce polisemia imaginii. A începe examinarea publicității cu imaginea și nu cu textul poate genera mai multe posibilități asociative. În publicitatea

„Deutsche Bank” imaginea reprezintă o broască țestoasă care, în absența textului, ne poate permite diferite interpretări. Mesajul lingvistic decide, condiționează, accentuează un anumit sens din ansamblul de sensuri propuse de imagine. Același comentariu ar putea avea și marca „Scabal”. Ne putem imagina multe lucruri fără a citi cuvintele „Des tissus et des hommes”, astfel înțelegând că e vorba de stofe, deși cei care o dată au cumpărat sau au purtat haine confecționate din stofe de marca „Scabal” vor înțelege imediat despre ce produs este vorba. Eric Le Neuder (2003 :10) consideră că mesajul lingvistic servește de pilon ce limitează numărul asocierilor posibile, legate de această imagine. Blanche Grunig (1998:18), referindu-se la sensurile pe care le poate vehicula textul și imaginea în manifestul publicitar, a remarcat că, de fapt, aceste două componente se conjugă pentru a repeta o dată vizual și altă dată lingvistic unul din sensurile posibile. Ambele „tipuri de talente artistice” se îmbină pentru a crea un sens unic al manifestului, favorizându-se reciproc***.

Actualmente, avem un echilibru între text și imagine, care variază în funcție de produs, de scopul publicității (de a informa sau seduce). Lugin Gilles și Pahud Stephanie (2001:8) consideră că posibilitățile tehnice actuale au ajuns să genereze și să desăvârșească cele două sisteme, care îndeplinesc funcții complementare: imaginea seduce consumatorul, textul îl informează.

Locul fiecărui element din cadrul mesajului publicitar este stabilit de anumite reguli. Deși numărul publicităților ce pot fi create este infinit, ele vor respecta, în linii mari, aceste reguli.

Iată, mai jos, modelul de bază:

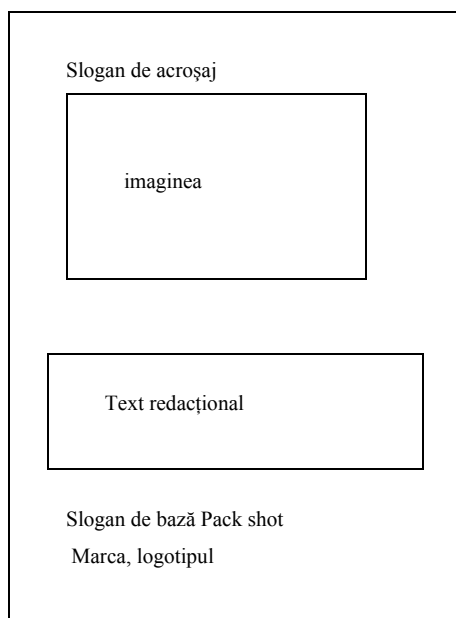


Figura 1

* „La conjonction des deux semble en effet indispensable pour assurer le bon fonctionnement de la communication”.

** „Le rapport aux objets, donc à l'étiquette, un certain nombre de catégories essentielles, mises en avant par la publicité comme ses moyens et ses buts, ne cesse de promettre le bonheur aux humains”.

*** „Le contexte verbal est travaillé pour favoriser l'un de ses sens et l'image (le contexte „iconique”) est travaillé pour favoriser l'autre”.

Elementele lingvistice reprezintă trei tipuri de slogane. Cel de acroșaj se află în partea de sus (head line) a publicității și este devizul produsului:

„Ei joacă, tu câștigi!” (publicitatea Voxtel), „Să ne auzim de bine!” (publicitatea Moldcell), „Lumea visurilor mele!” (Alina Electronic, figura 1). Scopul este acela de a atenționa receptorul și de a-l face să memoreze promisiunea publicitară. În partea de jos (base line) se găsește *sloganul de bază*, care sintetizează strategia economică sau „promisiunea” mărcii, furnizând informații suplimentare despre produs sau se adaugă la textul de redacție și sloganul de marcă; este, de fapt, deviza mărcii pe termen lung și devine indisolubilă cu marca: „Creează-ți propriul confort!” (Termogazservise), „Voxtel se gândește la tine!”, „Узменим жизнь к лучшему!” (Alina Electronic, figura 1).

Textul de redacție este argumentativ, obiectiv și informativ, situat în partea de jos a publicității. Redactat cu caractere mici, el este citit rar, deși persoanele care sunt interesate de produs îl citesc. Denumirea mărcii și logotipul țin locul semnăturii în anunțul publicitar, de exemplu: rețeaua de magazine „Alina Electronic” cu produsele de marca Philips, Volkswagen, Moldcell, Orange, Land Rover. Deoarece publicitatea este mereu în căutarea inovațiilor, adesea cuvintele nu pot fi explicate decât prin imaginea pe care o vedem în mesajul mixt. Aceasta vine în ajutor textului. Potrivit Martinei Joly (1999:36), imaginea este considerată un limbaj universal. Ea nu necesită traducere, e pe înțelesul tuturor.

În plus la cele enumerate referitor la nocivitatea produsului, oferte speciale, participări la concursuri, adrese, elemente care pot fi numite „sateliți”, vom remarca obiectul atenției noastre în acest studiu – imaginea publicitară. Aici produsul este prezent adesea în ambalajul de origine, precum consumatorul îl va găsi în vânzare. El poate fi obiectul central în imagine sau îl putem vedea în partea dreapta de jos a manifestului.

Reprezentarea schematică a părților componente ale structurii publicitare am făcut-o ținând cont de publicitățile examinate și, în mare parte, această schemă este respectată, dar sunt numeroase exemplele când unul dintre aceste componente este omis.

Să definim, în continuare, tipurile de lectură a structurii publicitare. Pentru ca cititorul să găsească sensul structurii publicitare într-un timp cât mai scurt, elementele acestea sunt localizate astfel, ca privirea să cadă pe suprafețele ce poartă informațiile cheie: reprezentarea produsului, denumirea mărcii și logotipul ei. Or, mesajele publicitare sunt rar citite de la un capăt la altul din lipsa cronică de timp. Dacă cititorul este obișnuit să dea un sens la ceea ce vede pe paginile presei, atunci o multitudine de factori, precum: *culorile, aranjarea în pagină, proporțiile, tonalitățile, armonia și contrastul, formele, caracterul li-*

terelor îl vor constrânge să privească structura publicitară într-o anumită ordine. Mulți autori (Cossette C., 1983:199-226; Minot F. 2001:132) au scos în evidență anumite feluri de a parcurge pagina cu privirea. Una dintre ele este *în formă de Z*, care pleacă din partea stângă de sus a paginii și se încheie în cea de jos în dreapta. Această lectură este proprie occidentalilor care, după o primă privire, vor reveni la elementele ce li s-au părut interesante. Acest model e preferat de către machetiștii care concep și execută publicitatea. Paralel cu modelul numit, publicitatea se servește și de alte moduri de a privi o imagine, care au la bază organizări geometrice. *Privirea circulară* pornește din colțul stâng din partea superioară a paginii, parcurge pagina reducând circumferința până va cuprinde toată suprafața. *Privirea în oglindă* se efectuează în principiu în jurul unei axe orizontale sau verticale. Tipul de publicitate creează argumentația pe principiul de comparație, „fără” și „cu”, „mai înainte” și „după”. Atunci când anunțul este fragmentat în benzi verticale și orizontale, e cazul *privirii cadrlate*. Anunțurile ce solicită o atare lectură reprezintă o bandă desenată sau diferite spații ce nu sunt unite între ele, care par a fi lăsate în dezordine. Evident că există și alte arhetipuri ce țin de alte configurații geometrice, care sunt folosite pentru a surprinde receptorul și a-i propune o lectură neobișnuită a structurii publicitare. Aceste tipuri de privire nu se exclud una pe alta și receptorul are libera alegere cum să examineze structura publicitară, cu atât mai mult că aceasta se face în mod conștient.

În încheiere, vom remarca importanța deosebită a sistemului de comunicare publicitară. Comunicarea se face cu ajutorul structurii publicitare ce conține două mesaje: *iconic* și *verbal*. Fiecare din aceste două mesaje are un rol în tandemul imagine-text, dar nicidecum de pe poziții concurente, ci de colaborare, coabitare, complementare în scop comercial. Deoarece publicitatea este mereu în căutarea inovațiilor, adesea cuvintele nu pot fi explicate decât prin imaginea pe care o vedem în mesajul mixt și care vine în ajutor textului. Atât caracteristicile imaginii, cât și cele ale textului nu sunt actualizate decât printr-o lectură individuală a acestora. Fiecare receptor interpretează din punct de vedere calitativ și cantitativ mesajul cu multe conotații în funcție de „background” (nivelul intelectual) individual și social (istoria vieții, apartenența culturală, cunoașterea simbolurilor și a miturilor, susceptibile de a fi recunoscute într-un mesaj).

Prezența verbalului și a iconului în același mesaj nu înseamnă doar suma lor (text+imagine), ci o interacție (text <-> imagine), care generează un sens nou, suplimentar. Acest principiu ar trebui luat în considerare atunci când se creează publicitatea. Lectura textului și a imaginii nu este o recepționare pasivă a sensului de către cititor, de aceea problema complexității mesajului publicitar devine și mai importantă.

Bibliografie:

1. Cornu G., *Sémiologie de l'image dans la publicité*, Les éditions d'organisation, – Lyon, 1990
2. Cossette C., *Les images démaquillées*, – Québec, Editions Internationales, 1983
3. Dicționar Explicativ al Limbii Române, Univers enciclopedic, – București, 1996
4. Evraert-Desmedt N., *La communication publicitaire*, Etude semio-pragmatique, Questions de communication 12, Cabay, Libraire éditeur, – Louvain la Neuve, 1984
5. Grunig Blanche., *Les mots de la publicité*, CNRS Editions, – Paris, 1998
6. Joly M., *Peut-on apprendre à voir?* (ouvrage sous la direction de Gervereau G.), éd. L'image et l'Ecole nationale supérieure des beaux arts, – Paris, 1999
7. Le Neuder E., *L'intention de voir ce qui ne se voit pas*, Etude sémiologique d'une Publicité Gaz de France, Presses Université d'Angers, 2003
8. Lugin, G.&Pahud, S., *Le rapport texte/image: une relecture de l'article Le texte et l'image de Laurence Bardin Communications In*, Lausanne, FRP, 06/2001
9. Minot F., *Quand l'image se fait publicitaire*, – Paris, l'Harmattan, 2001
10. Quessada D., *Le discours publicitaire est devenu le maître des discours*, Politis, N° 692, 2002

Recenzent: conf. univ. dr. T. Geru

FINANȚAREA INTERNAȚIONALĂ ȘI GESTIUNEA AJUTORULUI STRĂIN

(sau care sunt condițiile ca ajutorul exterior să poată promova reformele?)

*Conf. univ. dr. Andrei PETROIA;
St. Oleg GLIBICIUC, ASEM*

Les analyses des évolutions de l'aide et des réformes dans les différents pays montrent une relation étroite entre eux. Dans cet article, pour la période de la fin du XX^{ème} siècle, il est examiné le cas de la République de Moldavie en ce qui concerne l'aide extérieure qui peut promouvoir les réformes dans certaines conditions (y compris la stabilité politique, bonne gouvernance etc.). Ici sont présentées diverses réactions des différents représentants de la société moldave aux conditions des bailleurs de fonds. De même, il est mentionné qu'à coté de conditionnalité des bailleurs de fonds, il faut augmenter la responsabilité du pays pour la politique économique. Si le Gouvernement s'est engagé à obtenir tels ou tels résultats, il doit respecter les obligations prises par lui-même.

Odată, R.Dornbusch, fost profesor al Fondului de științe economice din cadrul WTI, fost consilier economic principal al BM și FMI, într-un interviu a menționat: „Oare politica FMI este prea rigidă, chiar denaturată, conducând economia țărilor la faliment? Oare anume acesta este vinovat pentru toate consecințele sociale teribile ale crizelor financiare recente? FMI e teribil în previziunea crizei, slab în supraveghere, dar este exact și reușit, în dată ce afacerile vor atinge tratărea posttraumatică”.

Analizele evoluțiilor ajutorului străin și ale reformelor în diferite țări arată o legătură strânsă între acestea.

După părerea noastră, în prezent, ajutorul din exterior poate promova reformele într-o țară cum este Republica Moldova, conformându-se următoarelor condiții:

1. Stabilitatea politică.
2. Prezența unor structuri competente în gestiunea ajutorului străin.
3. Buna guvernare.
4. Nivelul foarte scăzut al corupției.
5. Prezența unor condiții economice și sociale, care permit o utilizare efectivă și eficace a ajutorului.
6. Absența (sau cel puțin soluționarea cât mai posibilă) a problemelor instituționale.
7. Transparența și înțelegerea tuturor etapelor fiecărei reforme.
8. Buna corelare și coordonare a acțiunilor tuturor donatorilor de fonduri.

În domeniul politic, poate fi menționat faptul că, odată cu declarația independenței, Moldova a pierdut cel puțin 5 ani – timp în care, practic, n-au fost efectuate reforme. Economia a degradat, nivelul de viață a scăzut radical și nimeni n-a executat legislația. Principalele cauze care au condus la această situație erau confruntările dintre liderii partidelor politice, precum și între unele partide. De asemenea, cauza esențială a problemelor noastre poate fi considerată situația actuală a puterii, când nu toate responsabilitățile sunt

delimitate într-un mod clar. Avem mulți politicieni care nu sunt capabili să administreze. (Aici ne referim doar la o perioadă concretă în scopul cercetării date – perioada de după criza financiară din Rusia din anul 1998).

Fenomenul corupției care s-a infiltrat în relațiile atât dintre persoanele de la putere, cât și între oamenii simpli reprezintă o consecință a „neîncrederii” în structurile puterii de stat.

Agenția Internațională *Moody's Investors Service*, de mai multe ori, reducea ratingul monetar al țării noastre, inclusiv binecunoscutul rating al Euro-obligațiunilor emise de către R.Moldova. Drept exemplu elocvent putem aminti că pe parcursul ultimilor trei ani ai mileniului trecut, ratingul s-a micșorat în 4 pași: de la Ba2 în 1997 la B3 în 2000. „*Moody's*” explică această reducere a ratingurilor prin stoparea temporară sau totală a importurilor din partea agențiilor energetici. O altă cauză a scăderii, după aceeași sursă, era situația economică și politică dificilă în țară. Conflictul de lungă durată dintre Președinte și Parlament s-a finalizat, după câte știm, cu o agravare a relațiilor cu Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială din cauza atitudinii refractare a Legislativului în ce privește transformările structurale în ansamblu și privatizarea întreprinderilor de vinificație și tutun. Adversarii privatizării întreprinderilor vizate spuneau că statul trebuie să păstreze aceste întreprinderi în posesiunea sa ca o ramură strategică pentru economia Moldovei.

Trebuie să menționăm că printre consecințele negative ale întreruperii relațiilor cu acești principali donatori de fonduri și ale scăderii ratingului au fost creșterea ratei dobânzii pentru împrumuturile oferite de creditorii rămași, ceea ce a mărit sumele pentru deservirea datoriei externe pe viitor. Deservirea majorată a datoriei, la rândul ei, va deturna resursele bugetare destinate reformelor scontate, astfel va crește nivelul deficitului bugetar (de aici decurg și alte consecințe).

În domeniul economic, am dori să ne oprim asupra condițiilor care au fost create de facto recent în econo-

mia Moldovei. În primul rând, e vorba de anumiți indici macroeconomici care sunt legați de datoria externă a țării și care, din nefericire, nu atrag nici investitori străini privați, nici mari donatori de fonduri multilaterale și bilaterale.

Cu acești indicatori ce vizează capacitatea Moldovei de a deservi datoriile sale (vezi tabelul 1), e foarte dificil

a găsi donatori de fonduri și a-i asigura că mijloacele acordate de ei vor fi rambursate în termenele stabilite.

Ameliorând acești indici, R.Moldova mai poate avea șansa de a obține ajutor din exterior, care ar facilita trecerea la perioada de tranziție cu succes. Aceasta e strâns legat de factorii (condițiile) menționați mai sus.

Tabelul 1

Indicii macroeconomici vizând datoria externă a Moldovei

(datoria pentru resursele energetice este exclusă)

	Unitatea de măsură	1998	1999
Datoria externă la finele perioadei	milioane \$	1112,74	1069,74
Datoria externă guvernamentală*	milioane \$	832,93	766,47
Datoria externă / PIB	%	65,5	92,2
Datoria externă / populație**	\$ / locuitor	305,7	297,15
Plata datoriei externe (după grafic)	milioane \$	213,34	248,39
Plata reală a datoriei externe (plățile efective) <i>dintre care: principalul dobânda</i>	milioane \$	160,93	198,70
	- // -	112,20	144,82
	- // -	48,73	53,88
Deservirea datoriei externe (după orar) / exportul de bunuri și servicii	%	27,61	43,34
Deservirea reală a datoriei externe / exportul de bunuri și servicii	%	20,80	34,67
Deservirea reală a datoriei externe în procente / exportul de bunuri și servicii	%	6,30	9,40
Deservirea datoriei externe guvernamentale (după grafic)	milioane \$	124,71	108,61
Deservirea reală a datoriei externe guvernamentale <i>dintre care: principalul ratele</i>	milioane \$	75,59	89,39
	- // -	41,48	47,50
	- // -	34,11	41,89
Deservirea reală a datoriei externe / veniturile bugetului consolidat	%	14,92	30,69

Sursa: Banca Națională a Moldovei, Raport Anual, martie 2000.

NB: * include datoria guvernamentală directă și datoria garantată de Guvern

** numărul populației fără Transnistria

În al doilea rând, e necesar de a crea condiții fiscale favorabile pentru toate fluxurile de ajutor străin. Uneori, apar asemenea situații bizare când creditorii refuză să împrumute, fiindcă cunosc de la bun început că, din cauza sistemului de impozitare, doar o parte a ajutorului ajunge la destinație. Aici, este obligatoriu să menționăm că organizarea unei bune monitorizări și a unei evaluări profesionale pe etape a fiecărui proiect ar permite donatorilor să aibă încredere în țările destinate.

În pofida celor relatate, considerăm că face să recurgem la ajutorul din exterior doar în cazul situațiilor urgente, argumentate prin proiecte bine elaborate și justificate, precum și prin lipsa reală a surselor interne de finanțare.

De exemplu, Guvernul Republicii Moldova, după „pierderea” ajutorului din partea principalilor donatori de fonduri, a început să caute posibilități pentru a continua reformele începute în interiorul țării. Reprezen-

tanții organizațiilor financiare internaționale au spus că Moldova putea să aibă următoarele consecințe în urma suspendării finanțării externe: rezervele Băncii Naționale a Moldovei (BNM) puteau să se diminueze brusc, acordarea creditelor de către BNM Guvernului (sumele creditelor destinate economiei) putea să scadă și, în fine, Executivul ar fi fost obligat să reducă cheltuielile bugetului. Nu erau excluse nici chiar efectele inflaționiste.

Pentru moment, se poate observa că Guvernul a reușit să organizeze toate afacerile sale la un nivel care permite asigurarea cheltuielilor bugetare preconizate, inclusiv serviciul datoriei externe, din veniturile interne. După suspendarea finanțării de către marile organisme internaționale, Guvernul a adoptat un nou plan de acțiuni. Acest program a stipulat, în particular, restructurarea datoriilor externe, emiterea noilor obligațiuni pentru acoperirea deficitului bugetar, optimizarea cheltuielilor, majorarea asistenței fiscale, lupta contra

economiei tenebre și a corupției etc. Efectuând toate aceste măsuri, Guvernul a prevăzut prezența unei enorme sume suplimentare în buget.

De asemenea, sunt prezente diferite reacții ale diferitor reprezentanți ai societății moldovenești privind condițiile creditorilor. Sunt persoane care au criticat organizațiile financiare internaționale, declarând că memorandumul, semnat la finele anilor '90 cu FMI, aduce prejudicii producătorilor autohtoni. Deși apreciau pozitiv integrarea între Guvernul Moldovei, pe de o parte, și Banca Mondială și FMI, pe de altă parte, considerau că aceste instituții au condus la o deschidere excesivă a frontierelor Republicii Moldova și au „înlănțuit” producătorii autohtoni.

În cadrul întrevederilor cu experții Băncii Mondiale, deputații Comisiei Parlamentare pentru sănătate și protecție socială au menționat că Moldova nu poate accepta un credit de la BM destinat reformei în cadrul medicinei, pentru că acest credit prevede utilizarea a 20% pentru administrarea proiectului reformei. În același timp, deputații considerau că proiectul reformei, care prevede lichidarea multor spitale și dezvoltarea medicinei primare, are un cost social ridicat și va provoca o revoltă a medicilor. În plus, ei susțineau că proiectul în cauză nu este în concordanță cu programul dezvoltării medicinei adoptat de Guvern, care prevede

instituirea medicinei prin asigurări. Alți deputați au acuzat BM și FMI de faptul că acestea vor să acorde credite pentru a obține anumite profituri, efectuând învățământul în străinătate al medicilor moldoveni și salarizând din contul creditelor experților străini.

Reprezentanții sindicatului „Sănătate” nu susțineau condițiile BM referitoare la închiderea sau lichidarea anumitor instituții medicale, pentru că prin aceste măsuri vor fi concediați mulți medici, astfel populația va pierde ultimele posibilități de a avea cel puțin acces la spitale, în timp ce nivelul de creștere a maladiilor incurabile și cronice este apreciat ca fiind galopant. Din cauza lipsei mijloacelor de tratament, oamenii nu pot să se interneze în spitale, dar totuși aceasta nu înseamnă că e necesar de a închide spitalele.

Considerăm că toate acestea ne vorbesc despre faptul că este necesară o apropiere de condițiile puse de către toți furnizorii de fonduri. Situația țării trebuie bine studiată în toate domeniile. Uneori, poate fi observat formalismul condițiilor, ceea ce este inacceptabil în domeniul acordării ajutorului.

Totuși, pe lângă condiționarea creditorilor, e necesar a menționa că trebuie ridicată responsabilitatea țării în politica economică. Dacă Guvernul s-a angajat să obțină un rezultat sau altul, trebuie să respecte obligațiile luate.

Recenzent: conf. univ. dr. A. Șestacovscaia

POTENȚIALUL DE EXPORT AL PRODUSELOR VINICOLE – SINTAGMĂ SAU CERTITUDINE?

Drd. Olga BEJENARU, ASEM

In the conditions of market economy and development of international relations, a special attention is paid to the export of the local products on the external market.

The wine industry is traditionally the strongest sector of the national economy and, in the same time, it is the sector in which Moldova has an international name. In Moldova, wine is produced since ancient times. The Republic became the main exporter of wine on the internal market of USSR, each second bottle of wine and each third bottle of champagne being produced in Moldova or from raw materials of Moldovan origin. The export capacity of the Moldovan wine products was the most competitive in relation to price / quality, an advantage which seem to disappear.

Promovarea exportului produselor autohtone pe piața externă devine o condiție pentru Republica Moldova în condițiile economiei de piață și extinderii relațiilor comerciale internaționale.

Industria vinicolă este în mod tradițional cel mai puternic sector al economiei naționale, precum și sectorul în care Moldova se bucură de renume internațional. În R.Moldova, vinul se produce din cele mai străvechi timpuri. Republica devenea cel mai mare exportator de vinuri pe piața internă a URSS, fiecare a doua sticlă de vin și fiecare a treia sticlă de șampanie era produsă la noi sau din materialele primare de proveniență moldovenească, suprafața

totală a viilor constituia peste 220 000 de hectare, care dădeau circa 1 140 000 tone de struguri, din care se produceau 42 de mln de decaltri de vin, astăzi fiind deja o sintagmă.

Potențialul de export al produselor vinicole moldovenești era cel mai competitiv în raportul calitate/preț, avantaj ce pare a se pierde în timp. Începând cu 1985, suprafețele de viță-de-vie din toată lumea se reduc cu 1-2% în an. În Moldova, acest proces începuse deja în 1975. Reducerea suprafețelor de viță-de-vie în ultimele decenii a influențat și cantitatea de produse alcoolice produse în lume, de la 325 mii dal în 1987 la 265 mii dal în 1993.

Tabelul 1

Suprafața viilor în 1975-1995 (mii hectare)

	1970	1975	1980	1985	1990	1992	1994	1995
Suprafața plantațiilor de viță-de-vie	251	287	256	220	201	193	186	194

Sursă: Anuarul Statistic al Republicii Moldova în 1995, Chișinău 1996, p.292

Tabelul 2

Suprafața viilor în 2001-2005 (mii hectare)

	2001	2002	2003	2004	2005
Suprafața plantațiilor de viță-de-vie	155	152	149	146	147

Sursă: bazată pe informația Agenției Agro-Industriale “Moldova-Vin”

În scopul redresării acestei situații a fost elaborat și implementat “Programul prezidențial de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020”, ce are drept scop dezvoltarea ramurii vinicole, inclusiv prin extinderea plantațiilor de viță-de-vie. (În conformitate cu acest program, pentru anii 2002-2020, roada medie de struguri, luându-se în calcul și plantațiile noi, va constitui 8 tone la hectar, productivitatea masivelor existente urmând să nu coboare sub 4-5 tone la hectar. Se prevede ca spre anul 2015 media să urce la 6,95 tone la hectar. Pe parcursul aceleiași perioade de timp vor fi defrișate 65 mii de hectare de vii bătrâne și plantate 60 mii de hectare de vii tinere. Corespunzător, va crește volumul total al roadei de soiuri tehnice, atingând cifra de 460 mii tone în 2020, va spori calitatea strugurilor recoltați, deci și a vinurilor produse.

Inclusiv în acest scop, la finele anului 2006, se aprobă și se lansează „Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015”, care constă în crearea mediului de afaceri favorabil

pentru activitatea investițională, ce stimulează fluxul de investiții în țară și contribuie esențial la creșterea potențialului de export.

În același scop au fost majorate esențial și subvențiile pe anul 2007, pentru înființarea plantațiilor vitivinicole și stimularea producției calitative de vinuri. Din suma de 327 mln lei din Fondul de susținere a agriculturii, un sfert – 87 mln lei – sunt planificați să fie destinați susținerii sectorului de viță-de-vie.

În plus, arealul vitivinicol al țării urmează să fie delimitat în 4 regiuni/zona: Codru (Centrală), Sud-Estică (Purcari), Zona Sudică (Cahul) și Zona Nordică (Bălți), 22 de centre și 83 de plaiuri vitivinicole. O astfel de hotărâre a fost aprobată de Guvern, la 22 noiembrie 2006, la propunerea Agenției Agroindustriale „Moldova-Vin”.

La ora actuală, în Republica Moldova sunt cultivate o varietate de soiuri de viță-de-vie, dintre care: soiuri europene – 70%, soiuri caucaziene – 14%, soiuri autohtone – 16%. Structura acestora, conform tipurilor tehnologice, este reprezentată în figura 1:

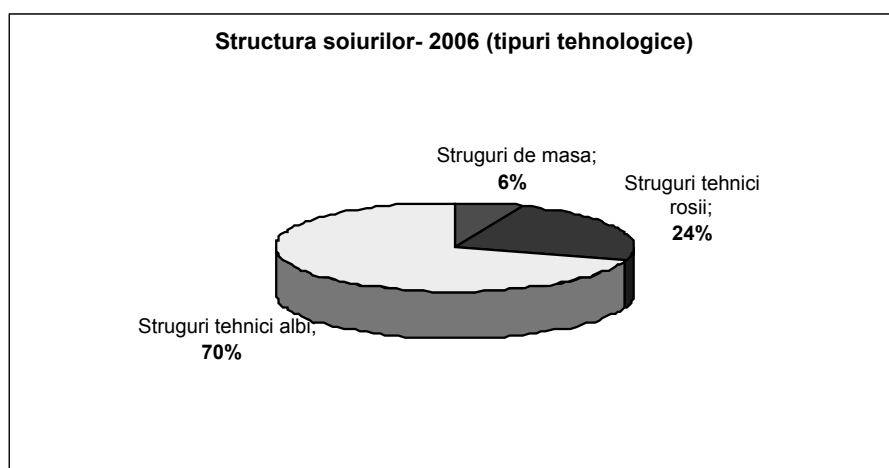


Figura 1. Structura tipurilor tehnologice

Sursă: Realizată în baza informației prezentate de Agenția Agro-Industrială “Moldova-Vin”

Potrivit estimărilor, piața mondială a vinului ar putea crește cu aproape 10 la sută, până în 2010, mai ales ca urmare a recentelor clasări ale Chinei și Rusiei în primele 10 țări consumatoare, informează AFP, Rompres și ziarul financiar electronic www.smartfinancial.ro.

În anul 2010, piața mondială a vinului poate ajunge la 117 miliarde de dolari (90 miliarde euro), adică la o creștere de 9,4 la sută între anii 2005 și 2010, conform unui studiu prezentat de Vinexpo, cel mai mare târg de profil din lume, care are loc în

fiecare vară în orașul francez Bordeaux. Astfel, Franța va fi „detronată” în 2010 de Statele Unite ale Americii și Italia în topul consumului mondial de vin, potrivit Vinexpo. Consumul de vin al Statelor Unite va atinge 27,3 milioane de hectolitri în 2010, de la 23 milioane în 2005, întrecând consumul de vin din Franța, care va scădea la 24,9 milioane de hectolitri, de la 27,4 milioane de hectolitri în 2005.

Piața vinului, fără a include șampania, va atinge un nivel de 22,8 miliarde de dolari în 2010, față de 19,2 miliarde în 2005, cea mai mare creștere urmând

să o înregistreze sticlele de vin cu un preț ce depășește cinci dolari. Italia va rămâne a doua piață în ceea ce privește consumul de vin în 2010, cu un consum de 27,2 milioane de hectolitri. În total, piața vinurilor slabe, cu un conținut de alcool de sub 15 grade va crește din punctul de vedere al volumului de la 211,9 milioane de hectolitri în 2005 la 224,8 milioane de hectolitri în 2010. Piața băuturilor alcoolice va atinge o valoare de 180,7 miliarde de dolari în 2010, tequila, cognacul și romul urmând să înlocuiască votca în topul băuturilor cu cea mai mare creștere.

Tabelul 3

**Rezultatele activității industriei vinului și alcoolului în anul 2006,
în comparație cu perioada respectivă a anului precedent**

Denumirea producției	Unitatea de măsură	Anul		% executării față de anul 2005
		2006	2005	
Vin de struguri îmbuteliat	mii dal	8959	24053	37
Vinuri spumante și spumoase	mii sticle	7001	15995	44
Divin	mii dal	569	876	65
Brandy, votcă și alte băuturi tari	mii dal	1665	2298	72
Alcool etilic	mii dal	994	1416	70

Sursă: bazată pe informația Agenției Agro-Industriale “Moldova-Vin”

Însă, în baza datelor din tabel, putem observa că rezultatul activității industriei vinului în 2006 este mult mai slab, comparativ cu anul precedent. Cauza esențială a acestei situații a fost interzicerea livrărilor și a comerțului de vinuri moldovenești pe piața Rusiei, embargo impus la 27 martie 2006. Acest fapt s-a produs, deoarece Rusia a avut o cotă de circa 80% în totalul exporturilor vinicole moldovenești.

Măsura a avut un puternic impact asupra economiei, în condițiile în care o treime din PIB era asigurat de sectorul vitivinicol. Exporturile de vinuri reprezentau anterior până la 30% din livrările externe de mărfuri autohtone. Creșterea economică a încetinit, industria și exporturile au intrat pe semnul minus pentru prima dată în mai mult de șase ani. În 2006, Republica Moldova a exportat vinuri și alte produse alcoolice în mărime de 173 mln USD, cu circa 45% mai puțin decât în 2005, iar fabricarea băuturilor alcoolice distilate s-a redus cu 31%, altfel spus, fabricarea vinului a scăzut de două ori și, potrivit unor date pesimiste, fiecare întreprindere valorifica doar a zecea parte din potențial. Conform comunicatului Uniunii Oenologilor Moldovei,

producția vinicolă stocată în Rusia, până la impunerea embargoului, este evaluată la 180 mln USD, care deja este înregistrată drept pierdere.

Astfel, cu certitudine putem spune că potențialul de export al Republicii Moldova depinde mult de reorientarea geografică a comerțului exterior, însă și de ponderea enormă a materiei prime în structura sa. La începutul anilor 1990, peste 50% din vinul exportat era vinul brut, materia primă realizată la un preț de 3-5 ori mai inferior decât cel a unei cantități identice îmbuteliată.

O situație asemănătoare, dar nu de asemenea proporții, s-a produs și în anul 1996, când în urma acțiunilor întreprinse de Federația Rusă – introducerea monopolului de stat la producția și importul de băuturi alcoolice în Rusia, țara noastră pierde un segment important din piața acestei țări.

Un alt exemplu ar fi diminuarea producției industriale de băuturi alcoolice în anii 1998-1999, ca rezultat al crizei economice din Rusia, legată de devalorizarea rublei rusești, ceea ce se răsfrânge direct asupra situației economice a R.Moldova în ansamblu.

Tabelul 4

Producția de băuturi alcoolice

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Divin, mii dal	306,7	286,7	307,9	426,7	595,6	674,1	661,1	727,2
Vinuri spumante, mii dal	1345	519	675	416	584	613	739	931
Vinuri naturale, mil. dal	19,1	12,0	6,7	10,7	15,5	14,8	19,1	30,6

Sursă: în baza informației Biroului Național de Statistică al RM

Acest fapt denotă o dependență excesivă față de piața de desfacere rusă, ceea ce necesită o reorientare urgentă a piețelor naționale.

Reorientarea parțială a comerțului exterior spre Uniunea Europeană, precum și reducerea la minimum a materiei prime exportate poate duce nu doar la creșterea potențialului de export al producției viticole, ci și a potențialului economic în ansamblu al Republicii Moldova, ce este condiționat de complexul agroindustrial. În plus, consumul băuturilor alcoolice pe piața mondială este în creștere și, potrivit estimărilor, va continua să crească constant cel puțin până în 2010. Evoluția este datorată creșterii consumului de alcool în toate părțile lumii: China, SUA, Rusia, Italia, țări al căror import se majorează în continuare. Potențialul de export al Republicii Moldova poate crește astfel esențial, un prim pas fiind făcut deja, deoarece în 2006 Moldova începe exportul de produse viticole către China, țară ce ne-ar putea oferi o piață de desfacere destul de semnificativă, valoarea exportului fiind de 300 mii USD. În China, pot fi întâlnite deja produsele a 12 companii din Moldova, iar în aprilie curent a avut loc un Festival al culturii și vinificației moldovenești la Shanghai, precum și o prezentare a vinurilor moldovenești în Stockholm, capitala Suediei.

Dacă e să excludem influența pieței ruse, exporturile au crescut pe un șir de destinații. Până la începutul lunii noiembrie 2006, R. Moldova a exportat către Uniunea Europeană produse viticole în valoare de 8,7 mln USD, mai mult cu 32% comparativ cu aceeași perioadă a anului 2005. În România, livrările s-au majorat de 17 ori, exporturile spre Ucraina s-au dublat, iar livrările spre Polonia au avansat cu 25%. După embargo, Chișinăul a intensificat măsurile de promovare pe alte piețe. Experții indică tot mai mult că piețele netradiționale ar fi una dintre soluțiile pentru Republica Moldova. „Piețe exotice” pentru vinurile moldovenești ar putea să fie China – deja „descoperită” de către Moldova, India, Japonia sau Suedia.

Anual, R. Moldova exportă circa 95% din vinuri și 60% din divinuri (excepție 2006). Conform datelor COMTRADE din 2003, cota-parte a *exporturilor de vinuri* moldovenești în lume constituie 1,2%, ceea ce corespunde **locului 11**. Lideri sunt: Franța (37%), Italia (17%), Spania (9%). În topul exportatorilor mondiali de *vin spumant* în 2003, Moldova a ocupat **locul 14**, cota-parte fiind de 0,3%. Aceasta deoarece exportul mondial de vin spumant este dominat de Franța (68%), Spania (10%) și Italia (8%). În topul exportatorilor mondiali de *distilate de vin* Moldova deține **locul 8**, cota-parte fiind mai mică de 2%, după Franța, Singapore, Spania, Hong Kong, Italia.

Accesul către noile piețe de desfacere, precum și creșterea potențialului de export pe piețele existente va depinde, în mare măsură, de următorii factori:

- armonizarea legislației, dezvoltarea cadrului juridic preferențial cu UE;
- conformarea la sistemele internaționale de standardizare și control al calității;
- asigurarea dezvoltării stabile și eficiente a sectorului în funcție de conjunctură, posibilitățile pieței interne și accesul la piețele externe;
- sporirea productivității, a calității și competitivității produselor vitivinicole;
- crearea unui regim stimulator pentru dezvoltarea sferei de cercetare-dezvoltare;
- pătrunderea masivă în țară a capitalului străin și explorarea la maximum a oportunităților existente, dar nerealizate;
- modernizarea tehnologiilor și introducerea unor tehnologii performante noi;
- reacția adecvată la schimbările preferințelor consumatorilor și a cerințelor piețelor tradiționale;
- diversificarea sortimentelor de produse viticole;
- oferirea de noi oportunități și avantaje de ordin fiscal, comercial atât investitorilor existenți și potențiali, cât și exportatorilor;
- controlul calității produselor exportate și combaterea contrafacerii acestora;
- promovarea politicii statului în domeniul viticulturii, fabricării și circulației producției alcoolice;
- studierea și monitorizarea pieței interne și externe de produse alcoolice;
- promovarea cooperării, participarea activă la expozițiile și concursurile internaționale și naționale de vinuri;
- promovarea intereselor producătorului autohton pe aceste piețe;
- oferirea unui suport juridic eficient și real din partea statului agenților economici.

Totodată, conform rezultatelor pentru 9 luni ale anului 2006 privind fabricarea vinurilor, divinurilor, băuturilor alcoolice derivate: din totalul de întreprinderi ce activau în ramură 30,3% (72 din 238) au fost rentabile; 66,4% (158) – nerentabile; 3,3% (8) – n-au rezultat financiar sau lipsește activitatea.

Rezultatul financiar cumulativ al ramurii a fost de – (minus) 150,6 mln lei.

Astfel, cu certitudine putem afirma că, după dezmembrarea URSS, avantajul comparativ pe care l-a avut Republica Moldova în acest domeniu prin existența unei piețe sigure și imense a dispărut, însă creșterea consumului de alcool în toate țările lumii, penetrarea produselor viticole pe piețele mondiale fac posibilă creșterea potențialului de export al produselor viticole. Moldova dispune de potențial ce merită să fie dezvoltat.

**Recenziți: conf. univ. dr. V. Lupu;
conf. univ. dr. M. Pisaniuc**

ACHIZIȚII ȘI FUZIUNI CORPORATIVE ÎN BAZA GLOBALIZĂRII

Comp. Vlad POLEARUȘ, ASEM

Global economic competition generates mergers and acquisitions of national and international companies.

Procesul globalizării nu a fost declanșat întâmplător sau spontan, el manifestându-se drept o consecință a anumitor tendințe anterioare. Totodată, a apărut ca un răspuns la crizele din domeniul economic, energetic, financiar, valutar, al materiilor prime și alimentar de la sfârșitul anilor '60 – începutul anilor '70, ce au zguduit economia lumii. El a căpătat contururi în calitate de mijloc strategic la care au apelat mari firme și mari bănci pentru asigurarea profitabilității lor indiferent de oscilațiile superficiale sau profunde ce au avut loc în diferite economii, unde acestea își au plasate capitalurile.

Henry Kissinger, secretar de stat american în perioada mandatului președintelui Richard Nixon, menționa în ianuarie 2005: „Dezvoltarea rapidă a economiei chineze și creșterea puterii de stat a Chinei sunt favorabile păcii și prosperității mondiale ... Dezvoltarea economică a acesteia a adus într-adevăr o serie de provocări, însă acestea țin de concurența internațională și se pot soluționa pe baza regulilor concurenței”¹.

„Demonstrațiile împotriva globalizării... constituie semnale de alarmă timpurii, evidențind importanța politică potențială a celor care se consideră la mila unora pe care nu le pot influența”, menționează Henry Kissinger².

Abordarea globalizării drept proces presupune analiza intrărilor, a proceselor ce au loc și a ieșirilor, care devin intrări pentru alte procese, având o evoluție și o continuitate de secole.

Viziunea noastră referitoare la **globalizarea bazată pe un proces evolutiv** o prezentăm în **figura 1**.

În sinteză, se poate spune că tabloul economiei mondiale, la ora actuală a globalizării, prezintă fluxuri internaționale tot mai largi și mai profunde ale comerțului, finanțelor, capitalului, transferului de tehnologii, informațiilor care se interferează într-o piață mondială unică integrată.

Globalizarea vieții de afaceri se realizează sub incidența activității marilor corporații transnaționale. Inovațiile tehnologice au permis circulația tot mai liberă și mai ieftină a mărfurilor, banilor, persoanelor. Astfel, actorii economici sunt nevoiți, pentru a rezista pe piață, să-și extindă sfera de acțiune în afara

granițelor naționale, recurgând la managementul transnațional în domeniul inovațiilor, producerii și desfacerii.³

Globalizarea pune într-un cadru nou și redirecționează dezvoltarea economiei mondiale.

Inevitabil, se pune întrebarea de perspectivă: cum se va desfășura mai departe globalizarea? Pentru aceasta este necesar să specificăm, desigur, cu un anumit grad de aproximație – limitele, costurile, dilemele și pariurile globalizării.

Limitele sunt definite, mai întâi, de interesele specifice ale statelor de unde provin CTN și băncile transnaționale, de nivelul, starea și posibilitățile economiilor acestor țări. În al doilea rând, CTN și marile bănci au interese ce pot deveni antagoniste, aflându-se într-o continuă competiție în diferite domenii și regiuni ale planetei. Printre modalitățile de concentrare a puterii globale în mâinile unor CTN se numără achizițiile, fuziunile și alianțele strategice. În al treilea rând, țările și economiile care fac obiectul expansiunii transnaționalelor au diferite posibilități și capacități de a se opune transformării lor în victime neputincioase.

Din punctul nostru de vedere, **procesul de globalizare a influențat și a dezvoltat practica achizițiilor, fuziunilor și alianțelor strategice**. Acest fenomen ia amploare atât în țările economic dezvoltate, cât și în țările în curs de dezvoltare.

Conform datelor companiei PricewaterhouseCoopers (ce deține 770 oficii în 149 de țări, oficiul New York, în 2006, 425 companii din ratingul FT Global au fost clienții PricewaterhouseCoopers). În 2006, aproape jumătate dintre conducătorii celor mai mari companii din lume (cca 47%) și-au exprimat dorința de a efectua în următoarele 12 luni o tranzacție de achiziție sau fuziune. În trecut, de la fluxurile de investiții directe aveau de câștigat îndeosebi Europa și SUA, la momentul actual cea mai mare cotă este destinată țărilor în curs de dezvoltare.

Compania PricewaterhouseCoopers menționează că cea mai activă piață de achiziții sau fuziuni se evidențiază în țările în curs de dezvoltare. În calitate de factori ce stimulează achizițiile sau fuziunile sunt menționați următorii (vezi tabelul 2).

¹ www.globalizarea.com/globalizare-stiri-china.htm

² Dinu Marin „Globalizarea și aproximările ei”, Editura Economică, București, 2004, pag.170

³ Dumitru Patriche, Mihai Felea „Comerț și globalizare”, Editura ASE, București, 2003, pag.45

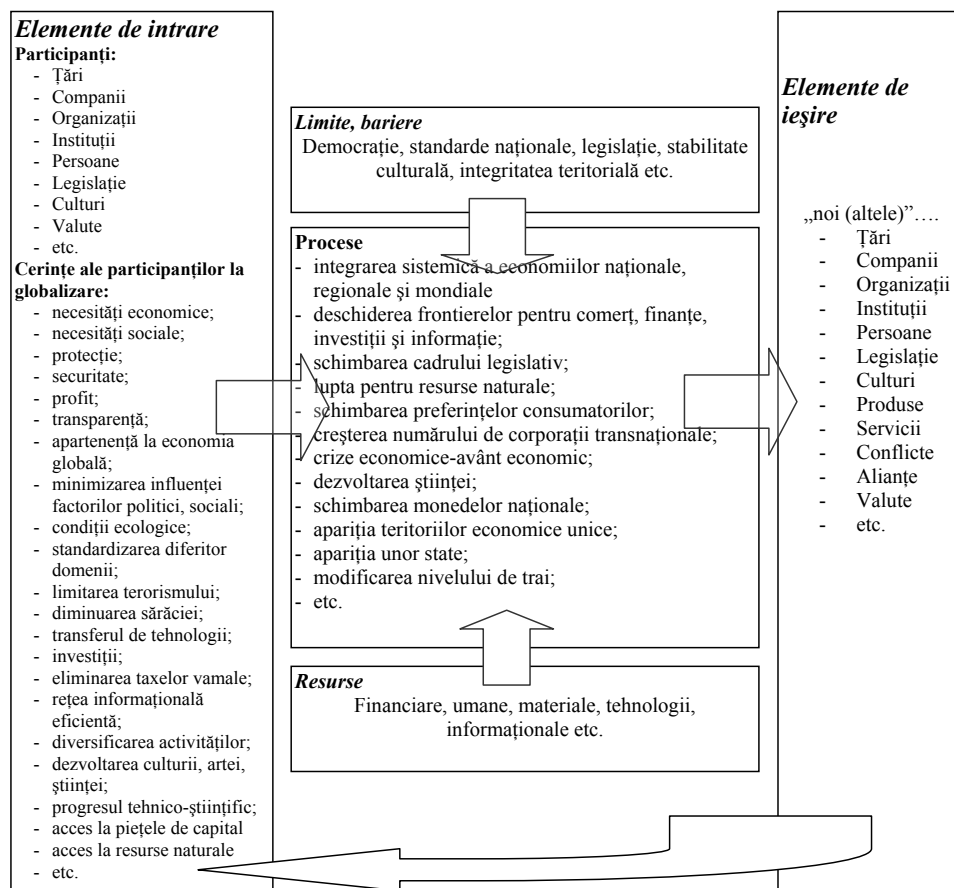


Figura 1. Abordarea globalizării bazată pe proces

Sursa: elaborată de autor

Tabelul 1

Exemple de achiziții și fuziuni în anii 2003- 2007

Companiile	Descrierea tranzacției	Valoarea aproximativă Dolari SUA
2003		
Hughes Electronics Corp	Consultarea privind vinderea a 34% către News Corporation și despărțirea Hughes de General Motors Corp.	\$29,000,000,000
2004		
Telecom Italia Mobile	Vinderea restului de acțiuni către Telecom Italia	\$28,000,000,000
Consortium led by Sony Corporation of America	Procurarea a Metro-Goldwyn-Mayer Inc.	4,900,000,000
ConocoPhillips	Procurarea a 7.6% de acțiuni ale Lukoil de la Guvernul Federației Ruse	2,900,000,000
Government of Romania	Vinderea a 51% acțiuni în SNP Petrom SA către OMV AG	1,800,000,000
2005		
AT&T Corp.	Vinderea companiei către SBC Communications	\$21,800,000,000
Ashland Inc.	Transfer a 38% acțiuni în Marathon Ashland Petroleum LLC către Marathon Oil Corporation	3,900,000,000
Vintage Petroleum, Inc.	Vinderea companiei către Occidental Petroleum Corporation	3,800,000,000
2006		
Mittal Steel Company NV	Procurare a Arcelor SA	25,000,000,000
Bayer AG	Procurare a Schering AG	19,600,000,000
Pixar	Vinderea companiei către The Walt Disney Company	7,400,000,000
2007		
Altria Group Inc.	Reorganizarea Kraft Foods Inc.	\$61,000,000,000
TXU Group	Vânzarea Kohlberg Kravis Roberts & Co., Texas Pacific Group	45,000,000,000
Kohlberg, Kravis, Roberts & Co	Cumpărarea First Data Corporation	29,000,000,000

Sursa: Sistematizat de autor după http://www.csfb.com/investment_banking/highlights

Factorii ce stimulează achizițiile sau fuziunile

Factorii ce stimulează	% din respondenți
leșirea pe noi piețe	65
Mărirea asortimentului producției	10
Formarea unei companii integrate vertical	8
Înlăturarea concurenților	4
Altele	11
Nu știu/refuză să răspundă	1

Sursa: PricewaterhouseCoopers

În calitate de obiect pentru **achiziții sau fuziuni apar companiile din Europa de Vest** (43%), **Asia** (31%) și **America de Nord** (25%), îndeosebi dacă se află în aceeași regiune cu sau partenerul tradițional. Cele mai dese bariere întâlnite sunt: diferențele culturale, cerințele organelor naționale, ale muncitorilor companiilor „țintă”, divergențele politice.

În Europa Centrală și de Est, piața s-a triplat, dar componenta locală a înregistrat o ușoară scădere anul trecut, la 5,2 miliarde dolari, de la 5,8 miliarde dolari în 2005.⁴

România se află pe ultimul loc într-un grup de nouă state din Europa Centrală și de Est în funcție de valoarea fuziunilor și achizițiilor pe cap de locuitor, cu 800 de dolari, valoarea fiind însă pe un trend ascendent, potrivit companiei de consultanță și audit PricewaterhouseCoopers. În 2006, din surse publice, au fost identificate 134 de tranzacții finalizate în sectorul privat, reprezentând o creștere de peste 15% în comparație cu 2005 (117 tranzacții în 2005, 42 în 2004 și 33 în 2003). Cu referire la valoarea totală a piețelor de fuziuni și achiziții, România a fost plasată pe locul cinci în topul celor 11 țări CEE/CIS2 evaluate, după Rusia, Polonia, Ungaria și Republica Cehă. Pe parcursul anului, valoarea totală a tranzacțiilor a atins 5,2 miliarde dolari, constituind o mică scădere față de 2005, când a ajuns la 5,8 miliarde dolari (procentul tranzacțiilor cu valori făcute publice fiind de

80%), luând în considerare tranzacții cu capital străin investit în România și capitalul românesc investit în companii străine. Însă datele fundamentale ale pieței s-au schimbat radical: în timp ce, în 2005, o singură tranzacție (achiziționarea Mobifon-Connex de către Vodafone) a reprezentat aproximativ jumătate din volumul pieței, în 2006, a fost încheiat un număr din ce în ce mai mare de tranzacții cu valoare medie. Cel mai dinamic sector de fuziuni și achiziții, în 2006, a fost cel de producție, cu 21 de tranzacții, menținându-și poziția de lider pe parcursul ultimilor 4 ani; urmat îndeaproape de construcții (inclusiv sectorul imobiliar), cu 20 de tranzacții; servicii financiare, cu 17 tranzacții; media, cu 13, farmaceutice și servicii, fiecare cu câte 12 tranzacții.

Valoarea pieței de fuziuni și achiziții din România este estimată, în 2007, în absența unor tranzacții foarte mari, la peste 2,5 miliarde de euro, cu mult sub nivelul de 6 miliarde euro din 2006, când s-a finalizat privatizarea BCR (3,75 miliarde euro), potrivit unui studiu al Raiffeisen Investment.⁵

În total, în cele 11 țări au fost înregistrate 2527 de contracte private, informația despre care a fost prezentată în surse deschise de informare. În linii generale, numărul de tranzacții a crescut în anul 2006 cu 37%, iar valoarea lor totală a crescut cu 79% și a atins suma record de 163 miliarde USD (în 2005, acest indicator a fost de 91 163 miliarde USD)⁶.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. S. Chircă

⁴ Săptămâna financiară, „România, codașă pe piața regională de fuziuni și achiziții”, NR.105, 9 APRILIE 2007

⁵ Bani și Afaceri, „Valoarea fuziunilor și achizițiilor va depăși 2,5 mld. euro în 2007, fără tranzacții foarte mari, 15,03,2007

⁶ CEE M&A Survey – исследование рынка слияний и поглощений в Центральной и Восточной Европе, <http://www.pwc.com>

TENDINȚE NOI ÎN EVOLUȚIA INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE PE PLAN MONDIAL

Comp. Constantin DOLTU, ASEM

The present article is dedicated to analysis of the newest trends in the evolution of Foreign Direct Investments. According to the author, these tendencies are:

- *continued growth of FDI volume;*
- *increasing share of developing and transitional economies in the total volume of FDI;*
- *sudden increase of the role of EU countries on the foreign investment market;*
- *change in FDI structure.*

Analiza datelor statistice, puse la dispoziție de organizațiile economice internaționale, în primul rând de Banca Mondială, permite a evidenția în ultimii 5-6 ani câteva tendințe noi în evoluția Investițiilor Străine Directe (ISD), cele mai importante dintre care sunt:

- 1) Continuarea creșterii, cu ritmuri relativ stabile, a volumului ISD;
- 2) Creșterea ponderii țărilor în dezvoltare și a țărilor în tranziție în volumul total al ISD;
- 3) Creșterea bruscă a rolului Uniunii Europene pe piața internațională de investiții;
- 4) Schimbarea sferei de amplasare a ISD.

Tendința 1. Analiza dinamicii anuale a fluxurilor mondiale ale investițiilor străine directe din ultimii 20 de ani a permis identificarea **tendinței principale în această privință**, și anume: **sporirea continuă a volumului total (stocul) de ISD** (excepție constituie anii 1998, 1999). Conform evaluărilor selectate din Raportul cu privire la investițiile mondiale (UNCTAD), volumul total al investițiilor străine directe la mijlocul anilor '90 a constituit circa 350 mlrd. de dolari anual.

În 1998, în pofida crizei financiare globale, acest indicator a sporit până la 644 mlrd. de dolari, iar în 1999 – până la 865 mlrd. de dolari. Din 2000 până în 2005, stocul ISD a sporit de la 1,1 trln de dolari – aproape până la 9 trln. de dolari. Volumul ISD în țările în curs de dezvoltare și în țările cu economia în tranziție a sporit atât în valoare absolută, cât și față de volumul total al ISD. Dinamica ISD mondiale denotă că țările care au realizat succese mari în reorganizarea economiei lor au atras și un volum mai mare de investiții.

Analiza datelor statistice UNCTAD pentru perioada 1980-2005 ne-a permis să evidențiem **trei perioade** în dezvoltarea tendinței principale a fluxului mondial de ISD:

- a) *perioada de recesiune (1980-1995),*
- b) *perioada de depresie (1995-1999) și*
- c) *perioada de redresare (2000 și până în prezent).*

a) Perioada de recesiune. Perioada respectivă se caracterizează prin recesiunea globală a activității investiționale (în special, în anii '80), ca rezultat al în-

cetirii dezvoltării economiei mondiale de la începutul noului secol.

b) Perioada de depresie. În etapa respectivă, în multe țări s-a produs, de asemenea, reducerea fluxurilor de investiții, care poate fi explicată prin criza financiară globală (1998), criza din Mexic și criza din Republica Cehă (1997).

c) Perioada de redresare. Aceasta este etapa contemporană de funcționare a fluxurilor de investiții străine, care se caracterizează prin majorarea considerabilă a volumului global al ISD atât în ansamblu pe țările lumii, cât și în secțiunea clasificării noi a grupelor în 2004 și 2005.

În ultimul deceniu al sec. XX și primii ani ai sec. XXI, factorul principal care a stimulat ISD, dar de cele mai multe ori a contribuit nemijlocit la menținerea creșterii volumului global al investițiilor străine directe a fost intensificarea proceselor de fuziune și achiziție, care se petrec în temei între întreprinderile țărilor dezvoltate. Astfel, numai în anul 2005 au avut loc 141 de „megatranzacții” (fuziuni sau achiziții), fiecare cu o valoare superioară de 1 miliard de dolari. (Recordul în acest sens îl dețin megatranzacțiile din anul 2000, în număr de 175). Cele 141 de fuziuni și achiziții din anul 2005 au avut o valoare totală de 454 miliarde de dolari.

În anii 1995-2005, marea majoritate a fuziunilor și achizițiilor a avut loc în sectorul serviciilor (sectorul bancar, al asigurărilor, telecomunicațiilor și farmaceutic), precum și în industria chimică.

Prin mecanismul fuziunilor și al achizițiilor nu se creează unități noi de producere, ci are loc regruparea întreprinderilor deja existente. Totuși, din punct de vedere macroeconomic, fuziunile și achizițiile grăbesc adaptarea economiilor naționale la exigențele pieței mondiale. În cazul țărilor în tranziție, anume fuziunile și achizițiile, ce-au avut loc în temei în procesul privatizării sectorului public, au constituit factorul principal în atragerea ISD. Oricum, după cum menționează economistul român Fl. Bonciu, „fuziunile și achizițiile internaționale, având la bază privatizări în țările în tranziție sau în curs de dezvoltare, au un caracter

ocazional, de operațiuni unice. Odată privatizările încheiate, țările respective nu se mai regăsesc deloc sau în proporție foarte redusă printre participanții la fuziunile și achizițiile internaționale”¹

Tendința 2. Creșterea continuă, în anii 2003, 2004 și 2005, a ponderii țărilor în dezvoltare și a țărilor în tranziție în volumul total al ISD.

Tabelul 1

**Repartizarea regională a intrărilor și a ieșirilor de ISD în anii 1994-2005
(în miliarde USD și în %)**

Regiunile (categoriile de țări)	Intrările de ISD							Ieșirile de ISD						
	1994-1999 media anuală	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-1999 media anuală	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Totalul mondial	548	1410	832	617	557	711	916	553	1244	764	539	561	813	779
Țările dezvoltate	68	80	72	71	64	56	59	88	88	89	90	92	84	83
Țările în curs de dezvoltare	30	19	27	26	31	39	37	11,7	11,7	10	9,1	6	14	15
Europa de Sud-Est și CSI	1,4	0,6	1,4	2,1	4,3	5,6	4,3	0,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,7	1,9

Sursa: adaptat de autor după: UNCTAD, World Investment Report 2006

Din tabelul 1 se observă că, în anii 1996-2006, fluxurile (intrările) de ISD au cunoscut o perioadă de creștere continuă din 1996 până în 2000, cu o medie de creștere anuală de 39%, apoi în anii 2001-2003 a urmat o perioadă de reducere a fluxurilor de ISD, în 2001 reducerea constituind 40%. În 2004, au fost reluate ritmurile de creștere a fluxurilor de ISD (o creștere de 25%), ca în 2005 această creștere, față de anul precedent, să fie de +20%. Totuși, atingând în 2005 cifra de 916 miliarde de dolari, intrările mondiale rămân a fi încă mult inferioare nivelului record atins în 2000, de 1410 miliarde de dolari.

Polul de atracție a ISD din țările în curs de dezvoltare au rămas a fi și în ultimii ani țările din Asia de Sud, de Est și Sud-Est, care, în 2005, au atras peste 18% din fluxurile mondiale de investiții străine directe.

Creșterea ponderii țărilor în curs de dezvoltare în fluxurile anuale de ISD se datorează în mare parte Chinei (care, în anii 2004 și 2005, a ocupat locul al treilea în lume după fluxul de ISD atrase, după SUA și Marea Britanie) și Hong-Kongului, locul al 6-lea în lume.

O tendință mai puțin reliefată în ultimii ani constă în următoarele: dacă cu două-trei decenii în urmă factorul principal în atragerea ISD în țările în curs de dezvoltare au fost cheltuielile mici pentru forța de muncă și accesul la resursele naturale ieftine, apoi în ultimii ani a sporit simțitor importanța forței de muncă calificată și a cadrelor de conducere competitive, precum și nivelul suficient de ridicat al serviciilor secundare și al infrastructurii. Anume datorită acestui fapt, în ultimii ani a crescut simțitor și volumul ISD atrase de țările în tranziție,

în primul rând, de Federația Rusă, Ucraina și România, care, în 2005, au atras trei pătrimi din toate investițiile străine directe destinate acestei categorii de țări.

În fine, se cere remarcat și faptul că, dacă în 2004 țările din Africa au atras un flux de ISD egal cu 17 miliarde de dolari, apoi în anul 2005 fluxul anual a atras o cifră record de 31 miliarde de USD. Cele mai multe investiții străine directe au fost atrase de Africa de Sud, de Egipt și Nigeria.

Tendința 3. Creșterea bruscă a rolului Uniunii Europene pe piața internațională a investițiilor.

Până la finele anilor 90 ai sec. XX cea mai mare parte a fluxurilor de ISD din țările Uniunii Europene erau destinate schimbului de capitaluri între ele. În comparație cu SUA, volumul investițiilor țărilor UE în alte regiuni ale lumii era destul de modest. În anii 1998-1999, are loc, însă, o schimbare categorică în orientarea ISD europene, acestea îndreptându-se, prioritar, spre alte regiuni ale lumii. În anul 1999, Marea Britanie ocupă pentru prima dată, depășind SUA, primul loc în lume după volumul de ieșiri de ISD, adică în calitate de sursă de investiții străine directe. În 2005, tot Marea Britanie devine țara care a atras cele mai multe ISD, tocmai 165 miliarde de dolari, pe locul doi plasându-se Statele Unite cu 122 miliarde, iar pe locul trei – China cu 72 miliarde. O contribuție importantă în cazul Marii Britanii a avut-o fuziunea firmei „Shell Transport and Trading” din Marea Britanie cu „Royal Dutch Petroleum” (Olanda), operație ce a valorat 74 miliarde de dolari.

În anul 2005, din cele 542 de miliarde de dolari de ISD, atrase de țările dezvoltate, 422 de miliarde „s-au oprit” în UE-25. Cele mai active în atragerea și „exportul” de ISD au fost Marea Britanie, Franța și Olanda.

Țările Uniunii Europene ocupă, totodată, primele

¹ Fl. Bonciu „Investiții străine directe”, Ed. Lumina, Lex. București, 2003, p.35

trei locuri în lume la un așa indicator precum este volumul investițiilor străine directe atrase pe cap de locuitor. Acestea sunt: Belgia, cu circa 19.000 dolari; Elveția – 16 mii dolari și Olanda – 15 mii dolari pe cap de locuitor (reamintim aici că, în 2006, volumul ISD pe cap de locuitor în Republica Moldova a fost de circa 360, iar în România – de 950 dolari).

Tendința 4. Schimbarea sferei de amplasare a ISD.

În ultimele decenii, modificarea structurii ISD a avut loc în direcția reducerii ponderii investițiilor din industria extractivă și creșterea respectivă a ponderii acestora în industria prelucrătoare și a serviciilor. În ultimii ani, deosebit de repede a crescut ponderea serviciilor.

Astfel, dacă la începutul anilor '70 cota serviciilor în volumul total al ISD constituia mai puțin de un sfert, deja la începutul secolului XXI aceasta s-a ridicat până la peste 60%. În 2005, cu cele mai înalte ritmuri au crescut investițiile în asemenea domenii ale serviciilor, ca: a) finanțele; b) telecomunicațiile; c) tranzacțiile cu valori imobiliare.²

Motivul principale de reorientare a ISD în sectorul serviciilor au fost următoarele:

- sporirea rolului serviciilor în economie în toate țările lumii;

- liberalizarea regimurilor, ce reglementează ISD în sectorul serviciilor, ceea ce a contribuit la majorarea fluxului de investiții în ramurile închise în trecut pentru companiile străine;
- sporirea rolului factorului concurenței.

Partea principală a exportului ISD în sectorul serviciilor (ca și în trecut) revine țărilor dezvoltate (figura 1). Totodată, dacă în anii 90 aproape întregul volum al exportului ISD în sectorul serviciilor revenea firmelor din SUA, atunci către 2005 mari exportatori de investiții în acest sector au devenit Japonia și UE. Țările în curs de dezvoltare au devenit și ele exportatoare de capital în sectorul serviciilor, începând cu anii 90. Ponderea acestor țări în volumul ISD exportate în sectorul serviciilor s-a majorat de la 1% în 1990 până la 15% în 2004.

Modificări se înregistrează și în însăși structura ISD în sfera serviciilor: dacă în trecut ISD erau orientate în temei spre comerț și sectorul finanțelor (cota cărora rămâne a fi în continuare foarte înaltă – corespunzător 47% și 35%), atunci, în 2004, un rol important în acest domeniu au început să joace astfel de domenii, precum asigurarea cu energie, cu apă, comunicațiile și serviciile antreprenoriale.

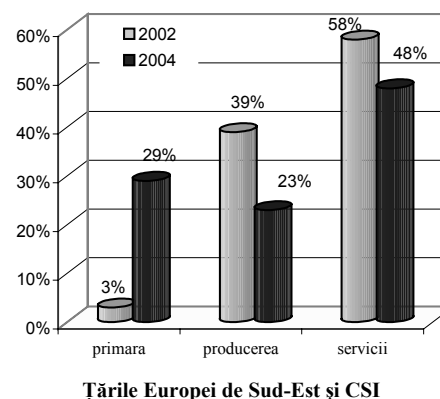
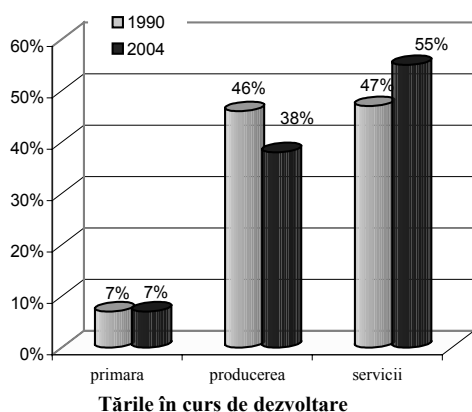
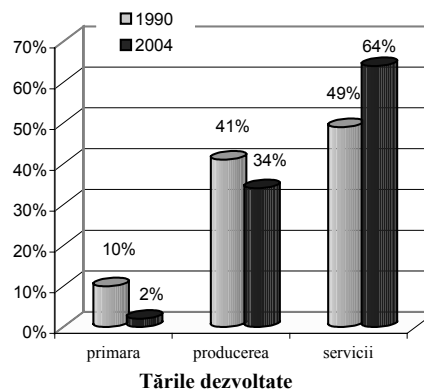
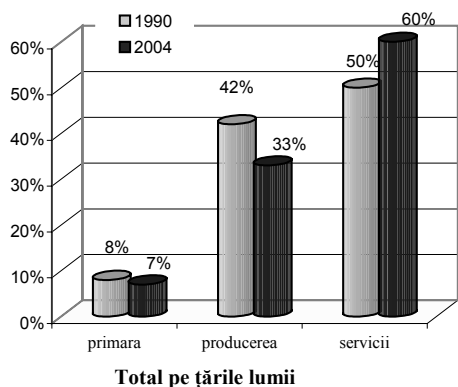


Figura 1. Distribuția ISD pe sectoare (%) în 1990-2004

Sursa: UNCTAD. World Investment Report 2006: Transnational Corporation and the Internalization of R&D

² Raport sur l'investissement dans le monde. 2006. L'IED eu provenance des pays eu developpement ou eu transition. Nations Unes. UNCTAD, p.4

Recenzent: prof. univ. dr. hab. D. Moldovanu

METODOLOGIA APLICĂRII PROCEDURII BOX-JENKINS LA ESTIMAREA INFLAȚIEI ÎN R. MOLDOVA ȘI ROMÂNIA

Prof. univ. dr. Tudorel ANDREI, ASE București

Prof. univ. dr. Ion PÂRȚACHI, ASEM

Les auteurs du présent article se proposent de décrire la procédure Box-Jenkins relative à l'estimation de l'inflation en la République de Moldova et en Roumanie, en présentant les étapes recommandées lors du traitement d'une série temporelle par le logiciel Eviews.

Pour faciliter la présentation des investigations opérées on s'est appuyé sur les données statistiques du taux d'inflation en Roumanie et en République de Moldova dans la période de référence.

Procedura Box-Jenkins constă în parcurgerea mai multor etape pentru identificarea celui mai potrivit model autoregresiv de analiză a unei serii de timp. Aceste etape sunt prezentate în succesiunea de mai jos:

Etapa I: Se calculează indicatori pentru analiza staționarității

Se calculează ACF și PACF pentru a stabili dacă seria este staționară. Dacă este staționară, se trece la etapa a treia, dacă nu se parcurg cerințele etapei următoare.

Etapa II: Se staționarizează seria.

Se staționarizează seria de date prin diverse transformări adecvate. De exemplu, se logaritmează valorile seriei sau se aplică o transformare Box-Cox, apoi se poate diferenția seria de date astfel obținută.

Etapa III: Se identifică tipul de model.

Folosind caracteristicile funcțiilor ACF și PACF, se determină modelele autoregresive de start pentru analiza seriei de date.

Etapa IV: Se estimează parametrii modelelor autoregresive.

Etapa V: Se testează caracteristicile modelelor autoregresive estimate.

Se aplică, în acest sens, teste statistice pentru: i) a stabili dacă parametrii modelului diferă semnificativ de zero; ii) a verifica respectarea ipotezelor de necorelare a reziduuului, a homoscedasticității și repartizării normale a reziduuului. În urma aplicării procedurilor de testare din această etapă pot fi întâlnite următoarele situații:

- Nici un model nu este valid. În această situație, după introducerea unor noi ipoteze de lucru, se reîncepe procesul de identificare a

modelului de analiză a seriei de la etapa I.

- Există un singur model valid. Se trece direct la etapa VII.
- Mai multe modele sunt validate, urmând a alege în etapa următoare pe cel mai potrivit.

Etapa VI: Se alege cel mai potrivit model.

Se recurge, în această etapă, la alegerea celui mai performant model, luând în considerare valorile unor indicatori de performanță.

Etapa VII: Se realizează diverse analize și prognoze.

Staționarizarea seriei

De regulă, seriile de timp din economie nu sunt staționare. Acestea prezintă, în general, următoarele caracteristici de nestacionaritate:

1. Seria prezintă o medie ce nu este constantă în timp, aceasta urmând, de regulă, o traiectorie liniară, cu panta pozitivă sau negativă. Se spune că în acest caz seria de timp este nestacionară de tip omogen. Seriile de timp din această categorie se caracterizează prin variații constante de la o perioadă la alta.
2. Există serii care prezintă variații ce nu sunt constante de la o perioadă la alta. În această situație seria este nestacionară de tip neomogen. Întrucât varianța este variabilă în timp, atunci și media are aceeași caracteristică.

Pentru a stabili dacă seria de timp este staționară, se pot utiliza diverse teste statistice. Mijlocul cel mai simplu pentru a analiza staționaritatea seriei este analiza comportamentului valorilor funcției de autocorelație. Astfel, dacă se respectă una din situațiile de mai jos, atunci seria este nestacionară și trebuie să fie staționarizată prin diferențiere:

1. Valori ale funcției de autocorelație sunt în apropierea lui unu sau minus.

- Un anumit număr de valori succesive ale funcției de autocorelație sunt relativ egale.

Dacă unul dintre cele două criterii este îndeplinit, atunci se diferențiază seria $\{y_t\}_{t=1, \dots, T}$, obținând:

$$\Delta y_t = y_t - y_{t-1}, t = 2, \dots, T.$$

Pentru noua serie se reia analiza staționarității pe baza calculării funcției de autocorelație. Pe parcursul lucrării vor fi prezentate și alte teste statistice pentru analiza staționarității.

Identificarea a priori a modelului

O sursă importantă pentru identificarea parametrilor p, d și q este reprezentată de graficul funcțiilor de autocorelație (FAC) și de autocorelație parțială (PACF). În raport de valorile acestora, se identifică caracteristicile modelului și posibilitățile de utilizare a unui anumit tip de model autoregresiv.

În prelucrarea seriei de timp prin strategia Box-Jenkins identificarea celor trei parametri reprezintă una dintre etapele importante ale demersului întreprins. Informații pertinente pentru determinarea parametrilor p și q sunt obținute prin calcularea funcțiilor FAC și FACF, precum și pe baza întocmirii graficelor celor două funcții. Pentru validarea rezultatelor obținute, se folosesc diverse teste statistice. Următoarele reguli sunt importante în determinarea celor doi parametri naturali p și q :

- Dacă există o valoare a lui h egală cu q , începând de la care valoarea funcției de autocorelație scade brusc către zero, atunci pentru prelucrarea seriei se folosește un proces $MA(q)$ pur sau un proces ce cuprinde o componentă $MA(q)$. Pentru a testa semnificația valorii coeficientului autocorelației, se folosește un test *t-Student*. Pentru a defini statistica testului, se calculează varianța lui $\hat{\rho}(h)$, $h > q$, prin intermediul relației:

$$\text{var}(\hat{\rho}(h)) = \frac{1}{T} [1 + 2 \sum_{j=2}^q \rho^2(j)] \quad [1]$$

Dacă se fixează un prag de semnificație egal cu α , căruia îi corespunde valoarea $t_{T-2, \frac{\alpha}{2}}$ în tabelul repartiției Student, atunci se consideră că valoarea coeficientului autocorelației diferă semnificativ de zero, dacă aceasta se poziționează în afara intervalului de valori:

$$[-t_{T-2, \frac{\alpha}{2}} \frac{1}{\sqrt{T}} [1 + 2 \sum_{j=1}^q \hat{\rho}_T^2(j)]^2, t_{T-2, \frac{\alpha}{2}} \frac{1}{\sqrt{T}} [1 + 2 \sum_{j=1}^q \hat{\rho}_T^2(j)]^2] \quad [2]$$

- În situația în care valoarea funcției de autocorelație parțială scade către zero, începând cu o valoare a decalajului egală cu p , atunci se recomandă ca

seria de timp să fie prelucrată prin intermediul unui proces $AR(p)$ pur sau printr-un proces autoregresiv ce cuprinde și această componentă. Se consideră că o realizare a FACF diferă semnificativ de zero, pentru un prag de semnificație egal cu α , dacă aceasta se poziționează în afara intervalului de valori:

$$[-t_{T-2, \frac{\alpha}{2}} \frac{1}{\sqrt{T}}, t_{T-2, \frac{\alpha}{2}} \frac{1}{\sqrt{T}}] \quad [3]$$

Dacă parametrii p, d și q sunt identificați, atunci se trece la estimarea parametrilor modelului autoregresiv.

Estimarea parametrilor

Se consideră un model ARMA(p,q), staționar în covarianță, ce este definit pe baza relației

$$Y_t = c + \phi_1 Y_{t-1} + \phi_2 Y_{t-2} + \dots + \phi_p Y_{t-p} + \varepsilon_t - \theta_1 \varepsilon_{t-1} - \theta_2 \varepsilon_{t-2} - \dots - \theta_q \varepsilon_{t-q}$$

unde ε_t este un proces de zgomot alb. Pe baza seriei de valori (y_1, y_2, \dots, y_T) se estimează parametrii $\theta \equiv (c, \phi_1, \dots, \phi_p, \theta_1, \dots, \theta_q, \sigma^2)'$ prin metoda verosimilității maxime. Densitatea de probabilitate este definită prin $f_{Y_T, Y_{T-1}, \dots, Y_1}(y_T, y_{T-1}, \dots, y_1; \theta)$, iar logaritmul funcției de verosimilitatea calculată pentru cazul în care $\varepsilon_t \sim i.i.d.N(0, \sigma^2)$ este:

$$L(\theta) = \log f_{Y_T, Y_{T-1}, \dots, Y_1 | Y_0, \varepsilon_0}(y_T, y_{T-1}, \dots, y_1 | y_0, \varepsilon_0; \theta) = -\frac{T}{2} \log(2\pi) - \frac{T}{2} \log(\sigma^2) - \sum_{t=1}^T \frac{\varepsilon^2}{2\sigma^2} \quad [4]$$

Se estimează parametrii prin determinarea vectorului θ ce maximizează această funcție. Pentru estimarea valorilor vectorului θ , care maximizează funcția de verosimilitate, este utilizată optimizarea numerică, de exemplu, Newton-Rapson sau Davidon-Fletcher-Powell.

Verificarea proprietăților modelelor concurente

Pentru modelele estimate se verifică prin teste adecvate proprietățile acestora. Se urmărește analiza următoarelor aspecte legate de aceste modele:

- Se verifică dacă modelul este bine definit, în sensul că toți parametrii modelului, eventual cu excepția termenului liber, diferă semnificativ de zero. În acest sens, se calculează pentru fiecare parametru statistica testului t-Student.
- Se verifică pentru fiecare model: autocorelarea reziduurilor, proprietatea de homoscedasticitate, stabilitatea parametrilor și caracteristicile distribuției reziduurilor. Toate aceste teste au fost prezentate în capitolele precedente.

Alegerea celui mai performant model

Dacă în urma verificării proprietăților modelelor estimate au fost mai multe validate, atunci alegerea celui mai performant model se poate realiza pe baza unuia dintre următoarele criterii:

1. **Criterii clasice:** a. Se alege acel model care are valoarea cea mai mare pentru R^2 ajustat sau valoarea cea mai mică pentru varianța sau dispersia reziduurilor.
2. **Indicatori ce au la bază teoria infor-**

mației: se alege modelul autoregresiv pentru care criteriul Akaike sau Schwartz are valoarea cea mai mică.

Analiza ratei inflației în România și în R.Moldova

Pentru facilitarea prezentării se consideră cunoscută seria ratei inflației în România în perioada ianuarie 1991-octombrie 2005, iar pentru Moldova în perioada ianuarie 1994- decembrie 2006.

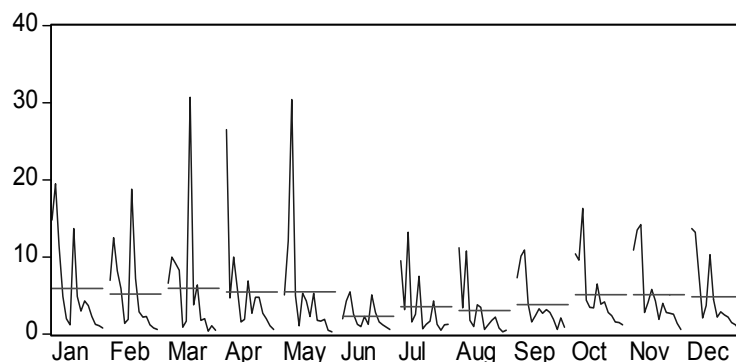


Figura 1a. Evoluția ratei inflației în România în perioada 1991-2005

O etapă premergătoare estimării parametrilor modelului este cea a **analizei descriptive a seriei de date**. Se calculează în acest sens o serie de indicatori:

- i) descriptivi pentru caracterizarea nivelului mediu, a dispersiei seriei de date, asi-

metriei și aplatizării etc.;

- ii) pentru caracterizarea repartiției seriei de date etc.

Se observă o influență semnificativă a factorilor sezonieri.

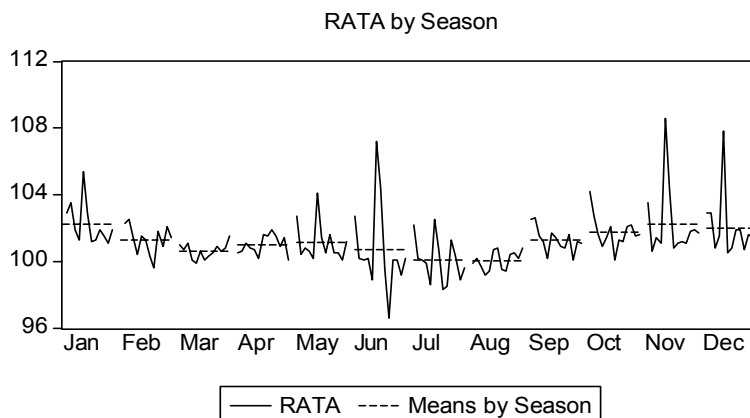


Figura 1b. Evoluția ratei inflației în Republica Moldova în perioada 1993-2006.

100

1. Analiza corelogramei seriei de date (procedură descrisă în punctul 3).

Pentru seria de date de mai sus, în urma întocmirii corelogramei, se obține rezultatul din tabelul 1. În cadrul acestui tabel sunt incluse următoarele informații statistice privind măsurarea autocorelației termenilor în valori absolute:

- i) valorile funcției de autocorelație (AC);

- ii) valorile funcției autocorelației parțiale (PAC);

- iii) valoarea statisticii Ljung-Box (Q-Stat);

- iv) probabilitatea de a accepta că valoarea coeficienților de autocorelație este nulă (Prob). O valoare a acestei probabilități mai mică decât un prag de semnificație specificat va duce la respingerea ipotezei nule.

În general, o valoare mai mare de 0.05 va duce la acceptarea ipotezei nule, deci a inexistenței unei autocorelări semnificative a termenilor seriei.

Din tabelele 1a și 1b se observă următoarele:
i) funcția de autocorelație are primele 12 valori care diferă semnificativ de zero și descrește continuu, ceea ce arată că seria va cuprinde o componentă de tip MA de un ordin ce va fi precizat ulterior; ii) primele trei realizări ale

funcției autocorelației parțiale sunt diferite de zero, ceea ce indică că procesul autoregresiv are o componentă de tip AR de ordin $p = 3$.

2. Teste pentru depistarea prezenței rădăcinii unitate - ADF, Phillips-Perron, KPSS ș.a.

Aplicarea testului ADF scoate în evidență că seria de date nu cuprinde o componentă nestaționară. În aceste condiții se trece la estimarea parametrilor modelelor de tip AR(p), MA(q) și ARMA(p,q).

Tabelul 1a

Funcția de autocorelație și autocorelație parțială pentru cazul României

Date: 04/03/07 Time: 03:27
Sample: 1991M01 2005M01
Included observations: 169

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
0.591	0.591	60.005	0.000		
0.503	0.236	103.75	0.000		
0.468	0.165	141.82	0.000		
0.378	0.011	166.84	0.000		
0.355	0.063	189.04	0.000		
0.368	0.111	213.09	0.000		
0.337	0.042	233.32	0.000		
0.336	0.060	253.59	0.000		
0.314	0.017	271.44	0.000		
0.331	0.085	291.37	0.000		
0.290	-0.015	306.75	0.000		
0.275	0.010	320.67	0.000		
0.217	-0.072	329.39	0.000		
0.171	-0.056	334.85	0.000		
0.136	-0.050	338.29	0.000		
0.166	0.062	343.52	0.000		
0.132	-0.028	346.85	0.000		
0.103	-0.050	348.87	0.000		
0.111	0.010	351.23	0.000		
0.101	0.009	353.22	0.000		

Tabelul 1b

Funcția de autocorelație și autocorelație parțială pentru cazul R.Moldova

Sample: 1994:03 2006:12
Included observations: 154

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
0.549	0.549	47.362	0.000		
0.183	-0.170	52.668	0.000		
0.000	-0.036	52.668	0.000		
-0.014	0.048	52.699	0.000		
0.030	0.037	52.845	0.000		
0.020	-0.038	52.908	0.000		
0.094	0.140	54.358	0.000		
-0.030	-0.210	54.503	0.000		
-0.061	0.065	55.115	0.000		
0.042	0.141	55.415	0.000		
0.180	0.115	60.842	0.000		
0.278	0.120	73.903	0.000		
0.111	-0.153	76.003	0.000		
0.017	0.022	76.051	0.000		
-0.051	-0.006	76.503	0.000		
-0.114	-0.125	78.782	0.000		
-0.106	-0.026	80.751	0.000		
-0.073	0.003	81.684	0.000		
-0.042	-0.070	81.991	0.000		
-0.135	-0.067	85.261	0.000		

Determinarea parametrilor p,d și q prin procedura Box-Jenkins

Funcția de autocorelație, cea a autocorelației parțiale și testele aferente sunt surse importante pentru a stabili dacă o serie este nestaționară. Valoarea parametrului *d* este egală cu ordinul de diferențiere aplicat seriei inițiale pentru a obține o serie staționară. De cele mai multe ori *p* este 0, 1 sau cel mult 2.

Estimarea parametrilor modelelor selectate

Valoarea lui *d*, care asigură staționaritatea seriei, precum și valorile inițiale ale lui *p* și *q*, determinate în cadrul etapei anterioare, permit identificarea unei forme analitice a modelului ARIMA, precum și a componentelor sale. În continuare, se estimează prin metoda celor mai mici pătrate (OLS) parametrii modelului analitic astfel specificat.

Rezultatele estimărilor sunt prezentate în tabelele 2a și 2b.

Tabelul 2a

Caracteristicile modelelor estimate pentru cazul României

	EQ1	EQ2	EQ3	EQ4	EQ5	EQ6
c	4.373312*	1.156445	3.813986*	3.958478	4.167590*	4.132593*
ar(1)	0.417802*	1.328591*	0.175254	0.910922*	0.443138*	0.161507
ar(2)	0.163555****	-0.206604	0.680578**		-0.249736	-0.03382*
ar(3)	0.165564**	-0.132925			0.247668*	0.381085
ar(4)					0.116809	0.069724
ma(1)		-0.997496*	0.173474	-0.581105*		0.326337
ma(2)			-0.48569*		0.561899*	0.462971*
ma(3)						-0.136324
ACI	5.629719	5.553806	5.602643	5.604167	5.454455	5.439203
SCI	5.704707	5.647540	5.695996	5.659952	5.567398	5.589795
DW	1.853967	1.849174	1.90	1.88	1.90	1.98

*diferă semnificativ de zero pentru 1%, ** -3%, *** - 2.5%, **** - 5%

Tabelul 2 b.

Caracteristicile modelelor estimate pentru cazul R. Moldova

	EQ1	EQ2	EQ3	EQ4	EQ5	EQ6
c	1.216608	1.198860	1.200061	1.170013	1.158596	1.152794
ar(1)	0.439956	0.195757	0.241145***	0.269172*		
ar(2)						
ar(3)	-0.120420	-0.052665	-0.065870*	-0.080601*		
ma(1)		0.402550	0.326401	0.318809***	0.630724	0.627063
ma(2)					0.286984	0.247606
ma(3)					0.286984	-0.085468
ma(7)					0.135781*	0.147109
ma(12)			0.379411	0.424336	0.348687	0.338518
ACI	3.454242	3.375581	3.280427	3.249878	3.210628	3.209208
SCI	3.513404	3.454463	3.379029	3.368201	3.309230	3.327531
DW	1.587035	1.906143	1.852366	1.862790	1.915607	1.896561

*diferă semnificativ de zero pentru 1%, ** -3%, *** - 2.5%, **** - 5%

În urma estimării se obțin rezultatele. În această etapă se estimează, în egală măsură, și parametrii modelelor ARIMA(*p*+1,*d*,*q*), ARIMA(*p*,*d*,*q*+1), AR(*p*+1) și MA(*q*+1). Dacă în etapa următoare se validează unul dintre modelele mai sus specificate, atunci se estimează și parametrii unui model de grad mai mare decât unul. De exemplu, dacă se validează modelul ARIMA(*p*,*d*,*q*+1), atunci se estimează și parametrii modelului ARIMA(*p*,*d*,*q*+2).

Trebuie precizat că modelele de tip AR și MA se estimează pe baza seriilor staționarizate.

Testarea validității modelelor estimate

Se verifică semnificația statistică a coeficienților estimați prin compararea valorii statisticii Student cu valorarea critică corespunzătoare unui prag de semnificație ales sau prin identificarea pragului de semnificație dincolo de care se respinge ipoteza nulă, potrivit căreia

parametrul respectiv nu diferă semnificativ de zero. Pentru modelele autoregresive este important să precizăm parametrul ce diferă semnificativ de zero, ce corespunde lag-ului de grad maxim atât pentru componenta AR, cât și pentru cea de tip MA.

Identificarea specificației ARIMA

Dacă mai multe modele ARIMA au fost validate în etapa anterioară, atunci alegerea specificației potrivite se poate face utilizând: a) criteriul clasice (R – pătrat ajustat, testul F, varianța sau dispersia reziduurilor); b) indicatori ce au la bază teoria informației (criteriul Akaike și Schwartz).

Dintre modelele concurente pentru România se alege modelul Eq4, care este un model de forma ARMA(1,1) ce admite reprezentarea:

$$INF_t = 3.958 + 0.911INF_{t-1} - 0.5811\varepsilon_t,$$

iar pentru R. Moldova se alege modelul Eq5, care

este un model de forma MA ce admite reprezentarea:

$$INF_t = 1.153 + 0.627 \varepsilon_{t-1} + 0.2476 \varepsilon_{t-2} - 0.0854 \varepsilon_{t-3} + 0.147 \varepsilon_{t-7} + 0.3385 \varepsilon_{t-12} .$$

Se poate concluziona că utilizarea acestor proceduri poate deveni un factor de impulsie pentru a analiza procesele inflaționiste la nivel macroeconomic.

Bibliografie:

1. Bourbonnais R., *Econométrie: cours et exercices corrigés*, Dunod, 3 éd., 2000.
2. Bourbonnais R., Terraza M., *Analyse des séries temporelles en économie*, PUF, 1998.
3. Enders W., *Applied Econometric time series*, John Wiley, 1995.
4. Hamilton J. D., *Time series analysis*, Princeton University Press, 1994.
5. Mills T. C., *The econometric modelling of financial time series*, Cambridge University Press, 1999.

Recenzent: membru-corespondent al AȘM Gh. Mișcoi

MONITORIZAREA SITUAȚIEI ECONOMICO-FINANCIARE A ÎNȚREPRINDERILOR DE STAT

**Drd. ASEM Veronica URSU,
Ministerul Finanțelor al RM**

Monitoring is a continuous function that aims to provide the main stakeholders of a project, programme or policy with early indications of the quality, quantity and timeliness of progress towards delivering intended results.

The consequence of monitoring is understanding what may need to be changed to ensure things occur as planned, and to enable regulated accountability and thus the confidence of stakeholders.

Monitorizarea este procesul de supraveghere, măsurare și verificare sistematică a unei activități din punctul de vedere al performanțelor și al eficienței folosirii resurselor umane, materiale și financiare, precum și concepere de măsuri adecvate pentru atingerea obiectivelor stabilite. Monitorizarea se definește ca o funcție continuă ce vizează în esență asigurarea direcțiilor și a principalelor părți ale ei, având o intervenție permanentă potrivit indicațiilor rapide ale progresului sau a absenței lui în realizarea rezultatului. Statul ca proprietar supraveghează situația financiară a întreprinderilor de stat pentru asigurarea transparenței în sistemul fiscal-bugetar și aprecierea posibilității riscului fiscal, apărut la întreprinderile de stat, care admit pierderi, au datorii considerabile și creanțe dubioase.

Scopul monitorizării întreprinderilor de stat este evaluarea eficacității și eficienței utilizării proprietății de stat din sectorul financiar și nefinanciar, inclusiv a proprietății de stat date în arendă. În procesul monitorizării financiare se determină un șir de indicatori financiari, inclusiv numărul întreprinderilor rentabile și nerentabile, cuantumul profitului obținut și mărirea pierderilor admise.

Monitorizarea analizei rezultatelor financiar-economice ale activității întreprinderilor de stat în Republica Moldova se efectuează de către Ministerul Finanțelor în conformitate cu un șir de reguli generale internaționale și naționale stipulate în:

- Ghidul privind asigurarea transparenței în sfera bugetar-fiscală, elaborat de către Fondul Monetar Internațional;
- Raportul privind respectarea standardelor și codurilor (ROSC);
- Memorandumul privind politica economică și financiară pe anii 2006-2008, încheiat între Guvernul Republicii Moldova, Banca Națională a Moldovei și Fondul Monetar Internațional, semnat în mai 2006.

În prezent, reglementarea de către stat a activității întreprinderilor de stat în R.Moldova este stabilită printr-o serie de legi, inclusiv prin Legea nr. 459-XII din 22 ianuarie 1991 cu privire la proprietate, Legea nr. 845-XII din 3 ianuarie 1992 cu privire la antreprenariat și întreprinderi, Legea nr. 146-XIII din 16 iunie 1994 cu privire la întreprinderea de stat, Legea nr. 451-XV din 30 iulie 2001 privind licențierea unor genuri de activitate, Legea insolvenței nr. 632-XV din 14 noiembrie 2001, Legea nr. 627-XII din 4 iulie 1991 cu privire la privatizare și Legea nr. 347-XVI din 22 decembrie 2005 pentru prelungirea acțiunii Legii nr. 1217-XIII din 25 iunie 1997 cu privire la Programul de privatizare pentru anii 1997-1998.

Evidența întregului patrimoniu public se efectuează în registrul patrimoniului public care este un sistem de colectare, păstrare și prelucrare a informației juridice și financiare în domeniu. Registrul patrimoniului

public este ținut de către Agenția Privatizare pe lângă Ministerul Economiei și Comerțului.

Registrul patrimoniului public este un registru public financiar care conține informații despre valoarea de bilanț a patrimoniului public, inclusiv a terenurilor și a mijloacelor fixe, situate în Republica Moldova și peste hotarele ei, precum și despre modalitățile de folosire a acestui patrimoniu și de îndeplinire a indicatorilor economici.

Autoritățile publice prezintă Agenției Privatizare pe lângă Ministerul Economiei și Comerțului informații privind dispunerea de patrimoniu public și informații generalizatoare cu privire la proprietatea întreprinderilor din subordinea lor, precum și despre circulația acesteia, de două ori pe an (până la 30 martie și până la 15 august, conform situației de la 1 ianuarie și de la 1 iulie), conform unor modele specificate.

Registrul patrimoniului public include următoarele subregistre:

- a) nr. 1 – al patrimoniului public din întreprinderile, instituțiile și organizațiile de stat;
- b) nr.2 - al patrimoniului public din întreprinderile, instituțiile și organizațiile municipale;
- c) nr. 3 – al acțiunilor (cotelor de participare) statului sau unităților administrativ-teritoriale în societățile comerciale.

Autoritățile publice prezintă, pe suport de hârtie sau în formă electronică, Agenției Privatizare pe lângă Ministerul Economiei și Comerțului documentele confirmative privind crearea, reorganizarea, modificarea capitalului social sau lichidarea întreprinderilor, în scopul efectuării înscrierilor în Registrul patrimoniului public sau radierii obiectului evidenței din Registru. Agenția Privatizare pe lângă Ministerul Economiei și Comerțului poate obține informația respectivă și prin conectare la Registrul de stat al unităților de drept.

Registrul patrimoniului public se ține în variantă manuală și computerizată, în limba de stat. Dacă datele din varianta manuală a registrului și cele din varianta computerizată nu corespund, se consideră autentice datele din Registrul în varianta manuală.

Ținerea Registrului este supusă controlului intern și extern. Controlul intern este efectuat de către persoanele cu funcții de răspundere ale deținătorului Registrului, iar controlul extern – de către organele administrației publice, investite cu asemenea împuterniciri, conform actelor normative.

Controlul intern asupra ținerii Registrului se efectuează, cel puțin, de 2 ori pe an, iar cel extern – cel puțin o dată pe an. După fiecare verificare, organul de control întocmește un act în două exemplare, dintre care unul se anexează la Registru, iar celălalt rămâne la organul

de control. Registratorul este obligat să întreprindă măsuri în vederea înlăturării încălcărilor privind ținerea Registrului, consemnate în actul de control.

În scopul asigurării integrității patrimoniului public și al sporirii eficienței acestuia, activitatea întreprinderilor publice și a societăților comerciale cu capital public sau majoritar public este supusă monitorizării financiare. Monitorizarea financiară a activității întreprinderilor de stat, a societăților comerciale cu capital de stat sau majoritar de stat este efectuată de către o diviziune specializată a Ministerului Finanțelor, iar a activității întreprinderilor municipale, societăților comerciale cu capital în întregime sau parțial al unității administrativ-teritoriale – de către autoritățile administrației publice, investite cu asemenea împuterniciri, conform actelor normative.

Analiza situației financiar-economice a întreprinderilor de stat și societăților pe acțiuni se efectuează în baza indicatorilor economici principali ai activității întreprinderilor publice sau a societăților comerciale cu capital public, care sunt:

- a) activele totale;
- b) valoarea de bilanț a activelor nete (cuantumul capitalului propriu);
- c) veniturile din vânzările nete;
- d) profitul net și partea acestuia pasibilă defalcării la bugetul de stat sau local (dividendele) ori pierderea netă.

În vederea asigurării transparenței sferei bugetar-fiscale, se observă o examinare sistematică și regulată a structurii proprietății statului, cu efectuarea măsurilor concrete de acționare în scopul supravegherii și îmbunătățirii situației financiar-economice a întreprinderilor de stat și societăților pe acțiuni în care statul deține cotă (integral sau parțial).

Astfel, pe parcursul anului 2006 de la bugetul de stat au fost alocate subvenții agenților economici în mărime de 130,1 mln. lei. Conform Legii nr.391-XVI din 8 decembrie 2006, pentru modificarea și completarea Legii bugetului de stat pe anul 2006 nr.291-XVI din 16 noiembrie 2005 au fost alocate subvenții de la bugetul de stat SA „Farmaco” – 16 mln. lei, pentru modernizarea tehnologiilor de producție, și SA „Moldovagaz” – 21 mln. – lei pentru compensarea diferenței de tarife la resursele energetice livrate consumatorilor casnici. Prin Legea nr.347-XVI din 23 noiembrie 2006 pentru modificarea și completarea Legii bugetului de stat pe anul 2006 nr.291-XVI din 16 noiembrie 2005 au fost alocate subvenții de la bugetul de stat în sumă de 93,1 mln. lei Administrației de Stat a Aviației Civile pentru majorarea capitalului social al IS. Compania Aeriană „Air-Moldova”.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. M. Ciubotaru

UNELE ASPECTE ALE ANALIZEI POTENȚIALULUI ECONOMICO-FINANCIAR AL ÎNTREPRINDERII DE TRANSPORT

Comp. Rodica BIVOL, ASEM

Les finances restent a la base du fonctionnement normal de l'entreprise de transport, de la re-production elargisse, de la formation des conditions, de la stimulation materielle des ouvriers, et aussi de la hausse de l'efficacite et de la qualite du travail. Comme resultat, on augmente le volume des ressources financieres des entreprises de transport.

Sistemul de transport deține un rol important în susținerea economiei Republicii Moldova. Accesibilitatea, calitatea și siguranța serviciilor prestate determină atât satisfacerea cerințelor populației, cât și formarea bugetului local și republican.

La momentul actual, în condițiile dezvoltării economiei, este nevoie a lua în considerație posibilitățile îndeplinirii de către întreprindere a obligațiilor față de creditori, parteneri și cei care beneficiază de serviciile de transport. În cazul în care întreprinderea de transport are o strategie de dezvoltare și lărgire a pieței de prestare a serviciilor de transport, este necesar a estima aproximativ posibilitățile de perspectivă în realizarea acestor strategii. Ambele cazuri necesită diagnosticarea și analiza potențialului economico-financiar al întreprinderii, iar pentru planul de realizare a strategiei de dezvoltare – planificarea potențialului acestuia.

Unele necesități financiare sunt argumentate în totalitate de evoluția procesului tehnologic sau reglementate de actele legislative și normative (necesitățile de finanțare a cheltuielilor materiale, combustibilului și lubrifianților, achitarea creditelor și dobânzii bancare, investițiile privind restabilirea fondurilor fixe etc.). În majoritatea cazurilor, metoda optimă privind prognozarea necesităților financiare o constituie metoda bazată pe datele perioadelor anterioare exprimate de întreprindere, ținând cont de evoluția din sistem. Mărima altor necesități financiare poate varia în funcție de deciziile administrației întreprinderii sau ale organului regulatoriu – aceasta, de exemplu, se referă la investițiile privind majorarea eficacității de producere și obținere a efectelor scontate. Pentru prognozarea unei asemenea necesități financiare este preferabilă utilizarea calculelor de la „zero”.

Procedura de planificare financiar-economică a potențialului întreprinderii se bazează pe diagnosticare și analiza complexă a indicatorilor financiar și economici. Pornind de la faptul că informația respectivă prezintă actualitate, deoarece la moment întreprinderile de transport analizează acești indicatori, putem face o sinteză a metodologiei diagnosticării și analizei potențialului economico-financiar al întreprinderii.

Această analiză poate fi realizată din 2 puncte de vedere: financiar și economic.

Diagnosticul potențialului financiar-economic include analiza calitativă și cantitativă a potențialului la

o dată fixată, poate fi făcută în dinamică, în comparație cu alte întreprinderi etc. Diagnosticul și analiza potențialului economico-financiar al întreprinderii nu pot fi efectuate fără un sistem de indicatori economici.

Dacă vom analiza din punct de vedere financiar, potențialul întreprinderii în sens restrâns pot fi posibilitățile financiare, materiale ale întreprinderii pentru activitatea la capacitatea maximă. În sens larg, potențialul financiar poate fi delimitat drept capacitatea întreprinderii de-a fi participant activ al sistemului financiar-creditar al regiunii date, locul de amplasare a întreprinderii, solvabilitatea întreprinderii și autonomia financiară a ei. *Deci, potențialul financiar al întreprinderii poate fi estimat, îndeplinind procedura de diagnosticare cu utilizarea următorilor indicatori:*

- 1) indicatorul mărimii absolute a potențialului financiar** Acest indicator arată suma totală a activelor bilanțului contabil la data îndeplinirii lui (C perm.). Pentru ca suma activelor să poată fi utilizată în determinarea nivelului de utilizare a potențialului financiar, totalul activului bilanțului poate fi corectat cu valoarea activelor materiale pe termen lung neutilizate din diferite motive, în special a activelor fixe. Se pune accentul pe activele fixe din motiv că în aceste active sunt incluse sume considerabile bănești din împrumuturile și creditele pe termen lung, activele fixe au cost considerabil în cazul întreprinderii de transport și de eficacitatea utilizării activelor fixe depinde nivelul eficienței întreprinderii.
- 2) indicatorul levierului financiar**, adică dependența financiară a întreprinderii de creditorii externi (trebuie să fie mai mic sau egal cu 0,5).

Cu cât este mai înalt acest coeficient, cu atât plățile pentru dobândă sunt mai mari, iar profitul mai mic, rămânând la dispoziția întreprinderii. Nivelul levierului financiar mai mic de 0,5 denotă faptul unei autonomii financiare a întreprinderii.

- 3) coeficientul autofinanțării activelor** (trebuie să fie mai mare sau egal cu 0,5). Din practica economică rezultă că cu cât este mai înalt acest coeficient, cu atât este mai înalt potențialul financiar în ceea ce privește finanțarea activelor.

4) coeficientul finanțării activelor curente.

Nivelul înalt al acestui coeficient arată un nivel destul de bun al potențialului financiar al întreprinderii. La întreprinderile de transport, ca și la alte întreprinderi, activele financiare dau posibilitatea funcționării capitalului întreprinderii. *Finanțele transportului au anumite deosebiri față de finanțele întreprinderilor de producere, unele dintre ele fiind:*

- întreprinderile de transport oferă servicii de transportare, nu produc și nu adaugă nimic la cele transportate;
- produsul finit al întreprinderii de transport nu poate fi depozitat sau stocat, adică nu se formează stocuri pentru procesul de producere;
- întreprinderile de transport practică deseori transportări sezoniere, ceea ce necesită formarea unor rezerve financiare pentru aceasta;

- prețurile pentru serviciile de transport se bazează pe tarifele transportărilor de încărcături sau pasageri.

Aceste deosebiri, precum și altele caracterizează întreprinderile de transport ca o verigă de legătură între sfera de producere și realizarea ei. De aceea, în funcție de formarea cheltuielilor de transport, distanța și volumul transportărilor, depinde situația financiară a întreprinderii de transport.

În concluzie, putem menționa că resursele financiare ale întreprinderii de transport sunt necesare în mare parte în perioade sezoniere. Specificul finanțării ramurii date este legat de perioadele îndelungate de cercetare și proiectare, ceea ce necesită apelarea la împrumuturi. De aceea, potențialul economic și cel financiar sunt într-o corelație strânsă, dând posibilitatea funcționării la capacitate maximă a întreprinderii, cu o stabilitate financiară acceptabilă.

Bibliografie:

1. Materialele Conferinței Internaționale „Impactul transporturilor asupra dezvoltării REI”, Chișinău, 2006.
2. Materialele revistei „Economica”, nr.2, 3 2006.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. E. Turcov

CONȚINUTUL ETAPELOR PROCESULUI DE INSOLVABILITATE SUB ASPECT ANALITICO-FINANCIAR

Drd. Anastasia BALAN, ASEM

The unrolling of the insolvency procedure represents a complex structure with various qualitatively different phases, which are dictated by the specific laws concerning insolvency. Specialists in this field also have to deal with several financial-analytic aspects which persist in each phase. These aspects have been emphasized and described, in order to reveal the analytical methods and techniques which may be encountered during the cycle that the enterprise passes while its insolvency. It has been stated that each phase has its own methods and techniques that are to be applied.

Ciclul de derulare a procesului de insolvabilitate reprezintă o structură complexă, constând dintr-un șir de faze care se diferențiază calitativ între ele (componența cărora este prezentată în figura 1).

În fiecare fază se evidențiază prezența aspectelor analitico-financiare cu care se confruntă participanții ciclului. Importanța analizei este evidentă în fiecare dintre ele, însă în unele etape ea devine decisivă pentru derularea ulterioară a acțiunilor.

Pentru a evidenția aspectele analitico-financiare cu care se confruntă specialiștii aplicând prevederile legislației Republicii Moldova ce ține de insolvabilitate, fiecare fază a ciclului a fost trecută prin prisma analizei, fiind scoase în evidență metodele și tehnicile utilizate.

I. *Faza inițială* a ciclului include 2 etape prin care trece întreprinderea:

- apariția semnelor nefavorabile, după care urmează
- apariția semnelor alarmante.

În faza inițială metodele și tehnicile de analiză aplicate se referă la **analiza riscului de insolvabilitate** care, în linii generale, constă în evaluarea capacității întreprinderii de a face față angajamentelor asumate față de terți.

Principalele metode de identificare a riscului de insolvabilitate rezidă în:

1. Aplicarea criteriilor separate (utilizând sisteme ce implică un număr vast sau redus de criterii separate);
2. Utilizarea funcției generalizatoare sau a in-

dicatorului agregat (conform analizei discriminante cu ajutorul funcției-scor sau metodei scoringului prin atribuirea numărului de puncte).

II. Odată cu constatarea de către creditor a datoriei cu termenul de scadență expirat, acesta inițiază *faza preliminară procesului judiciar de insolvabilitate*, prin care va trece întreprinderea-debitor.

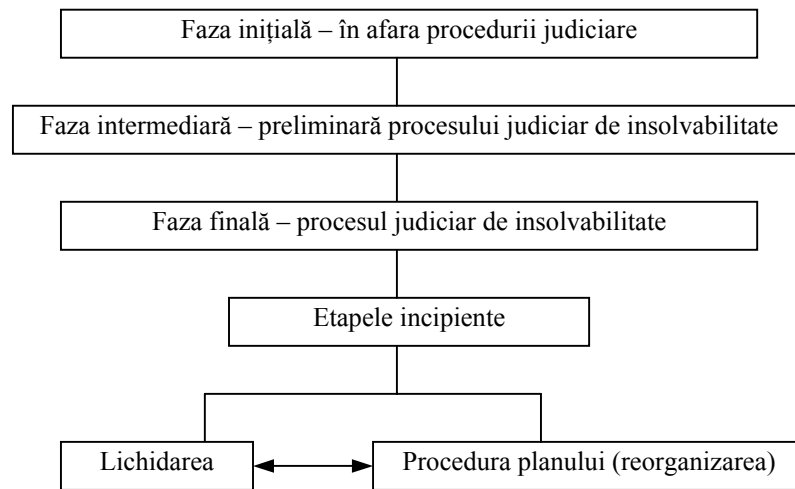


Figura 1. Fazele ciclului de derulare a procesului de insolvabilitate

Faza preliminară constă din următoarele etape:

1. Stabilind expirarea termenului de scadență a datoriei, creditorul înaintează debitorului o pretenție unde enumeră sumele pe care acesta este obligat să le ramburseze.
2. Debitorului i se acordă de la 15 zile la 30 de zile pentru a răspunde la pretenție, pe parcursul căruia debitorul trebuie să achite datoria sau să ceară prelungirea termenului de rambursare a acesteia.
3. După depășirea termenului acordat, creditorul este în drept să înainteze în instanța de judecată o acțiune împotriva debitorului de recuperare a creanțelor sale cu termenul de scadență expirat.
4. Instanța de judecată emite hotărârea ce impune debitorul să achite creanțele.
5. Instanța eliberează creditorului titlul executoriu privind executarea silită a creanțelor.
6. Titlul executoriu se transmite spre executare forțată de către creditor Oficiului de executare care, la rândul său, desemnează un executor judecătoresc pentru a se ocupa de procedură.
7. Executorul judecătoresc acordă debitorului 15 zile pentru achitarea benevolă a creanțelor.
8. În cazul neachitării benevole, se efectuează executarea silită, care constă în aplicarea unor măsuri de constrângere față de debitor, ca sechestrarea, ridicarea sau vânzarea bunurilor debitorului.
9. Dacă bunurile debitorului nu sunt suficiente, atunci documentul executoriu se consideră ca nefiind executat și se restituie creditorului. În acest caz, se întocmește un proces-verbal,

unde se constată acest fapt, și se emite o încheiere motivată cu privire la imposibilitatea executării impuse a creanțelor.

În această fază preliminară a procesului judiciar de insolvabilitate accentul este pus pe **analiza aspectelor specifice ale situației financiare a întreprinderii în scopul de a aprecia mai exact și distinct capacitatea de plată a acesteia referitoare la anumite datorii cu termenul de plată expirat**. Particularitățile acestor tehnici și metode de analiză sunt dictate de legislația specială.

În aceste condiții, analiza economică capătă un loc apreciabil începând cu etapa în care executorul judecătoresc aplică executarea silită pentru a recupera creanțele creditorului. Astfel, este efectuată analiza și aprecierea suficienței patrimoniului debitorului pentru a le acoperi. Ca rezultat, se rambursează creanțele creditorului sau, în cazul insuficienței patrimoniului debitorului, creditorul primește încheierea motivată a Oficiului de executare, căpătând dreptul de a intenta față de debitor un proces judiciar de insolvabilitate.

III. Odată cu obținerea încheierii privind imposibilitatea executării silite a creanțelor (în cazul inițierii procesului de către creditor) sau a constatării insolvabilității de către întreprinderea propriu-zisă (în cazul inițierii procesului de către debitor) se trece la ultima fază a ciclului de declarare oficială a întreprinderii drept insolubilă – *procesul judiciar de insolvabilitate*.

În Republica Moldova, procesul de insolvabilitate se desfășoară în conformitate cu prevederile Codului de procedură civilă al RM nr.225-XV din 30 mai 2003 și ale Legii insolvabilității a RM nr.632-XV din 14 noiembrie 2001.

Etaplele incipiente prevăzute de legislație, ce țin de procesul judiciar de insolvență, se concretizează în următoarele:

1. Înaintarea de către creditor sau de către însuși debitor a unei acțiuni în Curtea Economică de Apel în legătură cu recunoașterea debitorului ca insolvent și intentarea procesului.

2. Emiterea încheierii privind admiterea spre examinare a cererii introductive.

3. Înștiințarea debitorului despre înaintarea de către creditor a cererii de intentare a procesului de insolvență.

4. Numirea de către instanța de judecată a unui administrator provizoriu.

5. Ședința instanței de judecată în prezența reclamantului (creditorului) și părâtului (debitorului). Aici are loc luarea deciziei în privința intentării procesului de insolvență, deschiderii procedurii, numirii unui administrator al insolvenței.

6. Publicarea în Monitorul Oficial a dispozitivului hotărârii instanței de judecată privind intentarea procesului de insolvență.

7. Administratorul precede la gestionarea patrimoniului debitorului, efectuează o inventariere totală a patrimoniului, revizuieste și analizează tranzacțiile și contractele ce au avut loc în ultimii 3 ani.

8. Administratorul evaluează starea economică a debitorului, raportând rezultatele primei adunări a creditorilor. Adunarea creditorilor emite hotărârea privind metoda de derulare a procesului de insolvență, care constă în una din următoarele opțiuni:

- a) încetarea activității debitorului, cu ulterioara lichidare (în cazul insuficienței masei debitoare);
- b) reorganizarea activității debitorului, prin acceptarea „procedurii planului”, care poate viza redresarea (restabilirea solvabilității) și continuarea activității debitorului, lichidarea patrimoniului întreprinderii, transmiterea întreprinderii sau a unei părți din ea către un alt titular.

9. Convocarea adunării creditorilor, sub conducerea instanței de judecată, pentru validarea creanțelor (aprobarea sumelor de rambursat).

Deci, în cadrul etapei incipiente a fazei finale ce aparține ciclului de derulare a procesului de insolvență, se aplică metode și tehnici de analiză **în scopul recunoașterii sau nerecunoașterii oficiale a întreprinderii în calitate de insolventă**, precum și **alegerii modului de derulare ulterioară a procesului de insolvență**. Specificitatea acestor metode și tehnici analitice rezultă din legislația specială.

Astfel, prezența proeminentă a aspectelor analitice este incontestabilă începând cu etapa în care procesul judiciar de insolvență este intentat de către debitor. Acesta este obligat să depună cererea de intentare în cazul constatării incapacității sale de plată sau cel al imposibilității de a satisface integral creanțele sca-

dente ale tuturor creditorilor. Incapacitatea de plată este definită de Legea insolvenței ca fiind o situație a debitorului caracterizată prin incapacitatea lui de a-și executa obligațiile pecuniare scadente, inclusiv obligațiile fiscale. Supraîndatorarea debitorului, de asemenea, este considerată drept temei de intentare a procesului de insolvență, aceasta fiind caracterizată de Legea insolvenței ca o situație financiară a debitorului, a cărui răspundere este limitată prin lege la valoarea patrimoniului lui, în care valoarea bunurilor nu mai acoperă obligațiile existente ale acestuia. Așadar, debitorul este obligat să efectueze în timp oportun analiza situației sale economico-financiare, pentru a nu contraveni stipulărilor legislației în vigoare. Analiza se execută de către economiștii întreprinderii sau însuși manager conform unui sistem de indicatori elaborat la nivel intern. Este, însă, necesar ca în sistemul aplicat de întreprindere să existe indicatori care să ateste raportul dintre datorii și active, deoarece drept temei de intentare a procesului de insolvență servește depășirea datoriilor totale ale întreprinderii asupra activelor sale, adică când capitalul propriu al acesteia capătă o valoare negativă. De asemenea, sistemul trebuie să prevadă indicatori ce previzionează achitățile cu creditorii pe viitor, pentru a depista posibilitatea satisfacerii integrale a acestora. Ca rezultat al efectuării analizei, debitorul constată incapacitatea sa de plată și supraîndatorarea, fiind luată decizia de a depune la Curtea Economică de Apel cerere de intentare a procesului de insolvență.

Un rol deosebit de relevant îl deține și în cazul intentării procesului de insolvență, în etapa în care administratorul insolvenței trebuie să informeze adunarea creditorilor despre starea economică a debitorului și cauzele acesteia. Ca rezultat al acestei raportări, se ia decizia esențială referitoare la desfășurarea ulterioară a procesului de insolvență: prin lichidare sau prin aplicarea procedurii planului.

Legislația ce ține de insolvență nu dictează respectarea unei metodologii concrete de apreciere a stării economice a întreprinderii față de care s-a intentat procesul de insolvență. Fiecare administrator sau agent specializat ales de acesta utilizează propriul sistem de indicatori. Lipsa unei astfel de metodologii complică mult lucrul administratorului, el necesitând cunoștințe profunde în domeniul analizei economico-financiare, precum și o experiență vastă pentru a oferi comentarii veridice despre starea întreprinderii. Propunerea unei metodologii concrete de apreciere a stării economice a debitorului ar facilita aplicarea Legii insolvenței, ar condiționa ulterior luarea unor decizii corecte, ar ușura lucrul organelor de justiție care curează derularea proceselor de insolvență, precum și ar economisi fondurile debitorului, decăzând necesitatea administratorului de a se adresa agenților specializați în domeniu.

Odată ce a fost ales modul de derulare a procesului de insolvență, întreprinderea parcurge o serie de etape, care diferă în ambele cazuri.

În cazul în care s-a decis derularea procesului de insolabilitate prin lichidare, întreprinderea trece prin următoarele etape ale fazei finale:

1. Evaluarea și consolidarea de către adunarea creditorilor a prețului inițial de vânzare a bunurilor din masa debitoare.

2. Organizarea licitațiilor privind vânzarea patrimoniului.

3. Disponibilizarea (concedierea) angajaților debitorului.

4. Încheierea (sau reîncheierea) contractelor comerciale, de muncă etc. pentru întreținerea masei debitoare și derularea procedurii.

5. Valorificarea masei debitoare.

6. Dacă la distribuția finală creanțele tuturor creditorilor au fost satisfăcute în volum total, administratorul va transmite surplusul către debitor.

7. După terminarea distribuției finale, instanța de judecată hotărăște încetarea procesului de insolabilitate.

8. După publicarea în Monitorul Oficial a hotărârii de încetare a procesului de insolabilitate, administratorul o prezintă Registrului de stat al întreprinderilor și Registrului de stat al organizațiilor, ea servind drept temei pentru radierea debitorului din aceste registre. Debitorul este considerat lichidat.

9. În cazul insuficienței masei de debitoare, instanța de judecată încetează procesul de insolabilitate și desemnează o comisie de lichidare, care întocmește bilanțul de lichidare a debitorului.

10. Instanța de judecată aprobă bilanțul de lichidare și adoptă o hotărâre de lichidare a debitorului. După ce primește hotărârea instanței de judecată, Camera înregistrării de stat radiază imediat debitorul din Registrul de stat al întreprinderilor sau din Registrul de stat al organizațiilor.

În cazul în care adunarea creditorilor a ales drept metodă de derulare a procesului de insolabilitate aplicarea procedurii planului, întreprinderea parcurge următoarele etape:

1. Elaborarea și propunerea planului de către administrator sau debitor.

2. Convocarea adunării creditorilor pentru examinarea și votarea planului.

3. După acceptarea de către creditorii și debitor, planul urmează să fie confirmat de instanța de judecată, care, ulterior, informează despre acest fapt creditorii garanți și care și-au declarat creanțele.

4. După ce hotărârea de confirmare a planului devine definitivă, instanța de judecată dispune, printr-o hotărâre, încetarea procesului de insolabilitate și continuă procedura planului.

5. Activitatea debitorului se reorganizează în modul prevăzut de plan, iar debitorul reintră în dreptul de administrare a masei de debitoare.

6. În cazul în care planul prevede redresarea solvabilității debitorului, prin încheierea instanței de judeca-

tă, se instituie moratoriu asupra executării obligațiilor pecuniare ale creditorilor și a obligațiilor fiscale pe un termen de până la 180 de zile.

7. Administratorul supraveghează îndeplinirea planului și prezintă trimestrial comitetului creditorilor (dacă a fost constituit) și instanței judecătorești rapoarte asupra situației financiare și a tabloului patrimonial al debitorului, inclusiv perspectivele de realizare a planului.

8. În cazul asigurării executării creanțelor supravegheate sau expirării a 5 ani de la încetarea procesului de insolabilitate și nedeunerii unei noi cereri de intentare a procesului de insolabilitate, instanța de judecată dispune încetarea supravegheții.

Dacă pe parcursul derulării procedurii planului debitorul nu respectă prevederile planului sau planul nu este realizat în termen, fiecare creditor poate înainta o nouă cerere introductivă, care va avea ca efect lichidarea patrimoniului debitorului fără a mai fi necesară dovada insolabilității lui.

În ultimele etape ale fazei finale a ciclului de derulare a procesului de insolabilitate – lichidarea și procedura planului, intervin **particularitățile analizei întreprinderii deja declarate oficial ca fiind insolabilă**. Aceste metode și tehnici de analiză diferă de cele aplicate în fazele anterioare datorită faptului că întreprinderea este deja oficial recunoscută drept insolabilă, starea ei economico-financiară prezentând aspecte foarte specifice, în mare parte condiționate de legislația specială în domeniu. În acest caz, particularitatea analizei constă în faptul că în cadrul analizei sunt examinați indicatori care nu sunt aplicabili în cazul întreprinderilor relativ viabile ca, de exemplu, creanțele validate ale creditorilor, masa de debitoare, cota datorilor incluse în moratoriu etc.

Aplicarea acestor metode și tehnici de analiză prezintă o însemnătate distinctă în etapa în care administratorul oferă adunării creditorilor, precum și instanței judecătorești, rapoarte asupra situației financiare și a tabloului patrimonial al debitorului, inclusiv perspectivele de realizare a planului.

Legislația în vigoare nu stipulează un sistem concret de indicatori pe care administratorul este obligat să-l urmeze raportând situația financiară. Lipsa unei metodologii concrete în acest domeniu provoacă dificultăți, administratorul necesitând o bogată experiență și cunoștințe vaste în domeniul analitic pentru a întocmi rapoarte veridice și reprezentative.

Concluzionând, trebuie subliniate prezența și importanța incontestabilă a variatelor aspecte analitico-financiare în fazele ciclului de derulare a procesului de insolabilitate. Aplicarea unor diverse metode de analiză la fiecare fază a ciclului asigură o caracteristică cât se poate de obiectivă și concretă a situației economico-financiare a întreprinderii aflate în procesul de insolabilitate, în scopul luării unor decizii adecvate.

Recenzent: conf. univ. dr. N. Țirulnicov

ASIGURAREA CALITĂȚII PROCESULUI EDUCAȚIONAL DIN ASEM

Conf. univ. dr. Sergiu BACIU, ASEM

Quality is an "expensive" issue, which is difficult to achieve. It needs research, innovation, specialists, technology, adequate labor organizing, discipline, creativity, financial resources. From this point of view there are touched upon some issues the Academy of Economics of Moldova faces while achieving the purpose of getting a higher level of education quality and possible solutions which would contribute to the formation of a pleasant, efficient and competitive educational medium.

Studiile înseamnă efort. Dar nu orice efort, ci, de cele mai multe ori, unul chinuitor. Ele cer docilitate, stoicism și conformism, materializate în capacitatea de a rezista, cuminte și concentrat, în sala de clasă 6-8 ore și tot atâta pe scaunul de acasă sau bibliotecă. În multe cazuri, studenții nu studiază din plăcerea utilității celor învățate, fiindcă *nu se regăsesc pe ei înșiși și lumea lor în conținuturile predate*. Într-un mediu educațional favorabil, plăcerea ar trebui să vină din conținutul tematic, din forma de activitate, din cooperarea colegială, din accesul la împărtășirea experienței proprii împreună cu alții, din rolul de catalizator motivant al profesorului, din labilitatea granițelor între ce trebuie și ce vrem să știm.

Instituțiile de învățământ sunt autosuficiente prin prioritățile lor: conținuturile disciplinelor sunt mai importante decât dezvoltarea persoanei, programa – mai importantă decât studenții, cunoștințele abstracte – mai importante decât cele aplicative, abilitățile cognitive – mai valoroase decât cele comportamentale, informarea – mai însemnată decât formarea.

După părerea noastră, oricât s-ar strădui profesorii să adopte atitudini și comportamente ce li se par potrivite, eforturile în multe cazuri rămân zadarnice, deoarece ceea ce se comunică, de fapt, este: „*Sunteți incapabili. Trebuie să fiți învățați*”.

Dacă dorim să schimbăm situația ca ASEM să contribuie la: „... dezvoltarea liberă, armonioasă a omului și formarea personalității creative, care se poate adapta la condițiile în schimbare ale vieții” (Legea învățământului, art.5 (1)), se impune în mod imperios să începem prin **schimbarea mentalității cadrelor didactice**.

În condițiile „exploziei informaționale”, ca urmare a progresului tehnic, științific, cultural etc., urmat de schimbări continue, chiar de mutații în cadrul disciplinelor academice în procesul de predare-învățare accentul trebuie pus, mai ales, pe formarea abilităților intelectuale și profesionale, a deprinderilor și priceperilor necesare pentru viață, a capacității de a aborda creativ o problemă, de a fi deschis noului, de a se autoafirma și autodepăși.

Totodată, educația nu poate fi restrânsă la un evantai de intervenții exercitate în mod organizat din exterior în vederea formării personalității umane și

profesionale, potrivit unui „model” impus în virtutea unor deziderate sociale. Sensul educației ar fi acela de asigurare a unor condiții prielnice de exprimare a personalității și nicidecum de direcționare autoritară a ei.

Numai la prima vedere chestiunea asigurării unui proces educațional de calitate este o întrebare simplă, la care se poate răspunde pe baza bunului simț, oarecum în genul „la ora de economie se predă calitativ economia”. Cercetată mai îndeaproape, ideea de calitate ridică probleme la care nu este ușor de răspuns și la care s-au dat soluții divergente ori chiar contradictorii (la aceste probleme s-au referit: Gr. Belostecinic, ASEM; G. Rusnac, USM; I.Pânzaru; Universitatea din București și alții).

1. O primă problemă este aceea a **scopului în care are loc predarea**. Aici, firește, trebuie spus că un student care a învățat economia trebuie să posede cunoștințe în domeniu, dar și un mod de gândire economic. O predare calitativă este aceea care se naște dintr-o privire capabilă să îmbrățișeze societatea într-un spațiu vast, urmând, totodată, axa profesională, axa științifică, precum și axa dezvoltării sociale.

Indiscutabil, misiunea învățământului este să formeze oameni care, după o pregătire profesională, vor fi competitivi pe piața forței de muncă. Piața solicită oameni competenți, cu spirit antreprenorial. *Dezvoltarea spiritului antreprenorial se poate realiza prin învățarea, formarea și dezvoltarea la tineri a celor trei de C: Calități, Capacități și Cunoștințe* (tabelul 1).

Considerăm că o astfel de educație antreprenorială trebuie să fie continuă și procesul educațional din ASEM se va orienta spre satisfacerea nevoilor prospective ale pieței.

În activitățile umane, mijloacele tind să devină scopuri. De exemplu, funcționarea unei universități ce este un mijloc pentru a educa (un scop), devine ea însăși scop. Astfel, se poate auzi la ore, când studenții discută gălăgios, cum profesorul spune: „Liniște, ajunge cu discuțiile, e timpul să învățăm!”. Deși discuția este metodă activă de învățare, pentru profesorul respectiv sunt mai importante regulile de funcționare a instituției, printre care și aceea ca în sala de clasă trebuie să fie liniște.

Tabelul 1

Calități	Capacități generale	Cunoștințe
1. Integru	1. Capacitatea de a fi proactiv, de a se comporta conform unei opțiuni conștiente, bazate pe valori și nu pe condiții supuse unor criterii afective.	1. Economie
2. Curajos	2. Capacitatea de a proiecta și a planifica în funcție de priorități (de a elabora strategii, obiective, de a anticipa activitatea și rezultatele).	2. Management
3. Realist	3. Capacitatea de a organiza dezvoltarea afacerii.	3. Marketing
4. Demn	4. Capacitatea de rezolvare a situațiilor-problemă (căutarea, acumularea și folosirea informației, analiză, sinteză, evaluare, cercetare).	4. Finanțe
5. Ambițios	5. Capacitatea de a motiva, de a determina oamenii la acțiune, de a raționa câștig\câștig.	5. Contabilitate
6. Optimist		6. Drept
7. Empatic	6. Capacitatea de a soluționa conflictele și a construi consensul.	7. Limbi moderne
8. Flexibil	7. Capacitatea de a comunica eficient utilizând și tehnologiile informaționale.	
9. Independent	8. Capacitatea de a acționa sinergic, având abilitățile subordonate, cum sunt: cooperarea creativă, valorificarea diferențelor.	8. Tehnologii informaționale
10. Matur	9. Capacitatea unei autoreînnoiri echilibrate, de a păstra și a spori propria personalitate.	
11. Emoțional		
12. Perseverent		
13. Sociabil		

Disciplinele academice, care au fost intenționate a fi mijloace pentru atingerea unor scopuri, au devenit scopuri în sine. Astăzi, faptul că disciplinele sunt mijloace, instrumente proiectate pentru dezvoltarea unor capacități psihice și a unor competențe de natură socială, profesională sau culturală, nu mai are nici o importanță. Mult mai importante sunt vocabularul, teoriile, disciplinele însele.

2. O a doua problemă este aceea a **efectului produs de predare**. Putem vorbi despre trei tipuri de rezultate ale procesului de învățare: studentul trebuie să cunoască ce se știe în domeniu (*learning what*, conținuturi propoziționale, reprezentări și credințe), să știe să facă ce se face în domeniu (*learning how*, competențe sau îndemnări), și să știe de ce toate acestea (*learning why*, obișnuința unei activități metareflexive, care să-l ducă mai departe decât ceea ce a învățat).

Un cadru didactic responsabil trebuie să poată documenta dacă și în ce măsură activitățile didactice efectuate de el produc rezultatele scontate, în conformitate cu obiectivele propuse, pornind de la materia primă umană existentă, și dacă nu există risipă de mijloace, lipsă de resurse, sau dacă totul nu este decât o pantomimă, o simulare, un comportament ritualizat.

3. O a treia problemă, care derivă firesc din primele, este aceea a **eficienței acțiunii didactice**.

Pe plan mondial există de mai mulți ani o deplasare evidentă de la interesul pentru *eficiența internă* a educației (producția de efecte educaționale primare raportate la cost) spre o mai mare atenție pentru *eficiența externă* (producția de efecte sociale raportată la cost). În această

perspectivă importante sunt nu funcționarea educației în sine, ci efectele funcționării educației pentru nevoile de dezvoltare a persoanelor și comunităților.

Pentru a asigura o eficiență maximă a procesului educațional, trebuie concepute adecvat planurile de învățământ. Planul de învățământ reprezintă ansamblul activităților programate de predare, învățare, cercetare și evaluare, reunite într-o concepție unitară din punctul de vedere a conținutului și al desfășurării lor în timp, în vederea formării unui specialist cu diplomă recunoscută. Totodată, de-a lungul vieții, un om trece prin două etape de formare: o etapă inițială, anterioară încadrării în muncă, care-i definește și-i atestă competența, și a doua, de formare continuă, cu rolul de a-i menține și actualiza cunoștințele. Acum există o nouă orientare în care procesul de învățare se realizează pe parcursul întregii vieți. ASEM trebuie să dezvolte mai mult serviciile oferite în formarea continuă.

4. O a patra problemă derivă din faptul că educația **este o interacțiune între persoane umane egale în drepturi**, deși nu și în cunoștințe și experiență. În ce fel are loc procesul de predare? Este oare vorba de o tranzacție satisfăcătoare pentru ambele părți sau au loc tensiuni exprimate prin relații de putere, incompreensiune față de nevoi exprimate, impunerea unor sarcini peste puterile executantului, standarde fără legătură cu realitatea? Este procesul de predare conform cu ceea ce știm azi despre om, despre fenomenul învățării, despre interacțiunile de grup sau reproduce pur și simplu stiluri de predare, cu tabla și creta moștenite din alte vremuri?

Profesorul, prin felul său de a fi, trebuie să fie în rezonanță profundă cu adevărul, cu relevanța și entuziasmul. Împreună cu studenții, în „creuzetul” inimilor, al minților și al spiritelor, să creeze un *mediu educațional plăcut, calitativ și productiv*.

5. O a cincea problemă este **asigurarea unui management de calitate a procesului educațional**. Totodată, *un management de calitate este un management performant*. Asigurarea calității în ASEM se poate baza pe următoarele principii și valori:

- a) În condițiile globalizării, obținerea unei înalte competitivități impune o calitate ridicată a învățământului economic superior;
- b) ASEM va funcționa astfel încât, prin calitatea serviciilor, să satisfacă încrederea publică și să se afirme ca bun public;
- c) Calitatea serviciilor educaționale oferite este o prioritate fundamentală pentru ASEM;
- d) Nivelul ridicat al calității presupune creșterea capacității de inovare și îmbunătățirea continuă a proceselor educaționale și de cercetare științifică;
- e) Conducerea ASEM, prin politicile promovate și prin strategiile specifice de aplicare a acestora, va asigura cadrul de realizare a calității serviciilor educaționale oferite de subdiviziunile ASEM;
- f) Implicarea personalului, care presupune punerea în valoare a competențelor, cunoștințelor și experienței în relația cu clienții și cu celelalte părți interesate;
- g) Formarea capacităților cognitive și a abilităților profesionale, asimilarea și practicarea consecventă a valorilor civice, morale și estetice vor fi astfel realizate, încât să contribuie la dezvoltarea personalității studenților;
- h) Argumentarea cu date a deciziilor conducerii, prin asigurarea unui sistem performant de colectare a datelor și informațiilor considerate relevante pentru obiectivele stabilite;
- i) Îmbunătățirea continuă a eficacității și eficienței tuturor proceselor din ASEM.

6. O a șasea problemă se naște din faptul că **subiectul procesului de învățare este un om – studentul**. Cine învață (pe cine)? Studentul învață (singur), sau profesorul îl învață (pe student)? A concepe procesul educativ ca transmiterea unui obiect, a cunoștințelor, de la un posesor inițial la unul final este semnul unui primitivism de gândire pe care nu-l mai împărtășesc mulți colaboratori, astăzi, în ASEM.

Totuși, profesorii aflați într-o piață închisă se transformă în cadre didactice autosuficiente, care sunt preocupați de propriile idei, nu de cele ale studentului. Dacă profesorul are convingerea că el știe, iar ceilalți nu, atunci menirea lui este să le spună, să-i controleze, să-i forțeze să facă orice ce se cere pentru a-i corecta. Dar dacă profesorul are convingerea că studenții au deja în ei valoare și capacitate și că menirea lui este

să-i ajute să învețe pentru *a crea plusvaloare academică*, abordarea va fi complet diferită. Profesorul trebuie să-i ajute pe studenți să descopere valoarea și posibilitățile din ei înșiși, să facă astfel ca cunoștințele să crească mai degrabă decât să fie plasate, să creeze condițiile care să le permită studenților să se împlinească. Profesorii se află în competiție de piață liberă, iar într-un loc de muncă deschis trebuie să ofere ceea ce se cere – „cumpărătorul e rege”. Totuși, nu trebuie să mergem prea departe pentru a „vinde tot”, în scopul popularității, spunându-le celorlalți ceea ce vor, nu ceea ce trebuie să audă. Atunci când profesorul reușește să reunească perceperea sufletului studentului cu cea mai bună reflecție asupra conținuturilor de predat, apare fenomenul sinergic: se creează noi înțelegeri, noi idei, noi alternative.

Pot apărea și unele dificultăți în asigurarea calității procesului educațional:

- Lipsa clarității scopurilor instruirii pentru profesori și studenți. *Posibile soluții:* Elaborarea curriculumurilor bazate pe competențe la toate disciplinele; utilizarea contractelor de studii cu obiective și responsabilități clar determinate; studiu bazat pe rezolvarea situațiilor-problemă.
- Conexiunea inversă nesatisfăcătoare. *Posibile soluții:* Instruirea programată; autoevaluarea și evaluarea reciprocă.
- Incapacitatea de a susține studiul independent. *Posibile soluții:* mărirea numărului de ore pentru activitățile practice; proiecte structurate; echipe de studiu.
- Lipsa oportunităților pentru conversații euristice și discuții. *Posibile soluții:* prelegeri și seminare structurate; lucru în grup; seminare conduse de studenți.
- Imposibilitatea instruirii diferențiate. *Posibile soluții:* instruirea programată; studii elastice (mai puțin structurate în timp); desemnarea tutorilor.
- Motivație mică. *Posibile soluții:* mărirea numărului de ore opționale și facultative; studiu prin cooperare; utilizarea tehnologiilor didactice care dezvoltă gândirea critică; teste frecvente.

Interacțiunea maestru-discipol este un model fundamental, profund uman, ancorat în ființa noastră biologică. Relația dintre cele două roluri este în primul rând, etică, în al doilea rând, cognitivă, în al treilea rând, conține un angajament și are, deci, o dimensiune juridică.

În fine, putem afirma că procesul educațional devine tot mai complex sub impactul noilor tehnologii informatice, deplasând accentul de la *profesorii care îi învață pe studenți* la *studenții care învață de la profesori*. Departe de a fi un joc de cuvinte, această exprimare reliefează o schimbare de paradigmă. În primul caz, profesorii sunt singurii care știu și care decid asupra conținutului cursurilor și aplicațiilor, care se realizează sub diferite forme (lecții, lucrări de labo-

rator, teme de casă, proiecte etc.). Ei constituie singura sursă de informații și cunoștințe, fapt ce le conferă o poziție funcțională dominantă. Sistemul referențial de cunoștințe îl constituie instituția de învățământ. Studenții sunt actori pasivi în acest proces, rolul lor fiind de a învăța ceea ce profesorii le transmit în timpul activităților didactice, fără a chestiona relevanța cunoștințelor primite în raport cu cerințele sociale și profesionale.

În cel de-al doilea caz, studenții sunt actorii cei mai importanți, care vor să devină cât mai bine pregătiți, pentru a se integra în mod profitabil în viața cotidiană și profesională. De aceea, ei devin activi în procesul educațional, căutând cât mai multe surse de cunoștințe și folosind tehnologiile informatice pentru a le descoperi și utiliza. Profesorii constituie cea mai importantă sursă de informații și cunoștințe, dar numai unul dintre multiplele izvoare de cunoaștere. De la clasicul transfer de cunoștințe în timpul orelor, acum se trece la crearea unui *mediu de învățare* în care studenții devin căutători de cunoștințe. Profesorii devin, în acest context, interpreți și ghizi pentru studenți. Sistemul referențial de cunoștințe îl constituie acum societatea și, în mod special, piața muncii, iar programele de studii trebuie să integreze cerințele tuturor părților interesate. Asigurarea calității procesului de învățământ devine astfel o *cerință socială*, iar părțile interesate au un cuvânt de spus în evaluarea conținutului procesului de învățământ și, respectiv, în îmbunătățirea lui.

Propuneri (care pot deveni obiective?) privind unele transformări în procesul educațional din ASEM:

- Aplicarea principiilor de funcționare și a cerințelor economiei de piață în mediul educațional (acțiunea concurenței este și în învățământ cel mai bun sistem, prin care se asigură calitatea ofertei, adaptarea acesteia la nevoile beneficiarilor, la cererea clienților).
- Introducerea unui sistem intern de asigurare a calității serviciilor educaționale prestate.
- Trecerea de la modelul de formare, bazat pe transferarea informațiilor și a cunoștințelor de la profesor la student, la cel bazat pe *dezvoltarea competențelor*, ceea ce presupune schimbarea statutului studentului, de la o dependență pasivă la o participare activă.
- Înnoirea și descongestionarea programelor de învățământ, favorizarea învățământului integrat și transdisciplinar (formarea competențelor de bază și reducerea specializării în ciclul 1).
- Elaborarea și plasarea pe pagina web a ASEM a Pachetului Informativ / Catalogul Cursurilor. Scopul lui este să prezinte programele de studii într-un mod ușor de înțeles și de comparat pentru toți studenții și cadrele

academice – locale și străine – și să pună la dispoziție informații sub aspect instituțional, academic și practic.

- Flexibilizarea modalităților de participare la instruirea economică prin orare flexibile și introducerea învățământului la distanță.
- Centrarea procesului didactic pe ideea că instituția de învățământ superior este un loc în care studentul *poate* să învețe, nu *trebuie* să învețe, și formarea unei culturi a învățării academice independente (transformarea studenților din copii în oameni maturi, responsabili).
- Renunțarea la metodele tradiționale, valoroase pentru vechiul model, și dezvoltarea și utilizarea unor metode noi de formare profesională corespunzătoare noilor cerințe (presupunând conținuturi, metode de predare și materiale didactice noi). Studiile de caz, simulările, jocurile de roluri, activitățile în grupuri, schimburile de experiență, stagiile de practică și documentare, derularea unor proiecte par a fi mult mai adecvate.
- Educația antreprenorială trebuie însoțită de aplicarea competențelor chiar din facultate. Facultățile de economie trebuie să includă în oferta lor programe speciale pentru formarea tinerilor întreprinzători și sprijinirea activă a înființării firmelor proprii de către tinerii studenți, cercetători și absolvenți.
- Motivarea personalului didactic de calitate pentru a rămâne în ASEM și de a nu fi tentat să caute un alt loc de muncă.
- Pregătirea continuă a personalului implicat în formarea profesională (continuă) pentru a-și asuma corect rolul încredințat și stabilirea unui sistem de asigurare a calității formării cadrelor didactice universitare.
- Stabilirea legăturii cu agenții economici și crearea de parteneriate în vederea formării și dezvoltării profesionale continue.

Calitatea este „scumpă”, greu de realizat, ea are nevoie de cercetare, de inovare, de specialiști, de tehnologie, de organizarea adecvată a muncii, de disciplină, de creativitate, de resurse financiare. Dacă, însă, nu produc calitate, firmele dispar; această amenințare și certitudine garantează producerea calității în toate domeniile (deci și în învățământ). Recentele transformări la Academia de Studii Economice din Moldova, care au drept scop sincronizarea învățământului economic din țară cu cele mai importante dezvoltări actuale și viitoare, ne permite să fim optimiști și să sperăm că ASEM va continua să domine piața locală în formarea economică și o să devină o instituție competitivă pe piața internațională a serviciilor educaționale.

Recenziți: conf. cercetător A. Cara, Institutul de Științe ale Educației; conf. univ. dr. R. Borcoman, ASEM

NOȚIUNEA DE LIMBĂ ENGLEZĂ PENTRU SCOPURI SPECIFICE ȘI SEMNIFICAȚIA LOR

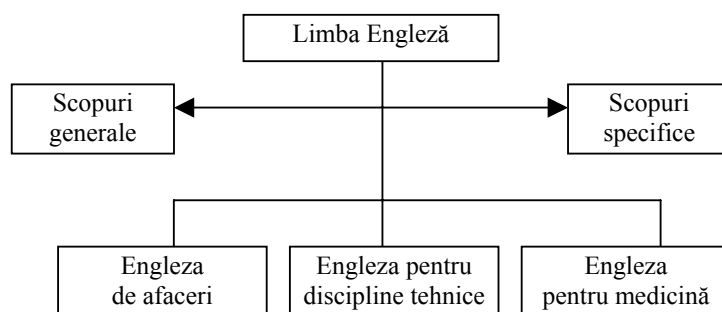
Drd. lector univ. Aliona IXARI, ASEM

English for Specific Purposes (ESP) is a multidisciplinary approach that offers promising possibilities for an EFL educational environment. ESP can enable adult language learners to efficiently acquire a sufficient mastery in the communicative forms of language required for their professional or occupational needs. It can also help equip students with the tools necessary to continue their linguistic development outside the classroom.

Engleza pentru Scopuri Specifice (English for Specific Purposes – ESS), noțiune folosită de lingviștii europeni în toate cercetările lingvistice ce țin de însușirea unei limbi străine, a devenit una dintre cele mai noi și proeminente domenii în predarea limbii engleze ca limbă străină datorită unei dezvoltări revoluționare în lingvistică, studentul devenind punctul central în procesul de instruire. Pornind de la această premisă, o mai mare atenție se acordă modului în care studenții însușesc o limbă străină și diferențelor existente atunci când ea este însușită, deoarece fiecare student poate utiliza diferite strategii de învățare, poate poseda diferi-

te deprinderi și, în același timp, să fie motivat de diferite necesități și interese. Prin urmare, accentul pus pe necesitățile studenților a devenit tot atât de suprem ca și metodele folosite pentru propagarea cunoștințelor lingvistice. Nu mai puțin important este faptul că tot mai multe instituții de învățământ superior oferă studii de masterat în limba engleză, un număr considerabil de cursuri sunt predate în engleză celor pentru care ea nu constituie limba maternă [3; 4; 6; 7].

ESS poate fi divizată în mai multe categorii sau domenii în funcție de interesul și necesitățile studentului.



Putem spune că ESS poate fi considerată drept predarea limbii engleze fie pentru orice scop specific, fie pentru studii academice sau profesionale.

Caracteristicile absolute și variabile ale acesteia constau în faptul că predarea limbii [3]:

- este menită să satisfacă necesitățile specifice ale celor care o învață;
- poate fi legată de sau destinată anumitor activități sau discipline specifice;
- poate utiliza o metodologie diferită de cea din Engleza Generală în situații specifice de predare;
- este prevăzută pentru persoanele adulte de la o instituție de învățământ superior, pentru studii de masterat sau cursuri de instruire în scopuri profesionale;
- este prevăzută pentru studenții de nivel intermediar sau avansat;
- nu ține neapărat cont de o metodologie pre-determinată.

Prin urmare, putem susține că în acest tip de predare (ESS) toate deciziile privind conținutul și metodele se bazează pe motivele și necesitățile de învățare ale studentului. Limita unde sfârșește predarea limbii pentru scopuri generale și începe cea pentru scopuri specifice este foarte greu delimitată [7].

De aici ajungem la concluzia că cea mai importantă distincție dintre Engleza pentru Scopuri Specifice și Engleza pentru Scopuri Generale o reprezintă persoanele care doresc să învețe această limbă și scopurile lor de învățare. Scopul ESS este acela de a se concentra mai mult asupra limbii în context și cuprinde domenii ce ar varia de la contabilitate la tehnologii informaționale sau turism și administrarea afacerilor.

Principala distincție este că limba nu este studiată ca disciplină aparte, ci este integrată în conținutul materiei domeniului de interes pentru student. Deci, predarea și învățarea ESS reprezintă o continuare a englezei pentru scopuri generale (EG) la un nivel mult mai înalt, mult mai specific, ce integrează abilități pro-

fesionale, lingvistice și sociale de pregătire a studenților pentru serviciu și viață.

Un alt scop al ESS este acela de a preda studenților acel tip de engleză pe care ei îl vor întâlni în situații reale în viitoarea lor profesie sau pentru studiile lor ulterioare [4].

Programele de învățământ din școlile medii includ limba engleză doar ca obiect de studiu, cunoștințele elevilor fiind evaluate prin susținerea unui examen. Odată ce studentul necesită și intenționează să folosească engleza pentru viitoarea profesie sau să-și continue studiile academice, el are nevoie de un alt tip de engleză pentru a atinge anumite scopuri. Deci, în colegii și universități se predă engleza pentru scopuri specifice, și nu cea pentru scopuri generale. Cei interesați de acest tip de engleză pot fi, de asemenea, persoane adulte care posedă anumite cunoștințe în domeniu, dar doresc să le perfecționeze în continuare pentru a putea comunica și îndeplini anumite funcții pe care le cere locul lor de muncă. Ei studiază limba pentru Scopuri Profesionale.

Un program al ESS, de eficiență maximă, este elaborat după o evaluare a scopurilor, necesităților și funcțiilor pentru care este necesară limba.

În primul rând, trebuie să se efectueze anumite teste pentru a aprecia nivelul de posesie a EG, pentru a ști cât de adecvat studenții vor face față contextului specific, fie el economic sau medical. Analiza necesităților lingvistice îi ajută pe profesori să determine tipul, conținutul și durata cursului ce trebuie incluse în program. Ca procesul de învățare să fie cât mai efektiv, înainte de a elabora programa cursurilor și materialele ce trebuie practicate, profesorii trebuie să identifice care sunt atitudinile studenților față de diferite metode de predare, însărcinări și activități, pentru a lua în considerație preferințele ce țin de metodele de învățare. Aceasta ar spori gradul de însușire și interesul studenților față de programa de studiu.

Predarea și învățarea ESS sunt considerate un pas important ce duc la dezvoltarea autonomiei studentului, ajutându-l să aplice cunoștințele lingvistice obținute în școală, adică în domeniul său de studiu – fie acesta contabilitate, economie sau management. Accentul nu se pune pe activități, ci pe modul în care aceste tehnici și activități, ce au fost folosite la însușirea EG, vor fi utilizate și în ESS. De aceea, se consideră că profesorii trebuie să-i acorde studentului o mai mare libertate și independență, oferindu-i astfel rolul de „producător”, și nu de „consumator”. Profesorul nu este în centrul procesului de instruire, ci învățarea limbii devine un proces de

colaborare, în care rolul profesorului este acela de a-i încuraja și promova pe studenți [1; 6].

Profesorii de limbă engleză pentru scopuri specifice (ESP teachers) sunt cei care își desfășoară activitatea în școlile profesionale, colegii, universități; cei care contribuie la dezvoltarea profesională a studenților și elaborează cursuri în funcție de necesitățile lor profesionale [1; 4]. Trebuie, totuși, reținut faptul că ei sunt profesori de limbă engleză, dar nu specialiști în domeniu, deci ei îi ajută pe studenți să-și dezvolte anumite abilități care sunt esențiale pentru aceștia în viitoarea lor profesie. Iată de ce se recomandă ca materialul didactic să fie ales în cooperare cu profesorii specialiști în domeniu; el trebuie neapărat să fie autentic indiferent de nivelul studentului; actual și relevant pentru specializarea studentului. Spre exemplu, atunci când se explică studenților cum se întocmesc dările de seamă comerciale, drept exemplu trebuie să se utilizeze dări de seamă întocmite de oameni de afaceri reali. La tema „negocieri” este necesar a se folosi un studiu de caz care ar prezenta o situație reală de negocieri.

Responsabilitatea unui profesor de ESS este de a:

- selecta, schița și organiza materialul didactic, încuraja și informa studenții despre progresele obținute;
- fixa scopuri reale de scurtă și lungă durată luând în considerație preocupările studenților și situațiile de instruire;
- crea și menține o atmosferă pozitivă de învățare. Pentru a putea comunica, studenții trebuie să fie siguri de forțele proprii, iar responsabilitatea profesorului este de a consolida această încredere;
- evalua studenții. Profesorul este cea persoană care îi poate ajuta pe studenți să-și identifice problemele de instruire și să găsească soluții, să se axeze asupra abilităților necesare; el reprezintă sursa de informație a progresului efectuat de către studenți.

Fiind un fenomen foarte complex și multiaspectual, este imposibil pentru o persoană să posedă o limbă la perfecție, fie aceasta chiar și limba lui maternă.

Limba Engleză pentru Scopuri Specifice este bine conturată, în special în contexte academice și de afaceri. Indiferent de direcțiile de dezvoltare, ea va rămâne un punct central în predarea limbii engleze ca limbă străină în toată lumea.

Nu este simplu a preda acest aspect al limbii, însă profesorii îl consideră provocator, interesant, captivant și plin de satisfacție, permițându-le să studieze meticolos necesitățile studenților.

Bibliografie:

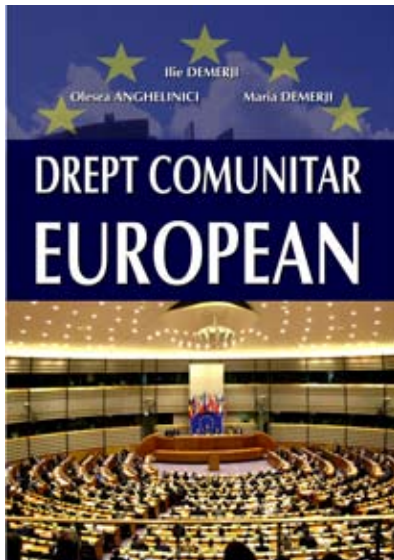
1. Бельковец Л. П. *Вузовское обучение иностранным языкам как условие формирования творческой личности*// Новейшие методы преподавания иностранного языка: студентам неязыковых специальностей вузов. Сборник. – Москва. – Издательство МГУ. – 1991.- С. 99-107.

2. Gatehouse Kristen. *Key Issues in English for Specific Purposes (ESP) Curriculum Development*. <http://iteslj.org/Articles/Gatehouse-ESP.html>
3. John Ann M., Price-Machado Donna. *English for Specific Purposes: Tailoring Courses to Student Needs- and to the Outside World// Teaching English as a Second or Foreign Language*. Third edition. Editor Celce-Murcia Marianne. – USA. – Heinle & Heinle. – 2001. – P. 43-53.
4. Korotkina Irina. *ESP: What's That and What's Up?* <http://archive.1september.ru/eng/2005/03/2.htm>
5. Master Peter , Brinton Donna. *New Ways in English for Specific Purposes*. <http://cwp60.berkeley.edu:16080/tesl-ej/ej13/r11.html>
6. Potocar Marija. *ESP in Slovenian Secondary Technical and Vocational Education*. http://www.esp-world.info/Articles_1/esp.html
7. Using English.com. *Teaching English for Specific Purposes (ESP)*, <http://www.usingenglish.com/articles/teaching-english-special-purposes.html>

**Recenzenți: conf. univ. dr. E. Ruga, ASEM
conf. univ. dr. B. Boguș, USM**

DREPT COMUNITAR EUROPEAN

autori: *Ilie Demerji, Oleseă Anghelinici, Maria Demerji*



Prezentul curs universitar prezintă o disciplină teoretică de mare importanță a ciclului de profil în instituțiile universitare din Republica Moldova.

Recenta lucrare e elaborată în concordanță cu „Programa analitică la disciplina Drept comunitar european și este orientată spre determinarea principalelor direcții de studiere a acestei discipline. Lucrarea este întocmită în conformitate cu cerințele instituțiilor de învățământ superior, standardul internațional-mondial și poate fi utilă atât în scopuri didactice (Academia de Studii Economice din Moldova, universități, colegii), cât și în scopuri practice, pentru agenții economici din diverse domenii.

Structura lucrării cuprinde 10 capitole, 20 de tabele, 18 anexe, 10 scheme – în total 272 de pagini.

Capitolele I și II – Tendințe de unificare a continentului european. Crearea comunităților europene și Constituirea Uniunii Europene și evoluția acesteia – prezintă problemele de reconstrucție a Europei, evoluția formării comunităților europene, constituirea și extinderea succesivă a Uniunii Europene, precum și problemele privind etapele realizării UE, precum și cele despre etapele de realizare a Uniunii Economice și Monetare și a Uniunii Politice.

Capitolele III și IV – Obiectivele Uniunii Europene. Perspectivele evoluției în contextul Constituției europene și Sistemul instituțional al Uniunii Europene – reflectă obiectivele fundamentale: 1. Uniunea Economică și Monetară (UEM); 2. Politica externă și de securitate comună (PESC); 3. Cetățenia Uniunii Europene; 4. Cooperarea în domeniul justiției și al afacerilor interne, în continuare, autorii determinând structura sistemului instituțional, rolul și funcțiile instituțiilor Uniunii Europene.

Capitolele V și VI – Sistemul jurisdicțional comunitar și Sursele și principiile dreptului comunitar european – determină funcțiile Curții de Justiție a Comunităților Europene (CJCE) și acțiunile Tribunalului de Prima Instanță, precum și principalele metode de interpretare a Curții de Justiție; autorii redau esența conceptului și clasificarea dreptului Uniunii Europene, principalele surse și principii ale dreptului comunitar european.

Capitolul VII – Regulile dreptului Uniunii Europene – e consacrat categoriilor de reguli ale dreptului comunitar, în special regulilor de drept instituțional și regulilor de drept material.

Capitolul VIII – Sistemul financiar al Uniunii Europene – prezintă evoluția procesului bugetar al Uniunii Europene, ciclul bugetar și regulile sale, politica bugetară de-a lungul timpului, punând accentul pe organismele financiare cu funcții specifice, care evidențiază independența lor față de instituțiile Comunității.

Capitolul IX – Structuri ale Securității Europene – e consacrat rolului Organizației Tratatului Atlanticului de Nord (NATO), având drept scop apărarea colectivă ca bază a menținerii păcii și a asigurării securității viitoare. Ea este chemată să contribuie la dezvoltarea cooperării dintre statele-membre în domeniile politic și economic, să contribuie la pace, stabilitate și la o bunăstare durabilă în întreaga Europă.

Capitolul X – Integrarea Europeană – reflectă evoluția procesului de integrare europeană la scară internațională, regională, globală; autorii reliefând, de asemenea, generalizarea criteriilor de aderare, preaderare și procedura strategiilor de aderare; prezintă interes relațiile Uniunii Europene cu statele Europei, îndeosebi relațiile în perspectivă dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană.

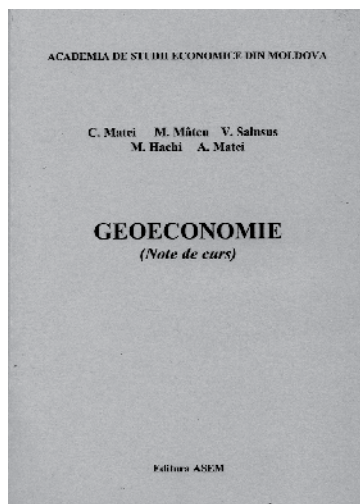
În concluzie, cursul universitar „Drept comunitar european” reflectă, în măsura posibilităților, problemele principale ale Uniunii Europene. Cursul universitar este un instrument util studenților, masteranzilor, doctoranzilor, cursanților din sistemul postuniversitar, profesorilor universitari, agenților economici – tuturor celor interesați de cunoașterea legităților dezvoltării Uniunii Europene sub aspectul teoriei Dreptului comunitar european.

Cursul universitar se recomandă pentru utilizare în instituțiile universitare de profil.

Conf. univ. dr. Ion Galaju, ASEM

GEOECONOMIE (NOTE DE CURS)

Colectiv de autori: C. Matei, M. Mătcu (coordonator), M. Hachi, A. Matei



Geoeconomia este o știință foarte tânără. Ea apare ca un nou curent în știința geografică la finele secolului XX. Ca orice știință la început de cale, are un obiect de studiu în curs de formare, care necesită anumite precizări, completări și modificări corespunzătoare. Geoeconomia este o disciplină necesară în formarea specialiștilor economiști, care contribuie la crearea unei viziuni complexe, unitare asupra dezvoltării economiei locale, raionale, mondiale. Pornind de la situația că, în Republica Moldova, acest domeniu este mai puțin studiat și sunt puține publicații, lucrarea recenzată ar completa acest „gol”.

Lucrarea, rodul unei activități și colaborări colective a unui grup de autori, reprezintă o sinteză a mai multor științe și are un conținut vast și bogat. Structura ei este logică. Se simte un concept unic asupra conținutului și structurii. Este scrisă într-un limbaj simplu, accesibil și îndeplinită la nivel teoretic (se bazează pe diverse și actuale surse), dar și practic (sunt utilizate date statistice și demografice, exemple din practica țărilor, explicații etc.)

Concepută drept note de curs pentru studenți, cartea constituie o sursă importantă de cunoștințe și informații. La finele fiecărei teme, autorii prezintă o bogată bibliografie specială, iar la finele lucrării – o bibliografie generală, glosarul termenilor utilizați, anexe.

Analizând lucrarea, am putea formula succint esența ei: cursul de prelegeri la „Geoeconomie” este destinat studenților economiști și include analiza bazelor teoretice ale acestei științe, structura geospațială și geoeconomică a lumii contemporane, trăsăturile de bază ale marilor spații geoeconomice ale Terrei, De asemenea, se analizează conținutul geoeconomic al spațiului determinat de structurile teritorial-economice (ZEL), transformările geoeconomice ale sectoarelor economiei mondiale (primar, secundar și terțiar). O temă aparte este consacrată situației geoeconomice din Republica Moldova.

Sperăm că ea va fi de un real folos atât studenților, cât și tuturor celor interesați de geoeconomie.

Conf. univ. dr. Lidia Cojocaru, ASEEM

Redactare - **Galina Cotelea**
Corectare - **Valentina Solovei**
Operator - **Tatiana Boico**
Redactor tehnic-designer - **Vitalie Spinachi**

Bun de tipar – 21.06.2007
Format 80x65 1/8. Coli de tipar – 14,87.
Coli editoriale – 13,38. Tirajul 150 ex. Comanda nr. 158
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
Tel: 402-986