UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA
FACULTATEA ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL ADMINISTRAREA AFACERILOR

PARADIGME MODERNE ALE ECONOMIEI ȘI ANTREPRENORIATULUI INOVATIV

03 – 04 NOIEMBRIE 2017

Ediţia a XII-a a Conferinţei Ştiinţifice Internaţionale

CHIȘINĂU, 2017
CEP USM

CZU 334:378.4(478-25)(082)=135.1=111=161.1
P 32

COMITETUL DE ORGANIZARE:

Galina ULIAN – *Președintele Comitetului Organizatoric, Decan FȘE, doctor habilitat, profesor universitar, USM*
Marian JALENCU – *Vicepreședintele Comitetului Organizatoric, Șef Departament Administrarea Afacerilor, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Alexandr ONOFREI – *Șef Departament Economie, Marketing și Turism, doctor habilitat, profesor universitar, USM*
Cristina DOLGHI – *Șef Departament Contabilitate și Informatică Economică, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Olga ȘTEFANIUC – *Șef Departament Finanțe și Bănci, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Maria COJOCARU – *doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Lucia CASTRAVEȚ – *prodecan, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Ala GARȘTEA – *prodecan, lector universitar, USM*
Maia POSTICĂ – *Departamentul Administrarea Afacerilor, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Svetlana MIRONOV – *Departamentul Administrarea Afacerilor, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
Mihaela BALMUȘ-ANDONE – *Departamentul Administrarea Afacerilor, lector universitar, USM*
Liliana SPERELUP – *Departamentul Administrarea Afacerilor, lector universitar, magistru, USM*

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

"Paradigme moderne ale economiei şi antreprenoriatului inovativ", conferinţă ştiinţifică internaţională (12; 2017; Chişinău). Paradigme moderne ale economiei şi antreprenoriatului inovativ: Conferinţa Ştiinţifică Internaţională, Ed. a 12-a, 03-04 noiembrie 2017 / com. org.: Galina Ulian (preşedinte) [et al.]. – Chişinău: CEP USM, 2017. – 352 p.: fig., tab.

Antetit.: Univ. de Stat din Moldova, Fac. Ştiinţe Econ., Dep. Administrarea Afacerilor. – Texte: lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art. – 90 ex.

ISBN 978-9975-71-942-1.
334:378.4(478-25)(082)=135.1=111=161.1
P 32

ISBN 978-9975-71-942-1

© CEP USM, 2017

CUPRINS

Comunicări în sesiunea plenară

Galina ULIAN, Svetlana MIHAILA
BUGETUL CU BAZA ZERO - PROVOCARE PENTRU ENTITĂȚILE AUTOHTONE 8

Taras PEPA
MODERNIZATION AT THE CORE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT 15

Olga SOROCEAN
ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ И РЕАЛИИ МОЛДОВЫ 21

Sectiunea I.
Asigurarea performanței și excelenței în management prin promovarea inovațiilor

Мариан ЖАЛЕНКУ
УНИВЕРСИТЕТСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНКУБАТОР – СПОСОБ ВОВЛЕЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРА 26

Alic BÎRCĂ
FLEXICURITATEA – O NOUĂ „FILOSOFIE" A OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ 30

L. BABII
ASPECTUL MANAGEMENTULUI CUNOȘTINȚELOR 37

Svetlana MIRONOV
DEZVOLTAREA INFRASTRUCTURII DE AFACERI PENTRU ÎNTREPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII 43

Анна СОКОЛОВА
МЕТОДОЛОГИЯ ВНЕДРЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ Р. МОЛДОВА 49

Maximilian SILVESTRU, Alexandru SCUTARU, Veaceslav BARDAN, Iurii BRUC, Nicoleta SCUTARU
TEORIA RAȚIONALITĂȚII CUNOȘTINȚELOR – CHEIA SUCCESULUI DEZVOLTĂRII A REPUBLICII MOLDOVA 54

A. SCUTARU, V. BARDAN, I. BRUC, Nicoleta SCUTARU
STRATEGII DE DEZVOLTARE A SISTEMULUI ANTREPRENORIAL DIN REPUBLICA MOLDOVA ŞI POSIBILITĂȚI DE INTEGRARE PE PIAȚA UE 59

Liliana SPERELUP
CADRUL CONCEPTUAL AL CALITĂȚII ŞI DIMENSIUNILE MANAGEMENTULUI CALITĂȚII 65

Natalia STEFANCO
SPECIFICUL FUNCȚIONĂRII ÎNVĂȚĂMÎNTULUI ECONOMIC SUPERIOR ÎN CONTEXTUL PROCESELOR DE TRANSFORMARE 70

Mihaela BALMUȘ-ANDONE
ПРЕДПОСЫЛКИ ПЛАНИРОВАНИЯ КАРЬЕРЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ГЕНЕРИРОВАННЫЕ ИННОВАЦИОННЫМИ МЕТОДАМИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 76

Natalia STEFANCO
PARTICULARITĂȚILE FUNCȚIONĂRII ŞI TRANSFORMĂRII PIEȚII MUNCII ÎN NOILE CONDIȚII DE ACCELERARE A PROGRESULUI TEHNOLOGIC 80

Tatiana DIACONU
ANALIZA FUNCȚIILOR MANAGEMENTULUI COMERCIAL ÎN ÎNTREPRINDERILE DIN SECTORUL AGROALIMENTAR 86

Oana PĂDURARU
CULTURA ORGANIZAȚIONALĂ ÎNTRE EFICIENȚĂ ŞI EFICACITATE ÎN MANAGEMENTUL UNITĂȚILOR SANITARE DIN ROMÂNIA 92

SECȚIUNEA II.
Dimensiuni şi provocări actuale ale dezvoltării sistemului financiar

Ольга ШТЕФАНЮК
ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ 98

Maria COJOCARU, Galina ULIAN, Cătălina DAVÂDOV
INVESTIȚIILE ÎN INOVAȚII: CATALIZATOR AL CREȘTERII ECONOMICE DURABILE 104

Maria COJOCARU, Lilia ȚARANU
BUGETAREA PE BAZĂ DE PERFORMANȚĂ: ABORDARE COMPARATIVĂ 111

Л. ДАНИЛЬЧЕНКО
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА 115

Mihai PATRAŞ
PROBLEME FINANCIAR-BANCARE ACTUALE: ESENȚĂ ŞI CĂI POSIBILE DE SOLUȚIONARE 121

Андрей МУЛИК, Кирилл ГАВЛИЦКИЙ
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РИСКА В ОПЕРАЦИЯХ СТРАХОВАНИЯ И ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ 132

Iulia CAPRIAN
IMPORTANȚA ASIGURĂRILOR ÎN DETERMINAREA PROBABILITĂȚILOR SUCCESELOR ŞI PIERDERILOR 136

Iulia CAPRIAN, Olga COVALI
СОВРЕМЕННЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ 139

Lilia DRAGOMIR, Vasile SECRIERU, Ina DARII
ROLUL AUDITULUI INTERN ÎN PREVENIREA ŞI DETECTAREA FRAUDEI 144

Angela FILIP, Alina BURDUH
CONSOLIDAREA FONDURILOR DE PENSII NESTATALE, PERSPECTIVA CREĂRII ŞI DEZVOLTĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA 147

Ruslan MIHALACHI, Tamara HULAPOVA
DEZVOLTAREA SECTORULUI DE MICROFINANȚARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA 153

Viorel ȚURCANU
OPTIMIZAREA PROCESULUI DE ADOPTARE A DECIZIILOR MANAGERIALE ÎN BAZA INOVAȚIILOR RAPORTĂRII FINANCIARE 159

Ivan LUCHIAN, Angela FILIP
ABORDĂRILE CONCEPTUALE MODERNE ALE INVESTIȚIILOR ALTERNATIVE 164

Victoria LISNIC
CREDITELE BANCARE CA OBIECT AL PROCESULUI INOVAȚIONAL 171

Victoria POSTOLACHE
IMPLEMENTAREA SISTEMELOR DE MĂSURARE A PERFORMANȚEI ÎN ACTIVITATEA FINANCIARĂ: ASPECTE CONCEPTUALE 176

Eugeniu RAIEȚCHI
CONTROLUL FINANCIAR – GARANȚIA SISTEMULUI FINANCIAR-BANCAR NAȚIONAL 182

Ina ȘARCO
MONITORIZAREA STABILITĂȚII FINANCIARE ȘI SUPRAVEGHEREA MACROPRUDENȚIAL 186

ТОЛМАЧЕВА И.В., ЖУКОВА Е.С.
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ 190

Rodica POPUȘOI
CORAPORTUL DINTRE FLUXURI DE MIJLOACE BĂNEȘTI – IMPACT ASUPRA REZULTATULUI FINANCIAR 193

SECTIUNEA III.
Politici contabile și tehnologii informaționale moderne în dezvoltarea antreprenoriatului inovativ

Cristina DOLGHI
POLITICI CONTABILE ȘI ASPECTE PRACTICE ÎN CONTABILIZAREA CHELTUIELILOR AFERENTE DAUNELOR ȘI INDEMNIZAȚIILOR DE ASIGURARE 198

Dmitri TERZI
O EXPUNERE GENERALIZATĂ A METODELOR CANTITATIVE PENTRU EVALUAREA IMPACTULUI FACTORILOR ASUPRA INDICATORULUI REZULTAT 202

Irina GOLOCIALOVA
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ЕВРОПЕЙСКИЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ 209

Alexandru TCACI, Natalia TCACI
ASPECTE DE ANALIZĂ A PERFORMANȚELOR ECONOMICO-FINANCIARE ALE ÎNTREPRINDERII 215

Elena PETREANU
CONSIDERAȚII ASUPRA APARIȚEI ȘI EVOLUȚIEI AUDITULUI INTERN 221

Lilia LAVRENCIUC
METODE DE DIAGNOSTIC, PLANIFICARE ȘI OPTIMIZARE FISCALĂ ÎN CADRUL ENTITĂȚILOR SECTORULUI PRIVAT 224

Lina ȘIȘCANU
NOUL STANDARD DE RAPORTARE FINANCIARĂ „*CONTRACTE DE ASIGURARE*” ȘI IMPACTUL ACESTUIA ASUPRA SISTEMELOR FINANCIARE 229

SECTIUNEA IV.
Aportul inovațiilor în creșterea economiei Republicii Moldova

ОНОФРЕЙ А.З., ЧАЙКОВСКИЙ А.А.
НАПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕНЕДЖМЕНТ – РЕШЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 236

Maria HĂMURARU, Natalia GAVRILAȘ
TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE DE COMUNICARE: CONCEPTE ȘI REZULTATE 240

Елена БУЛАТОВА, Олег ЗАЙКОВСКИЙ
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 247

ПАРМАКЛИ Д.М., ДУДОГЛО Т.Д.
МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (Альтернативный подход) 251

Valerian SĂLĂVĂSTRU, **Petru ROȘCA, Leonid ROȘCA**
POLITICA INVESTIȚIONALĂ ÎN UNELE ȚĂRI DIN UNIUNEA EUROPENĂ 259

Петр РОШКА, **Александр ОНОФРЕЙ**, **Леонид РОШКА**
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ 267

Angela DOLGOPOL
GENERAȚIA TÂNĂRĂ – SUBIECT CENTRAL AL NOII ECONOMII 274

Adriana BUZDUGAN
COMPETITIVITATEA ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ A CLUSTERULUI TURISTIC – MODEL DE MĂSURARE A IMPACTULUI TURISMULUI ASUPRA DEZVOLTĂRII LOCALE 277

Aliona BALAN
CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR AUTOHTONE – FACTOR IMPORTANT ÎN POZIȚIONAREA ACESTORA PE PIAȚA COMUNITARĂ 285

Stela CAZACU
FACTORS THAT AFFECT THE TOURISM FLOWS FROM MOLDOVA TO GREECE 289

Boris COREȚCHI, **Olimpiu GHERMAN, Evgheni ROMAN**
DIRECȚIILE DE CONCENTRARE ECONOMICĂ ȘI COMERCIALE A REPUBLICII MOLDOVA PRIN IMPLEMENTAREA POLITICILOR DE DEZVOLTARE REGIONALĂ 294

Svetlana MOISA
O MODALITATE DE UTILIZARE A RESURSELOR REGENERABILE: ASPECTE METODOLOGICE 301

Ana ȚENTI
EXPERIENȚE EUROPENE ÎN REGLEMENTAREA CHELTUIELILOR PENTRU MEDICAMENTELE OPORTUNE PENTRU REPUBLICA MOLDOVA 305

ПАРМАКЛИ Д.М., ДУДОГЛО Т. Д.
НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ 310

Marina DUBOVCA
ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА 317

Svetlana MOISA
TRANZITAREA GAZULUI NATURAL: ASPECTUL METODOLOGIC 321

Alexandru ONOFREI, Svetlana MOISA
UTILIZAREA RAȚIONALĂ A ENERGIEI ELECTRICE GENERATĂ DE ENERGIA EOLIANĂ, ENERGIA SOLARĂ: ASPECTE METODOLOGICE 325

Sergiu GARȘTEA
POLITICA COMERCIALĂ A REPUBLICII MOLDOVA 329

Svetlana MOISA
POLITICI ECONOMICE ORIENTATE LA PRODUCEREA ENERGIEI ELECTRICE DIN RESURSELE REGENERABILE 334

Olga GOREMICHINA
CRM AS ADVANCED APPROACH IN MANAGEMENT: ANALYSIS OF MARKET AND TRENDS 339

Sergiu GARȘTEA
PERFECȚIONAREA ACTIVITĂȚII DE EXPORT A ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA PROCESULUI INOVAȚIONAL 345

COMUNICĂRI ÎN SESIUNEA PLENARA

BUGETUL CU BAZA ZERO - PROVOCARE PENTRU ENTITĂȚILE AUTOHTONE

Galina ULIAN,
dr. hab., prof. univ., USM
Svetlana MIHAILA,
dr., conf. univ., ASEM

ABSTRACT: Budget management is a complex process through which the entity sets out its development goals and strategy, whereby responsibility centers form the structure of its budgets. To predict the future of the entity's activity in general, we use procedures and techniques from the forecast.

This article is a way of presenting and organizing the zero-based budgeting method, while the authors have identified the shortcomings that appear in the budgeting process of the domestic entities. The evolutionary stages of budgeting with the zero-basis are dealt, respectively was analyzed the notion, the theoretical and practical stages in the development and implementation of this method. To understand the importance of implementing zero-based budgeting, strengths and weaknesses have been established in the implementation process, and the authors have illustrated it within the entity. Finally, the factors that would ensure the success of ZBB and the differences between traditional budgeting and zero-based budgeting have been identified.

CUVINTE CHEIE: buget cu baza zero, entitate, gestiune bugetară, proces bugetar, strategie.

Introducere. În contextul situației economice actuale, caracterizată prin înăsprirea concurenții și a condițiilor în mediul de afaceri, implementarea unui nou procedeu de bugetare orientat spre un control riguros a costurilor poate să reprezinte un avantaj competitiv suplimentar pentru entitățile autohtone, prin eficientizarea fluxurilor financiare. Deci, bugetarea în viața unei entități este importantă, deoarece este o metodă de detaliere, în primul rând a planificării financiare, totodată, vine în sprijin entităților în atingerea obiectivelor strategice. Astfel, pentru administrarea mai eficientă a resurselor se recomandă în acest scop folosirea metodelor de planificare și bugetare. Sistemul de bugetare al entității, ar face posibilă delegarea responsabilităţilor către manageri şi realizarea controlului îndeplinirii indicatorilor financiari la diferite niveluri de responsabilitate ale entității.

Gestiunea bugetară prin care entitatea economică își definește obiectivele și mijloacele de realizare, vizează modelarea gestiunii unei întreprinderi pe un areal temporal macro, mezo și micro care să permită coerența, descentralizarea și controlul diferitor subsisteme ale sale. La nivel macro și mezo se elaborează prin elaborarea planului de afaceri, iar la nivel micro prin construirea rețelei de bugete [1, p.268].

În acest context, problema principală constă în crearea unui sistem de gestionare operativă a entității pe centre de responsabilitate, prin intermediul bugetelor, care permite realizarea obiectivelor strategice, cu folosirea cât mai eficientă a resurselor. Astfel, pentru a stabili strategia de dezvoltare a entității, ca o metodă mai nouă față de metodele tradiționale de bugetare a costurilor și cheltuielilor, vine Metoda de bugetare **Zero Based Budgeting** (**Bugetarea cu baza Zero** sau **ZBB).**

Această metodă este recomandată pentru orice formă de analiză și planificare a activităților unei entități la diferite nivele, atât operativ cât și strategic până la examinarea critică a nivelului performanțelor și costurilor.

Cu referire la procesul de bugetare la entitățile autohtone, a permis să concluzionăm că acesta este o activitate de planificare care are mai mult un caracter formal. Multe entități înţeleg necesitatea şi eficienţa aplicării bugetării în cadrul activității ce o desfăşoară, totuşi, la aplicarea reală a acesteia apar un şir de probleme (neajunsuri), care nu permit obţinerea efectului aşteptat, printre care putem enumera:

- ✓ Planurile elaborate nu sunt coordonate cu strategia şi direcţiile de dezvoltare a entității;
- ✓ Abaterile calculate au mai mult un caracter informativ şi dezorganizat;

- ✓ Managerii de diferite niveluri nu pot aprecia mărimea aportului lor pentru atingerea obiectivelor stabilite;
- ✓ Planificarea este orientată spre indicatorii intermediari, dar nu spre cei finali, deoarece aceasta se efectuează având ca bază, în mare parte, indicatorii privind producerea, dar nu şi vânzările;
- ✓ Bugetele devin mai degrabă, un obiect de evaluare şi de depistare a erorilor, deoarece nu este coordonat cu şefii subdiviziunilor;
- ✓ Bugetele sunt elaborate pe o perioadă îndelungată, însă, pe parcursul acesteia, pot surveni un şir de schimbări: reorganizări, restructurări, fluctuaţii ale furnizorilor şi concurenţilor sau alte reacţii ale pieţei, care, de obicei, nu sunt prevăzute în buget. Ca rezultat, bugetul nu mai redă realitatea, ceea ce micşorează gradul de încredere al administraţiei faţă de datele acestuia;
- ✓ În majoritatea cazurilor, are loc fragmentarea bugetului, adică, nu se elaborează un buget complex, iar bugetele individuale nu sunt coordonate între ele şi nici corelate cu cele de nivel superior.

În literatura de specialitate, noţiunile „buget" şi „bugetare" sunt tratate diferit, fiind dezvoltate mai profund de economiştii americani, Needles B. [6, p.1045], Horngren C. [7, p.198] şi economiştii români Avram M. [8, p.176], Man M. [9, p.80], de profesorii din Federaţia Rusă, Şeremet A., [2, p.85], Nikolaeva O. [3, p.119], Karpova T. [4, p.253], Kaverina O. [5, p.57],. O abordare la nivel decizional este expusă de economiştii moldoveni, Poberejnic S. [10, p.31], Cuşmăunsă R., Caraman S. [11, p.50], Bugaian L., [12, p.60], în opinia cărora, bugetul reprezintă „un proces de determinare a acţiunilor (operaţiunilor), care urmează să fie efectuate în viitor exprimate printr-un plan care prezintă modul, cum vor fi realizate obiectivele strategice ale întreprinderii" [13, p.132].

În ceea ce privește, *Bugetarea cu baza zero*, literatura de specialitate străină oferă diferite opinii și viziuni, precum în lucrarea profesorului ungur Horvath P. „Sisteme eficiente de creștere a performanței firmei. Controlling" [14, p.156], precum în lucrarea savanților germani Eschenbach R. și Siller H. „Controlling profesional. Concepte și instrumente" [15, p.156] sau lucrarea profesorului român Tabără N. „Control de gestiune" [16, p.264]. Mediul academic de cercetare din RM este încă la începutul valorificării ZBB, fapt dovedit de lipsa publicațiilor în literatura de specialitate din domeniu, iar pentru entitățile autohtone este o noțiune relativ nouă ca teorie și practica gestiunii „o nouă provocare". Acest fapt a argumentat necesitatea cercetării ZBB de către autori în publicarea de față.

În evoluția sa, metoda ZBB, pe plan internațional, a cunoscut dezvoltări și aprofundări atât sub aspect practic, cât și teoretic, fiind abordat variat în cercetările savanților, ca fiind parte a responsabilităților pe care le avea în drept un administrator la reducerea drastică a costurilor și cheltuielilor, și la creșterea rapidă a profitului. Originile ZBB, în sensul modern al acesteia, se găsesc în Statele Unite ale Americii, „o tehnică aplicată în anii 1960 de Peter Pyhrr, controlor de gestiune la Tehas Instruments și utilizată pentru prima dată de această întreprindere după 1969" [16, p.264]. Conceptul ZBB a fost prezentat lumii de către Pyhrr P. în 1970 într-un articol în Harvard Business Review. Jimmy Carter, atunci guvernator al Georgiei, citind articolul, a rămas impresionat și l-a invitat pe Pyhrr P. să implementeze ZBB pentru elaborarea bugetului Georgiei pentru anul 1972-1973. Carter J. când a devenit președinte, în 1979, a ordonat tuturor agențiilor în subordine federală să fie implementată Bugetarea cu baza zero.

În România, ZBB, a apărut după 1990, unde este implementat și este practicat, în special, în filialele unor concerne internaționale, precum și în unele societăți comerciale românești.

În RM, ZBB încă nu a câștigat popularitate, datorită nivelului dezvoltării managementului. Cu toate acestea, dat fiind faptul că, companiile multinaționale acordă mai mare prioritate metodelor orientate către rezultate, ZBB are un potențial de dezvoltare în creștere. O altă cauză a implementării temporale ar fi, că RM este considerată o țară ex-sovietică, până în anul 1997, când a avut loc

reforma contabilității, întregul proces de gestiune și de raportare managerială este caracterizat prin impunerea unor planuri, controlului și deciziilor la nivel centralizat. În rezultatul analizei literaturii de specialitate, în figura 1 este redat diapazonul evolutiv al metodei ZBB.

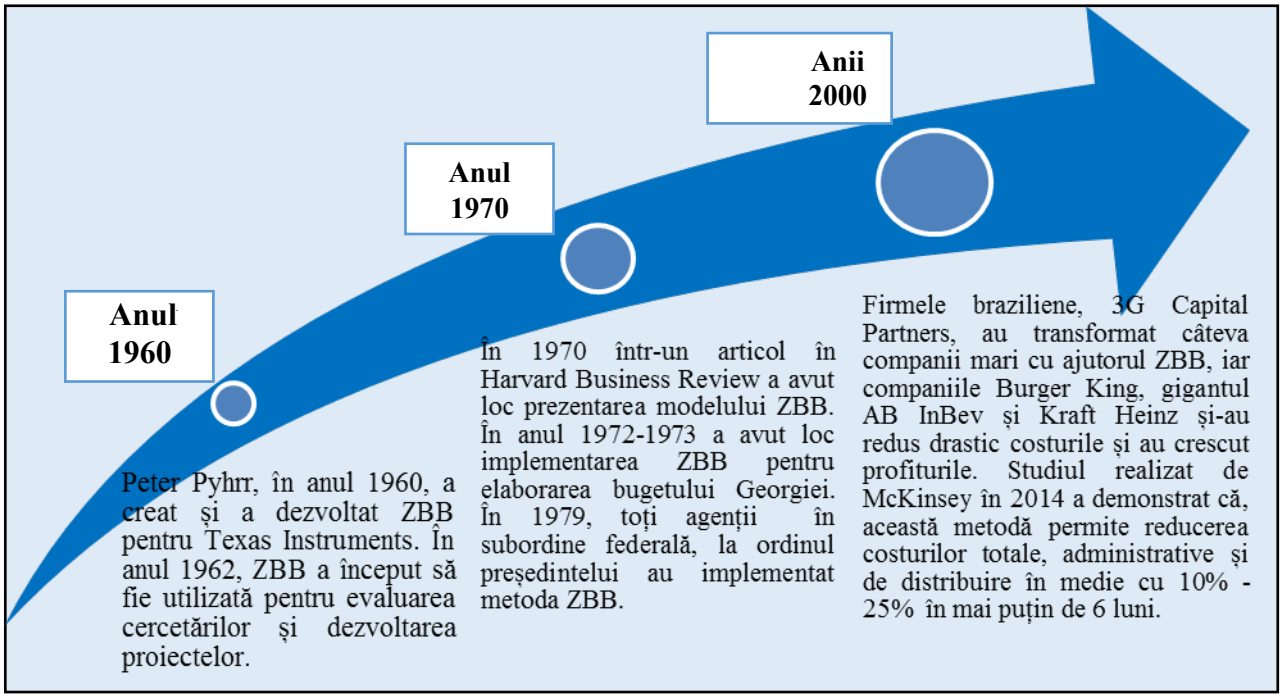


Figura 1. Etapele de dezvoltare a metodei Bugetarea cu baza zero
Sursa: elaborat de autori după [1, 6, 15, 16]

Din figura 1, se observă că ZBB a evoluat pe măsura consolidării rolului şi importanţei sale în cadrul managementului. Deci, atestăm că, în timp, ZBB a devenit o necesitate pentru a conduce și coordona activitățile entității.

ZBB este o metodă de bugetare, cu rolul de a coordona planificarea, controlul și informarea în direcția obținerii rezultatelor dorite. Astfel, o definiție mai amplă se regăsește în lucrările profesorului român Tabără N., unde ZBB reprezintă „un procedeu de planificare și bugetare care solicită din partea conducătorului unui centru de decizie justificarea în detaliu și de la origini a tuturor posturilor bugetului pentru care el are responsabilitatea și oferă proba necesității efectuării oricărei cheltuieli” [16, p.264]. Aceeași ordine de idei o regăsim și la economistul autohton Poberejnic S., precum că, ZBB, „este o metodă de bugetare potrivit căreia conducătorii (managerii) trebuie să justifice costurile planificate, astfel de parcă activitatea se efectuează prima dată. ZBB cere de la fiecare centru bugetar o analiză detaliată a activității în vederea depistării operațiunilor neeficiente și selectării celor mai avantajoase direcții de utilizare a resurselor [10, p.36]. Savanții germani Eschenbach R. și Siller H., consideră, că această „metodă are la bază principiul examinării utilității acțiunilor. Într-un scop mai restrâns este utilizată în principal în planificarea operativă (bugetare), în cadrul căreia se solicită fiecărei persoane care întocmește bugetul să explice și să justifice principiile sale bugetare de la zero, în locul unei actualizări cantitativ-valorice a datelor istorice” [15, p.141]. Analiza conceptului ZBB, poate fi realizată prin studierea scopului și corelației cu procesul decizional. În figura 2 autorii prezintă conceptul și scopul metodei de bugetare ZBB prin mai multe prisme.

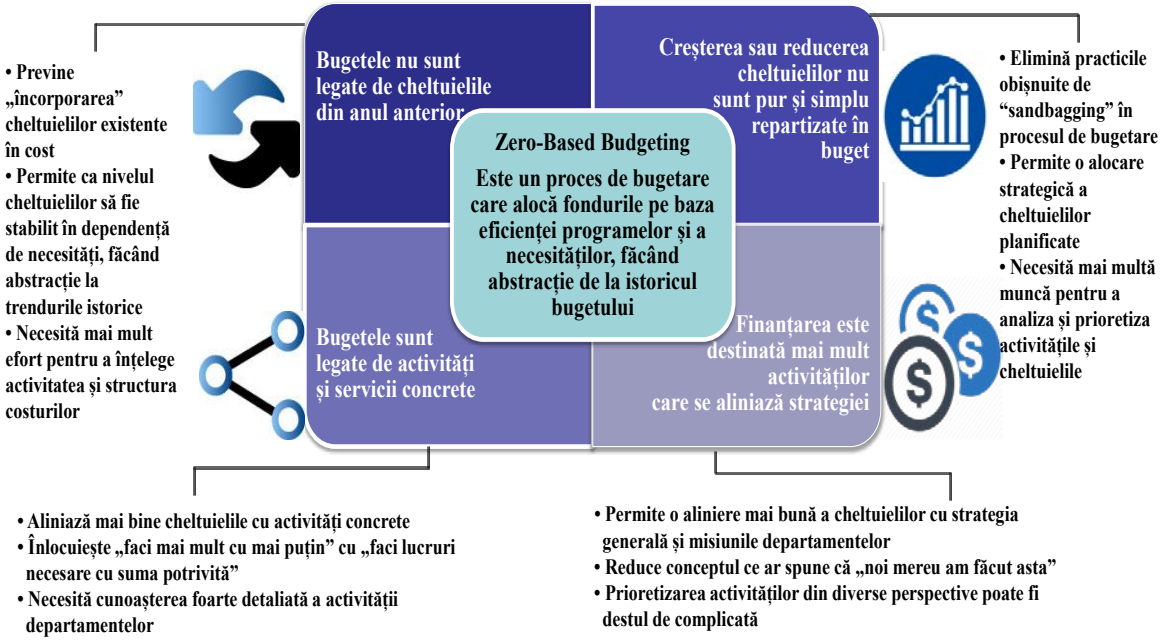


Figura 2. Scopul și conceptul metodei Bugetarea cu baza zero în cadrul entității
Sursa: elaborat de autori

Deoarece, noțiunea de Bugetare în bază zero este una relativ nouă, se propune promovarea acesteia mai întâi de toate din **punct de vedere teoretic**. Cu alte cuvinte, va avea loc familiarizarea acestei noțiuni tuturor departamentelor. Responsabil pentru promovarea și implementarea acestui nou procedeu va fi Departamentul Financiar, unde un rol important îl va juca specialistul responsabil pe procesul de bugetare și raportare.

Următoarea etapă va avea loc din **punct de vedere practic**, când va demara procesul de bugetare și vor fi elaborate modele de raportare și consolidare a informației necesare pentru procesul de bugetare ZBB. Astfel, funcția de bază a specialistului din Departamentul financiar fiind acordarea de consultanță. În urma studiului efectuat, în figura de mai jos propunem etapele de implementare a ZBB (figura 3).

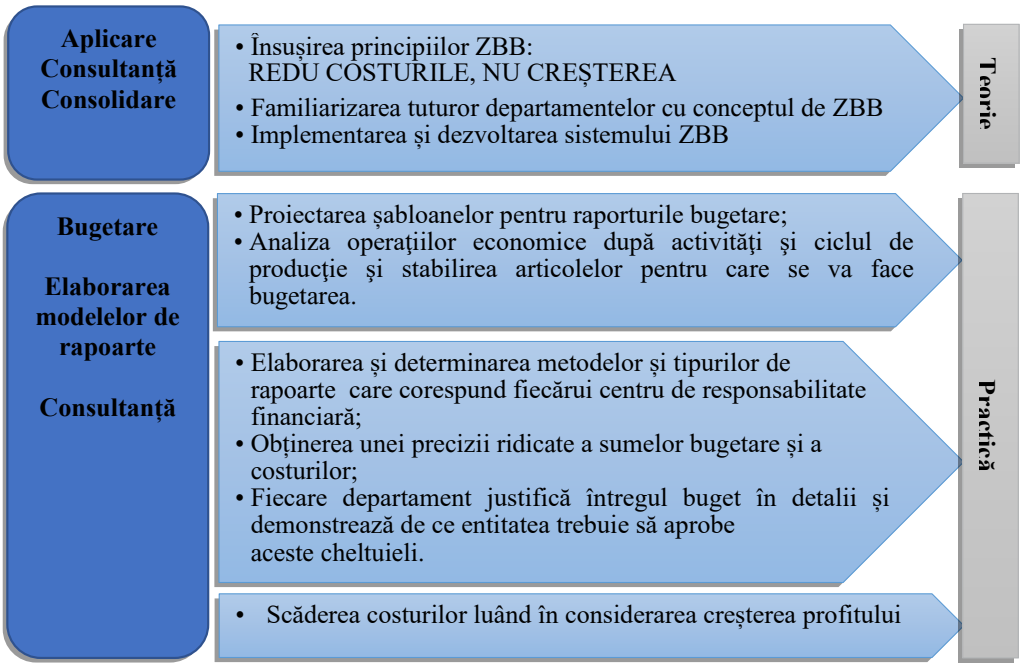


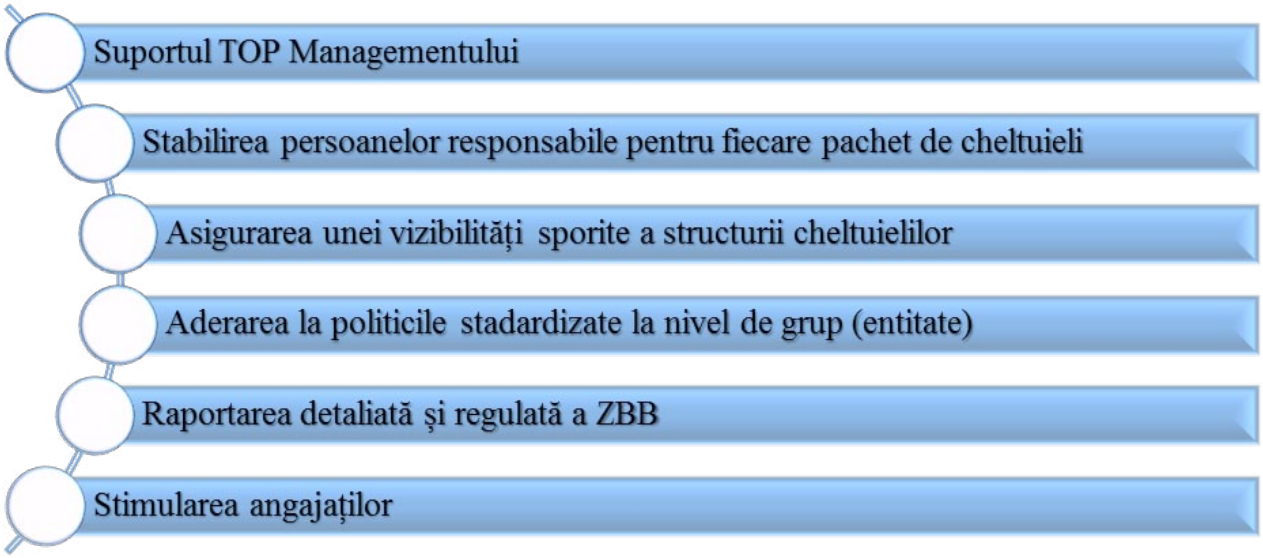
Figura 3. Algoritmul de implementare a Bugetării cu baza zero din punct de vedere teoretic și practic
Sursa: elaborat de autori

Cum funcționează Bugetarea cu baza zero?

De cele mai multe ori bugetarea începe de obicei prin examinarea versiunilor anterioare ale anilor precedenți. *De exemplu*, dacă în cadrul entității un anumit tip de cheltuieli pentru ultimul an era de 500 000 lei, probabil că ați presupune că veți începe cu un buget de 500 000 lei pentru anul următor.

Acest lucru nu se va întâmpla în cazul metodei ZBB. În cadrul bugetării în baza zero, fiecare perioadă de bugetare va începe de la zero. Persoanele angajate în cadrul procesului de bugetare trebuie să prezinte un plan de acțiuni și un buget detaliat specific pentru următoarea perioadă de bugetare. Utilizând acest tip de buget, compania este obligată să estimeze și să-și justifice bugetul propus pentru fiecare perioadă. Un exemplu elocvent prin care am putea reda ideea de bază a funcționalității ZBB este procesul de bugetare a cheltuielilor de deplasare. Rezultă că, persoana responsabilă pentru planificarea acestui pachet de cheltuieli, în momentul bugetării va trebui să analizeze foarte detaliat sub pozițiile din care este format acest tip de cheltuieli, cum ar fi: numărul deplasărilor, costul biletelor de avion, costurile de cazare, cheltuielile de transfer, diurnele, posibile rabat-uri de călătorie (planificarea deplasărilor cu cel puțin 15 zile înainte de plecare).

Astfel, au fost identificați următorii factori care vor asigura succesul proiectului dat:



Totodată se propune organizarea unei echipe de lucru, membri ai acestuia fiind reprezentați ai tuturor departamentelor. Scopul acestora fiind organizarea întâlnirilor regulate, unde se vor discuta și stabili obiectivele, identifica problemele apărute și analiza rezultatele obținute. Membri ai acestei echipe pot fi șefi de departamente sau chiar simpli specialiști care cunosc foarte detaliat business procesele entității. În cadrul brainstorming-urilor se vor stabili pachetele de cheltuieli care vor putea fi influențate de principiile metodei ZBB. Astfel în tabelul de mai jos se propun 10 pachete de cheltuieli care urmează a fi analizate în cele mai mici detalii. În concordanță cu cercetările efectuate de către compania McKinsey s-a stabilit că o dată cu implementarea metodei date este posibil de micșorat Costurile totale, cheltuielile administrative și comerciale în mediu cu 10% - 25%, în mai puțin de 6 luni. Se recomandă stabilirea în primul rând a unui nivel maxim și minim de micșorarea a cheltuielilor, ceea ce va favoriza identificarea posibililor căi de raționalizare a acestora. Fiecare departament va trebui să analizeze fiecare poziție, iar detaliile să fie furnizate departamentului financiar care este responsabil pentru consolidare, analiză și prezentare. Tabelul de mai jos reprezintă un model de consolidare și prezentare a informației către Top managementul entității.

Tabelul 1. Model de consolidare și raportare a informației ZBB

NR. Nr.	ZBB pachet de cheltuieli	2016	2017 Buget	2017 A	A 17 vs B 17		Comentarii
1	*Compensații salariale*	18 039	20 720	19 635	-1 086	-5%	Se vor analiza doar costurile variabile cum ar fi: asigurarea de sănătate facultativă; bonusurile; compensații pentru reținerile peste program; recrutarea; comisioanele, îmbrăcămintea specială
2	*Deplasări*	1 489	951	752	-199	-21%	Destinație, nr. de zile, costul biletului, cazarea, nr. Persoanelor, etc.
3	*Taxe servicii (comisioane)*	5 949	6 337	6 103	-235	-4%	Servicii de consultanță, taxa pentru auditul anual, comisioane bancare, servicii de asigurări facultative
4	*Taxe juridice*	180	152	276	124	82%	Taxe juridice
5	*Chelt. de reprezentanță*	1 076	1 193	1 197	4	0%	Donații, donații corporative, taxe de membru în cadrul diverselor asociații
6	*Leasing / Arendă*	124	1 934	948	-987	-51%	Leasing/Arendă de mașini, echipamente și alte bunuri
7	*Servicii*	2 450	2 531	2 485	-45	-2%	Servicii de curățenie și amenajare a teritoriului, securitatea, servicii analize laborator, servicii de reciclare etc.
8	*Cheltuieli de reparații*	15 632	18 875	18 142	-732	-4%	Reparația clădirilor, utilajelor de producție, echipamentelor, laborator etc.
9	*IT*	3 310	4 127	4 147	20	0%	Taxe licențe și software, servicii de deservire IT etc.
10	*Servicii Comunicare*	967	909	813	-96	-11%	Serviciile pentru telefonia mobilă
	TOTAL	**49 216**	**57 729**	**54 498**	**-3 232**	**-16%**	X

Sursa: elaborat de autori

Analizând cifrele obținute constatăm că din cel zece poziții propuse spre raționalizare nu toate au fost posibil de micșorat, însă acest lucru va fi acceptabil dacă persoanele responsabile vor furniza explicații elocvente, fie că micșorarea nu a avut loc din cauza creșterii de tarife, creșterea volumului produselor fabricate, schimbarea furnizorului, condiții contractuale stricte etc.

Bugetarea cu baza zero, constituie o direcţie nouă de ajustare şi perfecţionare a managementului entității. Astfel în urma studiului efectuat au fost evidențiate deosebirile între Bugetarea Tradițională și Bugetarea cu Bază Zero, care sunt ilustrate în tabelul 2.

Tabelul 2. Deosebirile între Bugetarea Tradițională și Bugetarea cu Bază Zero

Bugetarea Tradițională	Bugetarea cu Bază Zero
ACCENTUL	
Orientată spre contabilitate; Accent pe „Cât de mult?”	Orientată pe luarea deciziilor; Accent pe „De ce?”
ABORDAREA	
Monitorizarea cheltuielilor	Atingerea obiectivelor
ȚINTA	
Studierea variației cheltuielilor	Studierea și analiza costului-beneficiu
COMUNICAREA	
Comunicarea se realizează doar pe verticală	Comunicarea se realizează pe verticală și orizontală
METODA	
Este bazată pe extrapolarea datelor anterioare pentru proiectări viitoare	Totalitatea deciziilor se bazează pe analiza costului-beneficiu

Sursa: elaborat de autori

Din tabelul 2, se observă că ZBB este orientată spre luarea deciziilor și atingerea obiectivelor reieșind din raționalizarea costurilor întreprinderii, spre deosebire de bugetarea tradițională care se orientează mai mult spre monitorizarea și evidența acestora.

Concluzii. Cu siguranța implementarea metodei ZBB este un proces de lungă durată și continuu, care va avea un rezultat pozitiv asupra activității și a rezultatelor planificate. Aceasta este o metodă de elaborare a bugetului, ce încerca să preîntâmpine creșterea nivelului cheltuielilor de la un an la altul, deoarece acest lucru se va realiza printr-o reexaminare periodică (anuală) a cheltuielilor pe baza analizei marginale a acestora făcută, începând de la cea mai mică unitate decizională (birou), ierarhic, până la cea mai înaltă. Totodată, oferă o imagine clară pentru repartizarea costurilor și eliminarea pierderilor; determină economiile să fie sustenabile pe termen lung; creează cultura corporativă și motivează comunicarea prin care reducerea costurilor este un lucru obișnuit; identifică funcțiile prin care numerarul rămas să poată fi reinvestit în creștere economică și inovare; sporește responsabilitatea la luarea deciziilor; găsește căile de cheltuire eficientă; identifică și elimină cheltuielile nejustificate. Considerăm eficientă această metodă și prin faptul că angajaților li se permite selectarea argumentată a metodelor de lucru în limitele competențelor profesionale. Acest fapt va conduce la sporirea responsabilităților pentru acțiunile întreprinse.

Desigur pe lângă punctele forte pe care le are metoda ZBB, sunt și unele puncte slabe, cum ar fi: necesită timp; justificarea fiecărei activități poate deveni problematică pentru unele departamente; dezvoltarea profesională care este necesară datorită complexității metodologiilor, pe care le considerăm ca mai puțin vulnerabile pentru entitate. Credem cu certitudine că, anume metoda dată de bugetare generează sporirea responsabilității personalului pentru creșterea eficienței utilizării resurselor bugetate.

Bibliografie:

1. CARAIANI C., DUMITRANA M. Contabilitate de gestiune & control de gestiune. Bucureşti: Ed. InfoMega, ediția II, 2005. 464 p.
2. ШЕРЕМЕТ А. Управленческий учёт: учеб. пособ. Москва: Изд-во ИДФБК ПРЕСС, 2000. 510 с.
3. НИКОЛАЕВА О., ШИШКОВА Т. Управленческий учёт. Москва: Изд-во УРСС, 2000. 368 с.
4. КАРПОВА Т. Основы управленческого учёта : учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 1997. 392 с.
5. КАВЕРИНА О. Организация бюджетирования на предприятии. В: Бухгалтерский учёт. 2011, № 3, с. 57-60.
6. NEEDLES B., ANDERSON H., CALDWELL J. Principiile de bază ale contabilităţii. Chişinău: ARC, 2000. 1240 p.
7. HORNGREN C., DATAR M., FOSTER G. Contabilitatea costurilor, o abordare managerială. Chişinău: Arc, 2006. 939 p.
8. AVRAM M. Contabilitate managerială. Craiova: Ed. Universitară, 2005. 252 p.
9. MAN M. Contabilitatea de gestiune şi calculaţia costului. Craiova: Ed. Scrisul Românesc, 1998. 231 p.
10. NEDERIŢĂ A. ş. a. Contabilitate managerială. Ghid practico–didactic. Chişinău: ACAP, 2000. 264 p.
11. CARAMAN S., CUŞMĂUNSĂ R. Contabilitate managerială: Note de curs. Chişinău: Tipografia Centrală, 2007. 225 p.
12. BUGAIAN L. Managementul costurilor şi contabilitatea managerială. Chişinău: Bons Offices, 2003. 150 p.
13. IONAŞCU I., FILIP A., STERE M. Control de gestiune. Bucureşti: Ed. Economică, 2006. 271 p.
14. HORVATH & PARTENERS, Controlling, ediția II-a, ed. C.H. Beck, București 2009, 309 p.
15. ESCHENBACH R., SILLER H., Controlling profesional. Concepte şi Instrumente, Editura Economica, București 2015, 478 p.
16. TABĂRĂ N. Control de gestiune. Iaşi: Ed. TipoMoldova, 2009. 324 p.

MODERNIZATION AT THE CORE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Taras PEPA,
PhD, Chernihiv National University of Technology,
95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine

ABSTRACT: The article determines modernization as the foundation for the modern progressive development on the innovative principles. Modernization is explained through different angles and approaches to reflect its importance and indispensable role in ensuring competitiveness of the economic system to successfully operate in the globalized modern world.

Substantiated is the fundamental principle that innovation lies at the heart of all modernizational processes and efforts which reflects modern developmental trends of advance and developing economies' transition toward the knowledge-based economic systems and network societies. Also, modernizational potential is presented as one of the key economic elements in the developmental strategy of a country, and basic method for its evaluation is proposed.

KEY WORDS: modernization, innovation, science and technology revolution, paradigm, social-economic development, transformations, modernizational potential.

In the modern world of globalized economy the successful trend of economic development, and in many cases the very survival of an economic system, depends on the ability to demonstrate good and effective competitiveness on the world market. Ever more so, competitiveness becomes crucial in the context of the continuous and steady global transition of most economies toward the knowledge-based economic structures as well as network societies which will ultimately lead to the emergence of the global network world with its unique and at present even seemingly incomprehensible laws and paradigms. The very ability to grasp and react adequately to the fast-changing environment of economic and social development progressing on the principles of the knowledge-based economy will produce respective competitive edge in the globalized world. Such ability, obviously, requires, in effect, continuous and uninterrupted improvements to the economic system which is reflected by a modernizational-transformational advance of a country as a whole and its economic system especially.

In order to guarantee long-time efficient, steady and sustainable progress of the economy there should exist a very strong regional base with due consideration and assessment of territorial differences in order to strategize the development of competitive regional social-economic sub-systems of the country. The establishment of such effective territorial-economic systems can nowadays be possible on the basis of scientifically substantiated analysis of the existing territorial differences, formation of methodological base of regional management, and implementation of active regional social-economic policies. Obvious need for such progressive transformations contributes to the fact that it is the modernizational process which thus becomes indispensable in ensuring dynamic development of regions, having as its main objective the improvement and advancement of economic objects through ensuring their increased production efficiency.

Modernization currently transforms from a mere attribute of economic development and ascends to one of major economic categories with numerous definitions and characteristics being produced by the academia in an attempt to most precisely and comprehensively describe this notion. As a result, the modernization study has emerged as a new interdisciplinary science which includes not only the modernization study per se, but also the modernization theory and knowledge, and deals with modernization phenomenon, explains both the crucial changes in the modern civilization and the principles of national advancement along with the international competition and differentiation [1]. As a new discipline of science it effectively embraces three key meanings as science: knowledge system on the facts, features and principles of the modernization; scientific research on the modernization phenomenon; and rational thinking and methods to carry out modernization research.

By generalization, the modernizational activities can be described as actions aimed primarily at effecting profound transformations and reconstruction on the basis of entirely new and innovative progressive principles of the economic structure, organization and management in response to the modern challenges and trends. As modernization is targeted to make progressive improvements to the object of an economic system as well as provide for its steady advancement and development it presents an inalienable part of the innovative activities, which is naturally reflected in its core meaning. Innovative products developed and produced as a result of modernizational activities are characterized not only by partially renewed features, but rather present a completely and entirely new character since they are obtained not just on the basis of a simple new knowledge generation results but rather on the more comprehensive principles of the novel knowledge-based economy. In essence, modernizational activities produce transformations, progressive changes, structural shifts, and re-invigoration of the economic system on the basis of expedited investment-innovative activities.

The very argument that modernization becomes indispensable at the modern stage of economic development is also corroborated by the fact that it is helping the economic system to achieve its new potentially attainable form. For instance, in technological sphere this means achieving a higher technological development stage, in social sphere - post-industrial and network society, and in cognitive aspect - informational society. Thanks to modernization higher results in performance are attained, namely higher levels of competitiveness and social-economic system development: modernization as a change focused on increased efficiency through innovation and innovative management techniques can be construed as a sort of reformation occurring in response to the inefficiencies sooner or later arising within the existing management system with the purpose of stabilizing functioning parameters of the socio-economic system.

There are two characteristics which are widely identified as key factors of the modernizational principles' implementation: a) scientific substantiation and support for proposed actions, and b) innovative focus of such actions. In a way, modernization is viewed as the ability of modern people to scientifically direct progressive changes in the society [2] in order to effect improvements needed to successfully respond and react to the challenges of modernity. In this context, evidently, economic modernization shall bring about structural, technological, and institutional changes in the national economy aimed at enhancing its competitiveness and ensuring its long-term sustainable development [3]. As such, modernization will always have a dual nature being, on one hand, a comprehensive process (changes implemented in economic, political, legal, and cultural institutions and relationships, and performed at several levels at the same time), and, on the other hand, a mobilization process (introduced to narrow the lag with competitors, and meaning the ability to effectively mobilize available resources in terms of area an time) [4].

Rightfully crediting innovation as being the core element of the economic advancement in the globalized world, modernization becomes an instrument for implementation of innovations, thus constituting an integral and inalienable part of the general innovative development. Success in modernizational advancement will guarantee successful innovative progress of the economic system, and shall be achieved through comprehensive approach toward effecting necessary changes, transformations and improvements covering the following three major areas:

- institutional reforms (improving rules and procedures of the social-economic life);
- organizational mechanism and economic policy (application of relevant and effective instruments of influence on economic processes);
- social policy (enabling all social groups to realize their interests).

Modernization should also be at the heart of the economic development strategies requiring the latter be based on the principles of innovation which will ensure reforming of all branches of the economy, establishment of new and more efficient economic structures with relevant protection mechanisms against globalizational challenges as well as provide for fast development and advancement. The ability to perform innovations will for long remain one of the key factors determining the

place and role of a country on the world stage, its competitive advantage, and ultimately will identify its capacity for modernizing national economy as well as continuously produce innovative products. So, the very foundation of the modernization is formed of innovative technologies and related economic and social institutions.

The cyclical interconnection between modernization and innovative activities is evidenced by the simple observation that while, on one hand, modernization can well be an instrument for implementing innovative activities, the successful implementation of innovations, on the other hand, will enable further economic modernizational efforts, including such an important aspect as mobilization of necessary financial resources. Graphically this idea can be presented as the Figure 1.

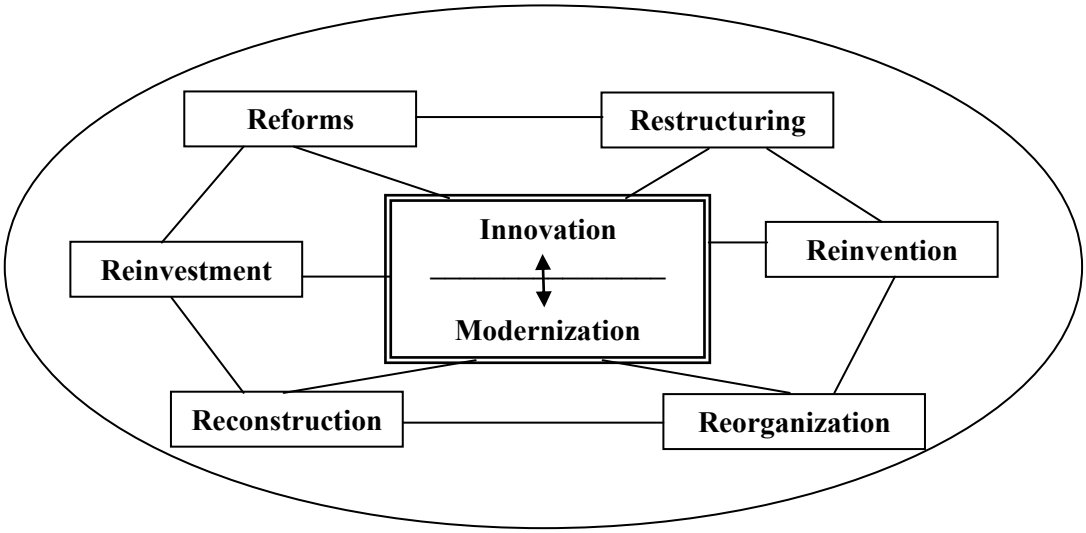


Figure 1. Component-factors of the modernizational process.

The intensity of such interconnection and mutual influence of these two processes in many ways will depend on the type of modernization [5]: a) adaptive: imitation and implementation of imported innovations; b) creative: implementation of own innovations (after gaining recognition those will be available for export).

The general concept of the innovative development adopted for the united Europe in the wake of the latest European Union enlargement clearly stated the priority directions of the state policy as relates to economic development and advancement on the basis of innovations and knowledge. Those start with establishment of necessary institutions which would encourage financial, scientific and industrial entities to introduce and implement innovations which should be effected primarily through relevant fiscal measures and steps, namely: reduces taxes, tax credits, expedited amortization, targeted support through grants and loans, etc. Then goes formation of adequate infrastructure of the innovative economy, and finally - advance development of the humanitarian sphere, first of all meaning the introduction and development of general innovative culture [6]. The successful implementation of such priorities should result in a highly efficient and socially responsible modernized economy which should possess the following qualities: be dynamic and capable of self-improvement; effectively involve general public into modernizational efforts; efficiently use all available production resources, primarily human ones; be capable to create favourable conditions for successful realization of intellectual potential of the country through science and education; and stay mindful of the complex modern social relationships [7].

The 21st century gave rise to emergence of the modernization science as a scientific discipline with the prevailing view that the modernizational advance has been the course of profound changes of human civilizations since about 18th century promoting transition from traditional to modern economy, modern politics, society, and culture as well as comprehensively transforming the aspects

of human development, protection of natural environment and sustainable economic growth. After becoming a dominant worldwide trend, modernization now also reflects international competition from a policy perspective: it explains the international competition in the context of continuous efforts to catch-up, reach and maintain advanced level of national development on the global stage as well as brings to life profound transformations of the international system itself against the backdrop of cultural diversity.

The twentieth century witnessed the outbreak of the information and knowledge revolution which added new significant characteristics to the modernization: information and ecological revolutions have conquered the globe and modernization studies have been enriched accordingly. As advanced countries continued historical transition from industrial to knowledge society and knowledge economy, from material to ecological culture, the Innovation theory has arisen with its paradigm that innovation of the businesses shall be used as a main category to explain economic development. This further led to the present modernizational theory which determines that the national advancement is an objective phenomenon resulting from the national modernization, international competition, and differentiation. The position of a nation in the world thus stands in direct proportion to its produced scope of innovative value, effective labor, efficient investment, advanced assets, advanced technology and available capital and skills, while modernization is there to help identify effective principles and methods on national advance through explaining and evaluating the crucial changes occurring in the international economic development and competition of modern civilization.

Evidently, modernization takes place in all three domains of societal development: economic, political and social-cultural, though its specific extent is not necessarily uniform in all of them. Economic modernization primarily refers to a change of outlook towards earning profit, rational economic activity, widespread use of sophisticated technology and dedicated effort to bring about innovative changes in the production system. The industrial and post-industrial economies boast of people with entrepreneurial drive and strong profit motive as well as rational and scientific views towards economic enterprise who also make an excessive use of sophisticated modern technology. Also, as modernization progresses the increasing consumerism ensues with people growing more interested in excessive purchases and developing the habit of consuming more and more while changing the articles quite frequently. Such worldwide trends add to the conviction that globalization processes have played a significant role of a strong catalyst in the progress of economic modernization.

In addition to that, successful political modernization will result in a satisfied public and politically modern society with very vibrant civil society which stands guard protecting the rights of fellow citizens, while modernization as a process of cultural change produces rational and scientific world views and new social values on the basis of which progressive changes in the social system take place.

The generalized summary of the changes occurring in the course of the modernizational-transformational advance can be presented in the following way:

a) e*conomic transformations*: agrarian economy progresses to industrial one, customary economic relations to contractual economic relations, subsistence economy to market economy, conventional production and trade to innovation and entrepreneurship, traditional and customary occupation to occupational mobility, simple division of labour to a complex one, simple and primitive technology to modern sophisticated technology;
b) *social and cultural transformations:* dogmatism gives way to rationalism, ethnicity to plurality, illiteracy to literacy, gender inequality to gender neutrality, fundamentalism to liberalism;
c) *political transformations:* autocracy is replaced by democracy, extended individual freedoms prevail, imperial state gives way to welfare state, customary laws to written laws, localization to citizenship, and efficient bureaucracy arises.

Based on the above trends of modernizational transition we can determine key characteristics of the modernizational-transformational advance [7]: a) its complex nature - modernization covers all aspects of society and economy as well as all segments of the population; b) consistency - changes in various areas are interconnected and mutually dependent; c) global scope - gradual and steady spread of modernization throughout the entire world; d) stage-like development - certain successive milestones in modernizational progress have to be passed: from emergence of reformist elites to distribution of positive results; e) varied nature - individual characteristics and features of modernization in each country; f) profoundness - radical and revolutionary changes brought by modernization have crucial impact on the economic development and social life.

In the course of the science and technology revolutions of various forms steadily progressing on the globe such revolutionary changes have also became almost synonymous with the modernization as they bring to life new technologies and approaches for economic development, give rise to new products and industries, change industrial and employment structures and modify the very focus of the world economy. As the leading industry of the world economy has changed from agriculture to industry and then to knowledge we can observe the gradual emergence of the network-based personality which can be interpreted as a kind of online image of natural person who obtains needed knowledge and information through the network sharing activities. It is obvious that such scientific-technical revolutions promote world modernization and provide national advancement with new strategic opportunities: countries exploiting such opportunities are able to maintain or catch up with the world's advanced level of development, while those ignoring such opportunities usually enjoy mediocre performance and even suffer from the decline in international status.

It is predicted that the next revolution will be producing much greater impact than the previous ones as it will present the combination of scientific, technological and industrial revolutions. From the scientific perspective, it may be a revolution of new biology; from the technological perspective - a revolution of bio-creation and bio-regeneration; from the industrial perspective - a revolution of bionics and bio-regeneration; and from the perspective of civilization it may be a revolution of bio-regeneration and eternal life [1]. In any event, the next scientific-technical revolution will profoundly change our views of life, lifestyle, learning, work, family relationship and life expectancy in a radical manner bringing a sort of liberation to people through super green manufacturing system and artificial intelligence used extensively to replace people's manual and mental labour.

It has to be considered, though, that such revolutionary modernizational advance produces significant impact on the management principles and techniques as, in effect, profound changes will occur in both essence and nature of the management practices. Firstly, the ultimate focus on profit generation in management will be replaced by a longer-term strategic understanding of the need to spend money on research and development activities without which any profit continuance will be unsustainable. Secondly, the expected widespread arrival of robots replacing human labour will require new methodology and organizational skills to manage machines, especially when their own hierarchies will emerge with a greater application of artificial intelligence. In such conditions, efficient and comprehensive modernizational strategies can somewhat soften the radical effects of such revolutionary scientific-technical advance.

Finally, to ensure successful yet coordinated modernizational-transformational development the importance shall be given to evaluation of the existing potential for modernization in a country. The simplest way to make some basic predictions in this respect is to calculate the modernizational potential's realization indicator, which directly impacts the economic efficiency: $R_{e\phi} = \frac{W}{Z} \to \max$, **where,** $R_{e\phi}$ – efficiency factor; W – the volume of ultimate positive effect which can be expressed through production capacity in key segments of economy; and Z – aggregate expenditures.

Conclusions

Modernization presents foundation of the modern innovative development and echoes science and technology revolutions sweeping the global economic stage. Modernizational strategies shall help coordinate orderly technological advance while evaluation of the modernizational potential should provide better understanding of the modernizational efforts' resulting effects on the future economic advancement as well as assist in selecting efficient directions for the strategic planning.

References

1. Chuanqi He. The scientific and technological revolution and world modernization / Book of China Center for Modernization Research, Chinese Academy of Sciences, Beijing, China. - 2011.
2. Geyets V. Liberal-democratic base: Course for modernization of Ukraine / Ukrainian Economy. - 2010. - #3.
3. Geyets V. Innovation prospects in Ukraine / Konstanta, 2006.
4. Onyshchenko V. Modernization as an imperative of the Ukrainian development / Ukrainian Economy. - 2011. - #7.
5. Vardomsky L.B. Mutual economic ties in the context of modernization of the Russian and Ukrainian economies / Economy and prognosis. - 2009. - #1.
6. Ukraine-2015: National development strategy. - Kyiv.: Civil-political association "Ukrainian forum". - 2008.
7. Buzhymska K.O. Modernization of Ukrainian economy under globalization: main trends and problems / Visnyk ZHDTU. - 2008. - #3.

ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ И РЕАЛИИ МОЛДОВЫ

Olga SOROCEAN,
dr. hab., prof. univ. USM

РЕЗЮМЕ. Перспективной тенденцией движения современных обществ выступает инновационный тип развития, способный обеспечить подъем экономики и социального благосостояния. Понимание принципов и механизма функционирования инновационной модели развития предполагает широкие междисциплинарные исследования, с учетом последних достижений технических и гуманитарных наук.

Инновационую деятельность нельзя ограничивать научно-техническими открытиями и их имплементацией: односторонность техногенной парадигмы развития приводит к деградации гуманитарных сфер жизнедеятельности. Для перехода экономики к инновационной модели и формирования недостающих звеньев инновационного типа необходима комплексная, стратегически выверенная, государственная политика. Неотъемлемыми условиями инновационной деятельности выступает формирование зрелой институциональной среды, обеспечивающей общественный правопорядок, экономические свободы, достойное положение человека труда, возможности и мотивацию людей к раскрытию своих способностей и творчеству.

Преодоление кризисных явлений в Республике Молдова сопряжено с духовно – ментальным возрождением общества - укреплением нравственной этики, формированием внутреннего контроля и самодисциплины личности, активным неприятием клановых норм поведения, «двойных» стандартов, коррупционых действий. Успешный переход к инновационному типу развития возможен лишь при опоре на культурные ценности, интеллект, морально-нравственные устои народа, консолидацию и активность всего общества.

ABSTRACT. A promising trend in the movement of modern societies is the innovative type of development that is capable to ensure an economic growth and social welfare. Understanding the principles and mechanism of functioning of innovative development model implies a broad of interdisciplinary researches, taking into account the recent advances in technical and human sciences.

Innovative activity should not be limited to scientific and technological discoveries and their implementation: the one-sidedness of technological development paradigm leads to the degradation of the humanitarian spheres of life. The transition of economy to an innovation model and the formation of the missing links of innovative type requires a comprehensive, strategically verified government policy. Indispensable conditions for innovation activity include the formation of a mature institutional environment, that ensures public order, economic freedom, the dignified position of the labor people, the opportunities and incentives for individuals to discover their abilities and creativity.

Overcoming the crisis phenomena in the Republic of Moldova is associated with the spiritual and mental emergence of society - the strengthening of moral ethics, the formation of the internal control and self-discipline of the individual, active rejection of clan rules of conduct, "double" standards, and corruption. A successful transition to an innovative type of development is possible only by relying on the cultural values, intellect, moral and ethical foundations of the nation, the consolidation and the activity of the whole society.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновационное развитие, благосостояние, институциональная система, духовно – нравственное возрождение

На фоне растущих угроз и вызовов XXI века безальтернативной тенденцией движения современных обществ выступает *инновационный тип развития,* способный обеспечить переход на новый уровень экономического развития и социального благосостояния. При этом инновационную деятельность необходимо рассматривать в ее глубоком социально – культурном контексте и социальных приоритетах (реализа-ции потребностей человека, роста творческого потенциала, формировании способ-ности общества к прогрессирующему развитию и обновлению).

Как показывает мировой опыт последних десятилетий, ограниченная трактовка инноваций (исключительно в рамках научно-технических изобретений) и односторонность техно-

генной парадигмы развития приводят к деградации гуманитарных сфер. В современном мире заметно усиливается стремление решать многие проблемы путем создания более эффективной и изощренной техники. Однако чисто технический подход к развитию общества, снимая одни проблемы, порождает другие. Несмотря на обилие сложной техники, общества и поныне не чувствуют себя в безопасности и комфорте.

Понимание принципов и механизма функционирования инновационной моде-ли развития возможно лишь на базе широких междисциплинарных исследований, с учетом последних достижениях технических и гуманитарных наук (информационных технологий, экономики, культурологии, психологии, социологии, юриспруденции). Сочетание различных концептов, инструментов и методов научного анализа позволяет получить *синергетический эффект* (выходящий за рамки простого суммирования) интеграции разнообразных знаний, относящихся к области инноваций.

Экономика знаний предполагает растущую роль научных открытий и образования, подразумевает способность экономики к непрерывному совершенствованию и трансформации. Однако стихийное функционирование рыночных механизмов, как подтверждает практика либеральных преобразований в транзитивных странах, не способно обеспечить такие трансформации. Для перехода экономики к инновационной модели и формирования недостающих звеньев инновационного типа необходима комплексная, стратегически выверенная, государственная политика. Ее основными принципами должны выступать:

- концентрация вложений в человеческий капитал, прежде всего, в сферы образования и здравоохранения,
- формирование институтов, гарантирующих свободу (политическую, экономическую, интеллектуальную) и права частной собственности. Это обязательное условие для проявления инициативы и творческой активности граждан, приумножения интеллектуального потенциала страны,
- активная инвестиционная поддержка инновационной деятельности (изби-рательного характера),
- налогово-льготное стимулирование инновационного спроса,
- отказ от практики экстенсивного «догоняния».

Для каждой страны характерна «своя» специфическая инновационная система. Это объясняется разнообразием воздействующих на нее внутренних и внешних факторов. Среди них: научно-технологический потенциал страны, уровень зрелости социальных институтов и человеческого капитала, динамика экономического роста, размеры экономики, уровень развития финансовой системы. Своеобразие национальных инновационных систем проявляется в определении приоритетов и задач инновационного развития, механизмах взаимодействия частного и государственного сектора, роли крупного и малого бизнеса, динамике развития и отраслевой структуре инновационной деятельности.

Молдова, как и большинство стран СНГ, находится на самом начальном этапе перехода к новой парадигме развития. Весьма далека от перспективно - инновационного типа нынешняя экономическая модель, реализуемая в республике на основе *упрощенно – либеральной идеологии*. Проведенные (поспешно-формально!) либеральные преобразования не обеспечили создания нового механизма координации, соответствующего современным рыночным системам. К примеру, масштабное разгосударствление не повлекло роста эффективности производства и инвестиционной активности «новых собственников». Нетранспарентная приватизация лишь углубила разрыв между капиталом (концентрация в руках олигархов, банков, администрации фирм) и трудом (наемными работниками, получающими достаточно символическую зарплату, а часто и с задержками). Слабый фондовый рынок не в состоянии обеспечить компании крупными ресурсами. До сих пор не созданы важнейшие для полноценного функционирования рынка институциональные нормы и структуры: надежная

финансово-банковская система, единые правила игры для всех субъектов хозяйствования, реальная конкурентная среда.

Несмотря на постоянные декларации политической элиты о приверженности к либеральным ценностям, их реализация явно пробуксовывает. В мировом рейтинге стран по индексу экономической свободы в 2017 г. *Молдова из 180 стран заняла 110 место* (для сравнения, в 2005 г. занимала 77 место из 157 стран). *Среди 44 стран Европейского региона Молдова упала на 41 место* **[1].**

За последние годы ситуация в области свобод существенно ухудшилась: если ранее в данном исследовании молдавская экономика в целом признавалась «более свободной, чем несвободной», то в 2017г. уже характеризовалась «в основном несвободной».

Продолжительную рецессию национальной экоомики демонстрирует и отрицательная динамика индекса конкурентоспособности: в 2004 - 2005 гг. Молдова занимала в международном рейтинге 77 место, а в 2016 - 2017гг. республика «ска-тилась» на 100 место (из 138!) и находится в окружении отсталых стран Африки и Латинской Америки **[2].**

Продвинутость национальной экономики во многом определяется состоянием инновационного сектора, таких его показателей, как:

- доля инновационных предприятий в промышленности;
- доля инновационной продукции в объеме промышленной продукции;
- средний возраст научного оборудования;
- средний возраст исследователей, имеющих ученую степень.

Значения этих показателей в Молдове существенно отстают от критически порого-вых, что представляет реальную угрозу для безопасности страны.

Серьезным препятствием для прогрессивного движения молдавского общества выступает и несовершенство институционной системы. Оно порождает рентоискательство, засилие коррупции и „теневых" схем, трансформацию формальных отношений в неформальные, пренебрежение правами экономических агентов. В Молдове фактически утвердился ***кронизм*** (англ. «crony capitalism»— блатной капитализм, капитализм для своих), который основывается на устойчивых униях бизнесменов с государственными чиновниками. В результате захвата собственности и власти несколькими крупными кланами, только «свои» компании получают лицензии, выгодные государственные заказы, субсидии, а значительная часть национального богатства концентрируется в руках родственников, друзей или сторонников политической элиты. При этом происходит деградация правовых механизмов формирования элиты, к руководству страной привлекаются плохо подготовленные, а нередко и с низкими морально-нравственными качествами люди.

Узурпация государства и правовой беспредел провоцируют системную коррупцию в государственных структурах. До последнего времени к феномену масштабной коррупции в республике весьма снисходительно относились западные кураторы. На сей счет весьма откровенно высказался румынский писатель и аналитик И. Кристою: «Запад во главе с Америкой поддерживает коррумпированные режимы только потому, что эти режимы делают политику в рамках борьбы США с русскими, китайцами, исламскими фундаменталистами – одним словом, со своими нынешними врагами» **[3].**

Невозможно достичь национального «прорыва» на фоне разрушения человеческого потенциала и падения благосостояния населения. Сегодня Молдова занимает последнюю строчку в рейтинге европейских стран по уровню жизни, бедность населения зашкаливает. В республике уже второе десятилетие выражена тенденция депопуляции: численность населения Молдовы сократилась на 16%! Этот процесс форсируется и дальше. Кроме того, уровень занятости населения очень низок и составляет всего 40%. Тревожная ситуация сложилась в молодежной среде: около 27% молодых людей в возрасте 15-29 лет не задействованны ни на рынке труда, ни в образовательной системе. Данный показатель в два раза выше, чем в среднем по ЕС.

По-прежнему велики миграционные потоки: ежедневно страну покидает 100-110 человек, при этом увеличивается количество эмигрантов молодых возрастов (25-29 лет). Массовая миграция привела к существенному сокращению ***демографического дивиденда*** - той части населения (молодежи, детей), которая потенциально может увеличить трудоспособное население **[4]**.

Инновационный вариант развития предполагает и соответствующий менталитет общества: склонность к переменам, умение рисковать и экспериментировать, стремление к новшествам. Для молдавского общества в целом присущи низкий уровень социальности (люди больше тяготеют к малым группам, нежели крупным) и выраженный консерватизм, особенно у старшего поколения. У жителей республики слабо развиты правовое сознание и нормативность поведения (строгое следование правовым, рациональным нормам). Иррациональный склад проявляется в предрасположенности людей к восприятию различных мифов и излишней эмоциональности, в ущерб прагматизму. Молдавское общество, склонное к экстернальности, отличается достаточно пассивным созерцанием происходящего. Значительная часть населения считает, что все проблемы страны вызваны «извне» (прежде всего, геополитическими интересами крупных игроков и их острым противостоянием в данном регионе) и надеется на внешнюю помощь.

Преодоление кризисной модели догоняющего развития и переход к инновацион-ному типу развития в интересах социального благосостояния (!) возможен лишь при опоре на культурные традиции, интеллект, морально-нравственные устои народа, консолидацию и активность всего общества.

Библиография:

1. 2017 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. INSTITUTE FOR ECONOMIC FREEDOM. Terry Miller,Anthony B. Kim– электронный ресурс: http://www.heritage.org/index/about
2. World Economic Forum – http://www3.weforum.org/docs/ GCR2016-2017/05FullReport/ TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
3. http://ru.sputnik.md/mnenie/20151018/2470332.html#ixzz3ovGOw6cQ
4. Демографический барометр. http://rtr.md/novosti/obshhestvo/demograficheskij-barometr-za-poslednie-gody-moldova-poteryala-16-nas

SECȚIUNEA I

ASIGURAREA PERFORMANȚEI ȘI EXCELENȚEI ÎN MANAGEMENT PRIN PROMOVAREA INOVAȚIILOR

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНКУБАТОР – СПОСОБ ВОВЛЕЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРА

Мариан ЖАЛЕНКУ,
dr., conf. univ., USM

ABSTRACT: The goal of innovative academic environment, including the university innovation incubator, consists in accelerate the transfer of research results in the economic environment by providing support creation and development of innovative students start-ups to make competitive products / services, through the Student mentoring network. General objectives of the innovation incubator "Inventica-USM" – establishment and development of innovative student start-ups; creating an effective relationship between technological potential and entrepreneurship; increasing the number of innovative start-ups and spin-offs; increasing the use of the results of research and development; increasing the implementation of patents in the incubated companies. In the innovative process it necessary to involves all parties of the innovative field – experts, mentors, entrepreneurs, investors, representatives of central and local administration

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновационная инфраструктура, инновационный инкубатор, сеть студенческого наставничества, студенческий стартап, технологический трансфер.

Современное *высшее учебное заведение (вуз)* должно заниматься тремя видами деятельности - *обучением (включая, непрерывное образование), научными исследованиями и предоставлением услуг.* В данном контексте, преуспевающий вуз должен уделять особое внимание развитию научного исследования и технологического трансфера, повышению эффективности этих процессов.

Одновременно, ставится задача вовлечения студентов всех уровней системы высшего образования (бакалавриат, магистратура и докторантура) в процессе научного исследования, инновации и технологического трансфера. Одним из способов в реализации этих целей является развитие университетских инновационных инкубаторов.

Термин *технологического трансфера* используется для определения различных ситуаций передачи знаний или прав на определенные научные исследования от университетских научных лабораторий / центрах бизнес-структурам.

Передача технологического трансфера начинается когда вуз, самостоятельно или совместно с бизнесом, создает технологию которую нужно / возможно продавать / коммерциализировать, т.е. передать предприятиям для материализации данных технологий в товары / прибыльные бизнесы.

Необходимо отметить что, процесс технологического трансфера возможно осуществить несколькими способами – продать уже существующим предприятиям патент, ноу-хау, предоставить исключительные или неисключительные лицензии на использование изобретения или вместе с бизнес-структурой / предприятием учредить фирму спин-офф (spin-off), которое сможет использовать изобретения в целях организации и развития прибыльного бизнеса.

Эффективный процесс технологического трансфера основывается на взаимовыгодном сотрудничестве между вуз-ом и бизнес-структурой, которое нуждается в качественном администрировании и управлении.

Не только вуз, но и частные бизнес-структуры / предприятия, государственные организации учреждают центры по технологическому трансферу, которые должны идентифицировать те результаты научных исследований, которые представляют самый большой интерес для коммерциализации, реализовывать стратегии коммерциализации, вести переговоры и т.д. Наконец, чтобы достичь эффективности процесса технологического трансфера, государство обязано создать все возможные для этого условия.

В свою очередь, преуспевающие вузы должны создавать и развивать эффективную инновационную инфраструктуру университета.

Инновационная инфраструктура представляет собой комплекс взаимосвязанных структур, обеспечивающих реализацию инновационной деятельности вуза. Инновационная инфраструктура вуза может быть рассмотрена как совокупность инновационных структур и механизмов управления ими, а также инновационных образовательных программ разного уровня, нацеленная на реализацию эффективного процесса технологического трансфера.

Таким образом, *инновационные инкубаторы* являются одним из основных составляющих инновационной системы университетов. Наряду с университетскими инновационными инкубаторами, в данную систему входят *офисы технологического трансфера* (ОТТ), а также *технологические парки* (ТП). Вместе с университетскими *научными институтами, лабораториями и центрами* они создают инновационную инфраструктуру университета.

Различают два основных вида инновационной инфраструктуры университета:

- *материальная:* инновационные инкубаторы, офисы технологического трансфера, технологические парки;
- *нематериальная:* услуги по защите интеллектуальной собственности, услуги по продвижению интеллектуальной продукции, аутсорсинг неинновационных аспектов деятельности.

Одновременно, необходимо уделять внимание и развитию функциональных составляющих инновационной инфраструктуры университета, среди которой можно выделить - *консалтинговая, финансовая, кадровая, информационная, сбытовая и производственно-технологическая составляющие.*

На сегодняшний день, в Молдавском Государственном Университете (МолдГУ) функционирует: Институт Научных Исследований и Инноваций; 3 центра передовых научных исследований; 21 научно-исследовательских лабораторий.

В данных научно-исследовательских структурах работают 90 штатных сотрудников, научных исследователей. Необходимо отметить также, что научные исследования производятся и в рамках 13 факультетов МолдГУ.

В МолдГУ, в 2012 году был создан университетский инновационный инкубатор “Inventica-USM” (ИИ “Inventica-USM”) (http://inventica.usm.md/), который эффективно функционирует до сегодняшнего дня. Также, в 2015 году был создан и осуществляет свою деятельность Офис Технологического Трансфера (ОТТ) МолдГУ (http://ott.usm.md/). ОТТ был образован в МолдГУ в рамках реализации европейского проекта Tempus “TecTnet - Technological Transfer Network” (http://www.tectnet.unisannio.it/).

Инновационный Инкубатор (ИИ) МолдГУ “Inventica-USM” является одним из восьми инновационных инкубаторов которые осуществляют свою деятельность в Республике Молдова.

Большинство из этих восьми инкубаторов являются университетскими инновационными инкубаторами, которые были созданы при поддержке и финансирование со стороны Агентства по инновациям и трансферу технологии (АИТТ) (http://aitt.md/). Данное агентство было создано 29 октября 2004 г. в составе Академии Наук Республики Молдова в соответствии с “Кодексом Республики Молдова о науке и инновациях” № 259-XV от 15.07.2004 г. АИТТ поддерживает инновационный процесс в Республики Молдова путем организации конкурсов проектов технологического трансфера и софинансирование данных проектов.

ИИ “Inventica-USM” является активной частью системы инновации и технологического трансфера Республики Молдова. Университетский инновационный инкубатор МолдГУ ищет возможности для постоянных улучшений своей деятельности, для выявления инноваций в рамках университета и оказания поддержки в разработке и реализации проектов технологического трансфера.

Одним из успешных проектов технологического трансфера, который был реализован в рамках ИИ “Inventica-USM”, является проект резидента университетского инкубатора – предприятия SRL “Hygieiacom” (которое успешно реализовала инновационный проект технологического трансфера по разработке и внедрения производственной линии высокой производственной мощности для экстракции и производство масла из семян винограда), а также два инновационных бизнес проектов – стартапов, находящиеся на стадии преинкубации.

На сегодняшний день, одним из ключевых направлений в деятельности ИИ “Inventica-USM” состоит в поддержке студенческих стартапов (start-up). Управленческая команда ИИ “Inventica-USM” находится в постоянном поиске новых, современных форм по поддержке, стимулированию и развитию студенческих стартапов, инновационной деятельности и процесса технологического трансфера.

Развитие студенческих стартапов рассматривается менеджментом ИИ “Inventica-USM” МолдГУ как стратегическое направление в рамках дальнейшей деятельности университетского инновационного инкубатора. Для реализации этой стратегической цели команда управления инкубатора разрабатывает и реализовывает ряд деятельностей направленных на выявление, создание и поддержке студенческих стартапов / инновационных проектов.

В рамках ИИ “Inventica-USM”, ежегодно проводится Конкурс студенческих инновационных бизнес планов, под названием Ярмарка стартапов “Самые лучшие инновационные бизнес идеи”. Данный конкурс проводится ежегодно в декабре месяце и организовывается командой управления инновационного инкубатора МолдГУ при поддержке Агентства по инновациям и трансферу технологии (АИТТ) и Государственным Агентством по Интеллектуальной Собственности Республики Молдова (http://agepi.gov.md/). В рамках трех Ярмарок студенческих стартапов (2014, 2015 и 2016 гг.) были представлены 31 студенческих инновационных бизнес планов.

Студенты МолдГУ мотивированны участвовать в данном конкурсе состязательным / соревновательным духом, а также премированием самых лучших инновационных бизнес проектов. Но кроме этого, самые лучшие студенческие бизнес проекты получают возможность быть инкубированы в рамках ИИ “Inventica-USM”. На сегодняшний день, два инновационных студенческих бизнес проектов – стартапов, участвовавших в Ярмарке стартапов, находятся на стадии преинкубации в ИИ “Inventica-USM”.

Победитель Конкурса 2014 года, студенческий инновационный проект (“Aquaponic culture”) победил и на национальном конкурсе инновационных проектов, организованный АИТТ. Кроме этого, данный проект участвовал в конкурсе проектов ener2i, финансированный Европейским Союзом (март 2015 года). На конкурсной основе был выигран инновационный ваучер в размере 4 тысяч евро, которые были инвестированы нашим студентом в развитие своего бизнеса.

В результате Конкурса 2015 года была подана заявка на патент (22 января 2016 года), на основе инновационного плана – щетка для волос “Cul-Brush”. Несколько студентов участвовавших в Конкурсах стартапов самостоятельно, на основе представленных инновационных проектов, открыли и развивают свои бизнесы.

Также, в этом году, на основе одного из студенческих инновационных бизнес проектов, победитель Конкурса 2016 года, был разработан и представлен АИТТ проект технологического трансфера – “TCI: Touchless Capacitive Instrument”.

Необходимо отметить что для развития инновационных деятельностей в рамках университетского инкубатора, для более эффективного вовлечения студентов в инновационную деятельность и процесс технологического трансфера, команда управления ИИ “Inventica-USM” находится в постоянном поиске новых методов, способов, техник. Среди них можно отметить – развитие в рамках университетского инновационного инкубатора Сеть студенческого наставничества.

Данная *Сеть студенческого наставничества* сформирована из *студентов-менторов (наставников),* которые должны быть выявлены и отобраны на конкурсной основе. Студенты-менторы должны обладать лидерскими качествами, быть мотивированы для участия в деятельности инновационного инкубатора, а также должны быть креативными личностями. После отбора, студенты-менторы должны пройти тщательный процесс обучения, после чего могут стать частью Сети студенческого наставничества.

Кроме этого, для развития инновационной деятельности и процесса технологического трансфера в рамках ИИ "Inventica-USM", необходимо задействовать все заинтересованные стороны инновационной сферы - экспертов, наставников (менторов), предпринимателей, инвесторов, представителей центральной и местной администрации и т.д. И все это – на основе интернационализации деятельности университетского инновационного инкубатора и создания инновационных кластеров.

Bibliografie:

1. Bulimaga, T., Balmuș-Andone, M. – Development of innovative strategies at the Moldova State University, Chișinău, CEP USM, 2015. – 210 p.
2. Jalencu, M., Niculiță, A., Paladi, F., coord. – Sistemul inovativ al universității: intraprenoriatul mediului universitar (pe exemplul Universității de Stat din Moldova), Chișinău, CEP USM, 2015. – 288 p.
3. Jalencu, M., Rugină-Matran, V., Balmuș-Andone, M. - Management inovațional și transfer tehnologic (Ghidul antreprenorului inovativ), Chișinău, CEP USM, 2015. – 211 p.
4. Мельникас, Б., Якубавичюс, А., Вилис, М., и др. – Экономика знаний: интернационализация и система инноваций, Вильнюс, Литовский инновационный центр, 2013. – 704 с.

FLEXICURITATEA – O NOUĂ „FILOSOFIE" A OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ

Alic BÎRCĂ,
Prof. univ. dr. hab., Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT: In the present scientific endeavor, flexicurity is mentioned as a new employment philosophy. Starting from the fact that for the Republic of Moldova, flexicurity is a novelty, we considered it necessary and useful to achieve an exhaustive approach to this concept. The present paper has a more theoretical character, the practical aspect referring more to the flexible labor contracts applied at the level of the European Union. In this context, there are several definitions of flexicurity proposed by different researchers in the field. It also analyzes the elements of flexibility and security that constitute the "skeleton" of flexicurity.

Introducere

Pe parcursul anilor, în special începând cu a doua jumătate a secolului XX, ocuparea forței de muncă a reprezentat o problemă de care s-a preocupat majoritatea statelor lumii. Fiecare țară, prin politica promovată pe piața muncii, își propunea ca scop îmbunătățirea nivelului de ocupare a forței de muncă. În acest sens, au fost elaborate și implementate diferite mecanisme și măsuri active pe piața muncii, efectele cărora să contribuie la creșterea nivelului de ocupare a forței de muncă.

Cu toate acestea, globalizarea și schimbările permanente din societate impun o piață a muncii mai flexibilă, combinată cu niveluri de securitate, care se adresează atât nevoilor noi ale angajaților, cât și ale angajatorilor. În aceste condiții se impune consolidarea urgentă a încrederii forței de muncă față de: oportunitățile viitoare de angajare; dezvoltarea capitalului uman; munca decentă; dezvoltarea pieței muncii etc.

În același timp, organizațiile solicită un climat de afaceri adecvat și un cadru transparent și legal care să contribuie la creșterea potențialul de afaceri și creării de noi locuri de muncă. De asemenea, competitivitatea, outsoursing-ul, dislocarea producției, investițiile în tehnologii și angajați reprezintă schimbări pentru organizații. În aceste condiții, angajatorii au nevoie de forță de muncă flexibilă, disponibilă pentru orice schimbare sau instruire, în timp ce angajații au nevoie de mai multă securitate, inclusiv securitatea ocupării.

Conținutul lucrării

Flexicuritatea reprezintă acel element care a încercat să ofere un răspuns la provocările menționate anterior. Inițiat la sfârșitul secolului XX și implementat cu mai multă insistență de către statele membre ale Uniunii Europene, efectele flexicurității au condus la sporirea gradului de ocupare a forței de muncă și la diminuarea efectelor negative pe piața muncii. Totodată, flexicuritatea ar trebui să promoveze piețe ale muncii mai deschise, mai receptive şi mai inclusive, care să rezolve problema segmentării (Stanef, Manole, Militaru, 2012).

Flexicuritatea nu este altceva decât o îmbinare dintre flexibilitate și securitate. În acest context, OECD menționează că organizațiile și angajații, deopotrivă, pot beneficia atât de flexibilitate, cât si de securitate, exprimate prin: o mai bună organizare a muncii; o mobilitate ascendentă; creșterea competențelor; investiții în instruirea profesională realizate de organizații cu scopul de a ajuta angajații să se adapteze la schimbare și să o accepte.

Deși reprezintă un concept relativ nou, mai mulți specialiști în domeniu au încercat să pătrundă în esența flexicurității, dezvoltând definiții proprii. Astfel, Ton Wilthagen și colab. definesc conceptul de flexicuritate ca o *strategie politică* care încearcă, în mod sincronizat și deliberat, să sporească flexibilitatea piețelor muncii, organizarea muncii și relațiile de muncă, pe de o parte, și să îmbunătățească securitatea – securitatea ocupării și securitatea socială – mai ales pentru grupurile defavorizate de pe piața muncii sau din afara acesteia, pe de altă parte." (Wilthagen, 1998). Privită ca o condiție a pieței muncii,

Wilthagen si Tros (2004) abordau flexicuritatea ca o măsură a locului de muncă, a ocupării, a venitului și o *'combinație' de* securitate care facilitează carierele pe piața muncii și biografiile muncitorilor cu o poziție relativ slabă, luând în considerație *calitatea* sporită a participării pe piața muncii și incluziunea socială, care furnizează o varietate a flexibilității numerice (externe și interne), funcționale și salariale și, totodată, ține seama de o ajustare oportună și adecvată a pieței muncii (și companii individuale) la condițiile în schimbare pentru a menține și creste competitivitatea și productivitatea.

Analizând definiția dată de Wilthagen și Tros, desprindem câte patru dimensiuni atât pentru flexibilitate, cât și pentru securitate. Dimensiunile flexibilității se referă la:

- *flexibilitatea numerică, externă și internă,* exprimată prin adaptarea numărului de angajați;
- *flexibilitatea funcțională,* determinată de sistemul de producție și cel al organizării muncii;
- *flexibilitatea timpului de muncă;*
- *flexibilitatea salarială.*

Flexibilitatea numerică externă sau flexibilitatea angajărilor şi concedierilor se referă la ajustarea continuă a fluxului de salariaţi de pe piaţa muncii. Flexibilitatea numerică externă are loc atât pe baza mecanismelor de piaţă, cât mai ales pe baza reglementărilor, fie ele de tip legislative sau de maniera contractelor colective, realizându-se în mod special prin: angajări cu contracte de muncă pe durată determinată, prin agent de muncă temporară, prin condiţii flexibile la angajare ori prin restricţii rezonabile la concediere.

Angajarea pe durată determinată, reglementată prin Directiva nr. 1999/70/CE şi adoptată de Consiliul Europei la 28 iunie 1999, reprezintă o excepţie de la regula de bază a angajării pe durată nedeterminată. Potrivit Directivei respective, statelor membre li s-a impus ca prin acte normative să stabilească obligaţia pentru angajatori, pe de o parte de a informa pe salariaţii cu contracte de muncă pe durată determinate cu privire la locurile de muncă vacante din întreprindere, ce pot fi ocupate cu contracte de muncă pe durată nedeterminată, iar pe de altă parte, de a le facilita acestor lucrători angajaţi pe perioadă determinată, accesul nediscriminatoriu la aceste locuri de muncă şi la formare profesională, pentru ca aceştia să beneficieze de şanse egale cu celelalte categorii de lucrători, la dezvoltarea carierei profesionale şi la mobilitatea profesională.

Munca prin agent de muncă temporară, în cadrul ansamblului relaţiilor de muncă reprezintă o formă unică, "triunghiulară" de ocupare a forţei de muncă, care implică un raport temporar de muncă între un intermediar - o agenţie angajatoare – şi un lucrător, prin care acesta este pus la dispoziţia şi sub controlul unei organizaţii care îi utilizează acestuia serviciile – societatea utilizatoare. Această formă atipică de angajare în muncă reprezintă în mod cert una din căile oferite angajatorilor pentru flexibilizarea muncii, precum şi realizarea unui control mai eficient al costurilor cu salarizarea, oferind acces pe piaţa muncii la un loc de muncă mai sigur unor categorii mai vulnerabile, cum sunt studenţii, lucrătorii migranţi, femeile ce se întorc din concediul de maternitate, persoanele cu nevoi speciale sau şomerii.

Flexibilitatea numerică internă contribuie la îmbunătățirea performanței organizațiilor prin:

- sporirea adaptabilității, a inovării și productivității;
- optimizarea internă a numărului de angajați pe diferite sectoare sau activități;
- adoptarea de soluții flexibile cu referire la organizarea și utilizarea timpului de muncă.

Aceste obiective pot fi realizate prin folosirea extinsă a angajărilor pe bază de contracte de muncă cu timp parțial, prin flexibilizarea timpului de muncă și a programului de muncă, precum și prin diferențierea accentuată a concediilor de odihnă.

O perioadă îndelungată, angajarea pe durată nedeterminată și cu normă întreagă de muncă era o condiție pentru ocuparea unui post de muncă, fapt ce avea efecte negative asupra anumitor categorii de forță de muncă, cum ar fi persoanele cu obligațiuni familiale, persoanele care își fac studiile etc.

Având în vedere importanţa pe care persoanele cu obligaţiuni familiale sau persoanele care îşi fac studiile o poate reprezenta pentru economie, în general, şi pentru politicile de ocupare a forţei de muncă, în special, crearea posibilităţilor suplimentare de angajare sau rezolvarea unor probleme importante ale vieţii private ale unor categorii de salariaţi cu contracte de muncă pe durată nedeter-

minată cu normă întreagă (studii, lucru suplimentar pentru creșterea veniturilor, diverse probleme de familie legate de copii sau vârstnici aflaţi în întreţinere etc.), a devenit necesară reglementarea angajării pe fracţiune de normă. În aceste condiții, Organizaţia Internaţională a Munci a adoptat Convenţia nr. 175/1994, care defineşte de o manieră simplă munca cu timp parţial, ca fiind "munca a cărei durată este inferioară celei considerate ca normală pentru o muncă cu timp complet, în aceeaşi unitate, întreprindere sau sector de activitate.

Flexibilitatea funcţională, denumită şi flexibilitate organizaţională, se referă la măsuri preconizate a fi adoptate la nivelul unităţilor şi presupune încorporarea flexibilităţii în structura proceselor de lucru, a organizării muncii şi a locurilor de muncă, incluzând flexibilitate şi în ceea ce priveşte mobilitatea salariaţilor, un exemplu în acest sens reprezentându-l detaşarea frecventă a personalului. Procesele de producţie bazate pe munca în echipă include măsuri ca dobândirea de competenţe multiple şi rotaţia sarcinilor, ceea ce presupune un proces continuu de învăţare pe toată durata vieţii profesionale, în timp ce lucrul în echipă extins include echipe cu conducere proprie şi parteneriate, presupunând dobândirea şi distribuirea cunoştinţelor, învăţarea evolutivă, inovarea la locul de muncă şi dezvoltarea produselor.

Pe lângă un cadru legal flexibil, asociat cu contracte colective de muncă permisive în ceea ce priveşte flexibilitatea funcţională, formarea profesională reprezintă o condiţie esenţială pentru ca salariaţii să poată trece de la un loc de muncă la altul în cadrul unităţii, în funcţie de nevoile acesteia sau ale lor. O importanţă deosebită în cadrul flexibilităţii funcţionale o reprezintă munca la domiciliu, precum şi o variantă a acesteia, telemunca.

Angajatorii conştientizează necesitatea salariaților de a se putea dedica atât muncii de la birou, cât şi familiei. În cadrul acestui concept care acceptă flexibilitatea la locul de muncă în ceea ce priveşte orele de program cu garantarea securității acestuia poate fi încadrată şi munca la domiciliu. În societatea informațională, pentru angajaţi devine din ce în ce mai importantă posibilitatea de a-şi organiza programul astfel încât să poată răspunde într-un mod optim cerinţelor vieţii personale şi profesionale.

Telemunca este definită adesea ca fiind *utilizarea tehnologiei telecomunicaţiilor pentru a înlocui, complet sau parţial, deplasarea spre locul de muncă şi înapoi acasă*. Telemunca este, deci, munca la distanţă bazată, în esenţă, pe utilizarea TIC. Privită din punct de vedere etimologic, telemunca poate avea două rădăcini: *telecommuting*, care este termenul preferat de Comunitatea Europeană pentru a descrie lucrul la distanţă utilizând TIC şi *teleworking*, termen preferat de SUA.

Flexibilitatea salarială se referă la stabilirea salariilor în mod diferenţiat, pe baza unor criterii ce ţin cont în special de nivelul de calificare şi de experienţă, precum şi de performanţele şi responsabilităţile individuale ale fiecăruia dintre salariaţi, modalităţile concrete de stabilire a salariului ce pot fi "pe cale convenţională ori prin lege", aşa cum este prevăzut în Convenţia nr. 95 din anul 1949 asupra salariului a Organizaţiei Internaţionale a Muncii.

Prin urmare, angajatorii pot negocia cu salariaţii, în limite destul de largi, salariile ce sunt stabilite prin contracte individuale de muncă, însă există limite legale de la care nu pot deroga, una dintre acestea reprezentând-o salariul minim brut pe ţară, în timp ce în zona raporturilor de muncă din domeniul bugetar, salariile sunt stabilite pe bază de grile de salarizare cuprinse în acte normative specifice, flexibilitatea salarială în acest domeniu fiind destul de limitată.

Aşadar, flexibilitatea, exprimată prin formele descrise anterior, oferă angajatorilor mai multe oportunități și opțiuni în materie de angajare, prin încheierea diferitor contracte de muncă, dar și a unor contracte comerciale, în cazul externalizării anumitor activități. În cazul flexibilității funcționale, este arătată dificultatea sau ușurința modificării organizării muncii, în eventualitatea obținerii unor performanțe mai înalte care, la rândul lor, să fie corelate cu sistemul de salarizare, exprimat prin flexibilitatea salarială.

La fel ca și flexibilitatea, Wilthagen, Tros si Lieshout evidențiază patru dimensiuni ale securității:

- securitatea locului de muncă;

- securitatea ocupării;
- securitatea venitului;
- securitatea combinată.

Securitatea locului de muncă reprezintă protecția angajaților împotriva concedierilor și a schimbărilor majore ale condițiilor de muncă cu privire la un loc de muncă specificat. O astfel de abordare a securității locului de muncă este însă din ce în ce mai de domeniul trecutului la nivelul statelor membre, data fiind evoluţia spre globalizare şi mai ales recenta criză economică.

Securitatea ocupării exprimă asigurarea rămânerii în ocupare, dar nu neapărat la acelaşi angajator și asigurarea unor locuri de muncă echivalente, corespunzătoare calificării individului și condițiilor de muncă avute anterior. Capacitatea de inserție profesională poate fi sporită prin oferirea oportunităților de instruire și formare profesională. Privită sub aspectul angajabilităţii, securitatea în raporturile de muncă se referă la:

- siguranţa lucrătorului de a rămâne salariat, chiar dacă nu în acelaşi post ori funcţie şi nici la acelaşi angajator;
- şansele lucrătorilor de a se putea angaja la un loc de muncă;
- posibilitatea tranziţiei spre un alt loc de muncă, fie la acelaşi nivel, sau spre un loc de muncă superior, sau de la o formă de instruire profesională spre un loc de muncă, sau din şomaj ori dintr-o formă de angajare precară spre un loc de muncă stabil.

Securitatea în muncă din punct de vedere al angajabilităţii presupune siguranţa obţinerii unui loc de muncă pe măsura calificării, experienţei şi abilităţilor lucrătorilor, ceea ce nu poate fi asigurat numai de contractul individual de muncă decât, eventual, în unele cazuri speciale, cum este transferul unor întreprinderi sau părţi de întreprinderi, cazuri în care prin legislaţie specială se impune translatarea inclusive a contractelor individuale şi colective de muncă la noul angajator.

Securitatea venitului reflectă gradul de protecție a venitului în eventualitatea în care persoana ocupată încetează munca remunerată. Guy Standing o considera mai general, ca protecție a venitului prin: mecanismul salariului minim, indexarea salarială, securitatea socială cuprinzătoare, inclusiv impozitarea progresivă.

O problemă deosebit de importantă pentru realizarea unei reale securităţi a veniturilor lucrătorilor este protecţia salariului, iar în această direcţie o contribuţie deosebită a adus-o Organizaţia Internaţională a Muncii care a adoptat Convenţia nr. 95/1949 privind protecţia salariului, document prin care au fost statuate măsuri pentru înlăturarea unor practici abuzive din partea angajatorilor.

Securitatea combinată reprezintă asigurarea concilierii dintre munca plătită și alte responsabilități și obligații sociale (echilibrul dintre timpul de lucru și timpul liber, echilibrul dintre muncă și familie etc.).

Luând în considerație cele două elemente de bază ale flexicurității – flexibilitatea și securitatea, Wilthagen, A. C. și colab. (2014) evidențiază patru politici ale acesteia: învățarea pe parcursul întregii vieți (Life Long-Learning); contracte flexibile de muncă (Flexible Contractual Agreement); politici active pe piața muncii (Active Labour Market Policies); sisteme modernizate de securitate socială (Modernised Social Security Systems).

Rezultatul implementării flexicurității la nivelul statelor membre UE a condus la creșterea ponderii salariaților temporari în totalul salariaților. De asemenea, dreptul la libera circulație în spațiul comunitar permite cetățenilor UE să-și desfășoare activitatea în orice țară comunitară, iar, de cele mai multe ori, contractele de muncă încheiate cu cetățenii comunitari care activează în altă țară decât în cea natală sunt pe o perioadă determinată de timp.

Libera circulație implică eliminarea oricărei discriminări pe motiv de cetățenie între angajații statelor membre, în ceea ce privește încadrarea în câmpul muncii, salarizarea și celelalte condiții de muncă. Astfel, libera circulație a angajaților implică dreptul de a:

- accepta ofertele reale de încadrare în muncă;
- circula liber în acest scop pe teritoriul statelor membre;

- ședea într-un stat membru pentru a desfășura o activitate remunerată în conformitate cu actele cu putere de lege și actele administrative care reglementează încadrarea în muncă a angajaților statului respectiv [388].

Luând în considerație drepturile cetățenilor Uniunii Europene privind libera circulație, statele membre își pot modela politicile naționale de ocupare, prin „importul" sau „exportul" de forță de muncă, pornind de la situația reală înregistrată la un moment dat în țara respectivă.

Pornind de la cele menționate mai sus, în continuare este prezentată ponderea salariaților temporari în totalul salariaților pe anumite categorii de cetățeni, care arată, de fapt, anumite tendințe în ceea ce privește flexibilitatea la angajare, exprimată prin creșterea numărului contractelor flexibile de muncă. (Tabelul 1).

Tabelul 1. **Ponderea salariaţilor temporari în totalul angajaților cu vârsta de 15 – 64 ani pe diferite categorii la nivelul Uniunii Europene în perioada 2009 – 2016, %**

N. o.	Ţările	2009			2016		
		Cetăţeni ai ţării respective	**Cetăţeni ai ţărilor membre UE cu excepţia cetăţenilor ţării respective**	**Cetăţeni ai ţărilor extra UE**	**Cetăţeni ai ţării respective**	**Cetăţeni ai ţărilor membre UE cu excepţia cetăţenilor ţării respective**	**Cetăţeni ai ţărilor extra UE**
1.	**UE – 28**	**13,0**	**17,2**	**24,1**	**13,7**	**16,6**	**22,8**
2.	Austria	8,9	11,1	9,9	8,5	11,0	12,1
3.	Belgia	7,7	10,3	25,7	8,4	12,8	24,4
4.	Bulgaria	;	;	;	;	;	;
5.	Republica Cehă	7,5	13,1	16,1	9,6	17,7	13,2
6.	Cipru	8,4	6,5	75,5	11,6	16,0	67,5
7.	Croaţia	11,9	;	;	22,1	;	60,6
8.	Danemarca	8,4	14,1	14,4	12,7	19,6	23,9
9.	Estonia	2,5	;	2,1	3,7	;	4,2
10.	Finlanda	14,4	17,9	20,9	15,4	16,6	24,6
11.	Franţa	14,2	13,6	24,0	15,7	18,5	27,1
12.	Germania	14,2	15,4	21,1	12,4	19,0	21,1
13.	Grecia	11,1	24,5	19,4	10,3	20,5	20,8
14.	Irlanda	8,5	9,6	12,4	8,3	6,1	12,5
15.	Italia	12,3	17,4	12,8	13,5	18,8	17,5
16.	Letonia	4,1	;	5,7	3,7	;	3,5
17.	Lituania	2,3	;	;	2,0	;	;
18.	Luxemburg	6,9	7,2	10,5	7,6	9,4	19,2
19.	Malta	4,7	;	;	7,4	;	10,2
20.	Marea Britanie	5,0	9,2	12,0	5,5	8,7	10,5
21.	Olanda	17,6	18,1	32,8	20,2	23,1	30,3
22.	Polonia	26,4	;	;	27,4	;	57,4
23.	Portugalia	20,8	34,1	47,5	21,9	29,1	41,7
24.	România	1,0	;	;	1,4	;	;
25.	Slovacia	4,3	;	;	10,0	;	;
26.	Slovenia	16,1	;	25,0	16,2	33,1	31,9
27.	Spania	22,2	41,2	44,7	24,6	33,5	41,4
28.	Suedia	14,6	15,3	31,1	15,0	19,7	42,9
29.	Ungaria	8,4	12,2	;	9,7	;	;

Sursa: Elaborat de autor în baza statisticii Uniunii Europene.

Potrivit *Tabelului 1*, la nivelul UE-28, ponderea salariaților temporari (cetățeni ai țării respective) în totalul salariaților de aceeași categorie a crescut de la 13,0%, în anul 2009, până la 13,7%, în anul 2016. În ceea ce privește ponderea salariaților temporari (cetățeni ai țărilor membre Uniunii Europene, cu excepția țării respective), în totalul salariaților respectivi, aceasta s-a redus cu 0,7 p. p., în perioada analizată. Aceiași situație o constatăm și în cazul salariaților temporari (cetățeni extra UE). De remarcat faptul că dacă în unele țări ca România, Lituania, Letonia, Estonia, ponderea salariaților temporari (cetățeni ai țării respective) în totalul salariaților din aceeași categorie nu depășea 5% în anul 2016, apoi în alte țări ca Spania, Portugalia, Polonia, Croația, ponderea acestora era de peste 20%.

În anul 2016, ponderea salariaților temporari (cetățeni ai țărilor extra UE) în totalul salariaților de aceeași categorie era de peste 50% în Polonia, Croația și Cipru, mai bine de 40% se aflau în Spania, Portugalia și Suedia, iar în așa țări ca Olanda, Slovenia și Franța, ponderea lor depășea 25%. Faptul că ponderea salariaților temporari (cazul cetățenilor țărilor membre UE și ai țărilor extra UE) este mai mare în totalul salariaților de aceeași categorie este determinat de două considerente. În primul rând, cea mai mare parte a cetățenilor străini emigrează pe o anumită durată de timp, respectiv contractul individual de muncă se încheie pe o perioadă determinată. În al doilea rând, poate fi tratată ca o măsură de precauție din partea țărilor respective, în vederea evitării unor eforturi financiare suplimentare pe care ar trebui să le suporte sub forma îndemnizațiilor de șomaj și a altor plăți cu caracter social, în cazul angajării pe o perioadă nedeterminată.

Concluzii

La nivel internațional, flexicuritatea reprezintă un element relativ nou pe piața muncii care și-a demonstrat eficacitatea în materie de ocupare a forței de muncă. Majoritatea țărilor care au implementat acțiuni sau măsuri, exprimate prin flexibilitate și securitate, au obținut rezultate palpabile în ceea ce privește ocuparea forței de muncă. Dacă unele țări au deja experiență în ceea ce privește flexicuritatea pe piața muncii, prin aplicarea diferitor politici, apoi Republica Moldova abia încearcă să implementeze elemente de flexicuritate a muncii, prin Strategia de Ocuparea a forței de muncă pentru perioada 2016-2021. Pentru Republica Moldova, aplicarea benchmarking-ului ar putea fi o soluție, în vederea obținerii unor rezultate cât mai evidente în materie de ocupare a forței de muncă.

Bibliografie:

1. Bîrcă, A. (2015). Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană. Chișinău: Editura ASEM. 334p.
2. Birca A., Mamaliga, A. (2016). The employment levels in the european union and in the Republic of Moldova: a comparative analysis. In: CES Working Papers Series, Volume VIII, Issue 4. p. 598-610.
3. Flexicurity: A New Paradigm for the Analysis of Labor Markets and Policies Challenging the Trade-Off Between Flexibility and Security. Valabil online la: https://pure.uvt.nl/ws/files/1495568/Flexicurity_A_New_Paradigm_for_the_Analysis_of_Labor_Markets_and_Policies.pdf.
4. Hinљt, D. Danish flexicurity model. Valabil online la: http://www.cea-policy.hr/wp-content/uploads/2015/07/Danish-Flexicurity-Model.pdf.
5. Ignjatović, M. (2012). Labour market flexibility and security in the EU. TEORIJA IN PRAKSA, no. 6/. Valabil online la: http://www.dk.fdv.uni-lj.si/db/pdfs/TiP2012_6_Ignjatovic.pdf
6. Laporљek, S., Dolenc, P. The analysis of flexicurity in the EU member states. Valabil online la: https://www.google.com/#q=Wilthagen+%C8%99i+Tros,+flexicurity&start=10.
7. Laporљek, S. , Dolenc, P. Flexicurity policies and their association with productivity in the European Union. Valabil online la: https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=pep&pdf....
8. Manca, A. R. Governatori, M., Mascherini, M. (2010) Towards a set of Composite Indicators on

Flexicurity: a Comprehensive Approach. Valabil online la: https://www.praha.vupsv.cz/fulltext/ul_1253.pdf.

9. Mandl, I., Celikel-Esser, F. (2012). The second phase of flexicurity: an analysis of practices and policies in the Member States. Valabil online la: http://www.eukn.eu/fileadmin/Lib/files/EUKN/2012/1.%20Research%20-20Flexicurity.pdf.
10. Philips, K., Eamets, R. (2007). Approaches to flexicurity: EU models. Valabil online la: www.certificazione.unimore.it/.../documento124005838.htm....
11. The Concept of "Flexicurity": A new approach to regulating employment and labour markets. Valabil online la: http://www.nvf.cz/assets/docs/80401adfbc0953f74d581d0c0a71ff37/359-0/youth-flexicurity.pdf
12. Wilthagen, A. C. și alții. (2014). Flexicurity: The way forward. Brussels: European Commission. Valabil online la: http://www.presidency.ro/static/Versiunea_consolidata.pdf. din 16. 06. *2015*

ASPECTUL MANAGEMENTULUI CUNOȘTINȚELOR

L. BABII,
dr. hab. în economie, prof. univer. Universitatea de Stat „A. Russo" din Bălți, Moldova

ABSTRACT: Managementul cunoștințelor categoric se deosebește de managementul unei activități economice. Managementul cunoștințelor este o activitate fără de precedent în timp și în spațiu.
CUVINTELE-CHEIE: cunoștințele, informația, date, managementul.

Cunoștințele sunt resurse fără lungime, lățime, înălțime, greutate, miros e.t.c. dar sunt și vor fi în continuare cel mai mult solicitate de către societatea umană și deci vor costa tot mai scump. Pe parcursul existenței sale omul se pregătea pentru viață dezvoltîndu-și musculatura, se pregătea de munci fizice. Actualmente munca fizică tot mai mult rămîne „istorie", omul deja se pregătește pentru munca intelectuală. Altfel spus, omul contemporan preferă să-și dezvolte "musculatura intelectuală". Această dezvoltare se înscrie în patru etape: (1) – inițierea în cunoștințe; (2) – acumularea cunoștințelor; (3) – sesizarea cunoștințelor; (4) – generarea cunoștințelor. Contemporanitatea mai are un specific. Au trecut timpurile, cînd un Galois, la o vîrstă numai de 18 ani a devenit autorul unei noi teorii în matematică. Istoria cunoaște mulți Newtoni, Pascali, Einsteini e.t.c. Actualmente teoriile, cunoștințele principiale noi sunt produsele a unor eforturi intelectuale colective, care sunt dotate cu infrastructură necesară pentru cercetări, experimente, simulări, cu mijloace de comunicație, schimb de opinii, idei. Suplimentar, generatorii de idei, de regulă, sunt motivați financiar, social. Aceștea (generatorii) pot devein o forță intelectuală creativă, dacă ei constituie un număr "critic". Vorba populară: cu o floare nu se face primăvară. Un al doilea aspect, produsele intelectuale, ideile, cunoștințele generate neapărat trebuie să fie solicitate. Cunoștințele contribuie la dezvoltarea, de exemplu, a unor tehnologii și invers – acestea (tehnologiile) pot contribui la devoltarea în continuare a cunoștințelor. Existența doar a unor tehnologii primitive nu lasă "loc" pentru idei noi, tehnologii eficiente din două considerente: (1) – lipsa personalului calificat; (2) – lipsa finanțelor pentru organizarea producerii în serie a utilajelor respective. În așa mod (poate) se explică faptul că, cele mai multe și mai mari succese în domeniul inovațiilor o au țările industrial puternic dezvoltate (cele 7 țări). Țările care își soluționează problemele financiare din contul exporturilor de resurse natural, petroliere, gaz natural, de regulă, nu pun "accentul" pe domeniul științei, în consecință tehnologiile, în cel mai bun caz, sunt de import sau rămîn cele vechi, moral depășite. Disponibilul din ambundență a resurselor petroliere, a gazului natural, prețurile nejustificat de înalte la acestea, au transformat țările exportatoare de resurse petroliere, gaz natural, cu excepția SUA, Norvegia, Australia, în țări consumatoare de bunuri importate din exterior. Reducerea, sau mai precis, prăbușirea prețurilor la resursele petroliere va pune la "respect" țările "parazitare". Se știe că, circa 70% din resursele petroliere sunt consumate de automobilele cu motoare cu ardere internă, pe bază de benzină, gaz, motorină. Înlocuirea motoarelor cu ardere internă cu motoare electrice va contribui la reducerea considerabilă a cererii la resursele petroliere și deci la reducerea prețurilor. Exportatorii de resurse petroliere vor fi puși în situații dificile. Știința nu poate fi dezvoltată "peste noapte", sunt necesare 2-3 generații de colaboratori științifici pentru a crea un "incubator" de idei, de tehnologii, de generator de idei. Problema însă se complică și cu lipsa în aceste țări a infrastructurii științifice necesară pentru cele mai diverse experiențe, analize, testări e.t.c. O altă problemă va fi creată de către țările industrial puternic dezvoltate, unde motivarea muncii generatorilor de cunoștințe este net superioară celei din țările "petroliere" și deci personalitățile științifice vor fi "ademenite" în țările tehnologic și științific dezvoltate. La tema "Managementul cunoștințelor" apare întrebarea: dar cine e managerul? Răspunsul nostru: manager este piața, cererea la cunoștințe a producătorilor de bunuri și servicii. Aceasta (cererea) apare nu întotdeauna, de regulă, cu întîrziere. De aceea primul manager al cunoștințelor trebuie să fie statul.

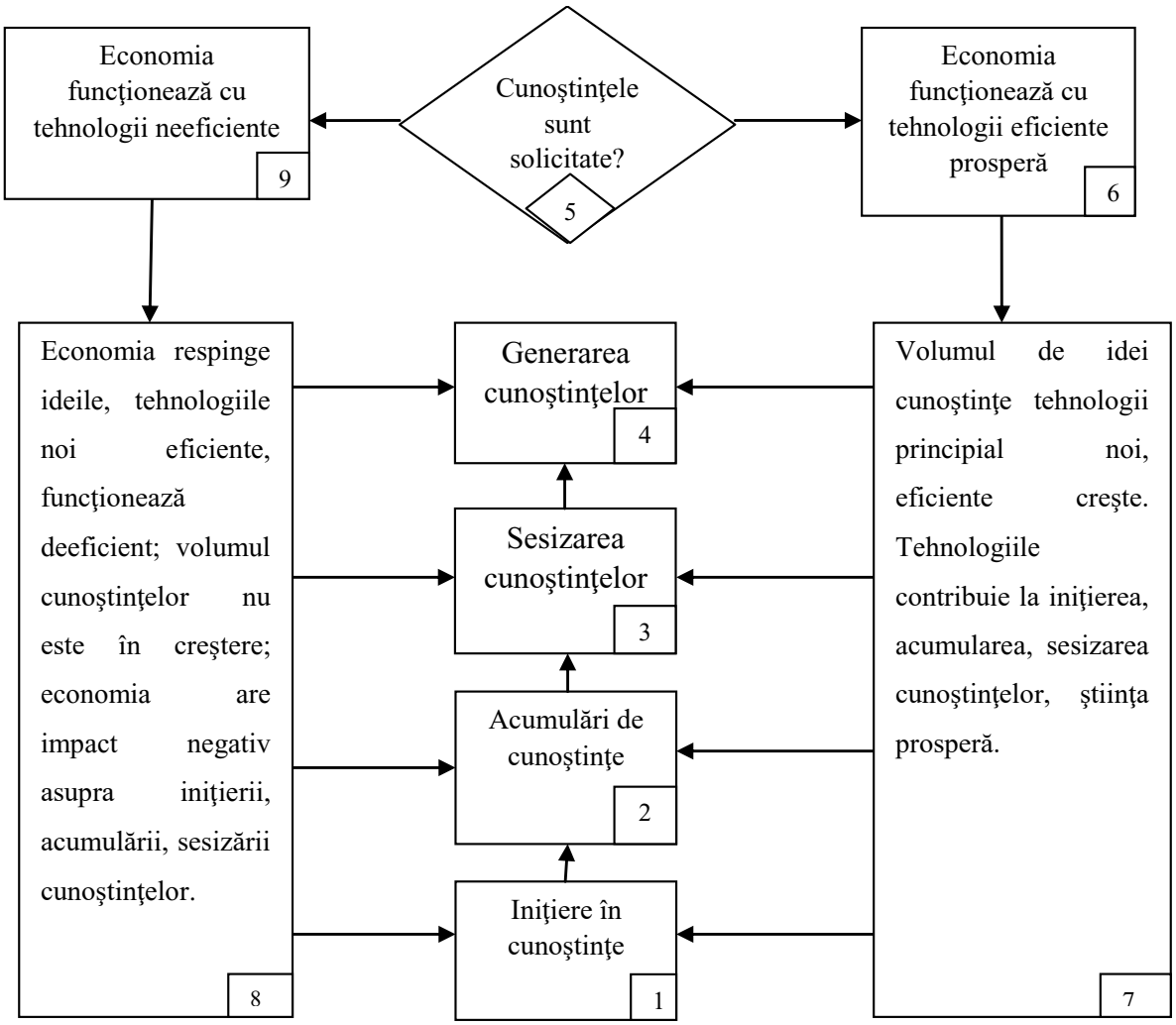
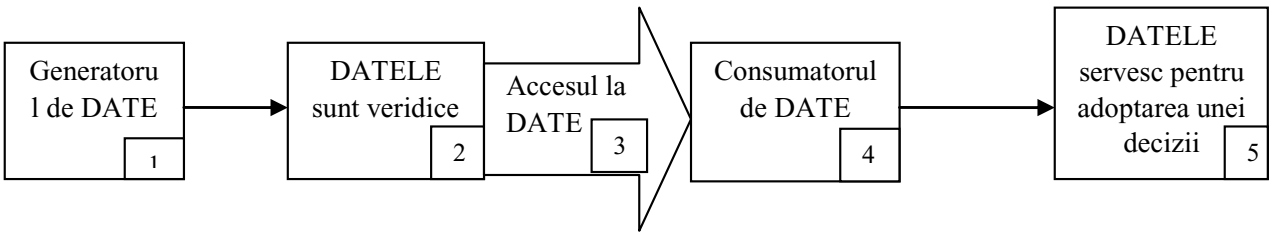


Fig. 1. Schemă-bloc "Evoluția CUNOȘTINȚELOR"

Vordind de managementul CUNOȘTINȚELOR, este necesar, probabil, să definim sau mai corect spus, să interpretăm noțiunea de CUNOȘTINȚE. Unii autori [1] consideră că CUNOȘTINȚELE pot pune la dispoziție INFORMAȚII utile. În asemenea cazuri este necesar să definim noțiunea de INFORMAȚIE. Noțiunile, în cazul nostru, CUNOȘTINȚELE, INFORMAȚIA, mai corect e nu să le definim ci să le interpretăm. INFORMAȚIA este constituită:



(1) – din DATE, acestea trebuie să fie veridice; este necesar consumatorul de DATE; acesta (consumatorul) trebuie să aibă acces la datele veridice; DATELE devin INFORMAȚIE numai dacă acestea (DATELE) sunt puse la baza unei DECIZII. Definițiile CUNOȘTINȚELOR prin prezența sau lipsa informației este mult discutabilă. În acest caz s-ar putea afirma că CUNOȘTINȚELE sunt produsele generatorului de date. CUNOȘTINȚELE, în viziunea noastră, sunt capacitățile unei persoane sau a unui grup de persoane, de a genera idei (date). Ideile nu sunt identice cu CUNOȘTINȚELE, acestea sunt doar produsul capacităților. Managementul CUNOȘTINȚELOR ar putea fi identificat cu managementul evoluției capacităților persoanelor de a genera idei, inovații. CUNOȘTINȚELE sunt

active invizibile, sunt "musculatură" intelectuală, sunt capacități care în unele cazuri se pot manifesta, în altele – nu sunt solicitate.

Cunoștințele pot fi generale, pot fi specific necesare în activitățile interne ale companiilor, firmelor, ministerelor e.t.c. Cunoștințele generale de tot felul în Republica Moldova sunt coordonate de către stat, se înscriu într-un sistem de educație, aflat în permanentă modernizare. Sistemul conține: (1) – instituții de învățământ pe tipuri; (2) – personalul didactic pe tipuri de instituții; (3) – evidența elevilor, studenților pe tipuri de instituții; (4) – numărul elevilor, studenților pe tipuri de învățământ la 10 mii de locuitori; (5) – numărul absolvenților pe tipuri de instituții; (6) – numărul absolvenților pe tipuri de instituții la 10 mii de locuitori; (7) – numărul și promoția doctoranzilor; (8) – numărul și promoția postdoctoranzilor (Tabelele 7-8). Reducerea numărului populației, creșterea numărului emigranților din țară au generat trenduri negative la numărul instituțiilor de învățământ pe tipuri (Tabelul 1). Comparativ cu anul de studii 2012-2013, adică în 4 ani, în anul de studii 2015-2016 numărul școlilor, gimnaziilor, liceelor s-a redus cu 5%; a instituțiilor de învățământ profesional tehnic secundar cu 30%; a instituțiilor de învățământ profesional tehnic postsecundar cu 4%; a instituțiilor de învățământ superior cu 9%. Nu are explicație o reducere de tocmai cu 30% a numărului instituțiilor care pregătesc muncitori. În mediu, în 4 ani (2012-2016) numărul instituțiilor de învățământ s-a redus cu circa 12% cu toate consecințele negative pe care le va suporta societatea. În acest context, firesc e și reducerea personalului didactic pe tipuri de instituții. În comparație cu anul 2012 (anul este luat arbitrar) personalul didactic din școli, gimnazii, licee s-a redus cu 13%,; din instituțiile de învățământ profesional tehnic secundar s-a redus cu 14%; din instituțiile de învățământ profesional tehnic postsecundar – cu 8%; din instituțiile de învățământ superior cu 12%. Sumar, în mediu au rămas nesolicitate 12% din personalul didactic, care, cu mare probabilitate, se vor recalifica, emigra (Tabelul 2). Trendurile negative, reducerea numărului instituțiilor de învățământ, a personalului didactic sunt consecințe a reducerii numărului de elevi, studenți (Tabelul 3). În acești 4 ani numărul elevilor din școli, gimnazii, licee s-a redus cu 9%; a învățăceilor din instituțiile profesional tehnic secundar – cu 18%; din cele postsecundar – cu 11%, din universități – cu 20%.

Tabelul 1. Instituțiile de învățământ pe tipuri (a. 2012-2013-100%)

		2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
1	Școli, gimnazii, licee	1	0,98	0,96	0,95
2	Instituții de învățământ profesional tehnic secundar	1	1	0,91	0,7
3	Instituții de învățământ profesional tehnic postsecundar	1	0,96	0,96	0,96
4	Instituții de învățământ superior	1	0,94	0,91	0,91

Sursa: [2]

Tabelul 2. Personal didactic pe tipuri de instituții (a. 2012-2013-100%)

		2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
1	Școli, gimnazii, licee	1	0,94	0,9	0,87
2	Instituții de învățământ profesional tehnic secundar	1	0,95	0,95	0,86
3	Instituții de învățământ profesional tehnic postsecundar	1	0,96	0,92	0,92
4	Instituții de învățământ superior	1	0,95	0,9	0,88

Tabelul 3. Elevi, studenți pe tipuri de instituții (a. 2012-2013-100%)

		2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
1	Școli, gimnazii, licee	1	0,96	0,93	0,91
2	Instituții de învățământ profesional tehnic secundar	1	0,93	0,89	0,82
3	Instituții de învățământ profesional tehnic postsecundar	1	0,95	0,97	0,99
4	Instituții de învățământ superior	1	0,95	0,87	0,8

Tabelul 4. Elevi, studenți pe tipuri de instituții la 10 mii (a. 2012-2013-100%)

		2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
1	Școli, gimnazii, licee	1	0,96	0,93	0,91
2	Instituții de învățământ profesional tehnic secundar	1	0,93	0,89	0,82
3	Instituții de învățământ profesional tehnic postsecundar	1	0,95	0,98	1
4	Instituții de învățământ superior	1	0,95	0,88	0,8

Tabelul 5. Absolvenți pe tipuri de instituții (anul 2013-100%)

		2013	2014	2015	2016
1	Școli, gimnazii, licee	1	0,94	0,87	0,78
2	Instituții de învățământ profesional tehnic secundar	1	1	0,93	0,88
3	Instituții de învățământ profesional tehnic postsecundar	1	1	0,88	0,85
4	Instituții de învățământ superior	1	0,93	0,91	0,88

Tabelul 6. Absolvenți pe tipuri de instituții la 10 mii loc. (anul 2013-100%)

		2013	2014	2015	2016
1	Școli, gimnazii, licee	1	0,94	0,87	0,78
2	Instituții de învățământ profesional tehnic secundar	1	1	0,93	0,9
3	Instituții de învățământ profesional tehnic postsecundar	1	1	0,86	0,86
4	Instituții de învățământ superior	1	0,93	0,91	0,89

Tabelul 7. Numărul și promoția doctoranzilor (anul 2012-100%)

		2012	2013	2014	2015
1	Numărul instituțiilor cu activitate de doctorat	1	1,04	1,06	0,91
2	Numărul doctoranzilor	1	1,02	1,1	1,18
3	Absolvenți ai doctoratului	1	0,92	0,97	0,92

Tabelul 8. Numărul și promoția posdoctoranzilor (anul 2012-100%)

		2012	2013	2014	2015
1	Numărul instituțiilor cu activitate de doctorat	1	1,11	1,06	1
2	Numărul doctoranzilor	1	0,9	1,05	1,2
3	Absolvenți ai doctoratului	1	1,12	1,06	0,82

În mediu numărul elevilor, studenților în 4 ani s-a redus cu 12%. Aceleași tendințe s-au menținut și la numărul elevilor, studenților la 10 mii de locuitori. În mediu numărul acestora s-a redus cu 12% (Tabelul 4). Numărul absolvenților, școlilor, gimnaziilor, liceelor în 4 ani (2012-2016) s-a redus cu 22%; a instituțiilor de învățămînt profesional tehnic secundar – cu 12%; a instituțiilor profesional tehnic postsecundar – cu 15%. Capacitățile de educație și numărul absolvenților în toate instituțiile de învățămînt s-au redus în 4 ani cu circa 13%.

Un alt trend poate fi observat în domeniul pregătirii doctoranzilor. În anul 2013 în raport cu anul 2012 numărul instituțiilor cu activitate de doctorant în Republica Moldova a crescut cu 11%; au absolvit doctorantura cu 13% mai mulți. Calitatea cunoștințelor generale în profilul tuturor instituțiilor actualmente este „identificată" printr-un sistem "dur" de control dotat cu camere video, audio, cu "plimbarea" absolvenților în localuri diferite de celea unde și-au făcut studiile e.t.c. Sistemul de evaluare poate este reusit, dar cu certitudine este scump. Numai camerele și asistenții din exterior necesită finanțe care ar putea fi utilizate la dezvoltarea infrastructurii instituțiilor de educație. O alternativă, în viziunea noastră, ar fi: fiecare instituție estimează cunoștințele absolvenților la propria discreție. Absolventul, în continuarea carierei sale, fie își continuă studiile, fie se angajează la muncă, este obligat să confirme suplimentar prin sistemul de admitere. În acest sistem, elevul, studentul depune efort, pedagogii îl ajută pentru a reuși să treacă următoarea etapă din carierea sa. Sistemul ar putea fi susținut și de niște draivere, mecanisme economice, sociale, stimulînd colectivele pedagogice să-și sporească calitatea muncii. Necesitatea estimării cunoștințelor absolvenților, nu de către "controlori" din exterior, ci de către instituția "natală", unde elevul, studentul și-a făcut studiile, poate fi interpretată metaforic: nici un pictor, nici un muzician, nici un sportiv e.t.c. nu au devenit respectiv pictor, muzician, sportiv (campion) e.t.c. – fiindcă la instituțiile unde și-au făcut studiile au avut nota 10, dar fiindcă aceștea au confirmat nota 10. Examenele de admitere, tradiționale cum erau acum 20 de ani, au contribuit la creșterea calității cunoștințelor, profesura era solicitată pentru ore de meditație, pentru muncă intelectuală suplimentară. Înmatricularea absolvenților la licee, la universități în baza notelor a redus considerabil calitatea cunoștințelor. În acest context: pentru absolvenții, care nu-și continuă studiile, dar se aranjează la muncă, sunt necesare perioade de 5-6 luni de stagiere, cînd acesta (absolventul) a reușit să confirme studiile, calitatea cunoștințelor. Experiența țărilor industrial puternic dezvoltate: oricine, medic după specialitate, la angajarea la muncă în altă țară, este obligat să confirme cunoștințele sale medicale.

Managementul cunoștințelor categoric se deosebește de managementul unei activități economice. Managementul cunoștințelor (MC) este o activitate fără de precedent în timp și în spațiu. Activele nemateriale (cunoștințele) nu întotdeauna pot fi cuantificate. Salariile personalului, de regulă, nu reflectă prețul cunoștințelor de care dispune aceasta (personalul). Cunoștințele pot fi "procurate" (studiile cu plată), pot fi "însușite", pot fi "transmise" altor persoane. Acest flux apare doar în cazurile cînd personalul este motivat să procure, să însușească, să transmită. Munca intelectuală, spre deosebire de cea fizică, este "creatura" omului și nu a naturii. De aceea munca intelectuală necesită eforturi emoționale, psihice.

Cunoștințele, la nivelul abstract, sunt create de către omenire. În ultimele decenii apariția tehnologiilor informaționale, a internetului care permite cele mai diverse schimbări de idei, tehnologii e.t.c. au contribuit la evoluționarizarea cunoștințelor, la necesitatea de recalificare a personalului, de perfecționare a programelor de studii e.t.c. Cunoștințele personalului constituie capitolul intelectual al companiei, firmei, țării. Cele mai eficiente investiții, pentru orișicine sunt investițiile în intelect, în dezvoltarea capacității creative, în creșterea volumului de cunoștințe. Managementul cunoștințelor este un domeniu principial nou cu noțiuni noi, cu metode noi, cu tehnologii noi, cu structuri noi e.t.c. Suplimentar, omul acumulează cunoștințe, unele dintre care nu vor avea aplicare în activitățile ulterioare. În acest caz nu se poate de afirmat, că unele cunoștințe (cele nesolicitate de viață) au fost în plus. Toate cunoștințele, inclusiv cele neutilizate de către persoana respectivă, generează două efecte: (1) – dezvoltă modul de a gîndi, a analiza, a crea; (2) – devin utile în

activitățile ulterioare. Managementul cunoștințelor este un domeniu nou, pus în funcționare de către Wiig, 1993, 1994, 1995 [1]. Oricît de diferite nu ar fi cunoștințele, acestea au nevoie de a fi încadrate într-un sistem, au nevoie să fie actualizate, extinse. Pentru oricine cunoștințele reprezintă un "suport" social; pentru companii, firme cunoștințele personalului reprezintă reitingul, capacitatea acestora de a depăși situațiile dificile.

Concluzie: Fiecare are nevoie de cunoștințe. În Republice Moldova însă, este dificil să întîlnim vre-o firmă, care ar finanța procesele de acumulare a cunoștințelor de către propriul personal. În principiu, necesar e, ca companiile, firmele să-și elaboreze sau să se folosească de serviciile autsorsing, pentru elaborarea unor indicații metodice. Personalul, anual sau de 2 ori pe an, trebuie impus să susțină examene de cunoaștere a indicațiilor metodice. Astfel de examene sunt necesare și din considerente tehnice, tehnologice, organizatorice. Angajatul trebuie să dispună de cunoștințe profunde în profilul funcțiilor pe care le exercită.

Bibliografie:

1. Wiig K 1995 Know ledge Management Methods: Practical Aproaches to Managing Knowledge. Schema Press: Arlington, TX.
2. Moldova în cifre – 2016 BNS. 2016.
3. Maximilian S. Modelarea proceselor economice, USM, 2009.
4. Babii L. Argumentarea științifică a deciziilor manageriale: aspectul metodologic. Revista științifică "Studii economice" nr. 1-2 Chișinău 2011.
5. Babii L. Reciclarea cadrelor: aspect economice. Revista "Studii economice" nr. 1-2 (iunie) 2011.
6. Babii L. Abilități și responsabilități al unui lider de echipă managerială. Revista "Studii economice" nr. 1, 2014, Chișinău.

DEZVOLTAREA INFRASTRUCTURII DE AFACERI PENTRU ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII DEVELOPMENT OF BUSINESS INFRASTRUCTURE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Svetlana MIRONOV,
doctor în economie, Departamentul Administrarea Afacerilor, USM

ABSTRACT: Antreprenorii din Republica Moldova se confruntă cu probleme economice de adaptare la cerinţele pieţei a unităţilor economice, menite să asigure un anumit nivel de competitivitate şi inovare. Pin intermediul formării şi dezvoltării abilităţilor şi competenţelor manageriale ale întreprinzătorilor, se urmăreşte, în mod indirect, consolidarea poziţiilor întreprinderilor mici şi mijlocii, ajutându-le să fortifice societatea economică, să le facă capabile să concureze cu alte întreprinderi, atît pe plan naţional, cît şi internaţional. Prin întărirea poziţiilor întreprinderilor, se promovează şi crearea de noi locuri de muncă, diminuînd astfel rata şomajului în zonele unde sunt situate afacerile.

Pregătirea adecvată a întreprinzătorilor este importantă, deoarece un procent semnificativ dintre ei nu au studii economice, ceea ce împiedică, de asemenea, realizarea unui potenţial ridicat şi o transformare a acestora în motoare de dezvoltare economică durabilă.

ADNOTATION: Entrepreneurs in the Republic of Moldova is facing economic problems adapting to the units economics market requirements, aimed at ensuring a certain level of competitiveness and innovativeness. Through the development of managerial skills of entrepreneurs, seeking, indirectly, and strengthening the positions of enterprises, helping them to strengthen the economic society, able to compete with other companies both domestically and internationally. By empowering enterprises, promoting and creating new jobs, thus diminishing the unemployment rate in areas where businesses are located.

Creating an appropriate training of entrepreneurs is important because a significant percentage of them do not have economic studies, which also hinders the achievement of a high potential and a much more stable enterprises and their transformation into sustainable economic development engines.

CUVINTE – CHEIE: infrastructura de afaceri, întreprinderi, întreprinzător, afacere, pregătire, incubatorul de afaceri, consultanţa în afaceri.

KEYWORDS: infrastructure for business, enterprises, entrepreneur, business, training, business incubator, business consulting.

Standardul de viaţă a unei naţiuni este tot mai dependentă de gradul de competitivitate ale companiilor sale. În acest articol, ne punem obiectivul să identificăm problemele şi să găsim soluţii pentru dezvoltarea infrastructurii de afaceri, care este un element important a economiei de piaţă.

După anii `90, Republica Moldova a conştientizat rolul întreprinderilor private în asigurarea ocupării forţei de muncă şi potenţialului inovativ şi creativ pe care-l poartă întreprinderile, mai cu seamă cele mici şi mijlocii. Din acea perioadă, Guvernul întreprinde diverse măsuri, pentru susţinerea şi dezvoltarea întreprinderilor, încercînd de a crea condiţii şi motivaţii pentru cetăţeni de a se încadra în activităţi de antreprenoriat.

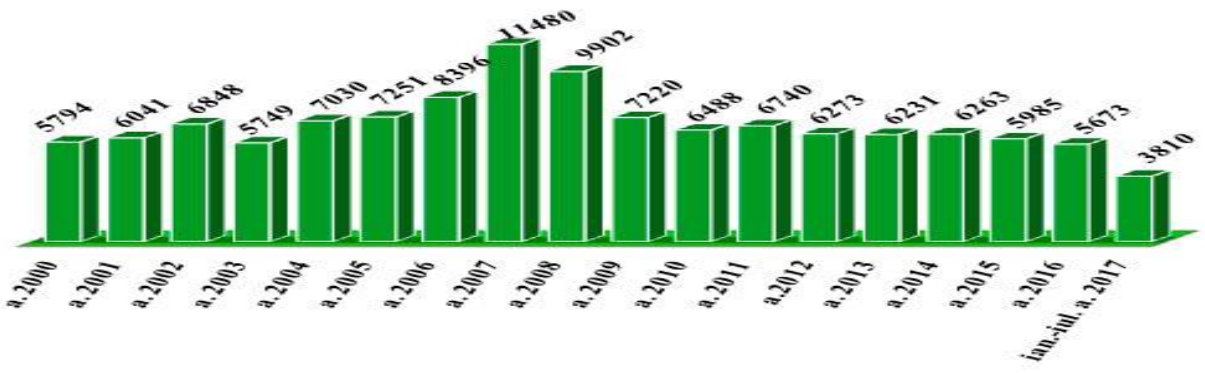
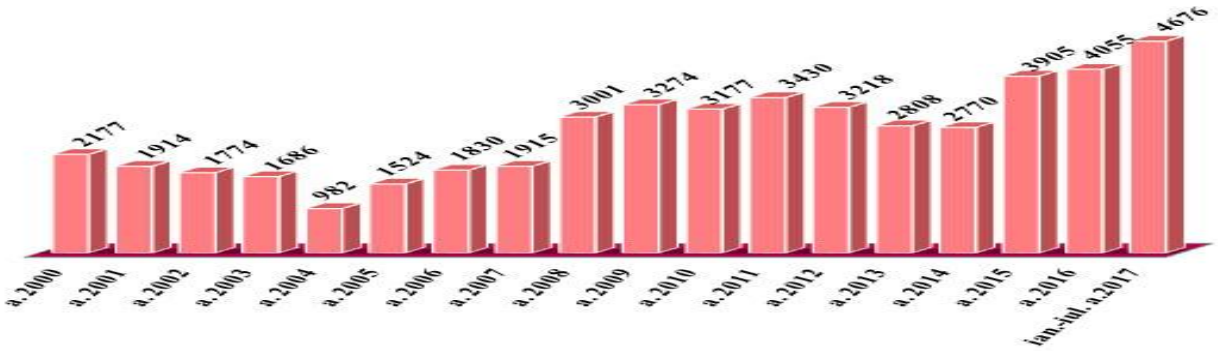


Diagrama 2. Întreprinderile radiate în anii 2000-2017



Sursa: site-ul Camerei Înregistrării de Stat al Republicii Moldova
[www. http://cis.gov.md/content/6 compartimentul Statistica]

Diagramele 1 și 2 arată o creștere a numărului de întreprinderi iradiate din Registrul Național al întreprinderilor și reducerea numărului de întreprinderi înregistrate la Camera Înregistrării de Stat al Republicii Moldova. Acesta este un simptom negativ al stării ”sănătății” mediului de afaceri și scădrea motivației populației de a se lansa în afacere proprie. Frecvent se întâmplă, că având ideie de afacere bună şi înfiinţând o întreprindere, întreprinzătorii se ciocnesc de multiple probleme legate de gestiunea acesteia din lipsă de experienţă, cunoştinţe, abilităţi şi competenţe manageriale.

Rezultatele sondajului la care au participat 216 respondenți, realizat de autorul prezentului articol, arată că, deţinătorii diplomelor de licenţiat în economie sunt mai puţin activi în iniţierea afacerilor proprii, cota parte a lor fiind ca proprietari unici 4,4%, coproprietari sunt 2,6%, iar ca manageri generali-angajați activează 3,5% din respondenţi. Activ se lansează în afaceri persoanele cu studii superioare în alte domenii decât cel economic (pedagogi, ingineri, medici, agrarieni etc). Ponderea lor de 62,3%, este cea mai mare în numărul respondenților. Dintre întreprinzătorii-manageri, atât de gen masculin cât și feminin, cu studii superioare în alte domenii, proprietari unici al afacerii sunt 23,7%, coproprietari – 27,2%. În calitate de Manageri generali-angajați, mai frecvent, sunt solicitate persoanele cu studii superioare în alte domenii decât cel economic. Ponderea lor a constituit 11,4%, contra la 3,5% de Manageri generali-angajați cu studii superioare economice.

În baza datelor sondajului, deducem că, proprietarii afacerilor, care intenționează să delegheze conducerea întregii activități unor persoane terțe, angajează în calitate de Manager general deținători ai diplomelor de studii superioare în domeniul în care activează întreprinderea. Zi de zi întreprinzătorii se confruntă cu diverse probleme, care necesită implicarea lor directă şi care, din lipsa de cunoştinţe şi experienţă, pot rămâne nesoluţionate, sau pot fi adoptate decizii incorecte şi inefective. Iar în situații mai dificile și în situații neordinare, manegerii pot avea nevoie de servicii de consultanță, care trebuie prestate calitativ. Din presa națională au fost colectate unele opinii referitor la prestarea serviciilor de consultanță și calitatea cunoștințelor consultanților, pe care le prezentăm în continuare:

Opinii ale Administratorilor companiilor de consulting din Moldova:

Anatolie Palade, Directorul companiei ProConsulting menționează, ” în Moldova de-iure nu există profesia de business-consultant, nu există conceptul de consultanță în afaceri, lipsesc standardele necesare pentru companiile de consultanță. Însă, spune autorul citat, dacă 6-7 ani în urmă nivelul de neîncredere pentru firmele de consultanță era mare, acum situația se schimbă. Se observă o creștere în domeniul consultațiilor în management, optimizarea proceselor de afaceri, elaborarea sistemelor funcționale de gestiune a personalului, sistemului de remunerare a muncii, evaluarea personalului, ceea ce este legat de rezultatele vizibile ale implementării recomandărilor consultanților. ” ~” Odată cu creșterea companiile începe să simtă necesitatea consultingului. Dacă 10 ani în urmă, serviciile complexe de consultanță în afaceri nu erau solicitate, la moment cererea este în creștere. Anterior, a

fost cerere pentru consulting-ul investiţional-financiar şi bisiness-planificarea, în ultimii ani se apelează la consultaţii privind strategiile de marketing şi consultaţii manageriale."

Compania ProConsulting a trecut la servicii de management strategic şi au înţeles că pe piaţa Moldovei este foarte greu de găsit un bun specialist în acest domeniu. Pe lîngă cunoştinţele de bază, consultantul trebuie să deţină mai multe abilităţi: cum să prezinte clientului informaţia, să obţină informaţia şi s-o aplice. Consultanţii în Moldova nu sunt instruiţi de nimeni, menţionează A. Paladi. Conform spuselor Dlui, în consulting fiecare consultant trebuie să se dezvolte, să crească pînă la un anumit nivel profesional, lucru confirmat de certificate internaţionale. În Moldova nu există companie care ar standardiza şi elibera certificate de conformitate.

Andrei Crigan, Directorul BIS Group, afirmă că "calitatea businessului moldovenesc influienţează direct asupra pieţei serviciilor de consultanţă. "Creşte calitatea mediului de afaceri, creşte şi calitatea consultanţilor, cererii. D-lui menţionează că în prezent pe piaţa locală sunt puţini consultanţi, care posedă o vastă experienţă internaţională. În genere, una din problemele strigente, este insuficienţa de specialişti calificaţi.

Tatiana Lariuşina, expert la IDIS Viitorul spune că businessul autohton are cerere pentru serviciile de consultanţă, însă are o putere de plată scăzută. Businessul autohton are nevoie de o infrastructură de afaceri efectivă, de dezvoltarea căreia trebuie să se preocupe guvernul. Încă un factor care va influienţa dezvoltarea segmentului serviciilor de consultanţă în afaceri va fi prezenţa centrelor analitice independente capabile să realizeze cercetări complexe.

Din enunţurile de mai sus, este clar că Republica Moldova are nevoie de o infrastructură de afaceri bine dezvoltată şi de consultanţi competenţi, profesionişti.

În Republica Moldova activează 175 de prestatori de servicii în afaceri, inclusiv organizaţii guvernamentale, companii private, organizaţii neguvernamentale, proiecte finanţate de partenerii străini, asociaţii de profil, camere de comerţ, care, de asemenea, acordă consultanţă antreprenorială cu sau fără plată.

Infrastructura de suport de afaceri din Republica Moldova include:

- *Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor mici şi mijlocii*
- *Incubatorul de afaceri*
- *Reţeaua Incubatoarelor de Afaceri din Moldova (RIAM),* creată la 16 decembrie 2013, cu suportul financiar şi tehnic al Uniunii Europene, este o platformă de cooperare pentru a promova rolul Incubatoarelor de Afaceri în dezvoltarea economică şi recunoaşterea acestora la nivel naţional şi internaţional. Membri ai RIAM sunt incubatoarele de Afaceri din raioanele Soroca, Ştefan Vodă, Leova, Rezina, Sângerei şi Dubăsari.
- *Parcuri tehnologice:* PI „Tracom", mun. Chişinău; PI „Bionergagro", or. Drochia; PI „Cimişlia", or. Cimişlia ; PI „Răut", mun. Bălţi; PI „CAAN", or. Străşeni; PI „Edineţ", or. Edineţ, PI „Triveneta Cavi Divelopment", or. Străşeni şi PI „Comrat", or. Comrat.
- *Camera de Industrie şi Comerţ a Republicii Moldova;*
- *Incubatoarele inovaţionale;*
- *Agenţia pentru inovare şi transfer tehnologic;*
- *Instituţii financiare;*
- *Centre de consultanţă.*

Serviciile de consultanţă cu cerere sporită pe piaţa Moldovei sunt:

- ✓ Evidenţă contabilă;
- ✓ Consultanţă juridică;
- ✓ Evidenţa personalului şi probleme lgate de personal (aspect juridic, relaţii interpersonale şi comunicare, motivarea personalului);
- ✓ Cercetarea pieţei;
- ✓ Training-uri: creşterea vînzărilor, fidelizarea clienţilor, comunicarea cu clienţii ş.a.;
- ✓ Elaborarea business-planurilor pentru atragerea creditelor sau investiţiilor.

În prezent procesul de monitorizare, acordare de consultanţă şi instruire se efectuiază pentru întreprinderile aflate în incubatoarele de afaceri, în cadrul Programului de abilitare a tinerilor întreprinzători (PNAET), pentru întreprinderile mici şi mijlocii, care participă la Programul de atragere a remitenţelor în economie - PARE 1+1. Organizaţia pentru dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii (ODIMM), prin intermediul Programului ”Gestiunea eficientă a afacerii”(GEA**), organizează instruiri, pentru** viitorii antreprenori şi antreprenorii activi, care practică activităţi economice sub orice formă de organizare juridică.

În Raportul de activitate al ODIMM este relatat că, în cadrul Programului PARE 1+1, pe parcursul anului 2016, au fost organizate 10 grupe de instruire la care au participat 271migranţi sau rudele de gradul I ai acestora. Din numărul total al persoanelor instruite 42,3% au fost persoane migrante. Din numărul persoanelor migrante, participante la instruire, cei mai mulți au venit tradițional din Republica Italia – 35,7% și Federația Rusă – 22,8%. În total în anul 2016 la instruiri au participat migranți din 27 de țări ale lumii. Totodată, rudele de gradul I, care au participat la instruire, au reprezentat toate localitățile țării, iar cei mai mulți au fost din Chișinău, Ialoveni, Telenești, Hâncești, Cahul, Ungheni, Orhei și Soroca.

În cadrul **Programului PNAET** au fost organizate 8 cursuri de instruire în raioanele Ungheni, Edineț, Sângerei, Ștefan Vodă, Ceadîr-Lunga și Chișinău, fiind instruiți 211 tineri, inclusiv 40 % sunt femei. Din numărul total al participanților la instruiri cea mai mare pondere o dețin tinerii cu vârsta cuprinsă între 18-22 ani, ceea ce denotă un interes sporit al acestei categorii pentru acumularea cunoștințelor în domeniul antreprenoriatului. Totodată, tinerii își fac studiile în cadrul unor instituții de învățământ sau sunt proaspeți absolvenți, care dețin o meserie ori calificare. O pondere importantă la instruiri au avut-o tinerii cu vârsta cuprinsă între 27-30 de ani, majoritatea având o afacere și dorind s-o dezvolte utilizând cunoștințele acumulate în cadrul instruirilor.[3]

Pe parcursul anului 2016 prin intermediul **programului GEA** au fost organizate 89 cursuri de instruire în 24 de raioane, ceea ce a constituit o acoperire de peste 68% din total raioane. Comparativ cu anul 2015 rezultatele sunt într-o depășire pozitivă semnificativă pe toți indicatorii de analiză. Cei mai mulți întreprinzători au fost instruiți din raioanele: Leova, Cahul, UAT Bender, Bălți, Cimișlia, Florești, Fălești, Ungheni.

Pe parcursul anului 2016, în total au fost instruite 2396 persoane, din care 70% au fost antreprenori, iar ceilalți 30% au constituit angajații din întreprinderile participante la instruire. Din numărul total al persoanelor instruite, ponderea cea mai mare o constituie femeile circa 83%, această caracteristica fiind specifică pentru toate grupele de instruire organizate. Vârsta medie a participanților la instruiri rămâne a fi una tânără, constituind 41 ani, dar mai mare comparativ cu anul 2015 (36,6 ani).[3]

Distribuția întreprinzătorilor instruiți după durata de activitate a întreprinderii denotă, că la toate etapele ciclului de viață a întreprinderii ei au nevoie de cunoștințe și competențe antreprenoriale întru realizarea unei activități eficiente. Astfel, din totalul antreprenorilor participanți la instruire câte 10% activează între 1-3 și 5-10 ani, câte 7% din participanții activează între 0-1 ani și mai mult de 10 ani pe piață și 9% din participanți desfășoară activitatea între 3-5 ani.

Pe parcursul anului 2016, prin intermediul **Centrului de Consultanță și Asistență în Afaceri (CCAA) și Ghișeului Unic ODIMM**, 1035 persoane au fost informate despre prevederile programelor de stat destinate IMM, inclusiv implementate de către ODIMM (PARE 1+1, PNAET, GEA, FGC, etc). Peste 1350 persoane au beneficiat de servicii de consultanță focusate pe necesitățile individuale ale solicitanților privind activitatea antreprenorială, inclusiv pe depășirea barierelor cu instituțiile financiare, organele fiscale din teritoriu, etc.

În scopul îmbunătățirii suportului acordat IMM la inițierea și dezvoltarea afacerilor, în perioada raportată, CCAA a creat Baza de date a beneficiarilor serviciilor de consultanță, a standardizat procesul de consultanță și a elaborat Manualul Serviciului de Consultanță.

Periodic, prin intermediul site-ului www.odimm.md sau prin canalele mass-media specifice, are loc diseminarea informației despre principalele evenimente și surse de asistență financiară, oferite de fondurile internaționale IMM-urilor. [3]

Însă, numărul întreprinderilor participante la instruirile din cadrul programelor nominalizate, au o pondere nesemnificativă în numărul total al întreprinderilor din Moldova, care au nevoie de aceste servicii. În afară de aceasta, majoritatea Programelor, orientate spre dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii, sunt destinate mediilor rurale.

Magenta Consulting a cercetat în perioada septembrie-octombrie 2015 profilul tinerilor antreprenori și potențiali antreprenori. Din studiul analizat, a fost preluat un fragment care are atribuție la subiectul cercetat, și anume necesitatea de instruire a antreprenorilor: *De ce instruiri au nevoie tinerii?*

- Există percepția că tinerii din capitală sunt privilegiați, fiindcă au mai multe posibilități de instruire, acces la mai multe programe de susținere decât tinerii din alte localități.
- Tinerii care doresc deschiderea unei afaceri declară că simt cea mai mare lipsă de cunoștințe în domeniul contabilității și domeniul legislativ (spre exemplu, la focus grupuri s-a menționat că ar fi bine ca tinerii antreprenori să cunoască procedura deschiderii unei afaceri, să cunoască ce tipuri de documente trebuie pregătite, să urmeze o pregătire în domeniul exportului-importului pentru a putea să se descurce fără ajutorul brokerilor, serviciile cărora sunt costisitoare)**.**
- Din totalul persoanelor care au deja deschisă o afacere, 47% simt necesitatea cunoașterii unor limbi străine. Cele mai des menționate au fost limba engleză, germană și rusă.
- Atât tinerii care planifică deschiderea unei afaceri cât și cei care au deja deschisă o afacere au menționat că simt necesitatea instruirilor pe tema artei negocierilor (69% în cazul potențialilor antreprenori și 59% în cazul actualilor antreprenori), stabilirii relațiilor cu clienții (67% și 55%), vânzărilor (65% și 58%) și modalităților de a găsi clienți noi (67% și 58%).
- Tinerii antreprenori și potențialii antreprenori recunosc beneficiile în urma unor instruiri pe astfel de teme, precum: modalități de finanțare a unei afaceri nou create (cum se aplică pentru obținerea unor credite, ce granturi există și cum ele pot fi obținute, ce programe de stat se oferă etc.), bazele contabilității și ale fiscalității, aspecte juridice ale unei întreprinderi, cunoașterea drepturilor și obligațiilor unui antreprenor, modalități de asigurare a influxului de clienți, relaționarea cu clienții.[4]

Din cele relatate mai sus, putem trasa principalele probleme legate de infrastructura de susţinere şi dezvoltare a afacerilor în Republica Moldova:

- Acceptare selectivă al reprezentanților micului business la serviciile incubatoarelor de afaceri și parcurilor tehnologice.
- Piața serviciilor de consultanță în afaceri nu este dezvoltată.
- Nu sunt stabilite regulamente, acte normative, standarde şi criterii de calitate pentru serviciile de consultanță în afaceri.
- Nu există organe de acreditare a consultanților în afaceri.
- Lipsa profesiei de consultant în afaceri.
- Lipsa ori insuficiența datelor, statisticilor, informațiilor periodice, privind serviciile de consultanță în afaceri din Republica Moldova.

Soluții de dezvoltare și creștere a credibilității pentru serviciile de consultanță în afaceri:

- Elaborarea conceptului de consultanță în afaceri.
- Reglamentarea activității de consultanță în afaceri.
- De inițiat completări în Cadrul Național al Calificărilor cu profesia Consultant în afaceri (cu specificarea specializării).

- De elaborat Programul de masterat *Business consulting.*
- Să se permită realizarea activității de consultanță în afaceri numai deținătorilor de *Certificat de calificare al consultantului*.

Concluzii: Prin intermediul formării şi dezvoltării abilităţilor şi competenţelor manageriale ale întreprinzătorilor, se urmăreşte, în mod indirect, consolidarea poziţiilor întreprinderilor pe piață, ajutându-le să fortifice societatea economică, să le facă capabile să concureze cu alte întreprinderi, atât pe plan naţional, cât şi internaţional. Prin întărirea poziţiilor întreprinderilor, se promovează şi crearea de noi locuri de muncă, diminuând astfel rata şomajului în zonele unde sunt situate afacerile. Găsirea modalităţilor de depăşire a crizelor interne în întreprinderile, mai ales a celor aflate în primele etape ale ciclului de viaţă, vor reduce riscul de apariţie precoce a fazei de declin şi lichidării afacerii. Suntem conştienţi că, în condiţiile economiei concurenţiale apariţia şi dispariţia întreprinderilor este dictată de piaţă, însă, în cazul Republicii Moldova, sunt necesare măsuri de motivare a întreprinzătorilor să dezvolte afacerea şi să creeze noi locuri de muncă pentru a încetini migraţia forţei de muncă peste hotare.

Bibliografie:

1. http://cis.gov.md/content/6 compartimentul Statistica
2. www.statistica.md / Rubrica Antreprenoriat)
3. www.odimm.md
4. Tinerii antreprenori și potențiali antreprenori. www.http://consulting.md/rom/statistici-si-publicatii/page:3
5. MIRONOV Sv. *Dezvoltarea managementului afacerilor mici şi mijlocii în condiţiile economiei concurenţiale*. Teza de doctor. Chișinău, 2012. 172 pag.
6. ЯНЧЕВА А. *Бизнес-консалтинг в Молдове: тенденции, спрос, перспективы.* În: Business Class, aprilie, 2013. Pag. 32-36.

МЕТОДОЛОГИЯ ВНЕДРЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ Р. МОЛДОВА

Анна СОКОЛОВА,
магистр в эк., лектор унив., МГУ

ABSTRACT: The article presents a study of theoretical and methodological foundations associated with the process of business planning in the modern economy and drawing up a business plan for small businesses, taking into account the specifics of the Moldovan reality. The main emphasis in the article is on identifying those characteristics that determine the specifics of the management of such enterprises. Entrepreneurs are offered to apply a number of rules and recommendations to their business when implementing business planning for their enterprises to optimize this process. The basic standards for a correctly designed business plan are the structure and order of the drafting, to which the main part of the article is devoted. The next circle of questions raised in the article is the actual content of the document "Business plan" and the rules for its execution.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Бизнес-план, структура бизнес-плана, процесс бизнес-плана, разделы бизнес плана, интеграция бизнес-планирования.

Анализ экономической литературы, посвященной методическим аспектам управления предприятиями малого бизнеса, позволил прийти к выводу, что в качестве методологической основы при рассмотрении методик менеджмента в малом предпринимательстве в основном используются классические подходы, а именно ситуационный, функциональный и процессный. То есть управление такими предприятиями строится исходя из существующей ситуации путем реализации единого непрерывного процесса реализации отдельных функций менеджмента, составляющих этот процесс. Но сам управленческий процесс носит более интегрированный характер, а функции управления часто не разделяются между специализированными подразделениями [2].

Роль бизнес-планирования, в данном контексте, играет определяющую роль, позволяя говорить о качественно новом подходе управления предприятиями малого бизнеса. Бизнес-планирование здесь следует рассматривать как механизм интеграции управленческих функций с целью создания стратегически управляемого предприятия, что требует взаимосвязи стратегического и оперативного планирования [2].

Правильно составленный бизнес-план с детальными расчетами — это предпосылка успешного начала в любой предпринимательской деятельности, позволяющий на начальном этапе устранить бесприбыльные варианты и уберечься от потери как собственных вложений, так и средств инвестора.

Не существует стандарта на разработку бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и множества вариаций среды, в которой он действует.

В случае, когда компания уже существует, бизнес-план может подготавливаться для того, чтобы оценить жизнеспособность нового бизнеса в структуре имеющейся деятельности компании. При этом потребуется два вида финансовой отчетности и анализа: характеризующие жизнеспособность нового проекта и бизнес в целом.

На крупном предприятии может разрабатываться одновременно несколько бизнес-планов, в которых структура, содержание и степень детализации разделов может быть различной. В малом предпринимательстве бизнес-план и план предприятия могут совпадать и по объему и по содержанию.

В отношении процесса и структуры бизнес плана также существуют свои правила.

Во-первых, единой «правильной» структуры не существует. Однако если целью разработки бизнес плана является привлечение внешних инвестиций, предпринимателю необходимо выполнять требования инвестора (банка) и разрабатывать стандартную для данного

кредитора форму. Необходимо отметить, что в различных экономических источниках можно вывить разные структуры бизнес-планов, однако все они имеют относительно одинаковое строение.

Во-вторых, не существует какой-то универсальной очередности в составлении бизнес-плана. С какого бы раздела не начал предприниматель разрабатывать бизнес-план, в конце концов, ему придется проработать, так или иначе, все необходимые разделы. Многие ошибочно полагают, что для организации бизнеса, его исследования необходимо начинать с маркетингового анализа рынка − современного инструмента менеджмента для молдавских организаций. Однако данный шаблон не всегда подходит для предприятий малого бизнеса, так как, в силу высокой мобильности и адаптивности, они хорошо знают свой рынок, проводя так называемый маркетинг по факту, таким образом, специальные исследования могут не дать им дополнительной информации по данному аспекту.

В-третьих, распространенной ошибкой молдавских предпринимателей при написании бизнес планов является попытка применить западную (или другую) методологию разработки таких документов без адаптации к специфике молдавской деловой среды. Не следует во всем полагаться на зарубежный опыт бизнес планирования, так как он не всегда учитывает объективные особенности разных экономических систем. Так, в хорошо работающих системах с развитой инфраструктурой, коими являются западные системы, вопросы организации логистики, производства и поставок являются второстепенными − считается, что их легко решить. Ведущую позицию занимает там управленческая команда. Таким образом, ключевым ресурсом западных предприятий являются не технологии, а персонал и финансы. В Р.Молдова люди − это важный фактор производства, но приоритет пока отдается материальным и финансовым ресурсам, так как считается, что персонал под бизнес всегда найдется.

Таким образом, в компаниях разных экономических систем последовательность составления бизнес-плана, его структура и приоритет его разделов может не совпадать.

Как уже было отмечено выше, в структуре бизнес-плана нет общей внутренней логики, однако можно определить то строение, которое обобщает структуру бизнес-планов. Такая общая структура может быть представлена в виде трех блоков. *Первый блок* − это качественное описание проекта или того состояния бизнеса, которого хочет достичь предприниматель, с точки зрения всех элементов менеджмента. Во второй и третий блоки выносятся те из разделов, которые поддаются количественному выражению. *Второй блок* содержит анализ рынка продукции и обоснование ее конкурентности; а также план организационных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей. *В третьем блоке* представлен финансовый план, анализ эффективности реализации проекта и оценка рисков по исследуемому бизнесу.

Еще одной особенностью в методологии разработки бизнес-планов является различие в комбинации указанных блоков, в зависимости от субъекта пользования. Например, на один и тот же бизнес-проект на предприятии может быть разработано *несколько бизнес-планов*, а именно:

- внутренний − для самого предприятия,
- внешний − для потенциальных коммерческих инвесторов,
- внешний − для государственной поддержки и т.д.

Причем каждый из них будет *разным* по структуре, объему, полноте раскрытия тех или иных вопросов, несмотря на то, что все они будут раскрывать суть одного и того же проекта.

Для *внутреннего пользования* можно выявить следующие акценты бизнес-плана, которые необходимо ставить создавая его: текущие финансовые, материальные и трудовые показатели, ситуация на рынке, прогноз уровня различных показателей деятельности, препятствия и проблемы, возможные способы их решения, план дальнейшего развития предприятия и др. Таким образом составляются операционные планы и операционные бюджеты, при этом качественное описание проекта опускается.

Для *внешнего пользования* акцент в бизнес-плане делается на финансовый и инвестиционный разделы.

Сегодня не существует универсальной модели внедрения бизнес планирования для предприятий малого бизнеса Р.Молдова. Каждое предприятие может самостоятельно определить для себя структуру бизнес плана и процесс бизнес-планирования, исходя из сферы и масштабов деятельности и используя модифицированные версии существующих моделей, приспосабливая их к особенностям своей фирмы и к условиям экономической среды Р.Молдова.

Важным должно быть понимание того, что бизнес-планирование − непрерывный и систематический процесс. Бизнес-план – динамичный документ. Это значит, что он должен корректироваться по мере развития бизнеса.

По мнению Кондратьевой М.Н., «принципиальным является не знание какой-то мистической универсальной последовательности, а понимание того, что в ходе разработки неизбежно придется пройти все основные разделы бизнес-плана, и сделать это не один раз. За один раз не получается. Фактически это всегда итерационный процесс, который нельзя выстроить даже в виде цепочки, замкнутой в круг. Если говорить о каком-то алгоритме в этом отношении, то это будет совет: *не думай, с чего начать*» [3].

В-четвертых, необходимо создавать механизм контроля бизнес-планирования, т.е. сделать так, чтобы бизнес-план был адаптирован в систему управления предприятия и интегрирован с существующими там системами контроля. При этом можно выделить две системы контроля бизнес-плана: контроль мероприятий и финансовый контроль. Каждая система контроля характеризуется своим набором используемых инструментов. Так, контроль мероприятий может осуществляться при помощи карт процессов, рабочих инструкций, графиков Ганта, сетевых графиков и т.д. Финансовый контроль осуществляется с помощью системы бюджетирования.

Интеграция бизнес-плана в систему менеджмента предполагает осуществление следующих процедур [4]:

1. Определение организационной структуры, выделение центров финансовой ответственности и увязка их с организационной структурой.
2. Внедрение бюджетного управления до внедрения бизнес-планирования.
3. Разработка регламента бизнес-планирования, интегрированного с регламентами бюджетного управления (тогда инструменты бюджетного контроля и регулирования будут и инструментами контроля и реализации бизнес-плана).
4. Разработка и внедрение системы контроля мероприятий (кто, что, когда). При этом необходимо интегрировать организационный регламент бизнес-плана с системой контроля мероприятий и не допускать существования в организации двух систем контроля − контроля реализации бизнес-плана и контроля реализации бюджета.

В конечном счете, внедрение технологии бизнес-планирования, особенно в части контроля за реализацией бизнес-плана, означает шаг в сторону создания благоприятного инвестиционного климата в Молдове.

Вернемся к вопросу структуры бизнес-плана. Здесь также можно определить ряд принципов и правил, которых должны придерживаться предприниматели, создавая бизнес-планы [1].

Оформление бизнес-плана должно начинаться с *титульного листа*. Он должен указывать название проекта, которое кратко и четко формулирует идею бизнес-плана, и обеспечить информацию о том, где, когда и кем составлен данный документ.

Вторая страница плана содержит *содержание*, которое должно отражать его структуру. Это содержание разделов или параграфов.

Затем должно идти *введение (резюме)*, в котором указываются цель и задачи составления бизнес-плана и круг лиц, которым он адресован. Здесь целесообразно также указать причины возникновения необходимости в разработке данного проекта.

В *разделе «Описание предприятия»* указывается информация, дающая представление о фирме и обеспечивающая все необходимые данные, характеризующие ее коммерческую деятельность. Таким образом, здесь должны быть раскрыты основные цели фирмы, ее стратегия, мероприятия по внедрению стратегии. Целесообразно также определить круг лиц, ответственных за выполнение различных мероприятий и сроки реализации по каждому этапу. Определение в бизнес-плане временных рамок показывает, что план разработан подробно и добросовестно.

В *разделе «Товары и услуги»* необходимо подробно описать предлагаемые товары и услуги, указать их основные потребительские преимущества, а также имеющиеся недостатки и способы их устранения. Следует подчеркнуть потенциальные конкурентные преимущества планируемого товара или услуги, разницу между тем, что представлено на рынке в настоящее время, и тем, что собирается в будущем предложить фирма, так как выход на рынок и рост объемов продаж напрямую зависят от уникальных свойств представленного в бизнес-плане продукта.

Цель *раздела посвященного анализу рынка и сбыта* – предоставить инвестору совокупность необходимых достоверных данных, чтобы убедить его в конкурентоспособности рассматриваемого проекта. Исследования, отраженные в данном разделе должны также помочь предпринимателю определить его потенциальных потребителей и рыночную нишу. Этот раздел является одним из наиболее трудных и важных, так как он построен на рыночных оценках, которые оказывают непосредственное влияние на финансовый и производственный планы компании.

В *маркетинговом разделе бизнес-плана* должны освещаться способы доведения выпускаемой продукции до потребителя и достижения намечаемых объемов продаж. Здесь необходимо указать общую стратегию маркетинга, принятой в фирме, а также ряд частных маркетинговых политик, а именно: ценообразования, реализации товара, продвижения и рекламы товара, послепродажного обслуживания и стимулирования роста объемов продаж.

Раздел «План производства» должны включать в бизнес-план только те предприниматели, которые собираются заниматься производственной деятельностью. Главная задача данного раздела – убедить потенциальных партнеров, что фирма будет в состоянии производить необходимое количество товара требуемого качества в нужные сроки.

В *плане рисков* должны освещаться проблемы, которые могут возникнуть у фирмы в процессе реализации проекта. По сути, он должен представлять собой программу, в которой изложены принципы управления рисками, механизмы их нейтрализации и эффективность данных мероприятий.

В финансовом плане необходимо осуществить оценку потенциала фирмы и планирование ее финансовой деятельности с целью достижения эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов. В данном разделе должны содержаться следующие документы: оперативный план; план доходов и расходов; план движения денежных средств; прогнозный балансовый отчет. Указанные документы должны носить планово-отчетный характер, т.е. строяться на основе прогноза будущей деятельности фирмы в рамках определенного периода времени.

В *инвестиционном разделе* предприниматель обязан рассмотреть следующие вопросы:

1) средства, необходимые для реализации проекта;

2) источник инвестиций;

3) оценка эффективности проекта, а именно расчет срока окупаемости, размера чистого ожидаемого дохода от реализации проекта и его рентабельность.

Помимо указанных разделов бизнес-плана, целесообразно также включить в него *организационный план*, содержащий краткую характеристику организационной структуры компании, сведения о персонале, его квалификации, компетентности, информацию о правовом обеспечении деятельности фирмы.

В конце бизнес-плана должны приводиться приложения, согласно которым можно получить в случае необходимости дополнительную информацию.

Таким образом, к основным факторам, определяющим объем, состав и структуру бизнес-плана, степень его детализации, можно отнести:

- ✓ специфику вида деятельности;
- ✓ размеры предприятия;
- ✓ общую стратегию предприятия;
- ✓ размер предполагаемого рынка и наличие конкурентов;
- ✓ цель составления бизнес-плана;
- ✓ требования потенциального инвестора и др.

Предпринимателям нужно знать, что оформление бизнес-плана должно быть привлекательным, а степень детализации должна соответствовать целям плана. Зарубежная практика показывает, что оптимальным является объем бизнес-плана в размере 20−40 страниц. Информация, содержащаяся в бизнес-плане, должна быть емкой, четкой, и в то же время краткой. Материал должен быть изложен с соблюдением внутренней логики, между разделами должна существовать логическая взаимосвязь. Документ должен быть аккуратно оформлен, написан грамотным языком, хорошо читаться и восприниматься. Необходимое условие − точность финансовых расчетов, основанных на реальных допущениях. Допущения должны быть хорошо изучены и иметь ссылки на рыночные и отраслевые источники и документы, и результаты экономических исследований.

Выводы

Основная рекомендация − бизнес-план должен быть подготовлен с учетом требований и стандартов организаций или лиц, которым предполагается представить этот документ.

Таким образом, наиболее сложной задачей написания бизнес-планов является определение оптимальной структуры и логики изложения материала. Главным критерием здесь выступает решение целевой задачи управления в рамках данного бизнес-плана.

Достаточно точно значимость бизнес-планирования в малом предпринимательстве определил Голяков С.М., который предположил, что «повысить значение бизнес-планирования в управлении малыми и средними предприятиями можно только на основе системного подхода, рассматривающего бизнес-планирование как многоплановый управленческий инструмент» [2].

Реализация предложенной системы бизнес-планирования на предприятиях малого бизнеса позволит молдавским предпринимателям решить главную задачу, а именно перейти к эффективному управлению предприятием через внедрение качественной системы подготовки и реализации процесса бизнес-планирования, что, в свою очередь, представляет собой качественно новый подход к содержанию менеджмента на малых и средних предприятиях.

Библиография:

1. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. Конспект лекций. Бекетова О.Н., Найденков В.И. М.: 2007, − 160 с.
2. Голяков С.М. Бизнес планирование на малых и средних предприятиях. Вестник Санкт-Петербургского Университета №32, сер. 8, вып. 4. 2003, − с. 49−70.
3. Кондратьева М.Н. Бизнес-планирование: Учебное пособие. М.Н. Кондратьева, Е.В. Баландина, Ю.С. Трефилова. – Ульяновск: УлГТУ, 2014, – 144 с.
4. http://md-bplan.ru/articles/ «Бизнес план? Это просто!». − Источник: Промышленный Вестник №3(19), 25 марта 1998.

TEORIA RAȚIONALITĂȚII CUNOȘTINȚELOR – CHEIA SUCCESULUI DEZVOLTĂRII A REPUBLICII MOLDOVA

Maximilian SILVESTRU,
prof. univ., dr. hab. USM;
Alexandru SCUTARU,
conf. univ., dr. USM;
Veaceslav BARDAN,
conf. univ., dr. USM;
Iurii BRUC,
lector univ. USM;
Nicoleta SCUTARU,
Universitatea „Babeș-Bolyai", Cluj-Napoca, România

ABSTRACT: Economia Republicii Moldova astăzi trece prin o perioada dificila și incerta. Sunt multe neclarități în aspect juridic, economic și social. Oamenii de știința având la bază teoriile economiei de piață argumentate științific, precum și politicile economice bazate pe legi, încearca sa vină cu unele teorii conceptuale în explicarea fenomenelor economiei naționale care aduc dezechilibre şi instabilitate pe plan mondial.

Modernizarea și perfecționarea continuă a economiei Republicii Moldova constituie una din principalele direcții de edificare a societății. Odată cu globalizarea economiei problema devine tot mai complexă. Potențialul teoretic , profesional al personalului care este și trebuie să fie promovatorii modernizării și dezvoltării echilibrate a economiei ,tot mai mult se „distanțează" de ABC-urile teoriei economice, de metodele economico-matematice. În instituțiile de învățămînt economic teoria economică , modelarea proceselor economice sunt eliminate din programele de studii și substituite cu studierea unor disciplini , care nu au nimic tangențial cu teoria economică. Problema poate fi soluționată numai in cazul , cînd Republica Moldova va trece de la economia de haos, numită economie de piață , la economia bazată pe programele (planurile) indicative. Actualmente în toate structurile economice , oficiale sunt solicitați mai mult juriștii decît economiștii . După cum se știe cererea este factorul definitiv in dezvoltarea oricărei activități productive , neproductive , inclusiv cererea de economiști – specialiști capabili să elaboreze variante de dezvoltare a economiei , să utilizeze rațional disponibilul de resurse materiale, financiare , demografice. Problemele care trebuie și pot fi soluționate de către structurile economice oficial sunt cele mai diverse. În continuare sunt aduse în atenția cititorului doar cîteva probleme, tratări care în principiu sunt deja soluționate ,dar de către oficialități nu sunt solicitate.

Creșterea venitului național , dezvoltarea și modernizarea bazei tehnico-materiale a economiei Republicii Moldova creează (poate crea) condiții ca de la un an la altul să se prevadă fonduri productive sporite pentru programele de investiții în proporțiile științific argumentate. Problema optimului economic are o largă arie de cuprindere și trebuie analizată din mai multe puncte de vedere.În procesele investiționale analizate trebuie „eforturile'' (costurile) și „efectele" . Într-o economie volumul investițiilor nu poate fi arbitrar. Există anumite repoarte între volumul investițiilor și venitul național , între volumul acumulărilor productive și consumul neproductiv.

Optimizarea economică cuprinde aspecte specifice , dar fiind faptul că relațiile de producție trebuie create nu numai în scopul realizării unui profit maxim ,dar și în scopul soluționării unor probleme sociale (locuri de muncă , nivelul de salarizare a personalului) , ecologice ,teritoriale ,politice . Funcționarea eficientă a economiei Republicii Moldova nu poate fi realizată în baza cunoștințelor intuitive , experienței . Aceasta (eficiența) este determinată de nivelul profesionist al guvernatorilor , a persoanelor abilitate cu dreptul de a lua decizii; este determinată de "iscusințe" și capacitățile intelectuale , teoretice , de arsenalul metodelor deductive , de metodele și algoritmii matematici , de comportamentul economic științific argumentat .

Practicienii , dotați cu experiențe primitive ”cu intuiții” alogice nici pe departe nu pot asigura o dezvoltare complexă, sustenabilă, socială, a Republicii Moldova. Viitorul economic al țării devine tot mai incert , apar tot mai multe deformări cognitive (cognitive bioses). Intuiția primitivă în afara științei economice ,deciziile luate la întîmplare generează haosul economic , numit economie de piață ,monopoliștii , monopsoniștii ,cartelele de tot felul contribuie la reducerea nivelului de trai al populației. Pregătirea teoretică , economică , cibernetică , socială structurilor guvernamentale, municipale, contribuie la organizarea științifică , economic argumentată la toate nivelele : micro, mezo ,macro. Dezvoltarea economica pornește de la principiul că orice decizie referitoare la activitatea economică , tehnică să fie astfel luată încît să permită realizarea obiectivelor urmărite în condițiile date (respective). Experiența personalului managerial în procesele de modelare matematică , de tratare sistematică, de aplicarea tehnicii de calcul în economie conduc cu certitudine la alegerea mnijloacelor și modelelor celor mai adecvate pentru realizarea unui anumit obiectiv , scop . În măsura în care crește complexitatea problemelor din economia națională, experiența și intuiția managerilor cu pregătiri superficiale, devin insuficiente pentru o alegere judicioasă a celei mai bune soluții , mai raționale și adecvate variante.

Aplicarea metodelor matematice in activitațile umane , inclusiv in economie crează mijloace de investigație care pot să țină seama , în mod organizat , de tot mai multe dintre aspectele problemei. Analiza condițiilor în care se desfășoară procesele economice conduce la crearea unor modele care își găsesc o expresie matematică. Modelele utilizate în procesele de funcționare a economiei Republicii Moldova pot fi cele mai diverse , inclusiv deterministice sau probabilistice, stochastice. Modelele economico-matematice nu diferă ca forma (statistice sau stochastice), dar se deosebesc din punctul de vedere al informațiilor pe care le conțin și le pot oferi, precum și din punctul de vedere al înterpretării rezultatelor care se obțin cu ajutorul lor .

În economie , în principiu , nu există proces care nu ar putea fi “translat” în limbajul matematic, adica modelat. Știut e , că fiecare știință conține atîta știință cît conține matematică (Cant).

Un model este deterministic dacă parametrii care caracterizează procesul modelat sunt cunoscuți cu precizia necesară pentru a garanta valabilitatea rezultatelor , iar construcția (elaborarea) modelului nu conține nici un factor aleator , întîmplător . Frecvent parametrii unui model deterministic sunt valorile medii ale unor costuri , profituri , restricții etc.

Un model determinist , static, cu o largă aplicație în economie este modelul balanței legăturilor dintre ramuri bazat pe sistemul de ecuații :

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} + y_i \ , i = 1,2,\dots,n \qquad (1)$$

În sistemul ecuațiilor de repartiție a producției (1) , elementele x_{ij} se pot exprima în funcție de marimile constante a_{ij}, care se calculează ca raport dintre fiecare element al coloanei j și produsul global al ramurii j:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j} \ , i \ , j = 1,2,\dots,n \qquad (2)$$

Coeficienții (parametrii) a_{ij} se numesc coeficienții ai cheltuielilor directe și arată cîți lei se consumă din producția ramurii, pentru producția în valoare de 1 leu a ramurii j. Din relația (2) rezultă :

$$x_{ij=} a_{ij} * X_j \quad i \ , j = 1,2,\dots,n \qquad (3)$$

Substituind relația (3) în sistemul de ecuații (1) , obținem :

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} a_{ij} X_j + y_i \ , \qquad i = 1,2,\dots,n \qquad (4)$$

Sistemul (4) se poate scrie sub forma matricială :

$$X = AX + Y \qquad (5)$$

Din (5) rezultă :

$$(I - A)X = Y \qquad (6)$$

În relatiile (5) și (6) , X reprezintă un vector coloană ale cărui componente sunt produsele globale ale fiecărei ramuri ; A este matricea coeficienților cheltuielilor directe , iar Y este vectorul coloană al produsului final .

Relația (6) se rezolvă folosind inversa matricea (I – A) :

$(I - A)^{-1}$ * Y =X (7)

* Y =X (7)

Dacă notăm , $(I - A)^{-1} = B$, relația (7) devine :

B Y=X (8)

Matricea B din (8) este matricea coeficienților cheltuielilor totale ; elementele b_{ij} al matricei B arată cu cît trebuie să crească producției ramurii *i* pentru a acapara creșterea cu 0 unitate a produsului final în ramura *j*.

Modelul BLR (5) poate fi pus la baza implimentării în economia Republicii Moldova a metodelor de planificare , programare indicativă.

Să examinăm un model dinamic de funcționare a economiei naționale la nivelul macro.

Venitul național ($Y_{(t)}$) este repartizat pentru consumul neproductiv *C(t)* și acumulărilor productive *A(t)*:

$$Y(t) = C(t) + A(t) \qquad (9)$$

Acumularile productive *A(t)* constituie investițiile în anul *t* :

$$A(t) = I(t) \qquad (10)$$

Din an în an acumularile productive *A(t)* constituie o parte , de regulă , constantă din venitul național ,adică *A(t)* poate fi exprimat prin *Y(t)* , venitul național :

$$A(t) = \alpha\, Y(t) \qquad (11)$$

Investițiile *I(t)* asigură creșterea capitalului productiv *K(t)*:

$$I(t) = \Delta K(t) \sim K'(t) \qquad (12)$$

Capitalul productiv *K(t)* raportat la venitul național *Y(t)* este o marime constantă β :

$$\frac{K(t)}{Y(t)} = \beta \qquad (13)$$

Din relația (11) determinăm :

$$Y(t) = \frac{1}{\alpha} A(t) = \frac{1}{\alpha}\, I(t) = \frac{1}{\alpha}\, K'(t); \quad (14)$$

Din (13) :

k(t)=βY(t);

$$k'(t) = \beta\, y'(t) \qquad (15)$$

Expresia (15) , fiind substituita in (14) , oținem :

$$y(t) = \frac{\beta}{\alpha} y'(t) \qquad (16)$$

Sau $y(t) = \frac{\beta}{\alpha}\frac{dy}{dt}$; $\frac{dy(t)}{y(t)} = \frac{\alpha}{\beta}dt$; $\int \frac{dy(t)}{y(t)} = \frac{\alpha}{\beta}\int dt$;

$$\ln|y(t)| = \frac{\alpha}{\beta}t + c\,; \qquad y(t) = e^{\frac{\alpha}{\beta}} * e^{c} \qquad (17)$$

Din condițiile inițiale: $t = 0;\ y_{(0)} = y_0$ determinam constanta e^c:

$$y_0 = e^{\frac{\alpha}{\beta}*0} * e^{c}; \quad e^{c} = y_0 \qquad (18)$$

Valoarea constantă e^c: din (18) este substituită în ecuația (17) :

$$y(t) = y_0 e^{\frac{\alpha}{\beta}t}$$

Evoluțuia venitului național:

$$E_t\,(y(t)) = \frac{dy(t)}{dt} * \frac{t}{y(t)} = y_0 e^{\frac{\alpha}{\beta}t} * \frac{\alpha}{\beta} * \frac{t}{y_0 e^{\frac{\alpha}{\beta}t}} = \frac{\alpha}{\beta}t.$$

Deci, anual, creșterea venitului național, din ipoteza, ce în anul inițial venitul național a constituit $y(0) = y_0$, va constitui raportul α/β , adică :

$$\frac{A(t)}{Y(t)} : \frac{K(t)}{Y(t)} = \frac{A(t)}{K(t)}$$

Teoria economică și metodele economico-matematice, de către unii autori sunt separate .În realitate toate modelele economico-matematice sunt componente a teoriei economice cu diferența limbajului de expunere a produselor respective.Negarea utilizării metodelor economico-matematice în tezele de doctor , doctor habilitat (de exemplu,în Republica Moldova) contribuie la crearea premizelor pentru excluderea tehnicii de calcul în analiza și cercetările științifico-practice economice. În bibliografia programării matematice de tot felul pot fi întîlnite cele mai diverse procese economice deja translate în limbajul matematicii , a sistemelor ,a algoritmilor.În programarea liniară , spre exemplu , găsim nu numai bazele teoretice , dar formularea unor domenii unde acestea pot fi utilizate , inclusiv: alegerea unui anumit program (numit optim dupa criteriul dat) din mulțimea tuturor variantelor posibile; alegerea variantelor în baza a cîtorva criterii: structurarea scopurilor ,obiectivelor , analiza proprietaților mulțimii de obiective ; probleme de decizii multicriteriale,metode de evaluare a consecințelor programului optim , caracterizarea problemelor nedominante , probleme de programare parametrică, determinarea programelor extremale, algoritme de selectare a unei soluții finale [1].

Teoria economică oferă practicienilor modalități de soluționare și a problemelor în care parametrii acestora sunt mărimi aleatoare.

De exemplu problema formulată de G.Hadley [2]: un magazin se poate aproviziona cu mărfuri $Mj\ , j = 1,2, \dots, n$.. Cererea pentru aceste mărfuri este sezonieră .

Mărfurile care nu s-au vîndut în timpul sezonului se soldează cu 80 % din prețul de achiziție.

Datele inițiale ale problemei lui Hadley, sunt prezentate în tabelul 1. Magazinul dispune de o sumă de bani S care poate fi investită în comanda unui sortiment de mărfuri M_j care să satisfacă cererile aleatoare b_j . Se presupune că cererile b_j pentru diferite mărfuri sunt independente și urmează legi normale de distribuție $n(b_j, M_j, \pi_j)$. Magazinul dorește să dimensioneze comanda astfel încît media beneficiului rezultat din desfacerea mărfurilor să fie maximă. Soluția acestei probleme o găsim în [1],

[2]. Întrebarea noastră , practicienii își pun în funcție pentru soluționarea problemelor respective în scopul de a realiza un beneficiu maxim? Cu mare certitudine, răspunsul este negativ. Explicații pot fi ce mai diverse, însă una este neapărat: cunoștințele teoretice în domeniul economiei ale practicienilor din Republica Moldova sunt la un nivel estrem de redus.

Tabelu 1. Date inițiale

Mărfuri	M_1	M_2	...	M_j	...	M_n
Prețul unei unități din M_j	C_1	C_1	...	C_J	...	C_N
Prețul de vînzare	P_1	P_2	...	C_J	...	C_N
Penalizare pentru fiecare cerere nesatifacuta	π_1	π_2	...	π_j	...	π_n
Cererea	b_1	b_2	...	b_j	...	b_n

Concluzii: Pornind de la problemele sociale , demografice , economice care tot mai mult frîneaza dezvoltarea Republicii Moldova concluzionăm :

1. Republica Moldova , de urgență trebuie să-și revadă programele de pregătire a economiștilor în instituțiile de educație , accentul fiind pus pe aspectele teoretice ale științei economice pe posibilitățile de aplicarea metodelor matematice și a tehnicii de calcul în procesele de formulare și soluționare a problemelor economice.
2. Variantele de dezvoltare economică la nivelul micro, mezo , macro teritorial trebuie să fie expertizate , acceptate sau nu în dependență de efectele sociale , economice , ecologice ale acestora , în dependență de eforturile necesare pentru realizarea acestora.
3. Economia Republicii Moldova trebuie să funcționeze în baza unui sistem automatizat cumulativ, care ar perminte "experiențe" economice în domeniul organizării activităților economice.
4. Elaborările programelor economice indicative necesită pregătiri profesioniste înalte în domeniile teoriei economice , metodelor matematice , tehnicii de calcul. Acestea pot fi elaborate de către sructuri științifico-practice exogene , adică de către autsorsing.
5. Programul de dezvoltare a Republicii Moldova nu trebuie elaborate de către fiecare ministru.

Acesta(programul de dezvoltare economică a Republicii Moldova) trebuie să , fie elaborat de către prim-ministru(cu aportul serviciilor sorsing) , iar miniștrii ,structurile oficiale teritoriale trebuie să fie executanții programului unic , echilibrat , argumentat.

Bibliografie:

1. Cutaronciuc S. , Capațină G. , Maximilian S. , "Matematici applicate în economie" , USM

STRATEGII DE DEZVOLTARE A SISTEMULUI ANTREPRENORIAL DIN REPUBLICA MOLDOVA ŞI POSIBILITĂŢI DE INTEGRARE PE PIAŢA UE

A. SCUTARU,
dr., conf. univ.;
V. BARDAN,
conf., univ.;
I. BRUC,
lector univ. USM;
Nicoleta SCUTARU,
Universitatea „Babeş-Bolyai", Cluj-Napoca, România

SUMMARY: *Analyze concomitently the opportunity and the specificity of adopting strategic decisions in the enterprise management from the Republic of Moldova. At the same time they propose also other alternative doctrines and analyze their properties.*

Economia este ştiinţa care analizează cum societatea alege să întrebuinţeze resursele în vederea producerii bunurilor şi serviciilor şi distribuţia lor pentru consum printre variate grupuri competitive şi indivizi.

Economia întotdeauna acţionează din punct de vedere a două perspective:

- ***macroeconomie***, care cuprinde economia unei naţiuni ca tot întreg şi
- ***microeconomie***, care cuprinde purtarea oamenilor şi a organizaţiilor pe piaţa particulară.

De exemplu, în timp ce macroeconomia analizează existenţa diferitelor locuri de muncă în domeniul economiei generale, microeconomia examinează cum oamenii pot fi angajaţi în industria particulară sau într-o anumită regiune a ţării. Subiectele discutate în acest articol, care fac parte din macroeconomie, includ produsul intern brut, rata şomajului şi indicii preţurilor. Iar temele care au de a face cu microeconomia includ sistemul de preţuri, cererea şi oferta.

Unii economişti definesc economia ca alocarea resurselor „insuficiente". Ei consideră că resursele sunt insuficiente şi necesită o distribuţie raţională de către conducere. Nu există posibilitate de a menţine pacea şi prosperitatea în lume doar prin distribuţia resurselor care se practică la momentul actual. Nu există suficiente resurse cunoscute care ar permite practicarea acestei metode. Dezvoltarea resurselor**,** este studiul în ceea ce priveşte multiplicarea resurselor şi crearea condiţiilor favorabile pentru utilizarea cât mai raţională a acestora. În afara conducerii, business-ul poate contribui la un sistem economic prin invenţia produselor care măresc în mare măsură resursele disponibile. De exemplu, business-ul poate să descopere surse noi de energie, modalităţi de majorare a alimentelor şi crearea de noi bunuri şi servicii.

Ce-ar fi dacă ne-am imagina o lume în care regii sau alţi proprietari de pământ deţin toată bogăţia şi cea mai mare parte a oamenilor sunt ţărani săraci. Ţăranii au mulţi copii şi ar fi ceva natural ca în curând să existe mai mulţi oameni şi insuficientă mâncare şi resurse. Economistul englez Thomas Malthus a adus acest argument între anii 1700-1800. În corespundere cu această opinie scriitorul scoţian, Thomas Carlyle a definit economia drept ştiinţă misterioasă. Astăzi, urmaşii lui Malthus încă mai cred că pe pământ există prea mulţi oameni şi o soluţie a sărăciei ar fi controlul natalităţii, care include aşa soluţii ca avorturile forţate şi sterilizarea forţată. Totuşi statistica recentă arată că mărirea numărului populaţiei este mai lentă decât se preconiza şi în unele ţări industriale (Japonia, Germania, Italia, Rusia) poate fi atât de lentă, încât în curând vor exista prea mulţi oameni bătrâni şi prea puţini tineri care să aibă grijă de aceştia. Pe de altă parte, în ţările în curs de dezvol-

tare, numărul populaţiei va continua să crească relativ repede. Ţările ca Irac, Pakistan, Yemen şi Columbia vor cunoaşte o creştere a numărului populaţiei care ar putea duce la o mai mare sărăcie şi instabilitate. Astfel de studii privind efectele creşterii numărului populaţiei asupra economiei fac parte din macroeconomie.

Unii macro-economişti consideră că numărul mare a populaţiei poate prezenta importanţă majoră în special dacă oamenii sunt educaţi. Ei cred că una dintre modalităţile care duc la creşterea economică în toată lumea este buna educaţie a populaţiei, şi anume în domeniul afacerilor, care sunt în permanentă schimbare. Toţi cunoaştem proverbul: „Dă-i omului un peşte – şi ai să-l salvezi pentru o zi, dar învaţă-l să pescuiască şi ai să-i salvezi viaţa". La această se mai poate de adăugat: „Învaţă o persoană să deschidă o fermă de peşti şi ea va fi în stare să salveze o viaţă întreagă a unui sat". Secretul dezvoltării economice este conţinut în această din urmă constatare. Antreprenorii oferă locuri de muncă şi creşterea economică a angajaţilor lor, comunităţii în întregime, dar şi lor înşişi.

Dacă n-ar fi existat modalitatea de a spori numărul resurselor mai repede decât creşterea populaţiei am fi fost cu toţii foarte îngrijoraţi. Dar, din fericire evoluţia tehnologică din mai multe ţări a oferit posibilităţi de a creşte producerea bunurilor şi a altor resurse, astfel încât populaţia din mai multe părţi ale lumii trăieşte mult mai bine decât în timpurile lui Malthus. Ar fi suficient doar să facem o comparaţie între lumea de astăzi şi cea din secolele XVIII-XIX, pentru a vedea diferenţe: – ţări ca SUA, Canada şi o mare parte a Europei sunt mult mai bogate acum şi o mare parte a populaţiei trăieşte mult mai bine.

Problema macroeconomiei este de a determina factorul care face unele ţări relativ bogate şi altele relativ sărace şi după aceasta de a implementa politici şi programe care să duca la creşterea prosperităţii pentru fiecare în toate ţările. O cale de începe a înţelege această sarcină este studierea teoriilor lui Adam Smith.

Economistul scoţian Adam Smith a fost unul dintre primii care a conceput un sistem în vederea creării bogăţiei şi creşterii nivelului de viaţă a fiecărui om. Smith a preferat concepţia că numărul fix de resurse trebuie divizat între diferite grupuri competitive, care vor fi perspectiva creării mai multor resurse şi ar duce la îmbogăţirea populaţiei. Lucrarea lui Adam Smith " Cercetarea Naturii Cauzelor Averii Naţiunilor" este adesea numită „ Averea Naţiunilor". Adam Smith considera că libertatea era vitală pentru supravieţuirea oricărei economii, în special libertatea de a poseda pământ sau o proprietate şi de a păstra profitul din prelucrarea pământului sau din conducerea unei afaceri. El credea că oamenii vor lucra din greu dacă vor avea motive să facă aceasta, adică dacă vor fi remuneraţi.

Ca bază a teoriei sale i-a servit dorinţa de a îmbunătăţi cuiva condiţiile de viaţă. În opinia lui Adam Smith, atât timp cît fermierii, muncitorii sau oamenii de afaceri ar putea vedea remunerare economică pentru eforturile depuse (să primească bani suficienţi în formă de profit pentru ca să-şi întreţină familiile), ei ar lucra din greu ore în şir. Ca rezultat a acestor eforturi, economia ar prospera prin existenţa unei multitudini de bunuri disponibile fiecărui. Ideile lui Smith au fost mai târziu puse la îndoială de către Malthus şi alţi economişti ce considerau că situaţia economică este în decădere, dar nu trebuie să neglijăm faptul că anume Adam Smith este considerat părintele economiei moderne, şi nu Malthus.

În opinia lui Adam Smith, oamenii de afaceri nu trebuie neapărat să aibă drept scop ajutorarea celorlalţi. Ei lucrează, în primul rând pentru prosperitatea şi creşterea proprie. Atît timp cît oamenii încearcă să-şi îmbunătăţească propria situaţie, spune Smith, eforturile lor servesc drept o „ mână invizibilă " care duce la creşterea economică prin producerea bunurilor necesare, a serviciilor şi a ideilor. Deci, această ***mână invizibilă*** preface câştigul personal într-un beneficiu social şi economic destinat tuturor.

Dar cum se face că oamenii care lucrează pentru propriul lor interes, produc bunuri, servicii şi bogăţii pentru alţii? Singura modalitate, prin care nişte fermieri dintr-o regiune anumită pot deveni mai bogaţi, este de a vinde o parte din recolta lor celorlalţi. Pentru a deveni şi mai bogaţi, aceşti fer-

mieri vor fi nevoiţi să angajeze lucrători pentru a produce mai multe bunuri. În consecinţă, oamenii din acea regiune vor avea o multitudine de bunuri disponibile, iar unii dintre ei vor avea şi locuri de muncă la ferma dată. Astfel, fermierii, a căror eforturi sunt concentrate asupra propriei prosperităţi, furnizează locuri de muncă pentru unii şi bunuri pentru ceilalţi.

Aceleaşi principii pot fi aplicate şi altor produse: de la îmbrăcăminte şi case, la telefoane mobile. Pentru a-şi asigura familiile, fabricanţii vor lucra din greu şi vor angaja şi alţi oameni. Ca rezultat, aproape fiecare din regiunea dată va avea acces liber la haine, case, telefoane etc., şi toţi care vor fi demni şi apţi de muncă vor avea un serviciu. În acest fel a considerat Adam Smith că se creează averea. Experienţa unor ţări demonstrează veridicitatea teoriei sale.

Smith presupunea că îmbogăţirea oamenilor îi va face să se gândească şi la binele celor mai puţin norocoşi din societate, aşa cum a procedat Milton Hershey în S.U.A. şi Pablo Tesak şi Samuel Kline în alte ţări. Dar Aceasta nu se întâmplă întotdeauna. Astăzi, totuşi, tot mai mulţi oameni de afaceri americani, conştientizează obligaţia lor de a întoarce societăţii o parte din ceea ce ei au reuşit să agonisească. De exemplu, Bill Gates şi soţia lui Melinda, au înfiinţat cea mai mare fundaţie din istorie, care valorează aproximativ 24 miliarde S. Fundaţia lui Bill funcţionează în vederea îmbunătăţirii şcolilor; de asemenea contribuie la creşterea nivelului sănătăţii lumii prin acordarea vaccinelor şi iniţierea oamenilor în materie de medicină. 90% din oamenii de afaceri americani acordă bani pentru caritate.

Bazându-şi ideile pe principiile pieţei libere, ca cele ale lui Adam Smuth, oamenii de afaceri din Statele Unite, Europa, Japonia, Canada şi din alte ţări au început să creeze mai multă avere decât a fost creată vreodată. Ei au angajat şi alţi oameni să lucreze la fermele şi fabricile lor şi, ca rezultat, naţiunile lor au început să prospere. Oamenii de afaceri au devenit cei mai bogaţi membri ai societăţii.

Decalajele mari de avere rămâneau şi chiar creşteau. Mulţi dintre oamenii de afaceri îşi procurau case mari şi automobile luxoase, în timp ce muncitorii obişnuiţi trăiau în condiţii destul de modeste. Cu toate acestea, întotdeauna exista o speranţă pentru timpuri mai bune.

O modalitate de a deveni cu adevărat bogat era de a începe o afacere proprie. Desigur că acest lucru nu era atât de uşor de înfăptuit. Atunci, ca şi acum, pentru a începe o afacere este indispensabilă acumularea unui anumit capital.

Sistema economică ce a dus la sporirea averii în mai multe ţări ale lumii este numită „***capitalism”.***

Capitalismul este sistema economică în cadrul căreia aproape toţi factorii de producţie(pământ, fabrici, căi ferate şi depozite) sunt proprietate privată şi funcţionează ca generatori de profit. În ţările capitaliste, oamenii de afaceri sunt cei care decid ce fel de bunuri să producă; mărimea salariilor muncitorilor; producerea anumitor bunuri în propria lor ţară, importul lor sau producerea acestor bunuri în alte ţări etc. Totuşi, este necesar de menţionat faptul că nu există ţară cu sistem economic pur capitalist. Deseori statul se implică în aşa activităţi ca determinarea salariului minim şi stabilirea preţurilor, ca de exemplu în Statele Unite. Dar baza sistemului economic american este capitalismul. De asemenea capitalismul stă la baza economiei Angliei, Canadei, Australiei şi a majorităţii ţărilor înalt dezvoltate.

Principiile capitalismului: Unii specialişti nu concep modalitatea funcţionării principiilor pieţei libere. Astfel ei nu pot determina care este cel mai eficient sistem economic. Ar trebui să studiem funcţionarea economiei Statelor Unite şi mecanismele care asigură creşterea economică. Persoanele subordonate capitalismului se ghidează după 4 reguli de bază:

- *Dreptul la proprietatea privată*. Aceasta este condiţia fundamentală a capitalismului. Oamenii au tot dreptul să procure, să vândă şi să se folosească de pământuri, de clădiri, tehnică, invenţii sau de alte forme de proprietate. Ei de asemenea pot să transmită această proprietate copiilor lor.
- *Dreptul de a începe o afacere şi de a păstra profitul obţinut*. Profitul acţionează ca stimulent important pentru cei ce decid să întemeieze o afacere.

- *Dreptul la libera competiţie.* Cu excepţia unor restricţii stabilite de către stat, indivizii sunt liberi să concureze cu alte persoane prin oferta a unor produse noi şi prin practicarea promoţiilor. Pentru a-şi menţine poziţiile pe piaţă şi pentru a creşte economic, oamenii de afaceri recurg la anumite legi şi reguli, aşa cum ar fi legea cu privire la contracte, care asigură că persoanele fizice sau juridice îşi vor îndeplini obligaţiile stabilite.
- *Dreptul la libera alegere.* Oamenii sunt liberi să-şi aleagă locul de muncă şi cariera dorită, locul de trai, precum şi ce produse să vândă sau să procure.

Principiul funcţionării pieţei libere: Piaţa liberă este acea în care deciziile referitor la ce trebuie de produs şi în ce cantităţi sunt dictate de piaţă, adică de către vânzători şi cumpărători care negociază preţurile anumitor bunuri şi servicii. Consumatorii din Statele Unite şi din alte ţări a căror economie se bazează pe principiile pieţei libere reprezintă indicatorii după care se orientează producătorii când e vorba de: ce să producă, în ce cantităţi, de ce culoare etc. Aceasta se realizează prin decizia consumatorului de a procura sau de a nu procura anumite bunuri şi servicii.

De exemplu, dacă noi toţi vom decide că dorim tricouri de la echipele noastre preferate, Industria textilă va răspunde într-un anumit fel. Fabricanţii şi negustorii vor majora preţurile la tricouri, pentru că ei realizează faptul că oamenii sunt dispuşi să plătească mai mult acum. Persoanele ce activează în domeniul industriei textile, de asemenea vor conştientiza faptul că pot să-şi majoreze profitul prin producerea a mai multor tricouri. Astfel ei vor avea iniţiativa de a plăti mai mult muncitorii pentru ca aceştia din urmă să accepte mărirea graficului de muncă. Mai mult, numărul companiilor textile producătoare de tricouri va creşte considerabil. Oferta de tricouri va depinde de cererea lor. Preţurile şi cantităţile de tricouri se vor schimba în dependenţă de numărul de tricouri cumpărate.

Acelaşi proces se întâmplă cu majoritatea produselor. Preţurile sugerează producătorilor cantitatea de bunuri necesare pentru consum. În consecinţă, lipsa îndelungată a anumitor bunuri în SUA este un fenomen foarte rar întâlnit. Dacă există cerere la vre-un produs ce nu este disponibil, preţul tinde să crească până când cineva decide să producă acest bun în cantităţi mai mari, sau să-l substituie.

Modul în care funcţionează piaţa liberă este o componentă importantă a economiei. Cel mai important este că, în cadrul pieţei libere, nu vânzătorii determină preţurile, ele sunt negociate şi de cumpărători, şi de vânzători. Un vânzător poate dori să primească 50$ pentru un tricou, dar cantitatea cerută la acest preţ poate fi destul de joasă. Dacă vânzătorul scade preţul, automat, cantitatea va creşte. Cum se determină preţul astfel încât să fie acceptabil şi pentru cumpărător, şi pentru vânzător? Răspunsul la această întrebare îl putem găsi analizând conceptele micro-economice de ***cerere şi ofertă***.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri şi servicii pe care fabricanţii sau proprietarii sunt disponibili să le vândă la preţuri diferite într-o anumită perioadă de timp. În general, cantitatea de bunuri oferită va creşte în acelaşi timp cu majorarea preţurilor, deoarece vânzătorii pot să facă mai mulţi bani când preţurile sunt înalte.

Cererea reprezintă cantitatea de produse pe care oamenii sunt dispuşi să le procure la preţuri diferite într-o perioadă anumită de timp. În general vorbind cantitatea cerută va creşte odată cu descreşterea preţurilor.

Este evident că factorul cheie în determinarea cantităţii cerute şi cantităţii oferite este preţul. Vânzătorii preferă un preţ mai mare, pe când cumpărătorii preferă un preţ mai mic. Punctul de intersecţie a curbei cererii şi cea a ofertei este numit punct de echilibru sau preţ de echilibru. În cele din urmă preţul de echilibru va deveni preţul pieţei. Deci, preţul pieţei este determinat de cerere şi ofertă. Adepţii pieţei libere vor argumenta că atunci când interacţiunea cererii şi ofertei determină preţul, nu este nevoie de implicarea statului. Dacă apare un surplus (adică, dacă cantitate oferită depăşeşte cantitatea cerută) vânzătorii primesc un semnal să mărească preţurile, eventual oferta se va egala cu cererea, dacă nimic nu va inter-acţiona cu forţele pieţei.

În ţările a căror economie nu se bazează pe principiile pieţei libere, nu există un astfel de mecanism care să ghideze oamenii de afacere ce şi în ce cantităţi să producă, de aceea de multe ori există neajunsuri ori surplusuri. În astfel de ţări, statul decide ce să producă şi în ce cantităţi, dar statul nu

are cum să fie la curent care ar fi cantităţile necesare. Chiar mai mult, când statul acţionează contra principiilor pieţei libere, surplusurile sau deficitele pot să se dezvolte.

Un plus al pieţei libere este că ea permite libera concurenţă a companiilor. Oamenii de afaceri trebuie să ofere cumpărătorilor produse de calitate la preţuri accesibile şi o deservire înaltă. În caz contrar, ei vor pierde clienţii în favoarea concurenţei perfecte.

Concurenţa perfectă este atunci când există mai mulţi vânzători pe o piaţă şi nici unul din ei nu are mai multe drepturi decât ceilalţi să dicteze preţul unui produs. În cadrul concurenţei perfecte vânzătorii produc bunuri care ar părea să fie identice. Produsele agricole (cum ar fi mere, porumb, cartofi) sunt considerate a fi cel mai bun exemplu a acestui fel de bunuri. Totuşi trebuie de ştiut că nu sunt cunoscute cazuri de concurenţă perfectă. Astăzi, reglarea preţurilor de către stat şi reducerea drastică a numărului fermelor, nu ne permite să pretindem că antreprenoriatul este un exemplu elocvent de concurenţă perfectă.

Piaţa liberă cu concurenţa şi stimulentele sale a fost factorul major ce a dus la crearea bogăţiilor de care se bucură acum ţările înalt industrializate. Unii oameni consideră piaţa liberă drept un miracol economic. Capitalismul bazat pe principiile pieţei libere, mai mult ca oricare alt sistem economic, oferă oportunităţi oamenilor săraci să lucreze pentru a scăpa de sărăcie. Capitalismul la fel încurajează afacerile să fie mai eficiente şi să facă faţă concurenţei în ceea ce priveşte preţul şi calitatea. Aşa cum capitalismul a adus prosperitate SUA şi multor altor ţări ale lumii, tot aşa el a dus şi multe inegalităţi. Oamenii de afaceri şi managerii fac mai mulţi bani şi posedă mai multă avere decât muncitorii simpli. De asemenea oamenii care sunt în vârstă, inapţi sau bolnavi, nu sunt în stare să înceapă sau să conducă o afacere. Alţii pot să nu aibă talentul sau forţă de a deschide o afacere. Ce ar trebui să facă societatea în sensul lichidării acestor inegalităţi? Nu toţi afaceriştii sunt atât de generoşi precum a fost Milton Hershey. De fapt, dorinţa de a produce atât cît e posibil şi de a crea atât avere pe cît e de posibil, i-a făcut pe mulţi oameni de afaceri să practice aşa metode ca munca copiilor şi sclavia.

Cel mai mare pericol al pieţelor libere este că oamenii de afaceri pot permite lăcomiei să le controleze acţiunile.

Este clar că unele reguli statale sunt necesare pentru a se asigura că stakeholderii sunt protejaţi şi populaţia inaptă de muncă primeşte îngrijirea elementară. Pentru a evita limitele capitalismului, unele ţări au adaptat sistemul economic numit socialism, care de asemenea are puncte pozitive şi negative.

Socialismul, spre deosebire de Capitalism asigură echitatea socială, dar el reduce motivarea oamenilor de afaceri de a începe lucrul mai devreme şi de a pleca mai târziu. De exemplu, în unele ţări, rata impozitului ajungea până la 85%. Astăzi, medicii, avocaţii, proprietarii şi alte persoane care au un venit mare, sunt nevoiţi să plătească impozite foarte mari (de aproximativ 50%). În consecinţă, multe din aceste persoane părăsesc ţările socialiste în favoarea statelor capitaliste, aşa ca SUA. Acest proces de pierdere a celor mai de vază oameni a fost numit „brain drain”, (scurgerea creierului).

Imaginaţi-vă un experiment. Să presupunem că după primul examen, cei care au primit note de 9 şi de 10 sunt nevoiţi să cedeze câte un bal sau 2 celor care au luat note de 6 şi 7, astfel încât toţi să aibă 8. Ce se va întâmpla cu motivarea celor care au luat 9 şi 10 la primul examen? Vor mai învăţa ei tot atât de asiduu şi pentru al doilea examen ştiind că vor fi nevoiţi să cedeze baluri celorlalţi? Şi ceilalţi, vor depune mai mult efort dacă ştiu că sunt asiguraţi în caz de nereuşită? Acum este evident de ce lucrătorii nu put să depună mai mult efort, ştiind că vor fi remuneraţi la fel, fără a se lua în consideraţie calitatea muncii lor.

Capitalismul se caracterizează prin libertatea alegerii, adică libertatea de a păstra venitul. Aceasta asigură motivarea de a munci din greu, dar duce şi la inechitatea socială. În contrast, sistemul socialist asigură această egalitate, însă tinde să descurajeze calitatea muncii. În lumea afacerilor, Socialismul se caracterizează printr-un număr redus de invenţii şi inovaţii, deoarece cei care vin cu idei noi nu sunt remuneraţi aşa cum ar fi în ţările capitaliste. În trecut, majoritatea ţărilor capitaliste pur şi simplu nu puteau concura cu invenţiile, acordarea locurilor de muncă şi crearea averii din Statele Unite. În ultimii câţiva ani, în timp ce mai multe ţări din toată lumea s-a orientat spre economia bazată pe

principii de free-market, Statele Unite s-au bazat mai mult pe programe sociale. Mai mult, a existat o serie de conflicte între agenţii economici şi stat. Liderii de afaceri cred că impozitele sunt prea înalte şi sunt prea puţine reglementări de stat. Părerile liderilor statului referitor la direcţia care trebuie abordată au fost de asemenea diferite. Unii cred că statul ar trebui să se implice mai mult în educaţie şi problemele mediului înconjurător, iar ceilalţi nu susţin această părere. Acest subiect a dominat dezbaterile politice toată a doua jumătate a secolului XX şi se pare că va continuă şi în secolul XXI. Din cauza acestei nesiguranţe sistemul economic al Statelor Unite este într-o stare de flux şi menţinere a problemelor care pot fi o provocare.

Ţelul economiştilor este de a preveni asemenea ascensiuni şi coborâri. Aceasta este o sarcină foarte dificilă. Ciclurile de afaceri se bazează pe fapte, dar explicaţia acestor fapte se poate face doar în baza teoriei. Totuşi nimeni nu poate spune cu certitudine ce se va întâmpla în viitor, se pot formula doar nişte teorii. Doar un lucru este cert: economia şi piaţa de capital vor avea perioade de creştere şi de scădere.

Aceste oscilaţii în economie duc la tot tipul de „rupturi" în afaceri şi statul face tot posibilul pentru evitarea acestor schimbări. Statul foloseşte politica fiscală şi politica monetară pentru a păstra o stabilitate în economie.

Şi totuşi cel mai importat scop economic al unei ţări este şi va rămâne menţinerea creşterii economice cu scopul de a asigura un nivel de trai cît mai bun pentru mai multe categorii de oameni.

Bibliografie:

1. Buch R. R., Mosteller F., A. Mathematical model for Simple learning. "psihological Review", 1951.
2. Charles Fourier. Opere economice. Chişinău. Universitas. 1992.
3. Goldberg S. Introducţion to Difference Equations. New york, Lonra, 1958, p.103.
4. John D. Daniels; Lee H. Radebaugh. International Business. – Addison-Wesley Publishing Company, 1994.
5. Smith Adam. Avuţia naţiunilor. Cercetare asupra naturii şi cauzelor ei. Vol. 2, cartea IV. Despre sistemele de economie politică. Chişinău. Universitas. 1992.
6. Макмиллан К. Японская промышленная система. М., 1998.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 23, М.: Политиздат, 1968.
8. Попов В. М., Маршавин Р. А., Ляпунов С. И. Глобальный бизнес и информационные технологии. М.: «Финансы и статистика», 2001.

CADRUL CONCEPTUAL AL CALITĂȚII ȘI DIMENSIUNILE MANAGEMENTULUI CALITĂȚII

Liliana SPERELUP,
lector universitar USM, drd. ASEM

ABSTRACT: Referința la „calitate" nu este una nouă. Dar astăzi calitatea este exprimată într-un sens specific, nu doar tehnic, cu multe ocazii și în multe domenii. Standarde internaționale sunt dedicate acestui concept, sunt propuse modele, simple sau mai puțin simple. Rafturile librăriilor sunt împovărate cu lucrări generale, cărți introductive, cărți specializate ... care pretind a ne învață, în sute sau chiar în mii de pagini, despre ceea ce reprezintă calitatea.

CUVINTE-CHEIE: calitate, concept economic, categorie filosofică, aspect tehnic, aspect sociologic, categorie tehnico-economică complexă, concept economic.

Ne poate surprinde acest interes, aparent brusc pentru o noțiune care pare a fi evidentă la prima vedere, deoarece obiectivul calității pare inerent în orice companie de producție sau de servicii, care cultivă un pic de respect pentru propria sa imagine.

Deși începuturile calității vin din lumea industrială, managementul calității în prezent se referă la toate sectoarele activității umane și se dezvoltă în sinergie cu problemele legate de managementul de mediu și siguranța la locul de muncă.

Prin urmare, este esențial să demistificăm fundamentele „spiritului de calitate" pentru a clarifica faptul că acest lucru nu este doar un argument comercial, o umbră a antreprenorilor importanți, nici un „bibelou" care ar putea fi oferit ieftin.

Acestea sunt obiectivele pe care le urmărim în acest articol: să clarificăm care sunt abordările existente în literatura de specialitate străină și autohtonă, pentru conceptul de calitate, dat fiind faptul, că multipli savanți, dar și practicieni au cercetat acest concept, dorind să găsească acea unică și irefutabilă definiție pentru noțiunea în cauză.

Deci, ce este totuși calitatea? Pentru a da răspuns la această întrebare au fost efectuate o multitudine de încercări atât în literatura de specialitate autohtonă, cât și a savanților de peste hotare. Am constatat, că noțiunea „calitate" are o abordare foarte largă, fiind proprie diverselor domenii**.** Există calitate în producție și în servicii. Există calitate în matematică, filozofie, economie, merceologie, literatură etc. Am evidențiat câteva abordări, pe care le-am considerat mai „vorbitoare" în ce privește realizarea obiectivului propus.

Ca categorie filosofică, în lucrarea sa, Șevciuc D., ne propune conceptul de calitate ca unul care exprimă proprietatea inseparabilă a existenței obiectului, datorita căreia acesta este însuși acest obiect și nu un oricare altul [Tradus și adaptat de autor după 7, p.31].

Efimov V., afirmă că calitatea - este mai mult o categorie filosofică decât un concept clar definit. Acest lucru este demonstrat de faptul că mai mult de 2000 de ani, savanții explică sau propun o multitudine de abordări ale termenului de calitate. Primul savant care în literatura recunoscută a menționat calitatea ca concept, a fost Aristotel (secolul al 3-lea î. e. n.). El a conceptualizat calitatea din pnctul de vedere al diferenței între obiecte ca "bun-rău". În manuscrisele chineze din primul mileniu al erei noastre., ierogliful "calitatea" era constituit din două elemente: echilibrul și banii pe care oamenii de știință le identifică drept "elitar", "scump", ceea ce este aproape de conceptul lui Aristotel. Filozoful german Hegel (secolul 19) a dat acestui concept un clar demers filosofic unde calitate trebuie să fie înțeleasă ca proprietate a obiectului material, spre deosebire de cel nematerial. Desigur, s-ar putea se așteaptă la o definire mai clară a calității în secolul al 20-lea, în perioada de conștientizare științifică a problemelor de control al calității. Dar, cum s-a dovedit, nu este atât de simplu. Expertul renumit în domeniul calității U.Shuhart (SUA), în 1931, a oferit conceptului de

calitate două aspecte: pe de o parte, caracteristicile fizice ale obiectului, pe de altă parte, categoria subiectivă a acestuia – e cât este de „bun" obiectul. Savantul japonez K.Isikava (1950) și american D. Juran (1979) au defint calitatea ca „gradul de satisfacere a nevoilor consumatorului"[Tradus și adaptat de autor după 4, p.7]

Într-o altă lucrare, definirea calității de pe poziție filosofică este determinată prin diferențierea esențială a obiectului analizat, datorita căreia acesta devine specific și se deosebește de oricare alt obiect. Totodată, calitatea este acel aspect care unește mai multe obiecte într-o masă, transfomându-le în masă omogenă. Categoria de „calitate" exprimă un stadiu esențial în cunoașterea omului și a realității obiective. La etapa inițială a cercetării, obiectul se evidențiază prin careva proprietate sau o serie de proprietăți. Din perspectiva filosofică la etapa inițială proprietatea este privită din punctul de vedere a evidențierii anumitului aspect al calității obiectului în comparație cu alt obiect cu care acesta interacționează. La următoarea etapă, acesta dobândește un set de mai multe proprietăți distinctive. Grație faptului că fiecare obiect interacționează cu o multitudine de alte obiecte și fenomene, acesta poate avea un număr infinit de proprietăți, însă încercările de a identifica calitatea ca un set de proprietăți nu se va finaliza cu reușită. Aceasta în mare măsură se aplică la obiectele materiale concrete. În ceea ce se atribuie produselor, categoria calității nu poate aplica doar unor proprietăți individuale, ea trebuie să exprime unitatea funcțională a obiectului dat. Astfel, ca abordare filosofică, calitatea se determină prin intermediul aspectelor care obiectiv compun relativa stabilitate a esenței obiectului. [Tradus și adaptat de autor după 6, p.7].

Aspectul sociologic al calității este legat de raportul dintre subiecți și obiectul studiat, cum ar fi percepția consumatorilor a anumitor produse sau servicii. In acest caz, calitatea poate fi privită care dă răspuns la cerere și ofertă care depind de nivelul de cultură, veniturile consumatorilor etc.

Aspectul tehnic al calității se datorează chimbărilor cantitative și calitative a obiectului de studiu, și anume dacă aspectul filosofic al calității este privit ca anasamblul roduselor omogene, atunci inginerul privește conceptul de calitate din perspective concrete. Obiectul de studiu devine manifestările proprietăților fizice și de altă natură ale obiectelor cu aceeași destinație. Din punct de vedere tehnic, specialiștii văd calitatea ca compararea setului de proprietăți a obiectului ales cu un obiect analogic luat ca etalon [Tradus și adaptat de autor după 5, p. 16-18].

Smolevscaia M. [3, p. 50-52] propune abordarea calității ca **categorie tehnico-economică complexă**, acestă caracteristică fiindu-i oferită de funcțiile și diversitatea caracteristicilor bunurilor care contribuie la realizarea acestora.

De aici, se desprinde tipologia calității:

1. În funcție de caracteristicile avute în vedere, caliatea poate fi: parțială (referindu-se la o caracteristică sau la un grup de caracteristici); integrală (globală);
2. În funcție de etapa sau stadiul la care se află produsul: calitate proiectată; de conformanță (reflectă măsura în care produsul realizat corespunde cu proiectul, standardele, normele); calitate realizată; calitate de utilizare.
3. Referitor la produs avem: calitatea unui exemplar (calitate individuală sau integrală), calitatea medie a produsului (calculată pe baza eșantionului, lotului, sau a întregii producții din sortimentul respectiv);
4. În raport cu inspecția produsului: calitate tolerată și așteptată;
5. În relația furnizor-benefeciar: calitate contractată și calitate livrată [3, p. 50-52].

Totuși în **conceptele economice** ale acestui aspect, calitatea cunoaște un număr suficient de mare de de interpretări. În special, profesorul american H. D. Harrington scrie că calitatea este satisfacerea așteptărilor consumatorului pentru prețul pe care acesta și-l poate permite, iar calitatea înaltă este depășirea așteptările clientului pentru un preț mai mic decât cel presupus de el [Tradus și adaptat de autor după 7, p.31].

Potrivit lui Miclăuș I. calitatea ca o „noțiune complexă care poate fi definită ca expresie a gradului de utilitate socială a unui produs sau serviciu. Ea reflectă măsura în care, prin ansamblul caracte-

risticilor sale, produsul satisface nevoia pentru care a fost creat și respectă restricțiile impuse de societate privind eficiența economică și protecția consumatorului.” Tot aici regăsim sinteza conceptului ca „un demers sistematic către excelență”, „conformitate cu specificațiile”, „disponibilitate produsului”, „satisfacere cerințelor clientului” etc. [1, p. 24-25].

O altă definiție propusă pentru calitate este aptitudinea de utilizare potrivită și valoarea oferită pentru banii cheltuiți și mai presus de toate aceste, satisfacerea nevoilor clienților [4].

Standardul ISO 8402 defineşte calitatea ca reprezentând “ansamblul caracteristicilor unei entităţi, care îi conferă aptitudinea de a satisface nevoile exprimate sau implicite”.

Conform acestei definiţii:

- calitatea nu este exprimată printr-o singură caracteristică, ci printr-un ansamblu de caracteristici;
- calitatea nu este de sine stătătoare, ea există numai în relaţia cu nevoile clienţilor;
- calitatea este o variabilă continuă şi nu discretă;
- prin calitate trebuie satisfacute nu numai nevoile exprimate, dar şi cele implicite [9].

Enciclopedia Liberă Wikipedia ne propune conceptual ce „calitate” confor Webster’s Online Dictionary unde se prezintă următoarele definiții pentru termenul *calitate*:

* un atribut esențial și distinctiv a ceva sau al cuiva;
* grad de excelență sau valoare;
* o proprietate caracteristică ce definește natura aparent individuală a ceva;
* o stare socială superioară, “un om de calitate” [10].

Conceptul de calitate poate căpăta şi alte sensuri, în raport cu diferite criterii de interpretare şi clasificare, astfel:

- În raport cu elementele care stau la baza definiţie calităţii, poate fi: “calitate reală”; “calitate estimată”.
- În raport cu modul de exprimare: calitate implicită ; calitate declarată ; calitate asigurată.
- După modul de specificare a conţinutului noţiunii de calitate: calitate incomplet specificată, calitate specificată ; calitate complet specificată .

Totuși, calitatea are o istorie proprie, iar **evoluția calității** cunoaște mai multe etape de dezvoltare care corespund în general evoluției organizării întreprinderilor.

Astfel, putem sintetiza o multitudine de abordări ale calității care se vor completa una pe alta și va descrie o multitudine de aspecte din mai multe perspective.

Ca abordare economică, conceptul fiind legat de producţie, poate fi evidenţiat din tipul începuturilor umanităţii. Totuşi studiul acestui domeniu este legat de revoluţia industrială, în care ca urmare a dezvoltării ştiinţei şi tehnologiei producţia de bunuri şi servicii a primit un impuls deosebit.

După al doilea război mondial un profund impact asupra calităţii l-au avut două elemente determinante: revoluţia japoneză în domeniul managementului calităţii; orientarea tot mai preponderentă a clienţilor spre calitate.

În analiza privind viziunea întreprinderilor occidentale asupra calităţii, J. M. Juran evidenţiază că, până în anii 1980: costurile şi livrările erau priorităţile esenţiale; rezolvarea gradului de calitate se făcea pe teren; costurile „non-calităţii” erau mascate de costurile standard; calitatea era considerată o problemă a proceselor de producţie; responsabilitatea în domeniul calităţii nu implica întreprinderea în ansamblu şi conducerea acesteia, revenind departamentului calităţii sau nimănui.

Începând cu anii 1980, întreprinderile Occidentale şi în special cele americane au înţeles două aspecte neglijate până atunci: importanţa calităţii şi satisfacerii clienţilor din acest punct de vedere pentru succesul întreprinderii și necesitatea considerării calităţii nu numai ca obiectiv tehnic, ci şi ca obiectiv de management [8, p.2].

În continuare, Organizaţia internaţională de standardizare a redactat normele ISO 9000 unde sistemul de Management al Calității este un sistem de management orientat catre respectarea de către serviciul/ produsul furnizat catre client a tuturor cerintelor acestuia. Astfel, acesta devine un mod de

conducere a organizatiei orientat către şi respectarea, de către produsul/serviciul furnizat, a tuturor cerinţelor clientului.

În sintetizarea conceptului de calitate a lui G. Moldoveanu, sunt specificare următoarele definiţii ale calităţii ca fiind: un grad prev izibil de uniformitate la cost scăzut şi a decvat necesităţilor pieţei (Deming); ceea ce clientul este dispus să plătească în funcţie de ceea ce obţine şi valorifică (Drucker); un sistem eficace pentru a integra eforturile de sporire a calităţii diferitelor grupuri ale unei unităţi pentru a fabrica produse şi servicii la niveluri ce permit satisfacerea clientului (Feigenbaum) ; proiectarea, productia sau servirea unui bun sau serviciu care sa fie util cât mai economic posibil şi satisfăcător pentru beneficiar (Ishikawa); satisfacerea cererii clientului, bazându-se pe prevenirea caracteristicilor non-calităţii (Rosander) ; ansamblu de standarde şi caracteristici ale unui produs, raportate la capacitatea sa de a satisface necesităţile care se cunosc sau se presupun (Norma I. S. O. 9004-2) ; costul minim pe care un produs îl impune societăţii, de la momentul conceperii sale (Taguchi) [2, p.8-11].

CONCLUZIE

În concluzie, putem afirma că conceptul calităţii nu este ceva nou, aşa cum pare uneori: instrumentele de analiză statistică a producţiei au fost dezvoltate în ţările anglo-saxone încă din prima jumătate a secolului XX. Dar de-a lungul anilor, noţiunea de „calitate” a devenit din ce în ce mai complexă, pentru a atinge, în sensul său modern, un concept care, ţine de o abordare sistemică. În acest sens, orice definiţie unică şi irefutabilă nu poate fi, prin urmare, decât inadecvată. Plus la aceasta, definiţia calităţii nu este întotdeauna evidentă, deoarece, ne referim foarte des la o evaluare subiectivă. Nu pretindem că am reuşit să prezentăm, în aceste câteva pagini, toată bogăţia conceptului de calitate. Am încercat doar să o punem în context şi să îi oferim perspectiva adevărată.

Tot odată, în urma analizei efectuate a diferitor definiţii, suntem de părerea, că calitatea reprezintă o „noţiune complexă care poate fi definită ca expresie a gradului de utilitate socială a unui produs sau serviciu. Ea reflectă măsura în care, prin ansamblul caracteristicilor sale, produsul satisface nevoia pentru care a fost creat şi respectă restricţiile impuse de societate privind eficienţa economică şi protecţia consumatorului.” Tot aici regăsim sinteza conceptului ca „un demers sistematic către excelenţă”, „conformitate cu specificaţiile”, „disponibilitate produsului”, „satisfacere cerinţelor clientului” etc.

Conceptul de calitate poate căpăta şi alte sensuri, în raport cu diferite criterii de interpretare şi clasificare, astfel: În raport cu elementele care stau la baza definiţie calităţii, poate fi: “calitate reală”; “calitate estimată”.În raport cu modul de exprimare: calitate implicită ; calitate declarată ; calitate asigurată.

După modul de specificare a conţinutului noţiunii de calitate: calitate incomplet specificată, calitate specificată ; calitate complet specificată.

Calitatea produsului se referă la gradul de utilitate al produsului respectiv, la măsura în care proprietăţile produsului respectiv satisfac cerinţele beneficiarului sau cumpărătorului. Sub o altă formă aceasta reprezintă totalitatea proprietăţilor unui produs a cărui evaluare permite determinarea măsurii în care se satisfac cerinţele.

Calitatea procesului se referă la gradul în care un proces acceptabil, inclusiv măsurători şi criterii de calitate, a fost implementat şi este conform cu standarde prestabilite, ghiduri etc. pentru a produce artefacte. Calitatea procesului este măsurată nu numai prin gradul în care procesul este conform cu o calitate superioară, ci şi prin gradul de calitate al produselor rezultate din proces. La estimarea calităţii procesului se ia în considerare starea implementării curente a procesului, în comparaţie cu implementarea planificată. Un proces “de calitate” prezintă aptitudinea de a reproduce menţinerea sub control a fluxului procesului.

Pentru a face faţă acestei multitudine de abordări, care ar putea deveni anarhică, Organizaţia Internaţională de Standardizare (ISO) a publicat în 1987 un set de standarde care fac referinţă internaţională: seria ISO 9000 , care a suferit revizii semnificative în 1994, 2000, 2008,2015.

Familie de standarde internaţionale, seria ISO 9000 este astăzi o referinţă indispensabilă în ceea ce priveşte organizarea sistemului de calitate. Remarcăm că aceste standarde se aplică oricărei organizaţii, indiferent de domeniul său de activitate; acestea sunt complementare oricăror cerinţe tehnice referitoare la produs; în cele din urmă, ele sunt scrise în termeni de obiective. Ele nu prescriu modul în care să atingă aceste obiective, ci să lase alegerea la conducerea organizaţiei.

Bibliografie:

1. Miclăuș I. Managementul calității, Arad: Gutenberg Univers 2007, 173 p., ISBN 978-973-7776-99-0.
2. Moldoveanu G., Dobrin C. Managementul calității în sectorul public, București: ASE 2003, 248 p., ISBN 973-594-283-6.
3. Smolevscaia M. Calitatea – fator important al erformanței întreprinderii. În Simpozionul internațional al tinerilor cercetători, vol. I, ediția a VI-a, Chișinău 2008, 356 p., ISBN 978-9975-75-415-6.
4. Ефимов В. Управление качеством, Ульяновск: УлГТУ 2000, 141 с., ISBN 5-89146-168-4.
5. Зекунов А., Иванов. В., Мишин В., Пазюк Ю., Власова Т. Управление качеством, Москва: Юраит 2013, 475 с., ISBN 978-5-9916-2281-3.
6. Мишин В. Управление качеством, 2-е изд., перераб. И доп., Москва Юнити-Дана 2005., 463 с., ISBN 5-238-00857-0.
7. Шевчук Д. Управлеие качеством, Москва: ГроссМедиа 2008, 216 с., ISBN 978-5-476-00721-0.
8. Conceptul de calitate şi evoluția acestuia http://www.fim.usv.ro/cer-stud08/PDFS/TM-MACIUCA.Evolutia%20conceptului%20de%20calitate%20si%20a%20standardelor%20privind%20calitatea.pdf accesat 23.09.2014.
9. Enciclopedia Liberă Wikipedia http://ro.wikipedia.org/wiki/Calitate , vizitat 24.09.2014.7. Manageentul calității – funcții și principii http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820063/32.pdf , vizitat la 10.09.2014.
10. Evoluția conceptului de calitate http://www.cermi.utcluj.ro/doc/Cap_1.pdf vizitat la 14.09.2014.

SPECIFICUL FUNCȚIONĂRII ÎNVĂȚĂMÎNTULUI ECONOMIC SUPERIOR ÎN CONTEXTUL PROCESELOR DE TRANSFORMARE

Natalia STEFANCO,
lect.univ., USM

ABSTRACT: It is certain that higher education institutions have entered the era of great transformation. The environment in which they operate is fundamentally changed: professional knowledge and skills have become the main generator of economic development. At the same time, the university is no longer the only provider of high-quality knowledge. Competition in the market for knowledge and academic education services is getting tougher. Today's day urges to change the emphasis from acquiring knowledge to exploiting them through performance management and quality assurance

CUVINTE CHEIE: învățămînt economic superior, transformare, universitate.

Societatea contemporană, aflată mereu într-o continuă mișcare, devine, cu certitudine, un obiect al transformărilor evolutive. Procesele evolutive sunt determinate și înaintate de noile condiții și provocări ce se produc în fenomenele organice create de știință și ăn cursul vieții reale a omenirii. Totodată, dezvoltarea și modernizarea unei țări se axează și se bazează în totalitate pe știință, învățămînt, pe arta de a cunoaște cît mai bine tehnicile de calitate ce ar putea produce acele schimbări positive în viața factorului uman și în viața întregii societăți. realitatea cursului evolutiv al transformărilor într-o societate pune un accent deosebit pe procesele de organizare și dezvoltare a oricărui stat. În rezultat, perfecționarea și modernizarea învățămîntului devine subiectul principal al noilor politici de perspectivă. [1]

În noul context economic global, guvernanţa universitară îşi propune o mai bună integrare a universităţii în economie, prin oferirea de programe de studii adaptate condiţiilor economice actuale, într-o societate a cunoaşterii, super-tehnologizată şi informatizată. [4]

Personalizarea educaţiei devine o opţiune din ce în ce mai evidentă pentru universităţile orientate către managementul total al calităţii, iar acest lucru solicită flexibilitate şi reacţii rapide din partea universităţilor. Drept răspuns, universităţile devin tot mai centrate pe rezultatele învăţării şi pe dezvoltarea de competenţe recunoscute de către angajatori.

Conform **Strategiei Sectoriale de Dezvoltare a Educaţiei pentru anii 2013–2020: Educaţia reprezintă o prioritate naţională în Republica Moldova.** Ea constituie factorul de bază în transmiterea şi crearea de noi valori culturale şi general-umane, în dezvoltarea capitalului uman, în formarea conştiinţei şi identităţii naţionale, în promovarea aspiraţiilor de integrare europeană şi are un rol primordial în crearea premiselor pentru dezvoltarea umană durabilă şi edificarea unei societăţi bazate pe cunoaştere. Calitatea educaţiei determină în mare măsură calitatea vieţii şi creează oportunităţi pentru realizarea în volum deplin a capabilităţilor fiecărui cetăţean.[5]

Schimbarea epocilor, de la industrială la cea postindustrială, a impus spaţiului ex-sovietic un şir de reforme menite să facă faţă vitezei metamorfozelor din societate. Scopul oricărei reforme este obţinerea unui progres în domeniul în care se aplică. Dacă ne referim la reforma învăţământului, remarcăm faptul că în orice condiţii social-economice ea începe cu revizuirea finalităţilor angajate la nivel de sistem şi de proces educaţional. Se urmăreşte perfecţionarea managementului, modificarea structurii sistemului de învăţământ, în ultimă instanţă, modernizarea acestuia, calitatea fiind criteriul fundamental în aprecierea gradului de reuşită al reformei. Începînd cu anii 90 ai sec. XX, învăţământul din republica noastră a intrat într-un proces de schimbări radicale, avînd drept bază componentele enumerate anterior. În acest sens, am progresat de jure, declarînd trecerea la învăţământul formativ, elaborînd curricula, noi manuale etc.

Reforma învăţământului în republica noastră a fost "provocată" de schimbările social-economice şi politice radicale, intervenite o dată cu destrămarea Uniunii Sovietice şi obţinerea suveranităţii şi independenţei. Reaşezarea economiei de pe principiile administrării centralizate pe principiile liberei

concurenţe şi iniţiativei individuale, adică reorientarea ţării spre economia de piaţă nu putea să nu solicite şi o revizuire a paradigmei învăţământului pe care îl moştenisem din epoca sovietică. Reforma educaţiei deci devenise un imperativ al acelor timpuri. La baza reformei a fost pusă noua Lege a învăţământului, elaborată şi aprobată în 1995, iar "aşteptările" noastre de pe urma implementării acestei legi s-au materializat în Programul Naţional de dezvoltare a învăţământului pentru anii 1996-2005, aprobat de Guvern.

Este cert că instituţiile de învăţământ superior au intrat în epoca marilor transformări. Mediul în care acestea activează s-a schimbat fundamental: cunoştinţele şi competenţele profesionale au devenit generatorul principal al dezvoltării economice. Totodată, universitatea nu mai este singurul furnizor de cunoştinţe de înaltă calitate. Competiţia pe piaţa ofertei de cunoştinţe şi servicii educaţionale academice devine tot mai dură. Ziua de astăzi cere insistent schimbarea accentelor de la posesia cunoştinţelor la exploatarea acestora prin management performant şi asigurarea calităţii. În aceste condiţii, atât Ministerul Educaţiei, cât şi instituţiile de învăţământ superior sunt în permanent proces de căutare pentru a-şi îmbogăţi practicile şi valorile tradiţionale. Eforturile pe care le depune sistemul de învățământ național în domeniul modernizării şi reformării sistemului naţional de învăţământ superior, în contextul rigorilor şi exigenţelor europene, nu ar fi într-atât de vădite, dacă acestea nu ar fi susţinute şi de către partenerii noştri internaţionali, în special prin intermediul programelor comunitare. Promovarea reformelor în sistem poate fi realizată cu succes, doar în condiţiile identificării, preluării bunelor practici europene în domeniu şi implementării/instituţionalizării elementelor benefice şi valoroase pentru sistemul naţional de învăţământ superior.

Reformele de ultimă oră vizează, în special:

- perfecţionarea sistemului de gestionare a universităţilor,
- promovarea autonomiei universitare,
- asigurarea calităţii în învăţământ,
- promovarea mobilităţii cadrelor didactice şi a studenţilor,
- organizarea şi desfăşurarea formării continue, precum şi alte aspecte în sprijinul reformelor în învăţământul superior în contextul prevederilor Declaraţiei de la Bologna.

Reformele demarate de la aderarea țării noastre la Procesul Bologna s-au materializat și în elaborări de noi cursuri, curricule actualizate; lansări de noi programe; constituirea diverselor reţele, centre; dezvoltarea capacităţilor instituţionale şi a capitalului uman; dotări tehnice şi echipamente etc. [6]

Declaraţia de la Bologna, semnată la 19 iunie 1999, printre obiectivele majore stipulează şi promovarea cooperării europene în asigurarea calităţii, în scopul elaborării unor criterii şi metodologii comparabile. Această idee găseşte continuitate în Comunicatul de la Praga (19 mai 2001) care a reafirmat angajamentul de a stabili „o arie comună a învăţământului superior", promovarea cooperării europene pentru asigurarea calităţii - factor important în creşterea atractivităţii şi competitivităţii internaţionale a învăţământului superior european. A fost, de asemenea, recunoscut rolul vital al sistemelor de asigurare a calităţii în garantarea unor standarde înalte de calitate şi în facilitarea comparării titlurilor şi calificărilor din Europa. Ideea asigurării calităţii în învăţământul superior devine axă strategică principală în cadrul Comunicatului de la Berlin (19 septembrie 2003). Miniştrii europeni ai educaţiei au decis că până în 2005 sistemul naţional de asigurare a calităţii să includă:

- Definirea responsabilităţilor organismelor şi instituţiilor implicate;
- Evaluarea programelor sau instituţiilor, inclusiv cu implicarea evaluărilor interne, evaluărilor externe, participarea studenţilor şi publicarea rezultatelor;
- Un sistem de acreditare, certificare sau proceduri comparabile;
- Participare, cooperare internaţională. În Republica Moldova, în perioada 1999 - 2002 are loc un proces intens de elaborare a actelor normative și instrumentelor de evaluare și acreditare în învățământul național.

Ca entitate coordonatoare a procesului de evaluare externă și acreditare a fost instituit Consiliul Național de Evaluare Academică și Acreditare (pe lângă Guvern) , care avea următoarele atribuții:

a) evaluarea instituțională,

b) evaluarea planurilor și programelor de studii;

c) evaluarea activității științifice.

Mai târziu în perioada anilor 2002 - 2008 acest Consiliu se transformă în Departamentul de evaluare și acreditare, din cadrul Ministerului Educației, care avea în atribuții:

a) evaluarea externă și acreditarea instituțiilor de învățământ;

b) evaluarea instituțională,

c) evaluarea programelor de formare profesională.

În anul 2008 se crează o nouă Agenție de Asigurare a Calității pe lîngă Ministerul Educației, căreia i-au fost atribuite noi funcții: evaluarea rezultatelor școlare, evaluarea externă și acreditarea instituțiilor de învățământ, evaluarea programelor de formare continuă, atestarea angajaților din sistem. Această Agenție însă a fost preocupată doar de evaluarea rezultatelor școlare în învățământul preuniversitar.[4]

Procesul de la Bologna a readus la viață mari schimbări în sistemul de învățămînt a țărilor europene. Pînă în perioada anului 2010 au fost determinate etapele de reformare și parametri principali. În scopul unei perspective viitoare, în anul 2004 au fost intervievați aproximativ 700 de experți din 24 de țări, privitor la viitorul dezvoltării învățămîntului și a cercetărilor pînă în anul 2020. În baza răspunsurilor obținute a fost formulată Strategia Europa2020.

Statele membre răspund de propriile sisteme de educație și formare și fiecare universitate își organizează propria programă. Totuși, pentru că toate țările UE trebuie să facă față acelorași provocări în materie de învățământ superior, avantajele unei cooperări între acestea sunt evidente.

Învățământul superior și legăturile acestuia cu cercetarea și inovarea joacă un rol fundamental în progresul indivizilor și al societății, precum și în formarea unui capital uman cu înaltă calificare și a unor cetățeni participativi de care Europa are nevoie pentru a genera locuri de muncă, prosperitate și creștere economică.

Instituțiile de învățământ superior sunt, prin urmare, parteneri cruciali în realizarea strategiei Uniunii Europene de stimulare și menținere a creșterii economice. Strategia Europa 2020 are un obiectiv ambițios - ca până în 2020, 40% din tinerii europeni să aibă o diplomă de studii superioare.

Comisia Europeană colaborează îndeaproape cu responsabili naționali, pentru a-i ajuta la **elaborarea politicilor în domeniul învățământului superior** conform Strategiei pentru educație și formare 2020. Agenda de modernizare a învățământului superior stabilește cinci priorități-cheie pentru învățământul superior din UE:

1. creșterea numărului de absolvenți de învățământ superior;
2. îmbunătățirea calității și a eficienței sistemelor de educație și formare profesională;
3. promovarea mobilității studenților și a personalului și a cooperării transfrontaliere;
4. consolidarea „triunghiului cunoașterii”, adică a raporturilor dintre mediul academic și de cercetare și inovare;
5. crearea unor mecanisme eficiente de guvernanță și de finanțare pentru învățământul superior.

Pentru a se asigura că aceste obiective sunt îndeplinite, Comisia Europeană elaborează și promovează și instrumente menite să încurajeze mobilitatea (de exemplu Sistemul european de credite transferabile și Suplimentul la Diplomă), să favorizeze recunoașterea competențelor și calificărilor și să amelioreze calitatea informațiilor privind învățământul superior din Europa.

De asemenea, Comisia sprijină Procesul de la Bologna, care urmărește să promoveze reformarea învățământului superior în vederea creării unui Spațiu european al învățământului superior și schimbul de bune practici între diferite țări prin intermediul grupului de lucru pentru învățământul superior, creat în cadrul Strategiei pentru educație și formare 2020.

Nu în ultimul rând, în plus față de gestionarea programului Erasmus+ , care le oferă studenților multiple posibilități, Comisia sprijină și cooperarea internațională în materie de învățământ superior cu țări din afara UE.

Din istoria învăţământului economic

Ca şi multe alte domenii ale cunoaşterii, istoria ideilor despre economie şi-a avut momentul ei de graţie. Ne gândim la clasicism, cel căruia i-au dat miez adânc şi forţă intelectuală A. Smith,

D. Ricardo, J.S. Mill, Fr. Bastiat, J.B. Say. Clasic este şi Marx, unul de un soi special, cu şcoală şi mulţi ucenici. Dar cum evoluţia vieţii economice după modelul gândirii sale a eşuat lamentabil, peste tot şi pe toată linia, nu ne interesează o perspectivă a ştiinţei noastre care să îşi ia reper şi puncte de sprijin din această direcţie. Ne interesează, în schimb, o perspectivă cu sorginte în gândul şi scrisul celor şase mari apostoli creatori de sistem, pe care i-am numit mai sus. Cutezăm a spune că spre clasicism, atunci când ne încearcă gândul conturării unei pespective, suntem trimişi cu obiectivitate. Atunci, în acele momente, se spun lucruri mari, lămuritoare, cu bătaie lungă şi de natură să consolideze statutul unei ştiinţe în raport cu altele. Iar noi, economiştii, trebuie să concedem că izvoarele de la care ne adăpăm astăzi vin dinspre acolo. Atunci, s-a stabilit care este obiectul ştiinţei economice şi care-i sunt temele ei mari. Şi, implicit, care este fişa postului celui care oferă însufleţire pe acest areal al cunoaşterii – economistul.[3]

Am dori să redăm cîteva pasaje din ideile axpuse de Popescu G.[2] cu privire la trecutul învăţământului economic:

“Începuturile învăţământului comercial-economic se pierd în negura timpului. Mugurii începuturilor pot fi decelaţi în versetul public, în care se afirmă: „toate câte le dai, toate câte le iei, toate le scrie”. Însă, necesitatea unor instituţii specializate în pregătirea specialiştilor comerciali a apărut pe măsura depăşirii economiei închise feudale şi evoluţia societăţii pe calea economiei de mărfuri deschise capitaliste.

De cele mai multe ori, iniţiativa formării învăţământului comercial a pornit de la comercianţi şi oameni de afaceri. Cele mai multe şcoli comerciale, de nivel preuniversitar, au fost – cel puţin la începuturi – organizate şi finanţate pe baze particulare. În Italia, în perioada secolelor XIII-XVI, s-a dezvoltat o adevărată reţea a „şcolilor de abac”. La început, ele erau organizate pe lângă şcolile gramaticale, apoi au devenit independente şi chiar au intrat în curriculumul Universităţii Bologna. Unele surse susţin că începuturile învăţământului comercial organizat s-ar decela, undeva în spaţiul german, prin secolul al XIII-lea, deoarece, în unele şcoli, se învăţau – printre altele – „cititul, socotitul şi ţinerea registrelor” .

În perioada de până acum, evoluţia învăţământului commercial economic consemnează organizarea lui pe două niveluri: preuniversitar şi universitar. Ambele forme îşi revendică începuturile în interiorul secolului al XVIII-lea. Şi ambele forme de pregătire au fost încadrate – încă de la început – în categoria învăţământului practic-profesional. Iată, aici, o listă – desigur incompletă – a unora dintre primele şcoli comerciale preuniversitare înfiinţate în lume: secolele XIII-XVI– Scuole D’Abacco (Italia), 1757 – Aula do Comercio Lisabona (Portugheză), 1767 – Hamburgische Handlungsakademie (Germană), 1772 – Şcoala Comercială Sankt Petersburg (Rusă), 1780 – Academie de Commerce Mulhouse (Franceză), 1810 – Academia Comercială Moscova (Rusă), 1831 – Öffentliche Handels Lehranstalt Leipzig (Germană), 1838 – Şcoala Comercială Timişoara (Germană), 1853 – Roscher Handels Schule Budapest (Germană), 1862 – Şcoala Comercială Odessa (Rusă), 1864 – Şcoala Comercială Superioară „Alexandru Ioan I.” Galaţi (România); Şcoala Comercială Superioară „Nicolae Kretzulescu” Bucureşti (România), 1869 – Şcoala Comercială Superioară Braşov (Română), 1873 – Szkola Handlowa w Warszawie (Rusă), 1878 – Şcoala Comercială Superioară Cluj (Maghiară), 1885 – Şcoala Comercială Superioară Arad (Maghiară) etc.

Secolul al XIX-lea marchează şi apariţia primelor instituţii universitare de învăţământ economic. Cea mai veche dintre ele pare a fi fost École spéciale de commerce et d’industrie, înfiinţată la Paris în anul 1819. Apoi, în a doua jumătate a secolului XIX, asistăm, în Europa, la crearea unui adevărat sistem al instituţiilor de învăţământ economic superior. În ultima treime a secolului, apare şi prima instituţie de acest fel în SUA. La începutul secolului al XX-lea, au fost create şi în România două Academii comerciale.

Printre primele instituţii de învăţământ economic de grad universitar, amintim: 1817 – Accademia di Commercio e Nautica Trieste, 1819 – École Spéciale de Commerce et d'Industrie Paris, 1826 – Göteborgs Handelsinstitut, Suedia, 1843 – Grüners Handelsakademi Copenhaga, 1848 – Bryant & Stratton Mercantile College, SUA, 1852 – Institut Superieur de Commerce et d'Industrie Anvers, 1854 – Eastman Business College, SUA, 1856 – Prager Handelsakademie (Germană), 1857 – Wiener Handelsakademie; Pester Handelsakademie, 1863 – Akademie für Handel und Industrie Graz, 1868 – Scuola Superiore di Commercio Venezia, 1871 – École Supérieure de Commerce Rouen, 1872 – École Supérieure de Commerce Lyon, 1879 – Handelsakademie Innsbruck, 1881 – Wharton School of Pennsylvania, SUA, 1882 – Handelsakademie Linz, 1886 – Scuola Superiore di Commercio Bari; Scuola Superiore di Commercio Genova, 1895 – London School of Economics, 1897 – École Supérieure de Commerce Nancy, 1898 – Handelshochschlule Leipzig; Aachen, 1901 – Handelshochschule Köln; Handelshochschule Frankfurt, 1901 – Scoala Comercială Medie Atena, 1902 – Academia Comercială Maghiară Cluj; Birmingham Business School; Universita Commerciale Luigi Bocconi Milano, 1906 – Handelshochschule Berlin; Szkoła Główna Handlowa w Warszawie (Polonă), 1908 – Harvard Business School, 1913 – Academia de Înalte Studii Comerciale şi Industriale Bucureşti, 1915 – Handelshochschule Königsberg, 1920 – Academia de Înalte Studii Comerciale şi Industriale Cluj etc.

În perioada 1920-1930, s-a produs o modificare majoră, fundamentală, de substanţă a curriculumuluui instituţiilor de învăţământ comercial-economic, prin orientarea studiilor către Economia întreprinderilor. La mijlocul anilor 1920-1930, nucleul central al curriculumului Handelshochschulen din Germania a devenit studiul **Economiei întreprinderilor** (**Administrarea afacerilor**, Betriebswirtschaftslehre), disciplină iniţiată şi dezvoltată de Heinrich Karl Nicklisch (1876-1946). În consecinţă, planurile de învăţământ au fost modificate corespunzător, cuprinzând ca discipline fundamentale: Introducere în Administrarea afacerilor (Betriebswirtschaftslehre); Administrarea afacerilor comerciale; Tehnici comerciale; Teoria întreprinderii industriale; Management financiar; Tranzacţii internaţionale; Operaţiuni la termen (Future Contracts); Practici comerciale şi condiţii de livrare; Introducere în contabilitate; Teoria şi practica bilanţului; Contabilitate, calcul şi statistică în instituţiile bancare; Matematică bancară şi tranzacţii de capital; Introducere în analiză; Psihologia muncii în întreprindere; Introducere în marketing (Kaufmännische Werbelehre). „Ştiinţa economiei private" şi, ulterior, „Economia întreprinderilor" a devenit şi a rămas nucleul principal al învăţământului comercial-economic în toate instituţiile de profil din lume şi din România. În felul acesta, ştiinţa economiei sociale se îmbină şi se completează armonios cu ştiinţa economiei întreprinderilor, inclusiv cu tehnicile comerciale, iar, pe de altă parte, disciplinele de specialitate din Academiile Comerciale sunt ridicate la rangul disciplinelor ştiinţifice. Experienţa istorică denotă că sistemul învăţământului superior din Europa a fost organizat – în mod tradiţional – pe trei niveluri:

1. Universităţile, cu facultăţile: teologie, filosofie, drept şi medicină;
2. Academiile, numite „universităţi aproximativ incomplete" (având aceleaşi criterii de înscriere şi exigenţe ca universităţile), pentru că nu includeau una sau mai multe dintre cele patru facultăţi tradiţionale;
3. Colegiile tehnice, de artă şi altele asemănătoare.

După cum se poate observa, universităţile erau considerate şi apreciate ca forma instituţională cea mai înaltă a învăţământului superior. Aici „se cultivau valorile umanismului şi se realiza activitatea ştiinţifică". Urmau, Academiile (inclusiv cele comerciale), „universităţi incomplete", unde – se aprecia – activităţile de cercetare şi reflecţie ştiinţifică nu mai sunt exclusive, ci se împletesc cu educaţia practică, aplicativă. În fine, pe locul al treilea, se situau instituţiile tehnice, artistice etc., unde caracterul tehnic, aplicativ era dominant, fundamental. Aşa cum se cunoaşte, în mod tradiţional, universităţile aveau o orientare umanistă şi cuprindeau – la începuturi – doar patru facultăţii: teologie, filozofie, drept, medicină. Mai târziu – pe măsura laicizării – structura „tradiţională" a universităţilor europene a fost reconfigurată, cuprinzând facultăţile: litere şi filozofie, drept, medicină, ştiinţe. Din

această cauză, multă vreme instituţiile de învăţământ superior din grupele 2 şi 3 erau considerate inferioare universităţilor. Situaţia s-a schimbat – treptat – după multe decenii, sau secole, influenţată tocmai de realizările provenite din activităţile aplicative: inginerie, fizică, chimie, economie etc."

În republica Moldova învățământul economic a apărut pentru prima dată la Universitatea de Stat în august 1953, fiind înscriși 52 de studenţi la specialităţile „Planificarea economiei naţionale" şi „Finanţe" în cadrul Facultății de Economie.

În perioada 1964-1977, Facultatea de Economie a făcut parte din componenţa Institutului Politehnic din Chişinău, iar în 1977, în cadrul Universității de Stat din Moldova, a fost deschisă a doua facultate de profil economic – „Economie a Comerţului şi Merceologie", fondată în baza filialei din Chişinău a Institutului Unional de Comerţ din Moscova (1960-1977).

În acest context, o mare contribuţie la dezvoltarea învăţământului economic universitar din Moldova, de la a cărui înfiinţare au trecut peste 50 de ani, au avut-o academicienii Boris Melnic şi Sergiu Rădăuţan, decanii facultăţilor „Economie" şi „Economie a Comerţului şi Merceologie", Marlen Makeenko, Ivan Mocan, Mihail Carauş, Petru Secrieru, Viorel Ţurcanu şi alte personalităţi.

În present științele economice sînt prezente în cadrul majorității universităților autohtone.

Funcţiile sociale ale învăţământului superior constau în reproducerea dinamică, prezervarea şi transmiterea valorilor ştiinţei şi culturii; formarea iniţială şi continuă a cadrelor pentru economie şi cultură; dezvoltării unei personalităţi creative, a competenţelor şi atitudinilor necesare pentru desfăşurarea activităţii profesionale şi sociale; satisfacerea cerinţelor de educaţie ale individului; formarea conştiinţei şi identităţii naţionale; dezvoltarea culturii naţionale şi promovarea dialogului intercultural.

Bibliografie:

1. Borcoman R. ș.a., Învățământul din R.M. se dezvoltă în conformitate cu tendințele europene. În: Materialele conferinței metodico-științifice "Învățământul universitar din R.M: dezvoltare și tendințe de reformare în context european", Chișinău, ASEM 2006, pag. 6 – 7.
2. Popescu G. Din trecutul învățământului economic. În: Conferința științifică internațională ,, Abordări clasice și inovatoare în gîndirea economic contemporană", ed. I, Chișinău ASEM 2015. Pag. 34 – 45
3. Pohoață I. Vocația inovatoare a perspective clasice în știința economic. În: Conferința științifică internațională ,, Abordări clasice și inovatoare în gîndirea economic contemporană", ed. I, Chișinău ASEM 2015. Pag. 15-24
4. http://www.quality.uaic.ro/index.php?page=despre Păunescu C. ș.a. Către un învățământ superior economic bazat pe experiențe de învățare. În: Revista calității în Instituțiile de învățământ superior, 2014, Vol.I Pag. 3 – 14
5 .http://particip.gov.md/public/documente/137/ro_427_Proiectul-Strategiei-Sectoriale-de-Dezvoltare-Educatia-2020.pdf
   STRATEGIA SECTORIALĂ DE DEZVOLTARE PENTRU ANII 2012 – 2020, Ministerul Educației, 2012.
6. Roșcovan M. ș.a. Transformări structural în economia Moldovei. În: Simpozion științific:"Reformele economice în R.Moldova și România: realizări, tendințe, probleme." Vol. I Chișilău 1998

ПРЕДПОСЫЛКИ ПЛАНИРОВАНИЯ КАРЬЕРЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ГЕНЕРИРОВАННЫЕ ИННОВАЦИОННЫМИ МЕТОДАМИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Mihaela BALMUȘ-ANDONE,
lector universitar, USM

Prerequisites for career planning for young professionals generated by innovative methods of entrepreneurship development

ABSTRACT: This article is dedicated to some problems due the career management in Moldova. The first stage of the career's development for one young specialist in management is admission in the educational system that is beginning on school period, then faculty period. The article examines some of the possibilities of a career path of a young specialist connected with innovative methods of business development. The development of the innovative entrepreneurship activities within University constitutes an efficient way to transfer the results of scientific and innovative research (scientific product) from university to be implemented in companies.

KEY WORDS: career*, innovative entrepreneurship, methods, research, university.*

Развитие человеческого капитала требует значительных инвестиций в образование и предоставления возможностей качественных услуг. Только качественное образование может обеспечить и повысить инновационный потенциал молодых специалистов для достижения высокой производительности. Часто выбор профессиональных карьерных путей молодежи, является предметом целого ряда стереотипов о профессиях, которые создают большие или меньшие возможности.

Развитие карьеры молодого специалиста начинается с момента зачисления в систему образования, которая довольно часто определяет шаги действий в выборе дальнейшего развития карьеры, дальнейшее использовании возможностей не только в качестве члена группы, но и как участник в различных профессиональных мероприятиях. Все это может стать помощью в выборе профессионального пути молодого специалиста, карьеры которая соответствует их чаяниям.

На данный момент, существует множество методов и возможностей инновационного характера, создающие предпосылки для карьерного продвижения, в частости приспособленными к нуждам молодых специалистов.

Ключевую роль в контексте стимулирования бизнесс-инноваций в формировании и реализации инновационной политики играет ВУЗ. В целом преследуется цель создать предпосылки и эффективные стимулы для того, чтобы инновации стали существенной движущей силой конкурентноспособного бизнесса , и тем самымм провигая карьерный рост.

В контексте мер, осуществляемые в том числе и на уровне ВУЗ-а, инновационные методы организации бизнесс-идей предполагают комплексный, ориентированный на радикальные изменения процесс, в течении которого созданные, накопленные или приобретенные молодым специалистом знания генерируют технологически новый или же технологически существенно усовершенствованный результат, конкретизированный в продукт, либо в процессы. Преследуя цель создания благоприятной среды для внедрения инновационных проектов молодых специалистов, разделить испытуемые риски внедряя новые технологии , применяются следующие комплексные и, возможно, дополняющие друг друга меры:

- **Создание Инновационных инкубаторов**. Концепцию создания такого рода Инкубаторов целесообразно конкретизировать, и в современном контексте перемен, рассматривать в качестве поддержки инновационного процесса, инициируемым молодыми специалистами, тем самым предлагая новые возможности стимулирования инновационных идей.

В настоящее время в Молдове существует 7 Инновационных Инкубаторов:

1. Инновационный Инкубатор «Inovatorul» (часть НТП "Academica"), созданный в 2007 году. Администратор: Государственное Предприятие "ASELTEH"; специализация: универсальная. Предложенные услуги: юридический consulting (по просьбе резидентов); консультации по вопросам интеллектуальной собственности; аренда офисов и производственных объектов; маркетинг и аудит; правовая экспертиза документов; создание базы данных по вопросам конкретных проектов; организация семинаров.

2. Инновационный Инкубатор «Nord", созданный в 2012 году с универсальной специализацией, администратором является Государственный Университет "Алеку Руссо", мун. Бельцы.

3. Инновационный Инкубатор «Innocenter", созданный в 2012 году, также с универсальной специализацией и администратор: Государственный Университет мун. Комрат, оказываемые услуги: бухгалтерские и аудиторские, в области интеллектуальной собственности; юридические услуги; маркетинг; консалтинговые услуги.

4. Инновационный Инкубатор «Inventica-USM", созданный в 2012 году, тоже с универсальной специализацией, администратор: Государственный Университет Молдовы, а предлагаемые услуги: семинары для частных предприятий; разработка бизнес-планов и технико-экономических исследований для инвестиций; программы управления для малых и средних предприятий; учебные курсы (финансовый менеджмент, человеческие ресурсы и трудовое права, бухгалтерский учет, маркетинг, бизнес-планирование); консультационные услуги (оценка бизнес-идей, бизнес-планов); обеспечение подготовки и поддержки в обеспечении доступа к кредитам и другим финансовым продуктам; обучение в развитии бизнеса; технические составление коммерческих предложений; регистрация бизнеса; ведение бухгалтерского учета; услуги секретариата.

5. Инновационный Инкубатор «Politehnica", созданный в 2011 году, специализация: (переработка мяса, молочных продуктов, древесины и т.д.), администратор: Технический Университет Молдовы (UTM). Инкубационные услуги по сниженным ценам или бесплатно: привлечение инвестиций; обеспечение необходимого пространства для размещения объектов инновационной деятельности; контакты с другими предприятиями; обслуживание офисов; юридическая и бухгалтерская помощь; консультативная помощь, информация и обучение; маркетинг.

6. Инновационный Инкубатор "Antreprenorul Inovativ", созданный в 2013 году, администратор: Научно-Исследовательский Институт Полевых Культур "Selecția" в Бельцах, универсальная специализация. Виды услуг: юридический consulting (по просьбе резидентов); консультации по вопросам интеллектуальной собственности; аренда офисов и производственных объектов; маркетинг и аудит; правовая экспертиза документов; создание базы данных по вопросам конкретных проектов; организация семинаров.

7. Молдавско-литовский Инновационный Инкубатор "Media Garaj", созданный в 2014 году, администратор: SRL "Media Garaj"/Innovative Technology Solutions, универсальная специализация. Виды услуг: предоставление помещений, консультирование и распространение информации; поиск партнеров и спонсоров; разработка проектов; организация мероприятий; обучение.

Инновационный путь развития бизнеса в университетской среде инновационных инкубаторах, а также их стимулирование это выявление, создание и поддержка *стартапов*. Основной комплекс мероприятий направлен на организацию и успешное проведение Ярмарки инновационных стартапов. Также параллельно, как дополнительная категория деятельности, направленная на развитие преинкубационного процесса, ярмарка стартапов является форумом интеллектуальной собственности, творчества и инноваций, в частности организованная Инновационным Инкубатором "Inventica-USM". Она направлена на:

- продвижение инновационных идей молодых специалистов

- содействие развитию рынка новых объектов промышленной собственности, инновационных продуктов и услуг
- продвижение стартапов в инновационном секторе.

Ярмарка стартапов задумана и направлена, в частности, для поддержки студентов и молодых исследователей в их усилиях по генерированию инновационных идей и их материализации в инновационных бизнес-проектах.

- ***Фирмы спин-офф*** (спин-аут) в университетской среде имеют возможность взять на себя применение масштабных промышленных и коммерческих изобретений и других творений, разработанных в научных кругах, которые в противном случае возможно, остались бы полностью или частично неиспользованным ,

Так, как уже упоминалось, в большинстве развитых стран, университеты могут претендовать на права изобретенииий и других интеллектуальных творений, разработанных исследований в лабораториях, создание спин-офф в качестве новой компании неизбежно влечет за собой возможности сделать значительно более эффективным использование потенциально ценных продуктов или приложений на основе творений, разработанных в научных кругах. Т.е., мы считаем эту задачу в качестве предварительного условия для целей запуска спин-офф, создание возможностей для молодых специалистов. Для того, чтобы эффективно действовать в направлении достижения миссии, для которой был на самом деле создал спин-офф компании нужны средства и ресурсы для маркетинга и передачи права интеллектуальной собственности и, в частности патентов. Ресурсы в первую очередь финансовые, но должны включать и команду специалистов с навыками управления, финансов, маркетинга и продаж. При проведении этих мероприятий могут быть привлечены специалисты Офиса Технологического Трансфера, которые, обучены в упомянутых областях и в состоянии покрыть эти потребности.

- ***Инновационный Хаб*** - это платформа для обмена опытом, сотрудничества и воплощения новаторских идей в различных секторах экономики.

Хаб является пространством для роста и развития: запуска совместного рабочего пространства предпринимателей, красочных воздействий сообщества, обратной связи и открытие инкубационных программ или серии событий, разработанных, для помощи преуспевания в этой области. Это место встречи для предпринимателей (в основном молодых), где они находит вдохновение, ноу-хау и ресурсы. Резидентами являются предприниматели, эксперты и сотрудники некоммерческих организаций, которые заинтересованы в развитии своих проектов и поддерживают идею ответственного предпринимательства. Резиденты развивают свои проекты благодаря поддержки других участников сообщества и образовательным мероприятиям. Они делится полезными контактами и тестируют свои идеи в специальной группе, проводят мероприятия, консультируются с экспертами.

Для получения опыта деятельности в рамках инновационного хаба может быть выбрана одна из двух существующих моделей:

I. Предполагает присоединение к международной сети типа Impact Hub, который генерирует возможности, вытекающие из имеющегося опыта в этом отношении, а также создаются и жизнеспособные предположения для интернационализации инновационной деятельности.
II. Другая модель указывает на возможность создания Инновационного хаба на национальном уровне, для стимулирования сотрудничества в сфере инновационного предпринимательства внутри страны.

Какая бы модель, из двух возможных, ни будет принята, деятельность в Хабе будет определяться аналогичными характеристиками.

В любом из случаев, хаб состоит из трех отдельных элементов. Во-первых, это яркое сообщество страстных и предприимчивых людей, которые разделяют основное намерение добиться позитивных изменений и выступать в роли сверстников для взаимного обогащения и

развития своих предприятий. Во-вторых, это источник вдохновения, который обеспечивает содержательный контент посредством побуждающих к размышлению событий, инновационных лабораторий, учебных помещений, инкубации, программ и облегченных бесед, которые поддерживают положительное воздействие. В-третьих, хаб - это физическое пространство, которое предлагает гибкую и высокофункциональную инфраструктуру для работы, встреч, обучения и подключения. Синергия происходит, когда эти три элемента соединяются и воплощаются в жизнь через искусство хостинга.

Литература:

1. Marian JALENCU, Viorica RUGINĂ-MATRAN, Mihaela BALMUŞ-ANDONE, - *MANAGEMENT INOVAŢIONAL ŞI TRANSFER TEHNOLOGIC. Ghidul antreprenorului inovativ*, 2015
2. Tatiana BULIMAGA, Mihaela BALMUȘ-ANDONE - DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STRATEGIES AT THE MOLDOVA STATE UNIVERSITY, 2016.
3. http://aitt.md/ro/

PARTICULARITĂȚILE FUNCȚIONĂRII ȘI TRANSFORMĂRII PIEȚII MUNCII ÎN NOILE CONDIȚII DE ACCELERARE A PROGRESULUI TEHNOLOGIC

Natalia STEFANCO,
lect.univ., dnd., USM

ABSTRACT: The labor market is a market of a particular type, whose object of transaction is the labor factor, a good that meets a set of biopsychological, demographic, educational-professional and behavioral characteristics that differentiate them net from any other good that falls within the sphere of relations exchange on other markets.

*CUVINTE CHEIE***:** *piața muncii, transformare, factori, mediu tehnico-științific.*

În perioada de tranziție formarea și dezvoltarea unei noi piețe a muncii întemeiată pe principiile și regulile de joc ale economiei de piață este, prin excelență, un process de durată, cu multe dimensiuni: instituțional – legislativ, educativ – formativ, economic, socio-cultural, cu puternice accente derivînd din acțiuni politice.

Piața muncii este o piață de un tip deosebit, al cărei obiect de tranzacție este factorul muncă, un bun care întrunește un ansamblu de caracterisici biopsihologice, demografice, educativ-profesionale și comportamentale care îi diferențiază net de oricare alt bun care intră în sfera relațiilor de schimb pe celelalte piețe.[3]

Piața forței de muncă reprezintă o dimensiune complexă a pieței în contextul economiei naționale, un subsistem al economiei cu piață concurențială. Cererea și oferta pe această piață se formează într-un mod specific, purtătorii acesteia fiind constituiți atât din persoane fizice cât și juridice care oferă sau caută servicii specifice resurselor umane. Această piață va reprezenta expresia sistemului de relații și tranzacții care vor permite echilibrarea cererii și a ofertei de forță de muncă, obiectul tranzacțiilor fiind constituit de însăși potențialul sau capacitatea de muncă a persoanelor care se angajează.

Piața muncii va fi în permanență conectată la sistemul de relații existent la nivelul întregii economii, precum și la sistemul de norme și valori sociale specifice la un moment dat unui stat, regiuni etc. Interdependențele pe care piața muncii le va manifesta în raport cu celelalte piețe: piața bunurilor economice, a bunurilor industriale etc determină evoluții corelate între oferta de bunuri și servicii din economie și oferta și cererea de forță de muncă la un moment dat. În general, în cadrul majorității economiilor piața muncii se va caracteriza printr-o serie de trăsături precum:

- Grad înalt de rigiditate și de sensibilitate, fiind un factor cu directă influență asupra echilibrului economic și/sau social-politic;
- Grad ridicat de complexitate, grad mai ridicat decât alte piețe de organizare și reglementare (existența a mai multor tipuri de agenți economici ofertanți: ofertanții de forță de muncă, sindicate și alte organizații reprezentante ale salariaților, oficii și agenții de plasare, agenții de recrutare, patronatul, agenții economici, statul etc);
- Grad mai ridicat de imperfecțiune al concurenței (salariul, libera concurență, productivitatea muncii acționează într-un cadru mai reglementat decât în cazul altor piețe. Mărimea salariului nu este reglementată exclusiv de către mecanismul cererii și al ofertei de pe piață, fiind determinată și de factorii de natură legislativă, juridică specifici fiecărei țări. Contractul și negocierea acestuia joacă rolul esențial în reglarea cererii și ofertei pe piață). [7]

Piața muncii a fost dintotdeauna într-o continuă transformare. Odata cu dezvoltarea societății în ansamblu, apar noi joburi și dispar altele, pe masură ce omenirea evolueaza sau își creează nevoi noi. Meseriile viitorului sunt, în general, legate de dezvoltarea tehnologică și de modificările pe care aceasta le face în piață.

Evoluția tehnologică, numita pe bună dreptate "revoluție", a transformat societatea din temelii în ultimul deceniu și continua să o facă cu viteza luminii, ceea ce atrage schimbări masive și în ceea ce privește oportunitățile de angajare.

Orice activitate generează nevoie de muncă, dar nu orice nevoie de muncă se satisface prin piața muncii. Condiția esențială pentru ca nevoia de muncă să fie considerată în categoria cererii de muncă este salarizarea. La nivelul unei țări cererea de muncă este influențată de mai mulți factori, dintre care: mărimea capitalului și eforturile de investiții, nivelul înzestrării tehnice a muncii, volumul resurselor naturale și gradul lor de valorificare.

Satisfacerea nevoii de muncă se asigură pe baza folosirii disponibilităților de muncă existente în societate, respectiv a cantității de muncă ce poate fi prestată de populația aptă de muncă a unei țări într-o anumită perioadă.

Piața muncii poate fi privită într-o dublă ipostază:

- o <u>de piață derivată</u> – sub aspectul dimensiunii și structurii ocupaționale, profesionale, teritoriale a cererii de muncă și, prin intermediul acesteia, asupra sistemului de învățământ, formare profesională inițială și continuă, pe întreaga durată a vieții active a individului;
- o <u>de piață principală</u> din punctul de vedere al formării ofertei de muncă, sub aspect cantitativ și structural – calitativ al potențialului de muncă, al intrărilor – ieșirilor de pe piața muncii, a structurii demografice și ocupațional – profesionale și de calificare.

Piața muncii are particularități naturale sau dobîndite datorită cărora se diferențiază net de celelalte piețe, imprimîndu-i practic atributul de piață principală, fundamentală: este piața celui mai important factor de producție, cu importante caracteristici demo-socio-psihologice și educațional-formative; piața negociată, contractuală și atare, piața cea mai imperfectă, mai puțin concurențială cu reguli, convenții, norme juridice, principii etice etc.; o piață cu tendințe de rigidizare.

Nimeni nu contestă importanța ocupării forței de muncă pentru asigurarea și creșterea viitoare a performanțelor unei economii naționale. Alături de nivelul și evoluția veniturilor, a prețurilor, de calitatea, cantitatea și diversitatea bunurilor oferite, etc., economiștii și moamenii politici convin că performanțele și stabilirea unui sistem economic trebuie apreciate și prin prisma stării prezente și a perspectivelor conferite ocupării forței de muncă, într-un context științifico-tehnologic și economico-financiar extrem de dinamic.

Pentru fiecare individ, locul de muncă nu reprezintă doar un ansamblu de atribuții, responsabilități și sarcini, ci o anumită ocupație, profesie, calificare, un anumit tip de contacte umane, condiții de muncă, o traiectorie proprie a carierei, o recunoaștere sau o nerecunoaștere a performanțelor perofesionale de către o piață imperfectă, și nu în ultimul rînd un venit (salariu, profit). Corespondența deplină între aspirațiile fiecăruia și realizarea economică de la un moment sau altul nu acționează decît ca un venit deziderat, în practică fiind o utopie. Totuși fără efortul permanent de a se apropia cît mai mult de dorințele indivizilor, iar aceștia din urmă, de nevoile societății, fără a realiza astăzi mai mult decît ieri, fără dezvoltare, activitatea economică și social-umană ar fi cu totul lipsită de sens. Divergențele dintre economiștiaparținînd diferitor curente de gîndire nu se referă la necesitatea sau inutilitatea de trăi și a munci mai bine, ci privesc modalitățile, mecanismele prin care acest scop poate fi atins. [1]

Funcțiile pozitive ale pieții muncii se realizează prin intermediul acțiunii mecanismelor sale interne, legate de funcționarea sa și de structura sa internă.

În opinia unor cercetători ruși factorii care influențează piața muncii pot fi rezumați la:

1. **demografici** (numărul populației, proporția activă economic, structura demografică, volumul și direcția fluxurilor migratorii);
2. **natural-climaterici** (starea climei, gradul de concentare a populației, distanța de zonele industriale);
3. **economici** (volumul și structura producției, dinamica indicatorilor micro- și macroeconomici, mărimea investițiilor, nivelul concurenței și al monopolului, nivelul inflației, ș.a);

4. **sociali** (nivelul de trai şi calitatea vieţii, nivelul dezvoltării mişcărilor sindile, gradul de intervenţie a statului şi procesele sociale);
5. **organizatorici** (nivelul organizării muncii, a producerii şi a conducerii, organizarea funcţionării bursei muncii);
6. **juridici** (legile ce reglementează activitatea agenţilor economici, falimentul întreprinderilor, migrarea populaţiei, condiţiile de angajare şi concediere, regimul de muncă şi de odihnă).[4]

Putem menţiona că influenţa acestor factori este direct proporţională cu nivelul de dezvoltare a statului. Intensitatea cu care aceşti factori pot acţiona poate fi redusă sau majorată în dependenţă de promtitudinea intervenţiei sau neintervenţiei statului în acest sector.

Considerăm necesar să compeletăm lista factorilor enumeraţi cu: factorii mediului tehnico-ştiinţific, deoarece influenţa lor asupra structurii pieţii muncii este considerabilă.

Factorii mediului tehnico-ştiinţific, de regulă, acţionează asupra nivelului dezvoltării producerii, în afară de aceasta, influenţa poate fi observată şi asupra pieţii muncii direct sub forma dezvoltării noului spaţiu informaţional, cum ar fi internet-ul, unde se întîlnesc vînzătorii şi cumpărătorii. În direcţia respectivă este necesar de menţionat următoarele – dezvoltarea tehnologiilor informaţionale a contibuit activ la simplificarea activităţii cu privire la formarea bazelor de date, iar dezvoltarea portal – urilor intrenet, la rîndul lor, la ziua de astăzi micşorează eficienţa ineracţiunii ofertei şi cererii, sub forma redundanţei informaţionale virtuale.

Site-urile de recrutare online au devenit un mare succes în 2008, cand patronii au înţeles că pot găsi oameni profesionişti investind sume mici în sondarea pieţei. Şi pe perioada crizei cei care au ramas fără un loc de munca au apelat la site-urile de recrutare, fiind locul unde zeci de mii de oameni căutau acele putine joburi pe care le puneau firmele care faceau angajări.

Revoluţia tehnologică a transformat toate aspectele vieţii noastre, iar modul în care lucrăm este unul dintre domeniile care se schimbă cel mai mult. Nu mai este vorba doar de "cum lucrăm", ceea ce trebuie sa regandim, dar şi "de ce", "cînd" şi "de unde".

S-a observat că există o legătură între procesul de inovare, care este motorul progresului tehnologic, pe de o parte, şi gradul de ocupare, pe de altă parte. Dacă inovarea de proces poate conduce la reducerea locurilor de muncă pe seama creşterii productivităţii, inovarea de produs are un efect invers: noile produse implică o diversificare şi chiar o creştere a producţiei şi a cererii în unele sectoare, ceea ce implică nevoia de noi locuri de muncă. Se poate deci spune că şomajul cunoaşte fluctuaţii mai mari sau mai mici, în funcţie de tipul dominant de inovare dintr-o anumită perioadă.

În perioadele dominate de inovarea de produs, lansarea unor noi produse cu utilizări industriale sau în alte sectoare ale economiei şi societăţii determină creşterea numărului de noi consumatori şi, ca o consecinţă, a numărului de locuri de muncă, este adevărat însă, din ce în ce mai calificate.

În perioadele dominate de inovarea de proces, în care progresul tehnologic accelerat este condus de TIC, apar unele comprimări ale pieţei muncii şi a gradului de ocupare, deoarece sunt necesare alte abilităţi şi performanţe profesionale ale lucrătorilor şi o flexibilitate mult mai mare a managementului firmelor.

Acest fapt se explică prin deplasarea mai multor domenii în categoria celor care utilizează tehnologia informaţiilor şi comunicaţiilor avansate (TIC).

TIC permite extinderea activităţilor de servicii, în special a serviciilor personalizate. Acest tip de servicii înseamnă fie a oferi clienţilor ceea ce ei spun că doresc - aşa numita „customizare", fie a anticipa dorinţele lor, ceea ce este un pas spre o individualizare şi mai mare, adică „personalizarea" serviciilor.

Noi moduri de muncă

Alte soluţii bazate pe potenţialul creat de TIC le reprezintă noile moduri de muncă:

- programe flexibile de lucru (program de lucru variabil, săptămână comprimată de lucru, orar flexibil);

- munca mobilă, realizată în timpul deplasărilor la clienţi, parteneri şi furnizori;
- munca la distanţă, în diferite forme;
- telework, ca nou mod de muncă specific societăţii informaţionale.

Acestea presupun angajări „part-time“ sau „pe perioadă determinată“ şi un nou tip de lucrător şi de manager. [6]

Adaptarea la o astfel de schimbare se arată deja a fi o provocare foarte mare în majoritatea industriilor, atît pentru angajați, cît și pentru angajatori - din mediul public sau privat. Depinde de noi să ne asumam provocările și să ne asigurăm că mediile de lucru pe care le construim țin pasul cu tehnologia din jurul lor, care trebuie folosită pentru a răspunde nevoilor angajaților, dar și dinamicilor pieței.

În primul rînd pentru ca piata muncii să țină pasul cu revoluția tehnologică, paradigma noastră despre ceea ce înseamnă munca și cum ar trebui să se petreacă ea trebuie să se schimbe. În ultimii 150 de ani, începînd cu revoluția industrială și pînă astăzi, foarte puțin s-a schimbat în modul în care construim organizații și locuri de muncă.

Exact după exemplul lui Henry Ford, mediile de muncă de astăzi urmează modelul fabricilor primei epoci industriale - construite în jurul principiilor de ierarhie structurată, sufocate de birocrație, copleșite de control și reguli, rezistente la schimbare. Oricît de mult sens ar fi avut această abordare în era industrială, astăzi are din ce în ce mai puțin rost să aplicăm aceleași principii mediilor noastre de lucru.

Luînd în considerare oportunitățile pe care tehnologia ni le oferă, **este momentul să începem să regîndim sensul ideii de munca** pentru a putea regîndi mediile și locurile în care ne defășuram muncă. **Organizațiile trebuie să devină flexibile și adaptabile pentru a putea supraviețui** - și datorită tehnologiei avem șansa să facem asta să se întample.

Un grad scăzut de ierarhie și unul crescut de autonomie, birocrație simplificată cît mai mult posibil și un nivel ridicat de implicare a angajatilor în procesul decizional ar trebui să devină norma organizațiilor care se reinventează și inovează în orice fel de sector sau industrie.

Noi modele de design organizațional precum “*holocracy*”, “*wirerarchy*”, organizații centrate pe libertatea în lucru sau care lucrează distribuit și independent de un loc, un sediu, anume au provocat actualul statut al mediilor de lucru.

Și, chiar dacă nici unul dintre modelele mai sus-mentionate nu s-a dovedit a fi perfect, toate au un lucru în comun: maximizarea nivelului tehnologic în mediile de lucru, profitînd de modul în care acesta poate ajuta organizațiile să inoveze și să performeze (să îmbunătățească circuitul informației, comunicarea, învățarea și dezvoltarea angajaților, productivitatea etc.).

Pe langă toate acestea, tehnologia redefinește spațiul fizic al mediilor de lucru. Biroul virtual, fără un loc fizic de întîlnire a angajaților, care lucrează de la distanță, devine soluția aleasă din ce în ce mai des deoarece, pentru organizații, asta înseamnă costuri fixe scăzute, micșorarea semnificativă a timpului de transport, precum și oportunitatea de a apela la o rețea globală de talent - fără a fi limitate de spațiul fizic pentru a căuta cei mai valoroși angajați în apropierea locului de munca.

Aceste noi medii de lucru necesită un grad crescut de alfabetism digital în rîndul populației. Cu toate că generațiile tinere au fost expuse în mod constant la tehnologie de la o varstă mult mai mică și pot fi considerați nativi digitali, este nevoie de constientizarea importanței folosirii cu sens a instrumentelor digitale la locul de munca.

Pentru asta, trebuie acordată atenție sistemelor de educație din jurul lumii pentru a integra alfabetismul digital în curricula școlară ca o parte esentială a procesului de învațare. Momentan, diferența dintre aptitudinile învațate în școală și cunoștițtele cerute la locul de muncă devine din ce în ce mai mare - și asta din cauza lipsei focalizării asupra alfabetismului digital. Nu în ultimul rînd, politicile guvernamentale trebuie să fie mai deschise la reglementarea noilor moduri de lucru susținute de tehnologie. Pe de o parte, numarul angajaților care lucrează la distanță

a crescut semnificativ (lucrează fie independent, fie în companii în care modul de lucru este flexibil și distribuit).

În acest moment, este dificil, din punct de vedere legal, pentru acești angajați să găsească moduri legale de a justifica munca pe care o fac (în unele cazuri, taxele sunt prea mari, în timp ce, în alte cazuri, există lipsuri prea mari în legislație pentru a putea măcar reglementa procesul de munca).

Pe de altă parte, tehnologia oferă oportunitatea de a ajuta să rezolve problema somajului pentru grupurile defavorizate de cetățeni (persoanele cu dizabilități, în varstă, cele discriminate etnic etc). Cu ajutorul tehnologiilor digitale, aceste grupuri de persoane pot fi integrate cu mult mai multa ușurinta în mediile de lucru (atat în mediile fizice, cat și în cele virtuale).

Dar pentru ca organizațiile să creeze oportunități pentru aceste grupuri vulnerabile, politicile guvernamentale trebuie să joace un rol mai activ în a susține aceste inițiative, trebuie să susțină integrarea persoanelor ce provin din grupuri defavorizate în mediile de munca și pot chiar să recompenseze angajatorii pentru adoptarea de soluții în această privință.

Impactul tehnologic asupra mediilor de lucru va avea un rol extrem de important în modelarea societății în urmatorii ani și este responsabilitatea noastra să încercăm să prevedem schimbările care urmează la locul de muncă și forțele care activează aceste schimbări, pentru a ne putea adapta cît mai bine noi, ca indivizi, și noi, ca societate.[5]

Procesele transformaționale în cadrul pieții muncii, ce provin în condițiile modernizării societății, pun în fața științei economice problema prelucrării și a corectării permanente a abordărilor metodologice în studierea acestora. Piața muncii, privită pînă acum în mare parte ca piață a factorilor, și ocupînd o poziție de subordonată față de sistemul economic în general, prezintă în societatea contemporană forța motrice a dezvoltării economice. În legătură cu aceasta metodele tradiționale de acțiune asupra structurii generale și grupe separate a subiecților pieții muncii trebuie ajustate cu luarea în considerație a direcțiilor de formare a sistemelor economice de tip inovațional cu scopul evidențierii rezervelor pieții muncii și implicarea lor activă în procesele de reproducere.

Funcțiile ce revin pieței forței de muncă se află într-o strînsă interdependență, alcătuind un tot unitar. Este evident, bunăoară că, fără corelarea cererii și ofertei forței de muncă între agenții economici, nu se poate realize asigurarea eficientă a resurselor de muncă de care dispune țara, ca urmare, nici condiții pentru protecția social a deținătorilor acestei resurse. De aceea, organizarea pieții muncii trebuie să asigure condiții optime pentru îndeplinirea tuturor funcțiilor specific pentru această piață.

Pe de altă parte, funcțiile pieții forței de muncă au un pronunțat caracter de sinteză, întrucît ele înregistrează și reflectă procese complexe, interferențe și interacțiuni convergente ale unor grupe de factori care se întrepătrund și se sprijină reciproc, ceea ce determină ca eceste funcții să-și difuzeze acțiunea în medii relativ compatibile și communicative, sporindu-le nu numai importanța, ci și intensitatea și eficacitatea. [2]

În condițiile unei competitivităţi crescute pe piaţa muncii pentru absolvenţii specializarilor economice, specialiştii recomandă construirea de catre fiecare potenţial candidat aflat în cautarea unui loc de munca a unei puternice prezenţe pe reţelele de socializare. Aceasta va trebui sa pună în evidenţă profile care utilizează cuvintele cheie cel mai des utilizate pentru posturile căutate şi să sugereze angajatorilor potenţialul real al candidatului. Metoda este considerată eficientă în condiţiile în care, în prezent se estimează că până la peste 45 % dintre angajatori verifică la ora actuala profilurile de pe diverse retele de socializare ale potentialilor candidati .

Provocările pieţei muncii sunt pe măsura fenomenelor socio-economice de la nivel internaţional la care este conectată în permanenţă şi ţara noastră. Aceşti factori, uneori greu de previzionat necesită din partea oricărei persoane aflate în căutarea unui loc de muncă, o doză serioasă de creativitate, dorinţă de autodepăşire şi voinţă canalizată constant către o serie de obiective realiste în ceea ce priveşte propria carieră.

Bibliografie:

1. Postolachi V. Strategii de dezvoltare a pieții muncii din Republica Moldova. Chișinău,CEP USM 2009, 229 p.
2. Ungureanu E. Piața muncii și problematica ocupării factorului muncă în România. București, ASE 2001, 240 p.
3. Sîrbovan M. Piața muncii : politici de ocupare în România. București 1997. 216 p.
4. http://www.ziare.com/locuri-de-munca/piata-muncii/revolutia-tehnologica-la-locul-de-munca-1418975
5. http://edu.tltsu.ru/er/book_view.php?book_id=189e&page_id=14419
6. http://www.marketwatch.ro/articol/8529/Progresul_tehnologic_si_viitorul_muncii_(II)_Solutii_posibile_si_scenarii_pentru_piata_muncii_in_noile_conditii_de_accelerare_a_progresului_tehnologic/
7. http://promarket.spiruharet.ro Perspective ale pieţei muncii din domeniul economic.

ANALIZA FUNCŢIILOR MANAGEMENTULUI COMERCIAL ÎN ÎNTREPRINDERILE DIN SECTORUL AGROALIMENTAR

Tatiana DIACONU,
Lector universitar, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: The agri-food sector is one of those sectors where commercial management finds its full applicability, occupying a place of major importance for ensuring sustainable economic and social development. This conclusion is also apparent from the following survey carried out on the basis of enterprises belonging to the agri-food sector. The results of the survey have allowed us to see how local entrepreneurs apply management tools for managing business activity, and have allowed us to formulate some conclusions and recommendations for improving commercial management in agri-food enterprises.

KEYWORDS: trade, commercial management, management, managerial functions, agri-food sector

Impactul influenţei factorilor atît pe plan intern cît şi extern, a determinat dezvoltarea managementului comercial în cadrul organizaţiei. Managementul comercial este aceea subramură a managementului, care studiază procesele si relaţiile de management din întreprinderile comerciale, în vederea identificării sistemelor, metodelor şi tehnicilor de conducere menite să asigure creşterea eficienţei activităţii acestora.[3]. Promovarea unor strategii, metode și tehnici moderne de conducere, perfecționarea stilurilor de conducere la toate nivelurile ierarhice constituie de asemenea obiective importante ale managementului comercial.[1] Managementul comercial cuprinde două laturi fundamentale interdependente și în interacțiune: teoria și practica. Teoria oferă practicii orizonturi noi, metode și tehnologii noi, posibilități noi de dezvoltare și progres, în timp ce practica verifică și validează sau cu teoria generează noi aspecte și probleme.[2, p. 19]

Trecerea la o economie de piață în care legea cererii și ofertei și concurența sunt elemente dominante, modificările intervenite în modul de desfășurare a activităților comerciale în întreprinderile agroalimentare, care sunt din ce în ce mai complexe și mai greu de condus de către oamenii nepregătiți în domeniu, (adică fără de un minim de cunoștințe teoretice și practice), au determinat necesitatea studierii şi aprofundării acestui segment de management. În acest context, autorul acestei lucrări şi-a propus ca scop să analizeze modul cum are loc gestionarea activităţii comerciale prin elaborarea unui chestionar realizat în baza întreprinderilor care fac parte din sectorul agroalimentar. Cercetările s-au efectuat în toate zonele Republicii Moldova, incusiv în diferite raioane şi sate. Rezultatele obţinute în urma cercetării efectuate, vor contribui la elaborarea unor soluţii de eficientizare a managementului comercial în sectorul agroalimentar.

Aşa dar, succesul realizării performanţelor organizaţionale depinde în mare măsură de aptitudinile şi capacităţile persoanelor care cunosc cum să-şi planifice activitatea comercială. Pentru a înţelege cum îşi planifică activitatea comercială şi ce tipuri de planuri utilizează antreprenorii agricoli, ne-am propus să analizăm acest subiect. Rezultatele obţinute în urma cercetării, sunt specificate în figura de mai jos, şi arată modul cum îşi planifică activitatea comercială antreprenorii, pentru a putea realiza obiectivele şi a obţine rezultate maxime.

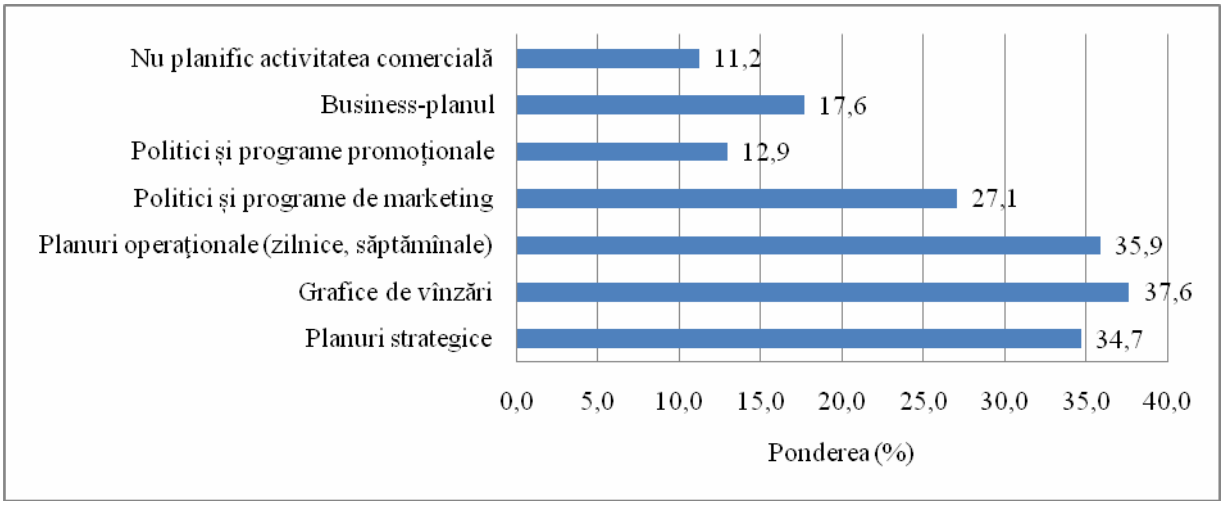


Fig. 1. Instrumentele manageriale utilizate în planificarea activităţii comerciale
Sursa: elaborat de autor

În cadrul procesului de analiză, observăm că rezultatele sondajului indică, că cel mai frecvent antreprenorii, utilizează grafice de vînzări, cu o pondere preponderentă, de 37,6%. Pe a doua poziţie în clasament, se situează planurile operaţionale, cu 35,9%. Planurile strategice, deţin o cotă substanţială de 34,7%, urmată de planuri şi programe de marketing, cu 27,1%. În ceea ce priveşte business-planul, circa 17,6% din respondenţi, îşi planifică activitatea comercială şi este utilizat adeseori de întreprinderile care obţin venituri majorate şi doresc să pătrundă pe pieţele externe, sau pentru a obţine surse financiare din partea organismelor abilitate. Rezultatele sondajului, mai atestă faptul, că producătorii de produse agroalimentare, pentru buna desfăşurare a procesului de planificare, aplică politici şi programe promoţionale. Însă, din lipsă de resurse financiare, numai 12,9 la sută, din cei intervievaţi, utilizează acest tip de plan. Deci, în urma analizei efectuate, constatăm, că pondrea celor care nu planifică activitatea comercială, constituie 11,2%, din respondenţi.

Este demonstrat faptul, că reuşita unei activităţi comerciale, depinde în mare măsură, de interdependenţa reciprocă, dintre funcţia de planificare şi controlul îndeplinirii obiectivelor. Prin următoarea întrebarea propusă, s-a încercat de a determina, cît de frecvent şi cum este realizat controlul, de către manageri sau proprietari întreprinderilor chestionate, reflectate prin prisma rezultatelor obţinute.

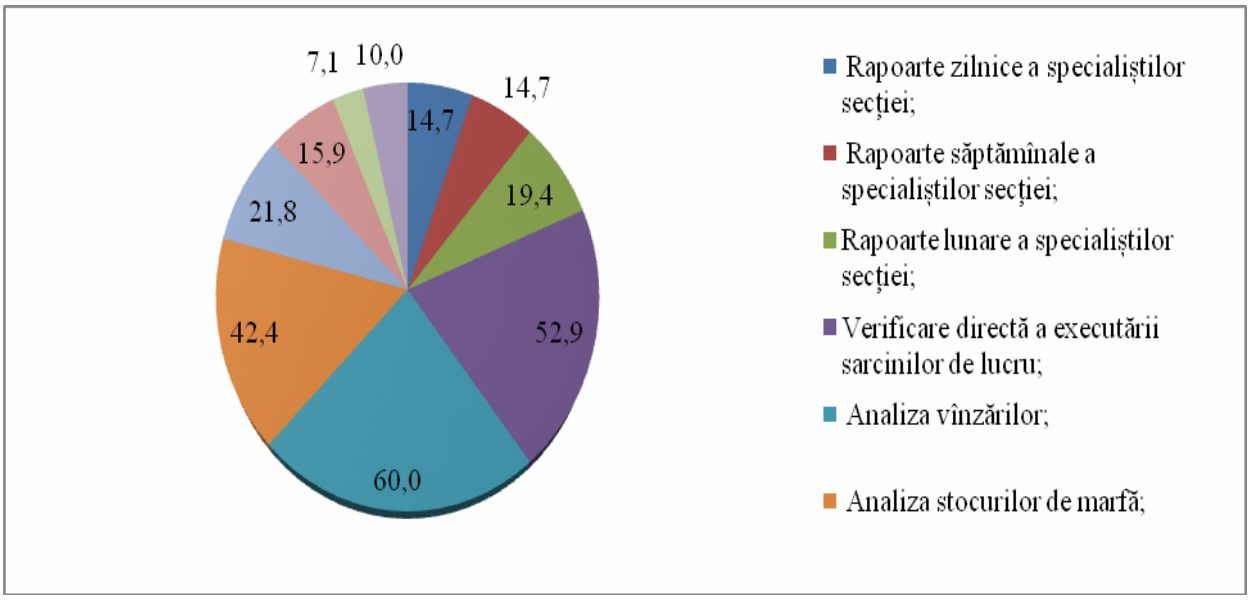


Fig. 2. Tipurilor de control aplicate în întreprinderile agroalimentare (%).
Sursa: elaborat de autor

Din datele prezentate mai sus, funcţia de control este aplicată de toate întreprinderile şi diferă în funcţie de dimensiunea, forma de proprietate şi gradul de complexitate a întreprinderilor. În baza rezultatelor obţinute, sesizăm, că pentru relizarea controlului, cei mai mulţi dintre respondenţi, au specificat că se axează pe analiza vînzărilor ce deţine o cotă 60%. Insă, circa 52,9%, afirmă că verifică direct executarea sarcinilor de lucru, iar 42,4% din respondenţi, realizează controlul prin intermediul analizei stocurilor de marfă. Reeşind din rezultatele din figura de mai sus, unii antreprenori, menţionează că preferă verificarea corectitudinii realizării muncii, prin intermediul comunicării cu clienţii (21,8%), cu scopul de a determina preferinţele acestora şi dacă sunt mulţumiţi de serviciile oferite. Unităţile economice de dimensiuni mari, deseori practică verificarea rezultatelor obţinute cu ajutorul rapoartelor lunare, prezentate de specialiştii secţiei comerciale (19,4%), sau statistica clienţilor, care alcătuieşte o pondere de 15,9%.

Aproximativ 14,7% dintre respondenţi, relatează că desfăşoară controlul specialiştilor secţiei, prin rapoartele zilnice sau săptămînale ale specialiştilor secţiei. Concomitent, observăm că unii dintre conducători, nu elaborează frecvent controlul, deoarece au încredere în specialiştii secţiei, ponderea cărora nu este atît de substanţială, de circa 7,1%. Trezeşte îngrijorare şi faptul, că 10,0% dintre persoanele intervievate, nu realizează control direct al personalului, dar se bazează pe rezultatele muncii lor. În concluzie, putem afirma, că în fucţie de rezultatele obţinute în urma desfăşurării procesului de control, antreprenorii tind să ia cele mai relevante decizii, pentru a sporii competitivitatea şi performanţele pe care trebuie să le obţină întreprinderile agroalimentare. La întrebarea, cum se adoptă deciziile cînd se obţin rezultate semnificative în activitatea comercială, au fost primite următoarele răspunsuri:

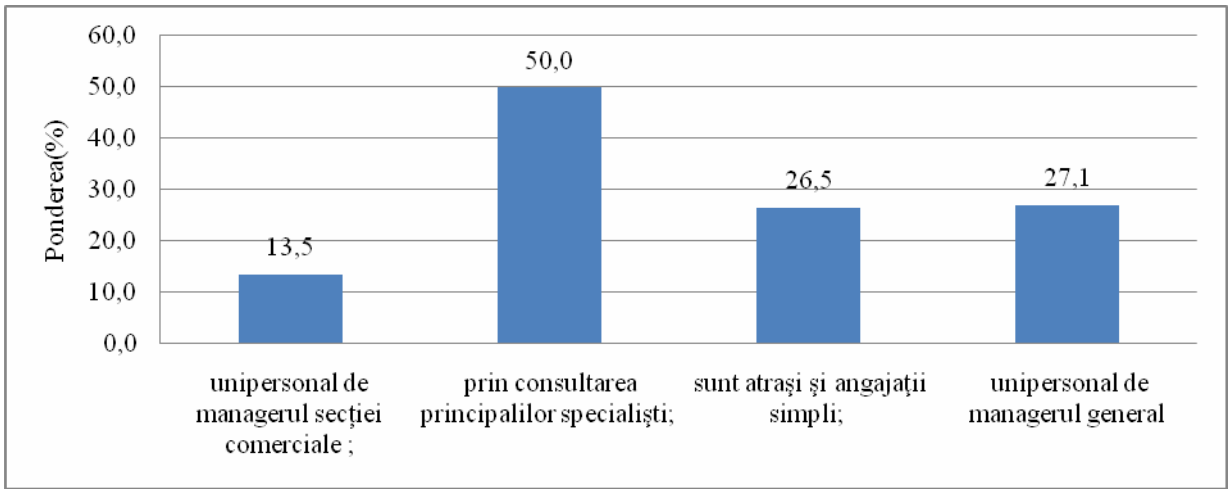


Fig. 3. Modul de adoptare a deciziilor în activitatea comercială.
Sursa: elaborat de autor

Luarea deciziilor este unul din principalele atribuţii ale managerilor. Mai mult decît atît, decizia trebuie să fie clară, bine controlată şi stabilă la nivelul oricărei organizaţii. Datele reflectate în figura de mai sus, ne indică că antreprenorii obţin rezultate favorabile, atunci cînd adoptă decizii prin consultarea principalilor specialişti. Ponderea acestora este predominantă şi alcătuieşte 50 la sută dintre persoanele intervievate. Astfel, dacă luarea deciziilor în mod individual este dificilă, atunci 27,1 % dintre respondenţi, au constat, că deciziile sunt luate personal de managerul general. În unele cazuri, managerii sau antreprenorii suportă diferite presiuni sau sunt incerţi în luarea deciziilor şi atrag angajaţi simpli. Acest lucru este confirmat de 26,6% din respondenţi. Deciziile adoptate unipersonal de managerul secţiei comerciale, deţin o pondere mică, comparativ cu celelalte variante, de circa 13,5%. Principalul factor care determină această cotă redusă, este că cele mai multe întreprinderi intervievate, nu deţin secţia comercială şi toate responsabilităţile sunt

atribuite managerului general sau antreprenorului, care îndeplineşte sarcinile ce vizează funcţia comercială.

Următoarea întrebare din chestionar presupune o compensare a întrebării precedente şi ne oferă ce informaţie i-au în consideraţie antreprenorii pentru luarea deciziilor.

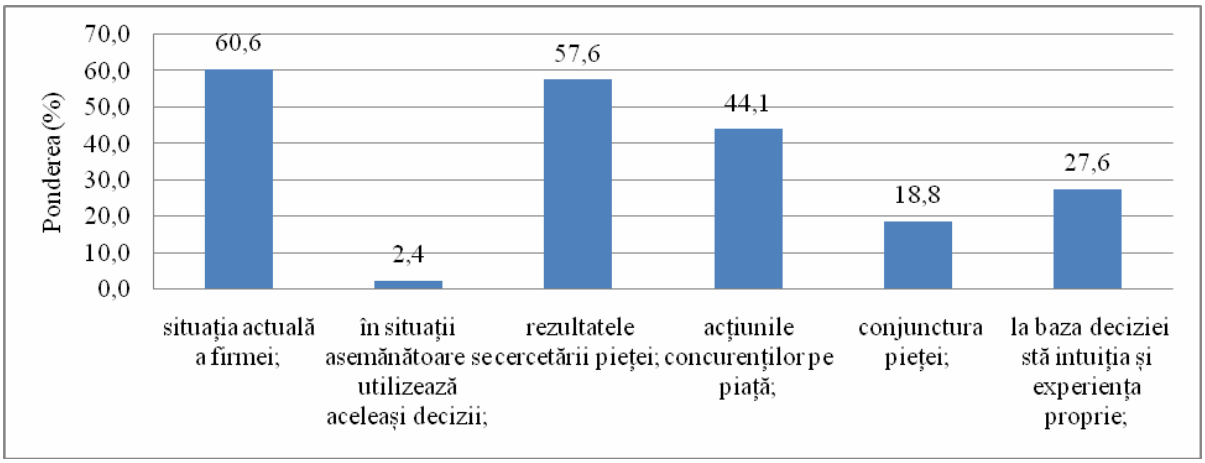


Fig. 4. Prezentarea informaţiei necesare ce se ia în consideraţie la luarea deciziilor în activitatea comercială.

Sursa: elaborat de autor

Întrebaţi fiind, ce informaţii se i-au în consideraţie la luarea deciziilor, circa 60,6%, dintre respondenţi au menţionat, că se axează pe situaţia actuală a firmei, urmată de rezultatele cercetării pieţei, ce deţine 57,6%. Acţiunile concurenţilor pe piaţă în luarea deciziilor, alcătuiesc 44,1%. Persoanele cu experienţă evită să apeleze la experţi şi la luarea deciziilor stă intuiţia şi experienţa proprie, care reprezintă 27,6%. În urma analizei efectuate, s-a observat că firmele agroalimentare se orientează şi asupra conjuncturii pieţei, ca să poată face faţă competiei de pe piaţa de desfacere, ponderea cărora este de numai 18,8%. Însă în situaţii asemănătoare, puţini respondenţi utilizează aceleaşi decizii, cota acestora este nesemnificativă de 2,4 la sută.

Pentru luarea uror decizii eficiente ce vizează activitatea comercială a întreprinderilor din sectorul agroalimentar, antreprenorii sau managerii, trebuie să fie asiguraţi cu diverse surse informaţionale. În figura de mai jos, sunt prezentate principalele surse de informare pentru asigurarea eficientă a muncii din activitatea comercială.

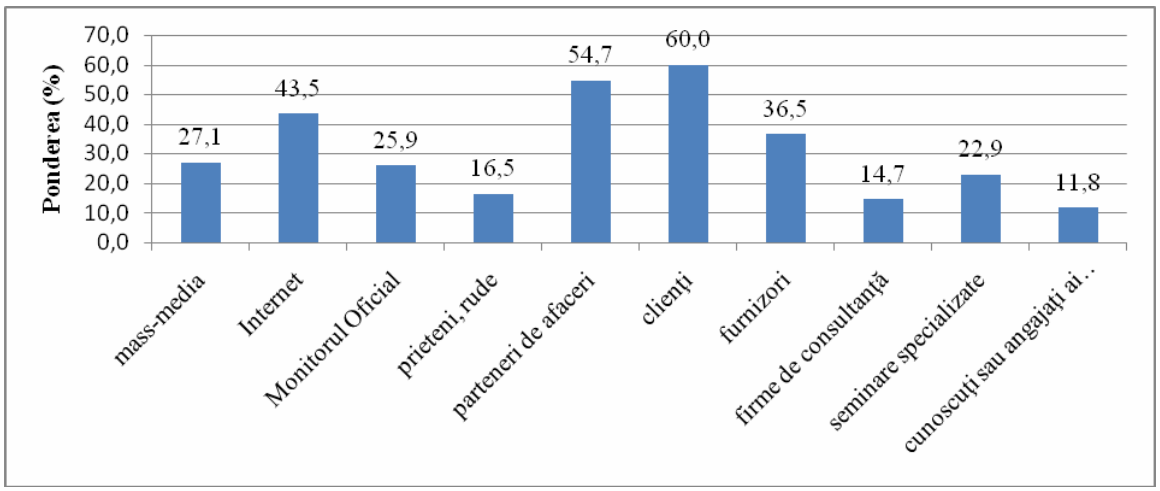


Fig.5 Sursele principale din care se selectează informaţia pentru activitatea comercială.

Sursa: elaborat de autor

Orice organizaţie indiferent de profil sau spaţiu economic în care activează, necesită un stil de conducere flexibil, dinamic şi bazat pe planificare strategică, ceea ce nu poate fi conceput fără o informare complexă şi de calitate. Principalele surse care asigură informaţia necesară pentru activitatea comercială în urma cercetării efectuate şi sigure constituie: clienţii-60,0%, parteneri de afaceri-54,7%, internet-43,5%, furnizori- 36,5%, mass-media-27,1%, Monitorul Oficial-25,9%, seminare specializate- 22,9%, prieteni sau rude-16,5%, firme de consultanţă-14,7%, cunoscuţi sau angajaţi ai instituţiilor de stat-11,8%.

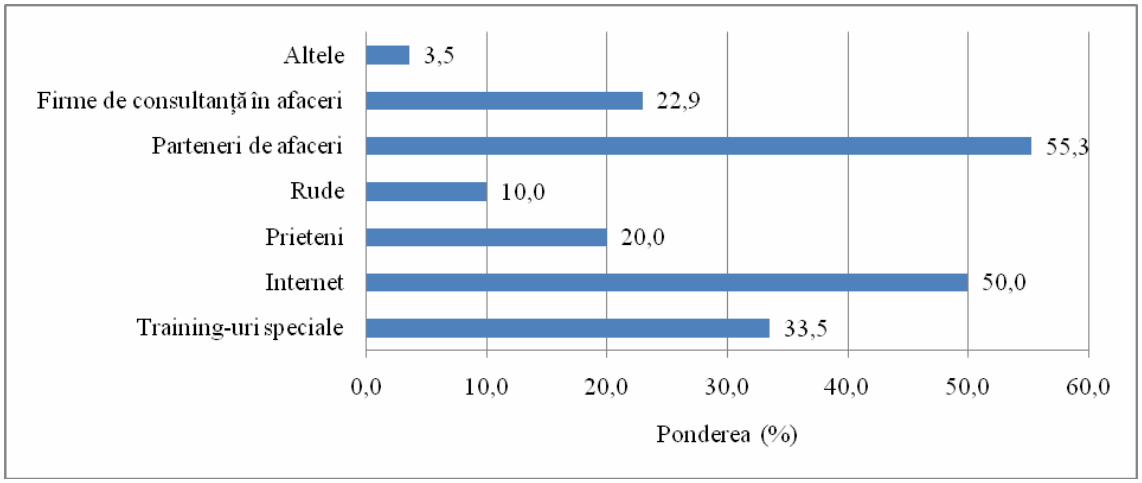


Fig. 6. Sursele informaţionale din care se studiază noile tehnologii de vînzare.
Sursa: elaborat de autor

In scopul asigurării realizării cît mai eficiente a actului de comerţ, managerii studiază cel mai frecvent noile tehnologii de vînzare de la parteneri de afaceri atît din ţară, cît şi de peste hotare. Rezulatul sondajului ne indică, că partenerii de afaceri deţin o cotă de 55,3 la sută, urmată la mică distanţă de internet, cu 50%. Pornind de la diversificarea tehnicii de vînzare practicate de întreprinderile naţionale, un loc important îl ocupă şi training-gurile oferite de CCI a R.Moldova, sau de diferite agenţii amplasate în localităţile raionale. Avînd în vedere faptul, că în ultima periodă training-urile au luat o mare amploare, numai 33,5%, dintre respondenţi menţioneaza că au fost utile. În cadrul comerţului, tehnicile de vînzare sunt studiate şi cu ajutorul firmelor de consultanţă în afaceri, ce deţin o pondere de 22,9%. Acţiunile comerciantului din cercetarea elaborată este asigurată şi de sursele de informaţii provenite de la prieteni-20% şi rude 10%. Aproximativ 3,5% dintre persoanele intervievate, au optat pentru alte surse cum ar fi: muncitori bine calificaţi, parteneri internaţionali, consultarea de specialişti principali, mass-media, sau măsuri provenite de la stat.

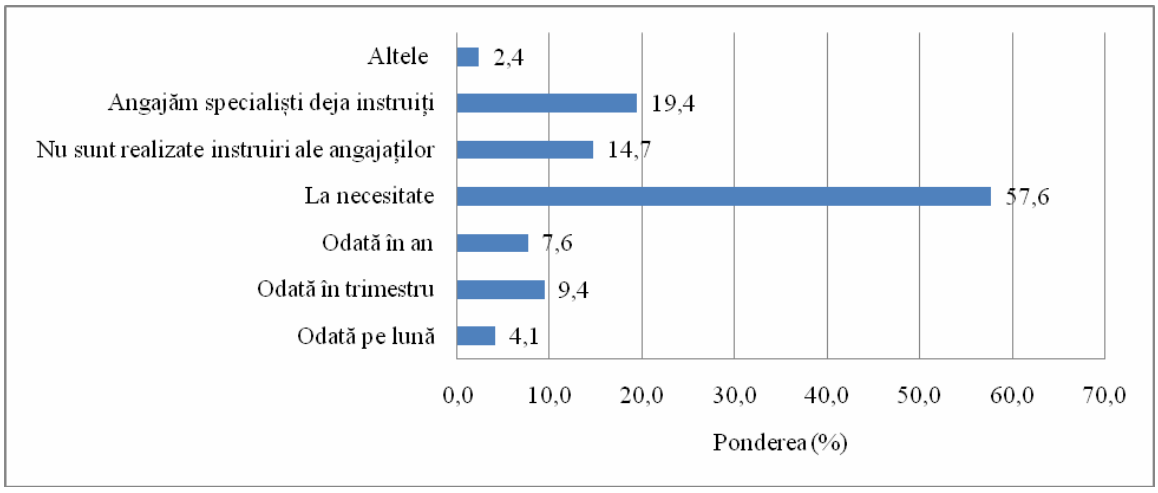


Fig. 7. Frecvenţa instruirii specialiştilor din secţia comercială.
Sursa: elaborat de autor

Pentru a consolida eforturile comune cu scopul de a obţine performanţe maxime, întreprinderile trebuie să instruiască specialiştii din activitatea comercială. Însă rezultatele sondajului ne demonstrează, că firmele agroalimentare solicită perfecţionarea angajaţilor la necesitate, cota cărora este predominantă şi alcătuieşte 57,6%. Principala cauză care influienţează instruirea specialiştilor la necesitate, reprezintă lipsa resurselor financiare. Din aceste considerente, antreprenori au menţionat, că este mai eficient de a angaja specialişti deja instruiţi. In urma analizei efectuate, această metodă o practică 19,4% din respondenţi. Mai mult decît atît, 14,7 %, dintre antreprenori nu realizează instruirea angajaţilor. Aceasta se explică prin lipsa posibilităţii de dezvoltăre a carierei profesionale a angajaţilor din activitatea comercială. Unele întreprinderi din domeniu care practică instruirea personalului ne oferă următoarea informaţie: o dată în trimestru-9,4%, o dată pe an-7,6%, iar o dată pe lună - 4,1%. Respectiv, deducem că nu numai insuficienţa resurselor financiare, este principala cauză care conduce la apariţia acestei probleme, dar şi lipsa aptitudinii şi capacităţilor de ordin organizatoric şi motivaţional din partea unor proprietari sau manageri.

În urma analizei efectuate puten preciza că managementul comercial în sectorul agroalimentar, reprezintă totalitatea proceselor de planificare, organizare, motivare și control a activităților de aprovizionare, marketing și vînzare a produselor agroalimentare, urmărind formarea și întreținerea relațiilor durabile cu principalii parteneri de afaceri (furnizori, clienți, intermediari, etc.), în scopul obținerii unor beneficii majore. Iar rezultatele sondajului, au permis să constatăm că pentru desfăşurarea cu succes activităţii comerciale, antreprenorii aplică frecvent, grafice de vînzări în elaborarea procesului de planificare, iar deciziile sunt adoptate prin consultarea specialiştilor în domeniu. Funcţia de control, de asemenea este aplicată de toate întreprinderile, iar pentru realizarea acesteia respondenţi, au specificat că se axează în mare parte pe analiza vînzărilor. Una dintre sursele, care asigură informaţia necesară pentru activitatea comercială în urma cercetării efectuate o constituie clienţii, iar partenerii de afaceri, rămîn a fi principala sursă prin intermediul căreia se studiază tehnologiile de vînzare. La baza succeselor producătorului sau a managerului se găsesc cunoştinţele. Acestea (cunoştinţele) generează idei, scheme organizaţionale, tehnologii, inovaţii care ulterior asigură eficienţă în activitatea comercială. Însă prezenţa cunoştinţelor constituie condiţia necesară, dar şi nu cea suficientă. Cunoştinţele devin „ productive” dacă produsul acestora, adică ideile sunt solicitate, sau dacă este prezentă şi infrastructura (condiţiile) necesare pentru elaborarea tehnologiilor, testarea ideilor e.t.c. Însă cu părere de rău, instruirea specialiştilor nu are loc frecvent, dar la necesitate, fapt demonstrat şi din rezultatele sondajului realizat. Însă o modaliate de creştere a profitului managementului comercial se poate realiza prin instruirea speciaştilor aplicînd metodele de stimulare a cumpărătorilor. Atmosfera binevoitoare o crează personalul structurii comerciale respective. Personalul, prin comportamentul sau aspectul său îl „educă” pe cumpărător.

Un alt factor ce poate contribui la atragerea clientelei îl constituie aspectul spaţiului comercial. Dotarea acestuia cu diverse tehnici, tehnologii, anunţuri, recomandări e.t.c. va crea o atmosferă plăcută şi binevoitoare pentru potențialii clienți ai firmei.

Ca concluzie putem spune că managementul comercial îşi poate sporii eficienţa nu numai prin raţionalizarea propriilor activităţi economice ci şi prin intermediul producătorului de produse agroalimentare.

Bibliografie:

1. Dogaru M, Chira R. Management comercial şi politici de marketing. Bucureşti, Ed. Universitară, 2015, 184 p
2. Miron D. Comerţ internaţional. Bucureşti, Ed. ASE, 2003, 388-400 p.
3. Patriche D. I.Stanescu,ş.a., Bazele comerţului. Bucureşti, Ed. Prouniversitaria, 2012, 230 p.
4. Patriche I. Managementul tranzacţiilor comerciale, negocierilor contractărilor şi acchiziţiilor. Bucureşti, Ed. Universitară, 2008, 584 p..
5. Petrescu I. Fundamentele managementului organizaţiei: abordări moderne. Sibiu, Ed. Alma-Mater, 2005, 463 p.

CULTURA ORGANIZAȚIONALĂ ÎNTRE EFICIENȚĂ ȘI EFICACITATE ÎN MANAGEMENTUL UNITĂȚILOR SANITARE DIN ROMÂNIA

Oana PĂDURARU,
drd. asist. univ. *Universitatea „APOLLONIA" din Iași*

ABSTRACT: The evolution of Japan after World War II, which has established itself as one of the world's most powerful economic forces with a proverbial performance-oriented culture, has led to a closer study of the culture-management-performance relationship [5]. Although it was defeated and suffered significant losses in the aftermath of the war, with almost no significant natural resource or colony, with overpopulation of about 126 million inhabitants, yet Japan managed to achieve the highest rate of economic growth, the lowest level of unemployment and create a generating workplace for employees of companies. This phenomenon has been called the Japanese «miracle» and has led to the consideration of culture, both macro and micro, as a determinant of the functionality and performance of the firm. The concept of organizational culture has been widely debated, but has not yet reached a universally recognized definition of organizational culture. This paper analyzes the perception of organizational culture oriented towards efficiency in the management of sanitary units in Eastern Europe, compared to the model oriented towards an efficiency-effectiveness balance in the efficient economic management systems such as the Japanese model.

CUVINTE CHEIE: eficiență, eficacitate, cultură organizațională, unitate sanitară, management

Managementul sistemului de sănătate publică în Romania presupune crearea si dezvoltarea fundamentelor teoretice către pragmatismul funcțiilor manageriale asupra serviciilor de îngrijire medicală, în condițiile unei duble constrângeri: alinierea la standardele europene şi naționale şi subfinanțarea acută comparativ cu alte state. În acest context managementul unităților de sănătate din România are de combătut si criza acută de personal medical care exact în condițiile subfinanțării sistemului, înregistreaza fenomenul de migrație in afara granițelor României, generând suprasolicitarea resursei umane în unitățile sanitare. Fenomenul menționat afectează cu preponderență regiunile mai puțin dezvoltate ale României, în special regiunea Nord-Est, în contextul în care 60% din migrația forței de muncă la nivel național se petrece în regiunea Nord-Est. Datorită aportului Uniunii Europene prin prioritizarea sănătății ca domeniu de dezvoltare comunitară şi finanțarea unor programe dedicate sistemului de sănătate complexe, de la cercetare pana la managementul unităților sanitare publice şi private, România are opțiunea de abordare a unei noi direcții de management financiar în domeniul sănătății, abordare pe care unele unități au ales să o includă în strategiile lor, altele încă activează sub imperiul inerției "centralismului democratic". Analizând factorii care contribuie la atitudinea managerială preponderent sub aspect financiar a diverselor unități sanitare, cu studii comparative de caz asupra rezultatelor obținute, care sunt premiza unor noi concepte teoretice în managementul unității sanitare în România, lucrarea de față demonstrează că dezvoltarea sistemului de sanătate din România şi în special în regiunea Nord-Est [2], depinde în mod esențial de includerea în strategia managerială a fiecărei unități sanitare, a preocupării pentru identificare şi accesare de surse de finanțare pe bază de programe şi proiecte inserate în programele de finanțare din alte surse decât cele guvernamentale, în special fonduri alocate de Uniunea Europeană, domeniului prioritar al sănătății. Prin acest mod de abordare strategic, unitățile sanitare îşi pot permite o dezvoltare neîngrădită de limitele bugetului național, devenind şi pioni importanți în sistemul European şi internațional de sănătate, accesând nu doar fonduri suplimentare față de ceea ce li se poate aloca de la bugetul de stat, dar devenind şi membri ai unor rețele europene şi internaționale. Dar toate aceste aspecte pornesc de la cultura organizațională care în România la fel ca și în alte țări din Estul Europei are rădăcini în sistemul communist unde eficacitatea, adică ideea lucrului făcut dupa procedure 100% era măsura cu care activitatea unei unități era evaluată.

Eficiența era stabilită la nivel central. Din acest motiv ne vom opri asupra sublinierii importanței culturii organizaționale ca factor de echilibru între eficacitate și eficiență, acest echilibru fiind cheia succesului managerial in unitățile sanitare care au atât componenta economică, dar și pe cea socială la fel de prezente.

Ouchi (1981) definește cultura organizațională ca „un set de simboluri, ceremonii și mituri ce comunică credințele și valorile de bază ale organizației membrilor săi" [5]. Peters și Waterman (1982) consideră cultura organizațională ca pe un set coerent și dominant de valori împărtășite, transmise prin mijloace simbolice precum povești, mituri, legende, sloganuri, anecdote, povestioare [5]. André Laurent (1981) (INSEAD) consideră că, „cultura unei organizații reflectă prezumțiile despre clienții, angajații, misiunea, produsele acesteia, prezumții care au funcționat bine în trecut și care au fost translatate în atitudini, comportamente, așteptări, despre ceea ce este legitim, despre modalitățile dorite de gândire și acțiune" [5]. Ovidiu Nicolescu (2001) consideră că, „cultura organizațională rezidă în ansamblul valorilor, credințelor, aspirațiilor, așteptărilor și comportamentelor conturate în decursul timpului în fiecare organizație, care predomină în cadrul său și care îi condiționează direct și indirect funcționalitatea și performanțele" [4]. Edgar Schein (1992) vede cultura organizațională ca fiind un model al prezumțiilor de bază învățat, descoperit sau dezvoltat de către un anumit grup, o anumită colectivitate, în procesul de învățare a cum să-și rezolve cu succes problemele de adaptare externă și integrare internă, care a funcționat suficient de bine o anumită perioadă pentru a fi validat și care urmează să fie transmis noilor membri ca fiind modul corespunzător de a percepe, gândi și simți vis-à-vis de acele problem [5].Unul dintre cei mai de seamă reprezentanți ai cercetării în domeniul culturii naționale și internaționale, Geert Hofstede, definește cultura ca fiind o programare mentală colectivă care diferențiază membrii unui grup sau o anumită categorie socială de membrii altor grupuri sau categorii sociale [4].

Observăm că în toate modurile de definire a culturii organizaționale există o serie de ***trăsături comune***:

- toate definițiile au în vedere un set de înțelesuri și valori ce aparțin indivizilor din organizație;
- elementele culturii organizaționale au nevoie de o perioadă relativ mare de timp pentru a se forma;
- înțelesurile și valorile ce constituie baza culturii organizaționale sunt o sinteză a celor individuale și a celor naționale, apărând la intersecția dintre cele două mari categorii de elemente;
- valorile, credințele sunt reflectate în simboluri, atitudini, comportamente și diferite structuri, formale sau informale;
- cultura organizațională se constituie într-un cadru de referință pentru membrii organizației;
- formele de manifestare ale culturii organizaționale influențează semnificativ evoluția si performanțele organizației.

Astfel putem descrie cultura organizațională, ca ***reprezintând totalitatea valorilor, simbolurilor, ritualurilor, ceremoniilor, miturilor, atitudinilor și comportamentelor ce sunt dominante într-o organizație, sunt transmise generațiilor următoare ca fiind modul normal de a gândi, simți și acționa și care au o influență determinantă asupra rezultatelor și evoluției acesteia***.

Având această imagine asupra culturii organizaținale, putem observa cu ușurință de ce este atât de semnificativă în creionarea culturii organizaționale a unui sistem funcțional din cadrul unei societăți, precum sistemul sanitar, orânduirea socială, sistemul politic, cultural, modelul economic.

Astfel, cultura organizațională este determinată de o serie de factori de natură endogenă și exogenă firmei, ce-și pun amprenta asupra caracteristicilor organizaționale. Aceștia sunt prezentați în figura 1.1 [5].

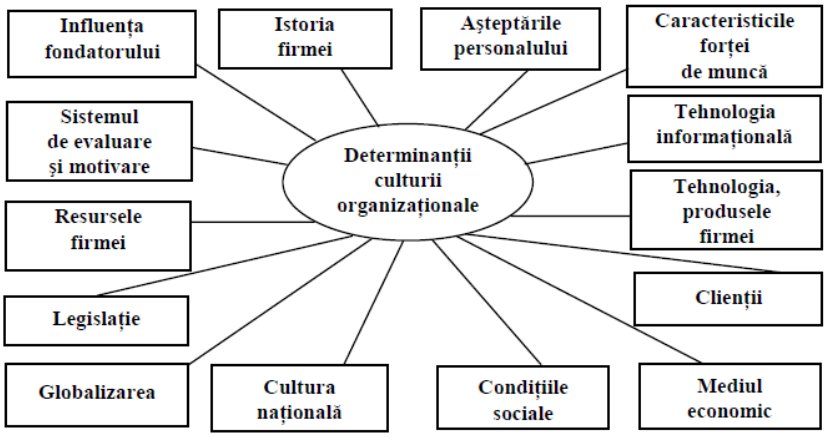


Fig.1.1 Determinanții culturii organizaționale

Influenţa fondatorului sau a unui lider dominant

Managementul de nivel superior are posibilitatea, prin autoritatea pe care o are, să adopte decizii care să afecteze în mod efectiv pe oricare dintre salariaţii firmei. Aceasta îi dă puterea de a influenţa semnificativ cultura managerială şi cultura organizaţională a firmei.

Impactul este cu atât mai mare dacă el este proprietarul sau fondatorul afacerii respective.

Leadershipul şi cultura sunt interdependente. Fiecare are nevoie de celălalt. Creatorul unei firme îşi dezvoltă pe lângă o serie de procese de muncă şi produse, o cultură de muncă, ce reflectă imaginea sa, credinţa sa despre ceea ce trebuie să se întâmple în firmă pentru ca acesta să supravieţuiască şi să se bucure de succes.

Plecând de la ideea iniţială, fondatorul firmei cooptează alte persoane care îi împărtăşesc viziunea. Pe măsură ce timpul trece, grupul se măreşte şi are loc un proces de ***învăţare organizaţională***, apar şi se fixează şi elemente culturale bazate pe viziunea întreprinzătorului. El este creatorul şi în acelaşi timp este condiţionat de caracteristicile culturii organizaţiei pe care a înfiinţat-o.

Liderii reprezintă adevărate ***modele*** pentru cei din firmă, cât şi pentru cei ce intră în contact cu aceasta sub o formă sau alta. Un rol deosebit pentru fondator şi urmaşii acestuia îl reprezintă necesitatea de a crea un scop instituţionalizat (ce este ulterior concretizat în obiective) şi de a da un înţeles specific activităţii celor pe care îi conduc, cu toate resursele de care dispun [1].

Liderii unităților sanitare în România sunt cu precădere evaluați ca medici la numirea în funcții de management. Acest aspect aduce unitatea medical spre eficacitate și mai puțin spre eficiență sub aspect economic cu reflecatre negativă și asupra eficienței sub aspect medical.

Istoria şi tradiţia firmei

Natura umană este cea care determină dorinţa oamenilor de a-şi structura viaţa, de a avea un cadru cunoscut în care să se mişte, astfel încât ei să-şi poată adapta cu succes comportamentul la cerinţele mediului.

Atunci când sunt familiarizaţi cu un anumit context, ei se bucură de o ***stabilitate intelectuală şi emoţională*** mai mare, nu trebuie să stea în permanenţă încordaţi, aşteptând ca elemente imprevizibile, necunoscute să le dicteze un alt comportament decât cel obişnuit.

De aceea, ei se simt comfortabil în anumite structuri, cu anumiţi oameni în jurul lor, pe care-i cunosc şi care nu sunt de natură să le prezinte situaţii inedite care să le solicite un consum suplimentar de resurse.

Chiar dacă mediul are o serie de trăsături neplăcute, le cunoşti, ştii cum să le eviţi sau ţi-ai dezvoltat deja nişte mecanisme de apărare specifice.

Aspectul istoriei și tradiției reprezintă un punct tare al sistemului sanitar din România șsi acesta este un punt important în asigurarea echilibrului eficiență/eficacitate.

Aşteptările personalului firmei

Aşteptările personalului firmei au o influenţă majoră asupra modului în care se comportă salariaţii. Aşteptările, atât din partea proprietarilor, a managerilor firmei, cât şi a celorlalţi salariaţi, iau naştere şi se fac cunoscute prin ***contractul psihologic*** care se stabileşte între firmă şi salariat.

Cultura organizaţională reprezintă un cadru important care-i prefigurează salariatului ce este ac-

ceptat şi ce nu în organizaţia respectivă. Modul de comportament al şefilor, colegilor, reprezintă repere substanţiale faţă de care un salariat nou raportează atât propriile aşteptări, cât şi ideile, atitudinile ce i s-au declarat în mod formal că ar trebui urmate.

Dacă între elementele formale şi informale există diferenţe mari, atunci percepţia salariatului va fi una conflictuală, fapt ce este present în sistemul sanitar din România [3], ce are ca rezultat, o adaptare predominantă la structura informală şi manifestarea unui comportament în consecinţă, cu rezultate nefavorabile pentru unitate.

Sistemul de evaluare şi motivare

În general, firmele evaluează ce este important pentru ele, ce consideră ele că le aduce valoare şi le face atractive (exemplu: vânzări, profituri, profit/acţiune etc.). Numeroase firme prezintă cifrele realizărilor în lunile curente şi le compară cu nivelul previzionat sau cu realizările din perioadele anterioare. Se asigură astfel un ***feedback permanent*** pentru manageri şi ceilalţi salariaţi [3], aceştia putând să se raporteze din punctul de vedere al performaţelor cu aşteptările propuse.

Maniera în care se face evaluarea (frecvenţa, tipul etc.) şi reflectarea sa în motivarea angajaţilor generează un anumit comportament specific, deoarece salariaţii vor accentua acele elemente ce ştiu că se evaluează şi care contează cel mai mult, astfel încât în final să-şi maximizeze beneficiile obţinute.

Tehnologia informaţională

Ritmul rapid al schimbărilor tehnologice, ciclul scurt de viaţă al produselor/serviciilor şi tehnologiilor ridică noi provocări în faţa salariaţilor şi managerilor.

Dezvoltarea tehnologiei informaţionale oferă posibilităţi foarte mari pentru utilizatorii săi. Comenzile vocale ale calculatorului vor creşte şi mai mult posibilitatea de lucru cu calculatorul, făcându-l practic accesibil tuturor şi cu un efort de învăţare redus.E-mailul, poşta vocală, video-conferinţele, vor amplifica interacţiunile inter-umane fără a mai fi nevoie de deplasări de câteva zile sau săptămâni, perioadă în care persoana respectivă îşi părăseşte circuitul profesional şi familial.

Sistemul informaţional şi mecanismele de control bazate pe acestea, sunt elemente organizaţionale care au evoluat foarte mult în ultimii ani. Dezvoltarea tehnologiei informaţionale, a telecomunicaţiilor, a oferit firmelor cu totul altele posibilităţi de a monitoriza şi coordona activităţile, atât pe plan intern, cât şi extern. Conţinutul muncii s-a transformat şi el pentru numeroase posturi, incluzând tot mai multe informaţii şi crescând ***gradul de intelectualizare a muncii***.

Resursele firmei

Disponibilitatea resurselor pentru o firmă joacă un rol important în crearea unui tip specific de climat organizatoric. Acolo unde resursele sunt limitate, se dezvoltă o atitudine competitivă în cadrul firmei, fiecare sector încercând să arate că el are performanţe şi perspective mai bune, pentru a atrage o cantitate mai mare din acestea. Uneori, însă, situaţia poate scăpa de sub control, apar şi se manifestă reacţii dure între componenţii firmei, ce pot genera conflicte distructive pentru aceasta.

În firmele unde există o disponibilitate adecvată a resurselor pentru ca salariaţii să-şi poată îndeplini sarcinile, aceştia sunt mai relaxaţi, mai încrezători în finalitatea demersurilor lor. Există şi pericolul ca acolo unde sunt mari resurse, salariaţii să nu mai fie suficient de motivaţi şi chiar să irosească o parte apreciabilă a resurselor respective.

Mediul economic

Mediul economic este un factor cu influenţă importantă asupra construirii şi evoluţiei culturii unei organizaţii. Condiţiile favorizante oferite, reflectate în numărul de clienţi existenţi şi potenţiali, accesul la resurse economice în condiţii avantajoase sprijină procesul de dezvoltare a unei culturi organizaţionale sănătoase, competitive. În condiţiile desfiinţării unor bariere importante între diferite state (controale vamale, controale fito-sanitare, taxe vamale etc.), mediul economic este de natură să furnizeze o serie mai mare de ***oportunităţi*** pentru firme dar şi de ***ameninţări***, ceea ce generează o anumită atitudine din partea managerilor, a celorlaţi salariaţi, cu repercusiune directă în modul de manifestare a culturii firmei.

Condiţiile sociale

În prezent, asistăm la o creştere rapidă a populaţiei la nivel global, ceea ce plasează noi condiţii asupra modului de organizare a activităţilor, a ***modului de ocupare a forţei de muncă***. Un aspect ce nu se recomandă a fi omis este şi fenomenul de îmbătrânire a forţei de muncă, ce determină ca populaţia aptă de muncă să suporte un număr din ce în ce mai mare de persoane inactive. Totodată, forţa de muncă este mai bine pregătită şi ca urmare ea solicită o recunoaştere şi o recompensare adecvată a sa, concomitent cu o implicare mai mare în procesele decizionale din firmă. De remarcat este şi implicarea tot mai mare a femeilor în procesele de muncă şi de conducere, fapt ce conduce de asemenea la schimbări semnificative atât pe plan organizaţional cât şi familial.

Aspectele legate de resursa umană, aspectele economice și sociale, sunt puncte în care centralismul anterior datorat modului defectuos de aplicare a ideologiei comuniste afectează unitățile sanitare din România și duce managementul spre partea eficacității în detrimentul eficienței. Tot mai mult se face simțită nevoia de descentralizare și delegare de la nivel central către nivelele inferioare. Nu înseamnă însă că are loc o diluare a autorității, ci că organizaţia devine mai responsabilă la toate nivelele de decizie şi acţiune. Descentralizarea este privită cu reținere de către manageri, deoareceau sentimentul că o parte importantă din ceea ce constituia baza lor de putere dispare. Asistăm astfel, la o rezistenţă destul de mare a managerilor, a culturii manageriale față de asemenea inițiative.

În prezent, se vorbește tot mai mult despre implicarea masivă a salariaţilor, manageri şi executanţi, în cadrul proceselor decizionale strategice, tactice şi operaţionale [3]. În acest sens, au fost dezvoltate diferite sisteme, metode care să conducă la valorificarea potenţialului resurselor umane în direcţia realizării obiectivelor firmei. În cadrul sistemelor noi propuse, contractele psihologice deţin un rol major şi pot contribui substanţial la crearea unui anumit tip de climat organizaţional şi la operaţionalizarea unor schimbări proiectate de managementul societăţii.

În acest context apare ca o sursa de progres sub aspect managerial al unităților sanitare, accesarea programelor și fondurilor europene, care aduc atât component financiară cât și component managerial centrată pe echilibrul eficacitate/eficiență, reglând treptat sistemul [1].

Concluzii

Cultura organizaţională asigură un sentiment de stabilitate şi siguranţă pentru membrii săi. Rolul său este cu atât mai important cu cât viteza schimbărilor este mai mare, iar mediul de afaceri înregistrează o dinamică tot mai accentuată. Oportunităţile şi ameninţările mediului sunt factori ce obligă la numeroase transformări organizaţionale. Acestea intră însă în contradicţie cu nevoia, cu dorinţa de stabilitate a naturii umane.

În consecinţă, cultura organizaţională este aceea care are forţa de a oferi „siguranţa psihologică" componenţilor săi, oferindu-le un cadru familiar în care să-şi manifeste personalitatea. Această cultură organizațională este ceea ce se schimbă acum în sistemul sanitar din România.

Bibliografie:

1. Colegiul Medicilor din România, disponibil la: http://www.cmr.ro
2. Dicţionar explicativ al limbii române, (1996). Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, p. 778
3. Institutul de Management al Serviciilor de Sănătate - Managementul Calităţii -Îmbunătăţirea continuă a calităţii serviciilor de sănătate - Bucureşti, 2000
4. Nicolescu O., Verboncu I., Fundamentele managementului organizaţiei, Ed. Universitară, Bucureşti, (2008), p. 322
5. Schein E., (2010). Organizational Culture and Leadership, 4th Edition, John Wiley and Sons, Inc., USA.

SECȚIUNEA II

DIMENSIUNI ȘI PROVOCĂRI ACTUALE ALE DEZVOLTĂRII SISTEMULUI FINANCIAR

ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Ольга ШТЕФАНЮК,
конференциар, доктор экономических наук, Государственный Университет Молдовы

ABSTRACT: in article the basic concepts of corporate management, its essence and features are considered, the comparative analysis of various models of corporate management is carried out. Special attention is paid to a corporate management system in commercial banks and its specifics.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: корпорация, корпоративное управление, модель, принципы, банковский сектор, рекомендации Базельского комитета, кодекс корпоративного управления.

Надлежащий режим корпоративного управления способствует эффективному использованию корпорацией своего капитала, подотчетности органов ее управления как самой компании так и ее собственников.

Понятие «корпорация » трактуется как:

1. совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо,
2. широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус, сосредоточение функций управления в руках профессиональных менеджеров, работающих по найму.

Корпоративное управление предполагает систему взаимоотношений между менеджерами компании и их владельцами по вопросам обеспечения эффективности деятельности компании и защите интересов владельцев, а также других заинтересованных сторон. Суть корпоративного управления заключается в том, чтобы дать акционерам возможность эффективного контроля и мониторинга деятельности менеджмента и тем самым способствовать увеличению капитализации компании. Этот контроль подразумевает как внутренние процедуры управления, так и внешние правовые и регулирующие механизмы. Акционеры хотят четко знать, какую именно ответственность перед ними несут высшие должностные лица компании за достигнутые результаты. Инвесторы хотят понимать, будет ли у них реальная возможность влиять на принятие важных решений.

Для корпоративных систем не является актуальным вопрос о разделении на субъект и объект управления – каждый может выступить и субъектом, и объектом. Любой участник корпоративных отношений может попытаться контролировать процесс распределения ресурсов, а также предпринять меры для получения ожидаемых им выгод от взаимодействия с корпорацией, например, части ресурсов, сконцентрированных в ней. Эта часть ресурсов и является его целью в процессе корпоративного взаимодействия. Но ресурсы всегда ограничены и именно в силу их ограниченности возникает конкуренция между различными участниками корпоративных отношений. Это одна из важнейших особенностей корпоративных отношений. Отсюда вытекает другая особенность корпоративного управления – необходимость обеспечить требуемое поведение корпорации как целостного объекта управления. Для этого надо осуществить консолидацию участников корпоративных отношений, т.е. сформировать надлежащие правила и принципы взаимодействия и создать условия для их реализации.

Участников корпоративных отношений можно условно подразделить на группы по степени возможности их влияния на процесс распределения ресурсов корпорации:

• лица, вовлеченные в систему властных отношений − это прежде всего менеджеры компании и сотрудники, но к этой же группе могут относиться (в зависимости от особенностей компании) крупные акционеры или кредиторы, наиболее значимые поставщики, владельцы

административных ресурсов. В этом случае действуют приказ субъекта управления, система подчиненности. Приказ может быть формальным или неформальным, но он характеризуется тем, что по условиям взаимодействия, субъекты отношений воспринимают его как обязательное для исполнения решение. Следовательно, вероятность исполнения такого управленческого воздействия весьма значительная;

• лица, оказывающие существенное влияние, но не имеющие возможности (в соответствие с особенностями компании) приказывать, не входящие в систему властных отношений – крупные акционеры, члены совета директоров, наиболее значимые стейкхолдеры;

• лица, так или иначе взаимодействующие с компанией − миноритарные акционеры, более или менее значимые стейкхолдеры, другие лица, вероятность влияния которых в данной системе более 0 (это определяется институциональной средой, ресурсной структурой и особенностями деятельности компании).

Таким образом, корпоративное управление можно определить как систему взаимоотношений между высшим руководством компании, ее наблюдательным советом, собственниками и другими заинтересованными лицами, служащая механизмом определения задач организации и контроля их достижения. Такая система позволяет организовать распределение полномочий и ответственности, а также построить процесс принятия решений.

В настоящее время в мире существует несколько различных моделей корпоративного управления. В зависимости от особенностей каждая страна формирует свою специфическую модель корпоративного управления, однако все они основываются на четырех моделях: англо-американской, континентальной, японской и семейной. Сравнительный анализ этих моделей представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительный анализ моделей корпоративного управления

Модель корпоративного управления	**Сущность**	**Преимущества**	**Недостатки**
Англо-американская Великобритания, США, Канада, Австралия, Н.Зеландия	Аутсайдерская модель, большое количество независимых и индивидуальных акционеров, четко разработанная законодательная основа, определяющая механизм взаимоотношений	Высокий уровень мобилизации накоплений населения через фондовый рынок, ориентация инвесторов на поиск сфер, обеспечивающих наиболее высокий уровень дохода. Высокая степень инновационных компаний. Основная цель бизнеса – повышение капитализации компании. Высокая степень информационной прозрачности компаний:	Высокая стоимость привлеченного капитала. Значительные искажения реальной стоимости активов фондовым рынком. Отсутствие четкого разделения функций управления и контроля
Континентальная Германия,Франция, Скандинавия, Нидерланды, Бельгия	Преобладает банковское финансирование, роль финансовых рынков не так велика, как в американской модели	Более низкая стоимость привлечения капитала. Ориентация инвесторов на долгосрочные цели. Высокий уровень устойчивости компанийю четкое разграничение функций управления и контроля. Участие сотрудников в управлении компании	Незначительная роль фондового рынка как внешнего инструмента контроля. Высокий уровень концентрации капитала. Малое внимание к правам миноритариев. Невысокая степень информационной прозрачности. Сложность осуществления вложений

Японская	Существенная роль банков и аффилированных компаний. Формирование промышленно-финансовых сетей. Большое влияние правительства через представителей в советах директоров	Низкая стоимость привлеченного капитала. Ориентация на долгосрочные цели. Ориентацияя компаний на высокую конкурентоспособность.высокая степень инновационных компаний. Высокая степень устойчивости компаний	Сложность осуществления инвестиций. Недостаточное внимание к доходности инвестиций и абсолютное доминирование банковского финансирования. Слабая информационная прозрачность компаний. Незначительное внимание к правам миноритариев
Семейная Страны Азии и Латинской Америки, Швеция, канада, Италия, Франция	Управление компанией членами одной семьи. Капитал концентрируется и распределяется по семейным каналам. Контроль над бизнесом полностью принадлежит семье.	Возможность осуществления строгого контроля над бизнесом. Значительное снижение рисков основных собственников. Возможность аккумулирования капитала с целью реализации крупных проектов. Высокий уровень устойчивости компаний	Консервация существующей структуры собственности. Недостаточное внимание к правам миноритариев. Низкая степень инновационности компаний. Низкий уровень информационной прозрачности бизнеса

Коммерческие банки являются особым видом организаций, отличающихся от предприятий реального сектора экономики и иных финансовых организаций, что обуславливает специфику корпоративного управления в данных организациях. Именно существование специфических особенностей корпоративного управления в банках обусловило тот факт, что одновременно с появлением общих принципов корпоративного управления, принятых Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 1999 г., международным Базельским комитетом по банковскому надзору были разработаны собственные положения по совершенствованию корпоративного управления в коммерческих банках. В целях обобщения и дальнейшего развития теоретических основ и практики корпоративного управления Базельский комитет по банковскому надзору в 2005 г. принял решение подготовить новую редакцию положений.

Согласно документам Базельского комитета, эффективная система корпоративного управления в современном конкурентоспособном банке базируется на ряде принципов, суть которых состоит в наличии:

- ценностей корпоративной культуры, зафиксированных в кодексе корпоративного поведения и иных стандартах деловой этики, а также системы, обеспечивающей приверженность этим ценностям на практике;
- ясно сформулированной стратегии развития, в соответствии с которой оцениваются результаты работы всего банка и отдельных лиц;
- четкого распределения прав (в том числе определенной иерархии прав в сфере принятия решений) и обязанностей;
- эффективного механизма взаимодействия и сотрудничества между советом директоров, топ-менеджментом и аудиторами;
- надежной системы внутреннего контроля (включая оценку эффективности данной системы, проводимую службой внутреннего аудита и внешним аудитором) и службы управления рисками (действующей независимо от бизнес-направлений и бизнес-единиц), а также других элементов системы «сдержек и противовесов»;
- постоянного мониторинга рисков в определенных областях банковского бизнеса, характеризующихся высокой вероятностью возникновения конфликтов интересов (эти области охватывают, во-первых, взаимодействие банка с заемщиками - аффилированными и связанными лицами, крупными акционерами и менеджерами высшего звена, и,

во-вторых, деятельность лиц, осуществляющих крупные сделки, например операции ведущих трейдеров банка на фондовом рынке);

- совокупности финансовых и карьерных стимулов, создающих условия для надлежащей работы менеджеров и других сотрудников;
- системы информационных потоков, обеспечивающей внутренние потребности организации и необходимый для внешних контрагентов уровень прозрачности банка.

В рамках банковской индустрии корпоративное управление включает в себя такие аспекты, как:

- постановка и достижение целей, включая получение адекватной отдачи от вложений для собственников;
- ежедневное обеспечение операций и бизнес-процессов, сохранности активов;
- соблюдение интересов таких групп заинтересованных лиц, как менеджеры, персонал, клиенты, подрядчики и поставщики, банковское сообщество;
- достижение соответствия корпоративной деятельности и корпоративного поведения требованиям законодательных и нормативных актов, а также лучшей банковской практике.

Рекомендации Базельского комитета по достижению целей корпоративного управления определяют ключевые проблемы в области корпоративного управления, стоящие перед банками и банковским сектором стран Европейского Союза и предлагаются рекомендации по их решению.

1. Стратегический менеджмент, корпоративные ценности и базовые политики. Совет директоров (или наблюдательный совет) должен установить стратегические направления развития банка и контролировать работу менеджмента и персонала по достижению целей. Должны быть внедрены в практику управленческие процедуры, регламентирующие основные направления деятельности и позволяющие избегать конфликта интересов, заинтересованности и злоупотреблений при принятии решений, использовании ресурсов банка для личных целей. Должны быть определенны корпоративные ценности банка, регулирующие отношения внутри банка, а также отношения с клиентами и третьими лицами.

2. Четкое разграничение полномочий и ответственнтсти. Должны быть четко определены зоны ответственности каждого из членов совета директоров, позволяющие контролировать достижение целей и эффективность работы. Отсутствие четко определенной структуры подотчетности или запутанные, дублирующие друг друга сферы ответственности могут привести к возникновению вакуума, в котором никто по-настоящему ни за что не отвечает. Чтобы избежать подобной опасности, совет директоров (или наблюдательный совет) должен нести фактическую ответственность за контроль, за эффективностью системы управления и, соответственно, должен обладать полномочиями осуществлять надзор за деятельностью исполнительного руководства (включая правление).

3. Адекватный контроль со стороны высшего руководства. Внутренний контроль – это процесс, осуществляемый советом директоров, исполнительным руководством и другими сотрудниками, призванный дать разумные гарантии достижения целей на следующих направлениях:

- эффективность и результативность операций (функциональные цели),
- надежность и своевременность финансовой и нефинансовой отчетности (информационные цели) и
- соблюдение применяемых законов и постановлений (цели в области соблюдения).

Внутренний контроль в той или иной степени является обязанностью всех сотрудников и должностных лиц банка. Считается, что внутренний контроль изначально возник как механизм борьбы с мошенничеством, нецелевым расходованием средств и ошибками. Однако со временем он начал становиться все более обширным, охватывая все разнообразные риски, с

которыми сталкиваются банки. Эффективная система внутреннего контроля в банках – поскольку их деятельность сопряжена с риском – требует, чтобы «существенные риски, которые могут оказать отрицательное влияние на достижение целей банка, выявлялись и оценивались непрерывно. Данная оценка должна охватывать все риски, с которыми сталкивается банк (т.е. кредитный риск, страновой риск и риск введения валютных ограничений, рыночный риск, процентный риск, риск ликвидности, операционный риск, правовой риск и репутационный риск). Для того чтобы должным образом решать проблемы новых или ранее не контролировавшихся рисков, может потребоваться внести изменения в систему внутреннего контроля. Для создания эффективной системы внутреннего контроля необходимо, чтобы в банке сформировалась культура, определяемая советом директоров и исполнительным руководством, которая признавала бы важность системы внутреннего контроля и постоянно напоминала о ней сотрудникам всех рангов. Банки должны постоянно контролировать и оценивать эффективность их собственных систем внутреннего контроля, не ограничиваясь оценками, проводимыми внутренними (а зачастую и внешними) аудиторами. Ответственность за создание и совершенствование систем внутреннего контроля банков на основе результатов этих оценок лежит на исполнительном руководстве. Совет директоров (наблюдательный совет) должен руководить деятельностью менеджмента и обеспечивать надлежащую разработку, формирование, контроль и оценку эффективности, а также постоянное совершенствование механизмов внутреннего контроля.

4. Активное использование в практике результатов работы внешних и внутренних аудиторов. Работа совета директоров и менеджмента может быть улучшена за счет эффективного использования результатов работы, проводимой подразделением внутреннего аудита, внешними аудиторами и системой внутреннего контроля. Во многих отношениях орган банковского надзора и внешний аудитор банка выполняют взаимодополняющие функции в решении одних и тех же вопросов, хотя при этом направленность их работы и различается. Советы директоров (или наблюдательные советы) банков и органы банковского надзора должны располагать достаточными возможностями для свободного обмена мнениями с внешними аудиторами банков. По этой причине банковское законодательство должно предусматривать правовую базу, наделяющую органы банковского надзора правом получать информацию от внешних аудиторов.

5. Система мотивации и поощрения. Совет директоров должен обеспечивать, чтобы политика и практика выплаты вознаграждений соответствовали корпоративной культуре банка, долгосрочным задачам и стратегии, а также организации контроля в банке.

6. Прозрачность и раскрытие информации корпоративного управления. Национальные законы/нормы/правила должны требовать от банков, как зарегистрированных, так и не зарегистрированных на фондовой бирже, соблюдать самые высокие стандарты качества финансовой отчетности и раскрытия информации, согласованные с международно признанными нормами. Кроме того, банки должны обеспечивать проверку своих финансовых отчетов внешним аудитором в соответствии с международно признанными стандартами и порядком проведения аудита. Банку надлежит раскрывать информацию о своих владельцах и всячески содействовать повышению своей траспарентности, так как это способствует повышению качества управления и облегчению доступа к инвестиционному капиталу.

В настоящее время в Молдове зарегистрировано около 3 тысяч акционерных обществ, среди них все коммерческие банки, которые в нашей республике создаются только как акционерные общества, соответственно они являются участниками системы корпоративного управления, как это предусматривает Закон об акционерных обществах. Кодекс корпоративного управления, утвержденный в 2015 году Национальной Комиссий по финансовому рынку, является единственным документом своего рода и основан на принципах предложенных Международной организацией экономического сотрудничества и развития и Базельского комитета по банковскому надзору. Основные положения кодекса относятся к правам акционеров, построению органов управления, направлениям работы совета директоров, надлежащему уровню вну-

треннего контроля, принципам управления рисками, прозрачности и раскрытии информации. Каждый банк разработал собственный кодекс корпоративного управления.

Внедрение и совершенствование системы корпоративного управления – это непрерывный процесс, который на скорую руку решить невозможно. Прежде всего необходимо подобрать в совет директоров компетентных, независимых и увлеченных людей, решать проблемы, связанные с конфликтом интересов и сделками между заинтересованными сторонами, на основе прозрачности, внедрить четкую систему подотчетности и вознаграждения, привязанную к долгосрочным показателям результативности.

От создания надлежащей системы корпоративного управления в банковском секторе выиграют все заинтересованные стороны:

- банки повысят эффективность своей деятельности;
- банковская система в целом привлечет новых вкладчиков, заемщиков, инвесторов и иных контрагентов;
- акционеры банков получат уверенность в обеспечении защиты и повышении доходности своих инвестиций;
- государство сможет опереться на поддержку банковского сектора в своих усилиях по укреплению конкурентоспособности национальной экономики.

Конечная цель системы корпоративного управления это формирование и сохранение доверия общества к банковскому сектору.

Библиография:

1. Hotărâre CNPF cu privire la aprobarea Codului de guvernanţă corporativă nr. 67/10 din 24.12.2015 // Monitorul Oficial nr.49-54/363 din 04.03.2016
2. Аботина М.Н. Проблемы совершенствования корпоративного управления в коммерческих банках. // Вестник №1 (20), 2008, стр.60-63
3. Дробышевская Л.Н. Модели корпоративного управления: мировой опыт и российская практика. // Экономические науки. Теория и практика общественного развития. № 5, 2011г. стр. 268-272
4. Кузнецова Л.В. Модели современного корпоративного управления.// Российское предпринимательство. № 15, 2012

INVESTIŢIILE ÎN INOVAŢII: CATALIZATOR AL CREŞTERII ECONOMICE DURABILE

Maria COJOCARU,
dr., Universitatea de Stat din Moldova
Galina ULIAN,
dr. hab., Universitatea de Stat din Moldova
Cătălina DAVÂDOV,
Universitatea de Stat din Moldova

REZUMAT: There are presented the results of research about the interdependence between investment, innovation and economic growth. As research methods were used: monographical, analogical, rating methods, etc. The authors concluded that in order to achieve sustainable economic growth and to increase the international competitiveness of the Republic of Moldova it is necessary to make investments in innovative products, research and, as well as, in a good development of infrastructure for innovative products.
KEY WORDS: innovation, competitiveness, investment, growth

Investiţiile sunt motorul creşterii economice, iar investiţiile în inovaţii sunt catalizator al creşterii economice durabile. Efectul multiplicator al investiţiilor este mai mare, dacă se investeşte în inovaţii, cunoştinţe. Racordarea la cunoaştere este vitală pentru dezvoltare. Nu întâmplător Charles Leadbetter susţinea ca "Motorul dezvoltării va fi procesul prin care o anumită economie creează, aplică şi extrage valoarea din cunoştinţe", iar Winston Churchill a a declarat"Imperiile viitorului vor fi imperii ale minţilor" [10, pag. 57-59].

În condiţiile globalizării competitivitatea este rezultatul unor cunoştinţe cât mai bogate şi variate şi a aplicării acestor cunoştinţe în societate. Transferul tehnologic pe plan naţional dar şi internaţional, atât direct cât şi prin intermediul produselor şi serviciilor care înglobează progres tehnico-ştiinţific, a căpătat o valoare uneori inestimabilă.

Alocarea unor resurse mai mari pentru activitatea de cercetare-dezvoltare-inovare este una din condiţiile necesare reuşitei creării avantajelor competitive. În ultimii ani, UE, SUA şi statele asiatice au însumat cca. 92% din totalul cheltuielilor din domeniul cercetării-dezvoltării-inovării, statele emergente obţinând rezultate remarcabile în acest domeniu. [5]

Într-o societate bazată pe cunoaştere, universitatea, mediul de afaceri şi statul formează un triplu helix în stimularea inovării. În modelul "Triple Helix" propus de Henry Etzkowitz [7] universitatea se transformă dintr-o unitate de învăţământ într-una de cercetare şi într-o instituţie generatoare de idei inovatoare si activitate antreprenorială, generatoare de noi întreprinderi pe baza cercetărilor efectuate.

In acest context, consideram ca investiţiile în capitalul uman sunt cruciale pentru a înregistra o creştere economica durabila, condiţie pe care o impune Procesul Bologna, Strategia cercetării-dezvoltării a Republicii Moldova până în 2020 şi orizontul anului 2020 [8]. Inovarea este o prioritate şi pe agenda UE până în anul 2020.

În SUA, National Science Foundation (NSF) încurajează cercetătorii pentru a-şi valorifica cercetările în "start-up-uri". Astfel, a luat start programul NSF's Innovation Corps (I-Corps), care sprijină cercetătorii să exploreze utilitatea practică a rezultatelor din cercetarea fundamentală, oferindu-le granturi de 50.000 $. Acestea acoperă costurile de călătorie şi promovare a rezultatelor, pentru o perioadă de şase luni, în care cercetătorii identifica potenţialii beneficiari. Primele două runde ale I-Corps au fost aplicate cu succes la Stanford University, motiv pentru care NSF a decis sa ofere o a treia sesiune, care sa fie extinsă la Michigan Univeristy şi la Georgia Institute of Technology [4, pag. 329]. In SUA, spre exemplu, se alocă anual peste 3% din PIB, in UE – în medie 2% din PIB. De aici şi un exod al creierelor peste Oceanul Atlantic (inclusiv din Germania şi Franţa).

Comisarul european pentru cercetare, inovare și știința Maire Georghegan Quinn, declara În 2013 „Pentru a fi lider în economia mondială, Uniunea Europeană trebuie să transforme un număr mai mare de idei strălucite în produse şi servicii de succes. Ea trebuie, de asemenea, să elimine decalajul îngrijorător existent la nivelul inovării”. [9]. De aceea, noul program european Horizon 2020 vitează alocarea a circa 80 de miliarde de euro pentru finanțarea cercetării și inovației, realizând pe aceasta cale obiectivul pe care și l-a propus, acela de a investi 3 % din PIB în cercetare și inovare, față de 2,01 % în anul 2009. Inovarea este deja un proces complex, care presupune întregul ciclu: rezultatele inovării ajung pe piața de desfacere, dar nu rămân niște idei pe hârtie.



Figura 1. *Obiectivul programului Horizon 2020*

O altă problemă abordată tot mai des abordată în literatura de specialitate este următoarea: ce este mai avantajos să subvenționam inovațiile sau imitarea inovațiilor, pentru a realiza o creștere economică mai accelerată [2]. Dilema științifică ia naștere din definiţiile multiple ale inovaţiilor. Astfel, unii autori consideră inovaţii şi imitarea acestora.

Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OECD) definește conceptul inovației ca fiind „implementarea unui produs (bun sau serviciu) sau proces, metodă de marketing sau metodă de management noi sau semnificativ îmbunătăţite în practicile unei întreprinderi, în organizarea locului de muncă sau în relaţiile firmei cu mediul extern” [10]. Această definiție amplă a unei inovații acoperă o gamă largă de posibile inovații. Cerința minimă pentru o inovație este faptul că produsul, procesul, metoda de marketing sau metoda de organizare trebuie să fie noi (sau semnificativ îmbunătățite). Un produs nou sau îmbunătățit este implementat atunci când este introdus pe piață. Noi procese, metode de marketing sau metode organizaționale sunt puse în aplicare atunci când sunt puse în funcțiune efectivă în operațiunile firmei.

Conceptul de inovaţie definit în Strategia Inovațională a Republicii Moldova „Inovaţii pentru competitivitate” pentru perioada 2013-2020, aprobată prin Hotărîrea Guvernului nr. 952 din 27 noiembrie 2013 este următorul: „inovaţiile sînt tehnologii şi practici noi pentru societatea dată. Acestea pot să nu fie inedite în termeni absoluţi, dar pot fi noi la nivel de companie sau de piaţă” [14].

Activitățile de inovare variază foarte mult după natura lor de la firmă la firmă. Unele firme se angajează în proiecte de inovare bine definite, cum ar fi dezvoltarea și introducerea unui nou produs, în timp ce alții fac în primul rând îmbunătățiri continue produselor lor, a proceselor și a operațiunilor. Ambele tipuri de firme pot fi inovatoare: o inovație poate consta în punerea în aplicare a unei singure schimbări semnificative sau a unei serii de schimbări incrementale mai mici, care constituie împreună o schimbare semnificativă.

Totodată, în manualul OECD sunt menţionate unele schimbări, modificări, îmbunătăţiri care nu pot fi considerate drept inovaţii (Tab. 1).

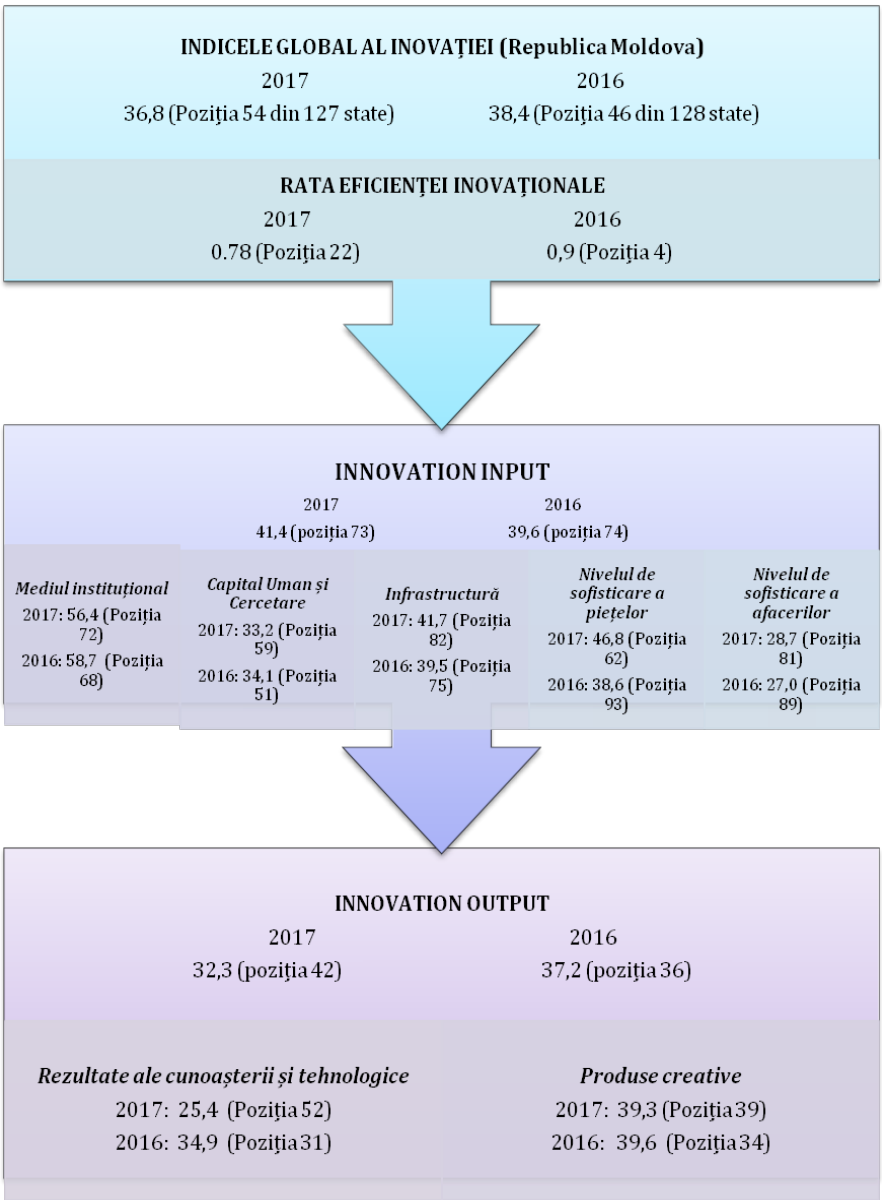
Tabelul 1. **Schimbări în firme, care NU sunt considerate ca inovație, conform definitiei inovarii in manualul OSLO**

Comercializarea de produse noi sau îmbunătățite, nu este, în general, o inovare de produs pentru o companie implicată în vînzări cu ridicata sau amănuntul, companie de transport și depozitare.
Achiziționarea de modele identice de echipamente instalate sau extensii minore și actualizări pentru echipament sau software-ul existent, nu sunt inovații de proces. Echipamente noi sau extensii trebuie să fie, atât noi pentru firmă, cît și să implice o îmbunătățire semnificativă în caietul de sarcini.

O schimbare în prețul unui produs sau în productivitatea unui proces care rezultă exclusiv din modificarea prețului factorilor de producție nu este o inovație. De exemplu, o inovație nu se produce în cazul în care același model de calculator este construit și vândut la un preț mai mic, pur și simplu pentru că prețul pentru computere scade.
Nu este o inovație să nu mai faci ceva, chiar dacă prin aceasta se îmbunătățește performanța unei firme. De exemplu, nu este o inovație atunci când un producător de televiziune încetează să producă și să vândă o televizoare combinate și DVD player-e sau o agenție de dezvoltare a proprietății sau firma de constructii se oprește din construirea satelor de pensionare. În mod similar, încetarea utilizării unui anumit tip de marketing sau o metodă de organizare nu este o inovație.
În anumite industrii, cum ar fi cea de îmbrăcăminte și încălțăminte, au loc schimbările sezoniere în tipurile de bunuri sau servicii oferite, care pot fi însoțite de modificări în aspectul produselor în cauză. Aceste tipuri de modificări de rutină în proiectare nu constituie, în general, nici inovație de produs, nici inovații de marketing.

Sursă: elaborat de autori în baza [10].

În Republica Moldova acestei probleme se acordă o mare importantă, întrucît economia moldovenească tinde să se integreze tot mai mult în economia europeană și cea mondială, concurând, de rînd cu alte state atît din Europa Centrală și de Est, cît și din CSI pentru atragerea investitorilor străini. Competitivitatea pe plan mondial depinde de competențele inovaționale ale întreprinderilor mici și mijlocii, gradul de calificare a forței de muncă, calitatea sistemului educațional și cercetării.



Conform Indicelui Global de Inovatii (IGI) Republica Moldova în anul 2017 s-a poziţionat pe locul 54 din 127 de state, fiind în descreştere cu 8 poziţii faţă de anul 2016 (Fig.3) [13]. Rata eficienței inovaționale a înregistrat o descreștere foarte bruscă de 18 poziții, situându-ne pe poziția 22 în anul 2017 față de locul 4 în anul precedent.

Figura 2. Poziția Republicii Moldova după Indicele Global al Inovației în 2016 - 2017
Sursă: elaborat de autori în baza Rapoartelor IGI https://www.globalinnovationindex.org/

Autorii studiului au analizat pozitionarea Republicii Moldova dupa IGI, reieşind din aprecierile a 2 grupe de indicatori (Tab. 2):

Indicatori ai rezultatelor de cunoastere si tehnologice (generarea de cunostinte, impactul si diseminarea acestora);

Produse creative (crearea de bunuri, servicii creative/culturale)

Tabelul 2. **Poziționarea Republicii Moldova conform Indicelui Global de Inovaţii – Rezultate de cunoastere si tehnologice**

Indicatori	Scor mediu (Poziția în clasamentul Global Innovation Index)			
	2014	2015	2016	2017
Scor «Generare cunostinţe»	48.0 (16)	43,2 (20)	41,7 (21)	6,1 (83)
Scor «Impact cunostinţe»	36.8 (74)	42,6 (45)	36,4 (60)	3,8 (123)
Scor «Difuziune cunostinte»	37.6 (40)	33,0 (47)	26,5 (54)	31,1 (37)
Scor general «Rezultate de cunoaştere si tehnologice»	**40.8 (26)**	**39,6 (26)**	**34,9 (31)**	**13,7 (112)**

Sursa : elaborat de autori în baza Rapoartelor: IGI 2014 - 2017/ http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis

Pozitia Republicii Moldova conform Rezultatelor de cunoastere si tehnologice in anul 2017 s-a înrăutățit în aspect cantitativ, dar calitativ faţă de anul 2014, în mare parte datorită diminuării scorului impactului cunoştinţelor în raport cu generarea de cunoştinţe. Trebuie de menționat, că scorul acestui indicator este cel mai mic din anul 2014, înregistrând concomitent și o descreștere foarte brusă, poziționând Republica Moldova pe locul al 112 din 127 de poziții față de pozițiile 26 în anii 2014 – 2015 și 31 în anul 2016.

Un scor foarte mic se atestă la indicatorii Generare de cunoștințe și Impactul acestora, cu toate că indicatorul difuziunii cunoștințelor este mult mai mare în raport cu cunoștințele generate. Numărul brevetelor înregistrate la Organizația Internațională pentru Proprietate Intelectuală (WIPO a World Intelectual Property Organization) și la Oficiul European de Patente (EPO- European Patent Office este foarte mic. Republica Moldova este poziționată favorabil din perspectivă numărului de articole științifice și tehnologice publicate.

Tabelul 3. **Poziționarea Republicii Moldova conform evaluării IGI – Produse creative**

Indicatori	Scor mediu (Poziția în clasamentul Global Innovation Index)			
	2014	2015	2016	2017
Scor «Produse creative intangibile»	68.4	68,1	67,7	26,7
Scor «Bunuri si servicii creative»	22.6	21,7	19,3	5,6
Scor «Creativitate online»	14.0	4,3	3,7	13,7
Scor general «Produse creative»	**43.3 (32)**	**40,5 (38)**	**39,6 (34)**	**18,1 (109)**

Sursa : elaborat de autori în baza Rapoartelor: IGI 2014 - 2017/ http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis

Exporturile de bunuri de creație indică că Republica Moldova se poziționează nefavorabil la capitolul export de servicii creative (publicitate, marketing, cercetare și dezvoltare, arhitectură, servicii culturale etc.), fiind un potențial pe care cetățenii şi entitățile din republică l-ar putea valorifica cu succes (Tab. 3). Se atestă o poziție destul de modestă în ceea ce privește poziția online. Astfel, la 1000 de persoane revin doar 2,8 unități web-domenii generice de nivel superior comparativ cu circa 100 unități în SUA, Luxemburg, peste 5 – în Ucraina si 4 – Federaţia Rusă, nivelul mediu în statele

Europei Centrale şi de Este este de circa 25 web-domenii. Aceasta ne indică la o prezentă redusă a companiilor și organizațiilor din Republica Moldova în rețeaua Internet, fapt care diminuează gradul de promovare a produselor și serviciilor naționale.

În concluzie vom menționa că după anumite criterii inovaționale (invenții, mărci, bunuri de creație, export de servicii creative informatice și conexe) după IGI 2017, Republica Moldova ănregistrează scoruri sub media pe CSI, dar și mult prea mici față de nivelul mediu al țărilor ECE. Totodată constatăm un potențial inovațional nevalorificat, care prin subvenționare eficientă ar putea contribui la o creștere semnificativă a economiei. Datele comparative furnizate de The Global Innovation Index 2017 [13] demonstrează că deşi Republica Moldova investeşte suficiente resurse publice în cercetare-dezvoltare, structura cheltuielilor nu susţine procesul inovaţional.

Prin Acordul de parteneriat încheiat între Guvern şi Academia de Ştiinţe a Moldovei pentru anul 2013 pentru perioada 2013-2020 au fost identificate un sir de priorităţi de cercetare-dezvoltare generale şi intrinseci [1] – Fig. 3. Una din aceste priorităţi este formarea unui capital uman competitiv, predispus spre creativitate, inovare şi formare continuă. Această componentă este una cheie în cercetare deoarece anume capitalul uman este sursa creativităţii, a inovării, iar formarea capacităţilor de cercetare începe din universităţi. Astfel, investiţiile în acest domeniu sunt strategice.

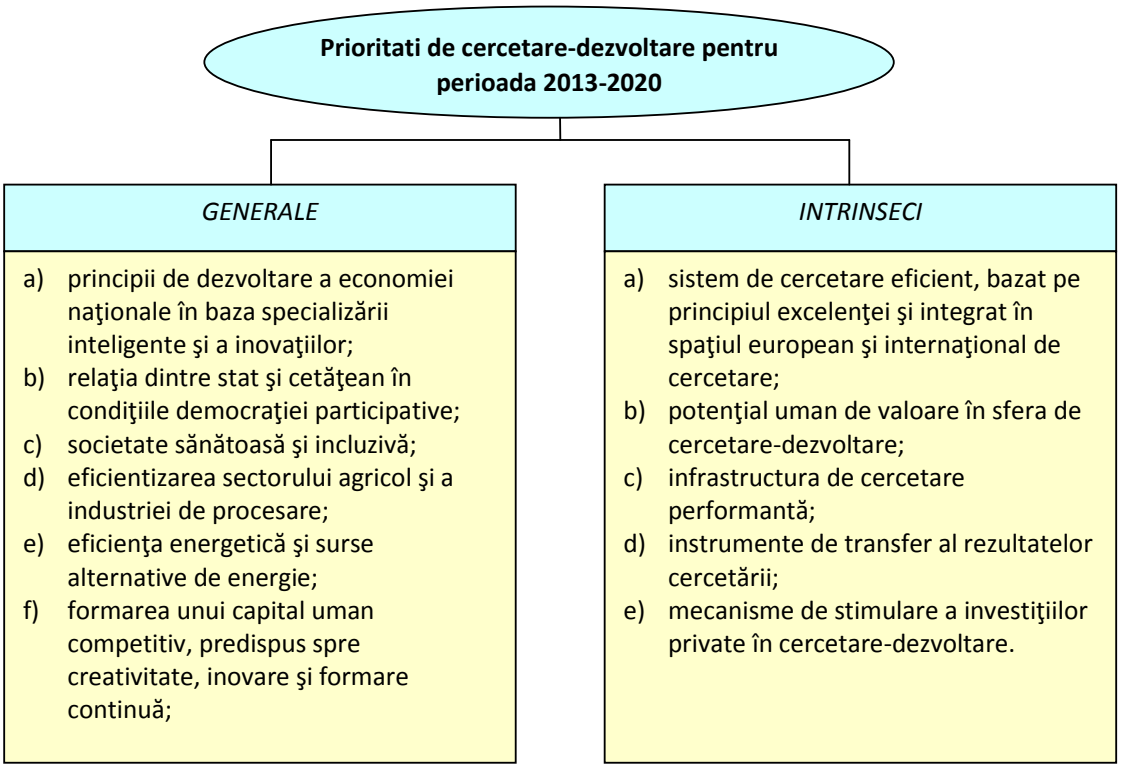


Figura 3. Priorităţi generale si intrinseci de cercetare-dezvoltare pentru perioada 2013-2020
Sursa: elaborat de autori in baza sursei [1]

Din analizarea resurselor bibliografice și webografice relevante subiectului, reies câteva elemente cheie ce privesc problematica cercetării științifice la nivel universitar în Republica Moldova: universitățile sunt focusate prioritar spre educaţie, iar cercetarea și legăturile cu businessul sunt mai slab dezvoltate. Din cele constatate, rezultă necesitatea de a acorda o atenţie mai mare corelării dintre cercetare și educaţie în universităţi, în special la nivel de masterat și doctorat, în vederea stimulării creativităţii și activităţii de inovare în rândul tinerilor. Mai mult, în Strategia inovaţională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovaţii pentru competitivitate” universitățile nu se regăsesc ca actori ai politicilor inovaționale (p.1.2).

La moment în Republica Moldova lipseşte un cadru legislativ organizat şi fundamentat pentru ca rezultatele cercetării să se regăsească în mediul antreprenorial şi în crearea de locuri de muncă. Sunt necesare reglementări clare care să asigure o relaţie funcţională între actorii universităţi, mediul de afaceri şi stat.

Guvernul Republicii Moldova trebuie să asigure suportul pentru implementarea modelului "Triple Helix", care funcționează în multe state si grupuri de state cu economie dezvoltata, ce presupune schimbarea modului de gândire în toate compartimentele, inclusiv regândirea finanțării cercetării realizate in universități, până la implementarea în practică a rezultatelor. În Republica Moldova modelul "Triple Helix" care are ca rezultat crearea de noi întreprinderi pe baza cercetărilor efectuate în universități este la etapa incipienta și se realizează prin Incubatoarele inovaționale.

O sursa de finanțare pentru activitățile de cercetare din universităţi sunt veniturile din drepturile de proprietate intelectuală. Aceasta însă necesita si reguli clare din partea universităților privind reglementarea drepturilor de proprietate intelectuală asupra rezultatelor cercetării. În SUA prin actul Bayh-Dole din 1980 (PL96-517, Patent and Trademark Act Amendments of 1980), universitățile își păstrează proprietatea asupra invențiilor rezultate din cercetările finanțate din fonduri federale. Drepturile de proprietate se împart între inventatori: o parte revine universităților, departamentelor sau colegiilor, iar o altă parte se utilizează pentru a susține procesul de transfer tehnologic. Astfel, actul Bayh – Dole asigură universităților controlul asupra invențiilor lor și determină accelerarea procesului de comercializare a rezultatelor cercetării din fonduri publice, fiind posibilă obținerea de fonduri pentru finanțarea unor noi domenii sau a celor prioritare, precum si pentru promovarea cercetărilor interdisciplinare [3. pag. 468].

Cunoașterea academică ar putea fi valorificata în diverse contexte instituţionale (de la formularea diverselor documente de politici sau fundamentări aplicative până la aplicaţii de piaţă) sau economice.

Concluziile deduse de autori în baza acestui studiu sunt următoarele:

1. Cercetarea in cadrul universităților nu trebuie considerată ca fiind un domeniu în care se consumă fonduri, ci ca un domeniu care poate contribui la progresul economic prin crearea de noi companii și implicit a locurilor de muncă, datorita faptului ca economia creativa si economia cunoașterii își are rădăcinile in centrele universitare.

2. Asocierea universităţilor, mediului de afaceri şi instituţiilor statului după conceptul "Triple Helix", poate asigura succesul, dacă legislaţia și documentele strategice cu referire la: finanţarea cercetării si inovațiilor, protecţia intelectuală si alte aspecte va fi revizuite prin includerea universităților ca importanți actori ai inovării. În acest fel, vor fi asigurate condiţii pentru obţinerea de fonduri suplimentare pentru cercetarea ştiinţifică fundamentală si aplicativă in universități, ce pot recompensa eforturile cercetătorilor din mediul universitar nu numai din punct de vedere material, ci şi din punct de vedere al creşterii vizibilităţii şi recunoaşterii în mediul ştiinţific pe plan internațional.

3. Republica Moldova, de asemenea, ar trebui să profite de oportunităţile oferite de Uniunea Europeană, formulate prin strategia UE de creare a unei „Uniuni a inovării", care își propune să le ofere antreprenorilor sprijinul necesar pentru a transforma ideile inovatoare în produse şi servicii. Vom menţiona că IMM inovatoare din republică pot accesa fonduri pentru idei şi produse inovatoare în condiţii egale cu cele din ţările Uniunii Europene prin diverse programe (HORIZON2020, COSME2020). Prin subprogramul Innovation in SMEs Comisia Europeană pune în aplicare politici şi programe în vederea sporirii capacităţii inovatoare a Europei, contribuind prin urmare la un grad mai mare de competitivitate, dezvoltare şi de creare de locuri de muncă.

Bibliografie:

1. Acordul de parteneriat încheiat între Guvernul Republicii Moldova și Academia de Științe a Moldovei pentru perioada 2013-2020, aprobat prin H.G. RM nr. 714 din 12.09.2013

2. Aghion Ph., and Howitt P. A Model of Growth Through Creative Descriction. Econometrica, 1992, 60, p. 323-351.
3. Aghion Ph., and Howitt P. Endogenous Growth Theory. The MIT Press, Cambridje, Massachusetts, 1998, p. 694.
4. Aghion Ph., Harris Ch., and Howitt P., Vickers J. Competition Imitation and Growth with Step-By-Step Innovation. Review of Economic Studies, 2001, v.68 p. 467-492.
5. Clark, B. Spre o universitate antreprenorială. Ed. Padeia, București, 2000.
6. Codul cu privire la Știință și inovare al Republicii Moldova Nr. 259 din 15.07.2004. În: Monitorul Oficial nr. 125-129 din 30.07.2004
7. Etzkowitz, J., Dzisah, M., Ranga, C., ș.a. The triple helix model of innovation. Asia-Pacific Tech Monitor, January-February, 14 (2007).
8. Horizon 2020. ec.europa.eu/programmes/horizon2020 (accesat 20.09.2017).
9. Measuring innovation output in Europe: towards a new indicator. http://ec.europa.eu/research/press/2013/pdf/indicator_of_innovation_output.pdf (accesat 02.08.2017)
10. OECD, „Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data", 3rd edition, 2005.
11. Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate", aprobată prin H.G. R.M. nr. 952 din 27.11.2013. În: Monitorul Oficial Nr. 284-289 din 06.12.2013 art Nr: 1063
12. Sterberg, D.W. Manual de creativitate. Polirom, Iași. 2005.
13. The Global Innovation Index: https://www.globalinnovationindex.org/
14. World Bank, „Innovation Policy: a Guide for Developing Countries", 2010
15. Жабицкая Е.И. Когда субсидии конкурирующим инноваторам стимулируют технологический прогресс? – М.: Российская Экономическая Школа, 2003. – 53 с. / http://www.nes.ru/dataupload/files/programs/econ/preprints/2003/Zhabitskaya_R.pdf

BUGETAREA PE BAZĂ DE PERFORMANȚĂ: ABORDARE COMPARATIVĂ
PERFORMANCE-BASED BUDGETING: COMPARATIVE APPROACH

Maria COJOCARU,
dr., Universitatea de Stat din Moldova
Lilia ȚARANU,
doctorand, Școala Doctorală de Științe Economice a USM

ABSTRACT: In the study, the authors researched the evolution of the performance-based budgeting concept (BBP). The subject was developed through the comparative analysis of two budget design models: resource-based and performance-based budgeting. The authors applied the monographic and the comparison method. The researched aspects led to the general conclusion that PBB is generally a complex, continuous and long lasting process. Performance-based budgeting (PBB) is a budget development method that allows the identification and tracking of budgetary means considering the results and performance.
KEYWORDS: performance, the performance-based budgeting model, territorial-administrative units.

INTRODUCERE

Unul dintre principalul element cheie determinant al existenţei şi dezvoltării oricărei autorităţi/instituţii publice îl constituie organizarea, planificarea şi desfăşurarea întregii activităţi pe principii de bugetare eficientă, economică şi eficace. Cea mai sigură şi reală formă de manifestare a eficienţei la nivelul unei autorităţi/instituţii publice o reprezintă rezultatele obţinute în urma desfăşurării activităţii propriu zise.

La etapa actuală implementarea tuturor mecanismelor de modernizare a managementului finanțelor publice au devenit cruciale în procesul de eficientizare a utilizării resurselor bugetare. În Republica Moldova, deasemenea, recent au fost puse spre implimentare, coordonare şi evaluare o serie de reforme în cadrul unităţilor administrativ-teritoriale de comun cu modelele europene de bugetare cît şi a standardelor internaţionale.

Astfel, tot mai des este omniprezentă noţiunea de *,,performanţă”*ceea ce reprezintă abordarea unei unități administrativ-teritoriale vis-a-vis de gradul de îmbunătăţire şi de dezvoltare, care include anumite sub-procese, cum ar fi: definirea strategiei (planificarea și stabilirea obiectivelor), implementarea strategiei şi a listei de iniţiative, precum şi evaluarea și măsurarea performanţei, iar bugetul relevînd totalitatea veniturilor, cheltuielilor şi a surselor de finanţare pentru o bună funcţionalitate a autorității/instituţiei publice. Performanţa este o idee simplă în aparență: simplă deoarece este ușor a determina concepte și obiective de bază; în aparență deoarece este dificilă aplicarea acestor idei în programul de guvernare [3].

În Republica Moldova performanţa bugetară reprezintă nivelul şi capacitatea de gestionare a procesului de bugetare bazată pe programe, subprograme şi activităţi, planificarea bugetului programului, gradul de implimentare, executare, monitorizare și evaluare a instituțiilor administrației publice locale.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Conform cadrului legislativ al Republicii Moldova conceptul de performanţă este definit ca un rezultat al activităţii autorităţilor/instituţiilor bugetare ca urmare a implementării programelor, exprimat ca impact social-economic sau de altă natură, ca volum de servicii prestate sau ca eficienţă a utilizării resurselor bugetare [1]. Acest concept a stat la baza elaborării modelului de bugetare pe bază de program și performanţă (BBP) sau (*Modelul PBB (Performance-Based Budgeting*)) care a fost introdus, pentru prima dată, încă în anul 1914 la nivel de oraș (New-York), unde informația despre performanță a fost utilizată pentru deciziile bugetare, mai apoi s-a extins la nivel de stat și ulterior - la nivel federal. În bugetul federal al SUA, bugetarea pe bază de performanţă (BBP) a fost utilizată, pentru prima dată, în anul fiscal 1951 [4,p.119-120].

Tabelul 1. **Sinteza evoluţiei conceptului de bugetare pe bază de performanţă**

Autori/anul	Descriere
1.Raportul Comisiei Hoover (1949)	Conceptul general a dat naştere o dată cu Controlul executiv centralizat obligatoriu, pe de o parte, responsabilitatea descentralizată a managerilor în realizarea funcțiilor prin bugete și direcționarea obiectivelor prestabilite pe o perioadă mai mare, contabilitate și raportare financiară, pe de altă parte [5, p.5].
2.Robinson M. (2002)	Bugetarea bazată pe performanță are scopul de a transforma bugetarea într-un instrument puternic pentru maximizarea eficienței și eficacității statului [6].
3.OCDE (2004)	Bugetarea bazată pe performanță este o formă a bugetării care asociază fondurile alocate pentru obținerea unor rezultate măsurabile [7, p.8].
4.Moynihan D. (2006)	Bugetarea bazată pe performanță reprezintă transferarea bugetării la un punct, unde politicienii ar finanța programe mai eficace și ar reduce sau reorganiza programele mai puțin eficace [8, p.151-168].
5.Gilmour J., Lewis D. (2006)	Bugetarea bazată pe performanță integrează rezultatele evaluării performanțelor în procesul bugetar, în mod ideal rezultînd în alocările bugetului care reflectă mai îndeaproape meritul relativ al programei [9, p.742-752].
6.Secrieru A. (2010)	Un buget de program și performanță este un plan financiar care asigură stabilirea misiunii administrației publice, a scopurilor și obiectivelor, precum și evaluarea periodică a performanței lor ca parte a procesului bugetar, care creează legătura dintre intrările necesare pentru punerea în aplicare a planului strategic de dezvoltare a administrației publice și rezultatele anticipate [10, p.61].
7. Ordinul Ministrului Finanţelor nr.209 din 24 decembrie 2015	Bugetarea pe programe reprezintă o metodă de prezentare şi fundamentare a bugetelor, avînd la bază programe cu scopuri, obiective şi indicatori de evaluare a performanţei acestora la toate etapele procesului bugetar; este de asemenea un instrument eficient de management bugetar, care facilitează stabilirea priorităţilor şi luarea deciziilor privind alocarea resurselor bugetare [2].

Sursa: elaborat de autori

Reieșind din cele analizate putem conchide clar că în literatura de specialitate, nu există o definiție acceptată unanim cu privire la bugetarea bazată pe performanță (BBP). Terminologia este destul de difuză, deoarece sintagma se poate referi la formatul bugetului bazat pe performanță, procesul bugetar sau ciclul bugetar [11, p.356]. Respectiv definirea noţiunii de "buget", "performanţă" sau "bugetare pe bază de performanţă" are ca elemente primordiale un set de reguli, scopuri, obiective clare, termene, resurse şi rezultate în cele din urmă. Deasemenea nu vom ignora faptul că la nivel de implimentare această masură necesită timp, efort şi resurse bine stabilite şi nu în ultimul rînd bine gîndite.

În Republica Moldova procesul bugetar în cadrul unității administrativ-teritoriale este reglementat printr-un șir de acte legislative și normative prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2. **Cadrul legislativ şi normativ care reglementează BBP în RM**

Documente	Specificare
Legea privind finanţele publice locale nr. 397 din 16.10.2003	Reglementarea procesului bugetar ale bugetelor locale.
Legea privind administraţia publică locală nr.436 din 28.12.2006	Stabilirea şi reglementarea modului de organizare a autorităţilor publice locale în UAT.
Legea finanțelor publice și responsabilității bugetar-fiscale nr.181 din 25.07.2014	Reglementarea cadrului juridic în domeniul finanţelor publice, principiile şi regulile bugetar fiscale, procedurile şi calendarul bugetar, reglementarea relaţiilor interbugetare, delimitarea competenţelor şi responsabilităţilor în domeniul finanţelor publice.

Ordinul ministrului finanţelor privind Clasificaţia bugetară nr.208 din 24.12.2015	Reflectarea corespunzătoare a bugetelor sub diferite categorii de clasificare: organizațională, funcțională, programelor, economic, surselor.
Ordinul ministrului finanţelor cu privire la aprobarea Setului metodologic privind elaborarea, aprobarea şi modificarea bugetului nr.209 din 24.12.2015	Organizarea procesului de elaborare, aprobare şi modificare a bugetului în cadrul autorităţilor publice.
Legea bugetului de stat pentru anul 2017 nr.279 din 16.12.2016	Bugetul de stat aprobat pe anul 2017.

Sursa: elaborat de autori

În literatura de specialitate întâlnim două modele de formare a bugetului:

- bugetul bazat pe resurse (pe intrări) sau bugetul liniar,
- bugetul bazat pe performanţă.

În diferite ţări, în perioade diferite de timp, au fost aplicate şi se aplică diferite variante a acestor modele de proiectare a bugetului. În ultimii zece ani, o răspîndire tot mai largă a căpătat modelul PBB, fiind considerat de donatori drept cel mai eficient model. Modelul PBB a fost elaborat şi aplicat în vederea aprecierii performanţelor, a rezultatelor alocării resurselor bugetare respectiv acest model nu este un concept nou. Dealtfel, pentru Republica Moldova acest concept este unul dintre subiectele actuale pe agendele ministerelor şi unităţilor administrativ-teritoriale şi are la bază un proces continuu de reformă implimentîndu-se pe întreg teritoriul ţării între anii 2013-2016.

Cele mai importante deosebiri între modelul bugetului liniar şi modelul PBB sunt analizate în baza metodei comparaţiei şi sunt reflectate în tabelul 3.

Tabelul 3. **Caracteristici comparative ale modelelor de bugetare aplicate în RM**

Tip buget	Caracteristici
Bugetul liniar (aplicat anterior)	• concentrarea mai mult pe intrări decât pe eficienţa şi eficacitatea programelor; • nu leagă intrările cu ieşirile; • este util doar pentru stabilirea priorităţilor.
Bugetul pe bază de performanţă (aplicat la etapa actuală)	• analizează impactul executării bugetului pentru cetăţeni; • compararea realizărilor sectoriale, obţinute de anumite unităţi administrativ-teritoriale în parte; • se bazează pe perspectiva multianuală; • urmăreşte mijloacele bugetare, având în vedere rezultatele şi performanţele.

Sursa: elaborat de autori

Avantajele modelului PBB:

- modelul PBB este o metodă de elaborare a bugetului, care oferă posibilitatea de a identifica şi urmări mijloacele bugetare, având în vedere rezultatele şi performanţele;
- se bazează pe perspectiva multianuală integrarea planurilor şi a cheltuielilor strategice;
- este mai clară şi oferă mai multe informaţii cu privire la impactul pe care îl are asupra cetăţenilor la etapa de executare a bugetului; intensifică gradul de responsabilitate şi raportare pentru utilizarea resurselor publice;
- permite compararea realizărilor sectoriale, obţinute de anumite unităţi administrativ-teritoriale (UAT) în parte, pe cînd bugetul liniar nu spune nimic despre eficienţa utilizării resurselor, deoarece nu leagă intrările cu ieşirile;
- tinde să concentreze procesul decizional mai mult pe intrări decât pe eficienţa şi eficacitatea

programelor; managerii publici au o discreţie managerială foarte limitată şi nu pot fi făcuţi responsabili pentru performanţa activităţii guvernamentale;
- este util pentru stabilirea priorităţilor, facilitarea planificării şi menţinerea controlului financiar asupra intrărilor.

Acest buget este mai puţin util pentru gestiunea operaţiunilor şi responsabilizarea guvernului faţă de performanţele sale [10].

CONCLUZII

Lipsa de interes a decidenților față de PBB persistă, influențînd calitatea rezultatelor bugetării pe bază de performanţă, de exemplu prin aderența scăzută la calendarul bugetar, o atenție scăzută a managementului autorității publice locale în legăturile dintre planificarea strategică și bugetarea pe bază de performanţă, nivelul scăzut al elementelor PBB, care ar putea furniza informații cu privire la performanța bugetului și luarea deciziilor de sprijin.

Deasemenea au fost identificate următoarele probleme generale întîmpinate în procesul de performanţă bugetară:

- capacitate generală de cooperare inter-sectorială în cadrul autorităţii publice locale scăzută;
- dezvoltarea insuficientă și capacitățile legate de echiparea cu echipamente it/produse software, durabilitatea instruirii personalului, sistem de responsabilitate în bugetarea pe bază de performanţă;
- mecanisme de motivare/stimulare privind eficienţa cheltuielilor în cadrul autorităților publice locale scăzute;
- nivelul redus de coordonare între autorităţile publice locale de nivelul doi şi autorităţile publice locale de nivelul întîi;
- plăţile restante sau arieratele nu sunt ţinute sub control, deci au impact negativ asupra elaborării bugetului;
- implimentarea de noi politici/programe nu ţin cont de costurile acestora;
- veniturile sunt prognozate la un nivel mai înalt celor reale.

Putem astfel concluziona că bugetarea pe bază de performanţă este o categorie complexă, care a constituit obiectul mai multor tratări conceptuale ale diferiților autori și care, în esență, vizează atingerea unui scop stabilit din timp cu cele mai mici costuri, dar asigură cele mai înalte performanțe.

Bibliografie:

1. Legea finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar-fiscale nr. 181 din 25.07.2014.
2. Ordinul Ministrului Finanţelor cu privire la aprobarea Setului metodologic privind elaborarea, aprobarea și modificarea bugetului nr.209 din 24 decembrie 2015.
3. Allen Schick, Statul Performant (2003).
4. Promberger K. Controlling fur Politik und Offentliche Verwaltung, 1st edition. Osterreichische Staatsdruckerei Wien, Vienna, 1995, p. 119-120
5. Fred Thompson, John Glenn, Dan Burton, Report to Congressional Committees, Performance Budgeting Past Initiatives Offer Insights for GPRA, United States, 1997, p.5
6. Robinson M. Best Practice in Performance Budgeting, Queensland University of Technology, School of Economics and Finance, Discussion Paper No. 124, 2002.
7. Public Sector Modernization: Governing for Performance, OECD, Observer, 2004. p.8.
8. Moynihan, D. What Do We Talk About When We Talk About Performance? Dialogue Theory and Performance Budgeting, Journal of Public Administration Research and Theory, 2006, no.16 (2), p. 151–168.
9. Gilmour J., Lewis D. Does Performance Budgeting Work? An Examination of the Office of Management and the Budget´s PART Scores, Public Administration Review, 66 (5), 2006, p.742-752.
10. Secrieru A. Ghidul Alesului Local, Biblioteca IDIS Viitorul, 2010, p.61.
11. Kalatschan M. Performance Budgeting, 1st edition. Trauner Verlag, Linz, 2008, p.356.

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Л. ДАНИЛЬЧЕНКО,
проф, USM

Abordează probleme de diversitatea prezentarea teoriei conţinut de companie de management financiar, publicat în literatura academică cu acelaşi nume, nu numele corect al unor procese de management financiar, de exemplu, "biroul de profit", "rentabilitatea management», «gestionarea riscurilor», etc., se propune structura teoriei generale de management financiar.

CUVINTE CHEIE: teoria, management, finanţe, managementul.

Addresses issues of diversity presentation content theory of financial management company, published in the academic literature with the same name, not the correct name of some financial management processes, for example, "Office of profit", "profitability management», «risk management», etc., it is proposed to structure the general theory of financial management.

KEYWORDS: theory, management, finance, and management.

Общую теорию финансового менеджмента предприятия нельзя считать устоявшейся наукой. Подтверждением этому является отсутствие в российских изданиях учебной литературы с общепринятым названием этой теории; издание учебников с одноимённым названием, но с различным содержанием, различной интерпретацией методов управления финансовыми ресурсами, либо вообще отсутствием разделов, описывающих такие методы. Не претендуя на полное рассмотрение проблем этой науки, рассмотрим лишь некоторые аспекты этих проблем, вполне очевидных, как говорится, лежащих на поверхности.

Прежде всего рассмотрим понятие «финансовый менеджмент». До настоящего времени нет однозначного и общепринятого определения этого понятия. Например, В.Н. Незамайкин и И.Л. Юрзинова считают, что финансовый менеджмент – это система эффективного управления процессами финансирования хозяйственной деятельности предприятия, являющейся неотъемлемой составной частью общей системы управления хозяйствующего субъекта [5, стр. 35]. В.В. Ковалёв пишет, что финансовый менеджмент можно трактовать как систему действий по оптимизации финансовой модели фирмы. По его мнению, наилучшей финансовой моделью является бухгалтерский баланс, поэтому финансовый менеджмент – это система действий по оптимизации баланса хозяйствующего субъекта [4, стр. 16]. (По существу, в формулировке понятия финансовый менеджмент В.В. Ковалёва содержится два определения. Одно определение предполагает управление лучшей финансовой моделью, а другое определение – возможное управление не лучшей финансовой моделью. Такие варианты реально возможны. - Л.Д.).

Для иллюстрации разнообразия формулировок рассматриваемого понятия приведём ещё несколько определений финансового менеджмента. «Финансовый менеджмент – это деятельность предприятия, направленная на управление финансами» [8]. Определение краткое и понятное, если не считать, что понятие финансы также имеет разнообразное толкование.

«Финансовый менеджмент – это профессиональная управленческая деятельность по ***оценке*** производственных и финансовых направлений деятельности хозяйствующего субъекта в контексте окружающей среды, ***организации*** денежных потоков предприятия, формированию и использованию капитала, денежных доходов и фондов, необходимых для достижения стратегических и тактических целей развития предприятия» [9]. В этом определении нами курсивом выделены ключевые слова – ***оценка*** **и** ***организация***, но известно, что функции финансового менеджмента не ограничиваются только оценкой и организацией, например, денежных потоков.

В публикациях по финансовому менеджменту можно найти много других определений понятий финансовый менеджмент и финансы. Но мы не ставим цель критики многочисленных определений этих понятий. Мы лишь иллюстрируем утверждение, что в теории финансового менеджмента нет общепринятой формулировки понятия финансовый менеджмент (это первая, условно, материнская проблема. Как мы определяем понятие финансовый менеджмент, так и раскрываем его содержание). Нет также общепринятой формулировки понятия финансы. Это – вторая проблемы. По этой причине различные авторы различных изданий излагают теорию финансового менеджмента исходя сугубо из собственных представлений о сущности и содержании этой науки. При этом, каждый автор, как правило даёт своё определения понятию финансовый менеджмент. Полагаем, что это третья – главная проблема.

Кратко рассмотрим формулировки понятия «финансы». «Финансы – это искусство управления деньгами» [Л. Гитман, 4, стр. 28]. «Финансы – обобщённый термин, используемый для характеристики монетарных активов и способов их использования и генерирования» [Словарь Р. Паркера, 4, стр. 28]. Финансы (фр. *finances* — денежные средства) в российской научной и учебной литературе определяются как совокупность экономических отношений, возникающих в процессе формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Обычно речь идёт о целевых фондах государства или хозяйствующих субъектов (предприятий) [14].

Слово менеджмент в русском языке имеет различные толкования. Одно из них – успешное управление, или управление. В китайском языке – только управление [10]. Поэтому теорию финансового менеджмента можно называть теорией **успешного управления** (управления) финансами предприятия. Если соединить два понятия – понятие финансов Л. Гитмана и понятие менеджмента в русском переводе, то теория финансового менеджмента получит название ***теория успешного управления (управления) искусством управления деньгами.*** Возможно и такое словосочетание***: финансовый менеджмент – это теория управления экономическими отношениями, возникающими в процессе формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.***

Как видим, возможны различные формулировки понятий финансовый менеджмент, менеджмент и финансы. Поэтому русское название общей теории финансового менеджмента, по нашему мнению, следовало бы называть теорией успешного управления деньгами (один из вариантов названия). Но фактически речь должна идти об управлении не только деньгами (как специфическим товаром [13]), но и всей совокупностью финансовых ресурсов, поскольку финансовые ресурсы — это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др. [11].

И ещё одно определение: «Финансовые ресурсы фирмы – это совокупность собственных денежных доходов фирмы и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства» [12].

Поэтому, по нашему мнению, возможен и такой вариант - теория финансового менеджмента – это теория управления финансовыми ресурсами предприятия.

Предполагаю, что по изложенным причинам содержание многочисленных учебников по финансовому менеджменту существенно различается. Кратко рассмотрим содержание нескольких случайно выбранных учебников. Классическое издание Бригхема Ю., Гапенски Л. [2] содержит следующие части: 1.Фундаментальные концепции; 2.Долгосрочные инвестиционные решения; 3.Структура капитала и дивидендная политика; 4.Финансовые решения

долгосрочного характера; 5.Финансовый анализ и планирование; 6.Финансовые решения краткосрочного характера; 7.Некоторые специфические аспекты финансового менеджмента. В этом учебнике логически взаимосвязаны субъект и объект финансового менеджмента и его основные методы: анализ, планирование, принятие решений и др.

Учебник Поляка Г.Б. [6] с аналогичным названием содержит следующие главы: 1.Основы финансового менеджмента; 2.Информационная база финансового менеджмента; 3.Финансовые ресурсы и капитал; 4.Движение денежных средств организации; 5.Фактор времени в финансовых операциях; 6.Управление финансовыми рисками; 7.Финансовые методы управления основным и оборотным капиталом и текущими затратами; 8.Управление реальными инвестициями; 9.Оценка стоимости и доходности ценных бумаг; 10.Управление инвестиционным портфелем организации; 11.Финансовый анализ в организации; 12.Внутрифирменное финансовое планирование; 13.Налогообложение в предпринимательской деятельности; 14.Управление организацией. 15.Ценовая политика организации; 16.Маркетинг в организации; 17.Внутренний контроль и аудит в организации; 18.Основы антикризисного управления в организации.

Первое, что обращает на себя внимание в этой книге, - это включение в состав учебника глав непосредственно не имеющих прямого отношения к финансовому менеджменту. Имею в виду главу 14 и главу 16. Название глав преимущественно отражает структуру объекта финансового менеджмента и в меньшей степени управление этим объектом.

Несколько более скромное учебное пособие Н.А Стариковой состоит из глав, посвящённых введению в финансовый менеджмент, основам финансовых вычислений, денежным потокам, основам принятия управленческих решений, стратегии финансового менеджмента, инвестиционной политике предприятия, тактике финансового менеджмента и риск-менеджменту [7].

По структуре, содержанию и объёму информации существенно отличается от многих других учебников, учебник В.В. Ковалёва [3]. Учебник состоит из разделов: 1.Финансовый менеджмент: логика, содержание, понятийный аппарат и инструментарий; 2.Анализ и планирование в контексте управления финансами фирмы; 3.Управление текущими денежными расходами и потоками; 4.Управление доходами, расходами, прибылью и рентабельностью; 5.Финансовые решения в отношении активов фирмы; 6.Финансовые решения в отношении источников средств фирмы; 7.Финансовый менеджмент: дополнительные разделы.

Наряду с учебной литературой по Финансовому менеджменту издано большое количество учебников, учебных пособий, конспектов лекций по Основам финансового менеджмента. Казалось бы, что основы финансового менеджмента – это некая базовая платформа, необходимая для построения общей теории финансового менеджмента. Но оказывается это не совсем так. По существу, в учебниках по основам финансового менеджмента излагается содержание теории финансового менеджмента в её различных интерпретациях (в зависимости от представлений авторов учебников). Например, содержание весьма популярного учебника по основам финансового менеджмента (Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. – М.: «Вильямс»,2008) состоит из восьми частей: 1.Введение в финансовый менеджмент; 2.Оценка активов; 3.Инструменты финансового анализа и планирования; 4.Управление оборотным капиталом; 5.Инвестиции в основной капитал; 6.Стоимость капитала, структура капитала и дивидендная политика; 7.Среднесрочное и долгосрочное финансирование; 8.Специальные области финансового менеджмента. Судя по названию и содержанию перечисленных частей учебника сложно ответить на вопрос – это основы финансового менеджмента, или финансовый менеджмент? Скорее всего это финансовый менеджмент.

Нами цитируются названия разделов, частей и глав учебников с целью показать не только различия в структурах их содержания, но и определения в какой степени они отражают поня-

тие «финансовый менеджмент – управление финансовыми ресурсами», а также дублирование других учебных дисциплин, изучаемых студентами экономических специальностей. Различия в структурах рассматриваемых учебниках очевидны и комментарии здесь излишни.

Учебник [3] по своему содержанию напоминает, образно говоря, одеяло, сшитое из различных лоскутов: здесь непосредственно и финансовый менеджмент, и финансовый анализ, и бухгалтерский учёт, и планирование и др. Заметим, что в учебных планах экономических специальностей университетов Республики Молдова самостоятельными дисциплинами являются Финансовый менеджмент (Основы финансового менеджмента), Финансовый анализ, Финансовый учёт и другие, нашедшие прямое или косвенное отражение в рассматриваемом учебнике.

В наибольшей степени нашему представлению о названии общей теории финансового менеджмента и содержании соответствующих учебников соответствует учебник И.А. Бланка [1]. В его содержании действительно и однозначно речь идёт об управлении финансовыми ресурсами. Учебник состоит из разделов: 1.Теоретико-методологические основы управления финансовыми ресурсами предприятия; 2.Управление формированием финансовых ресурсов предприятия; 3.Управление распределением финансовых ресурсов по основным сферам хозяйственной деятельности предприятия; 4.Управление использованием финансовых ресурсов, направляемых на инвестирование: 5.Управление рисками формирования и использования финансовых ресурсов предприятия.

Как видим, названия четырёх разделов из пяти начинаются словом «Управление». Казалось бы, что в каждом разделе изложение материала будет происходить в соответствии с основными функциями управления (учёт, анализ, организация, координирование, регулирование, планирование и прогнозирование), но это не так. Возможно изложение теории управления финансовыми ресурсами в таком аспекте представляет определённую сложность, т.е. проблему, которая пока не решена. Хотя И.А. Бланк частично её разрешил.

В цитируемых и многих других учебниках, изданных под названием «Финансовый менеджмент» или «Управление финансовыми ресурсами» (что в принципе одно и тоже – Л.Д.) рассматриваются такие вопросы, как управление доходами, расходами, прибылью, рентабельностью и т.п. Естественно возникает вопрос, какой смысл вкладывают авторы в слово «управление» в контексте, например, перечисленных финансовых результатов? И можно ли вообще управлять доходом, прибылью, рентабельностью и другими экономическими показателями функционирования предприятия?

Экономические показатели работы предприятия – результирующие или промежуточные иллюстрируют качество и эффективность управления предприятием, включая управление финансовыми ресурсами. Поэтому такими показателями в принципе управлять невозможно. Точно также как невозможно управлять температурой больного. С нашей точки зрения, ни стилистически, ни научно не обоснованы такие словосочетания, как «управление прибылью», «управление рентабельностью», «управление доходностью», «управление рисками» и т.п. Заметим, что финансовые риски – это потенциальные финансовые потери. Управлять можно процессами предотвращения потенциальных потерь, а не результатом финансовой операции, завершившейся финансовыми потерями. Управлять можно и нужно процессами, обеспечивающими получение определённого дохода, прибыли, заданного уровня рентабельности капитала, продаж и других результирующих показателей.

Названные проблемы не могли не отразиться в разработке Учебных планов экономических специальностей, в которых предусмотрен «дифференцированный» подход к изучению студентами управления финансовыми ресурсами (финансового менеджмента) предприятия. Например, учебный план специальности «Финансы и банки» (Госуниверситет Республики Молдова) предусматривает изучение студентами следующих дисциплин: второй курс: финансы предприятия, основы функционирования рынка капитала, финан-

совый анализ предприятия; третий курс: основы финансового менеджмента, финансовый контроль, основы управления финансовыми рисками. Перечисленные предметы имеют непосредственное отношение к управлению финансами, но изучаются врозь. Такой вариант безусловно имеет право на существование, при условии взаимосвязи их содержания в рамках единой системы управления финансовыми ресурсами предприятия и исключения дублирования отдельных тем.

Краткое изложение некоторых проблем теории финансового менеджмента позволяет сделать следующие выводы. Теория финансового менеджмента предприятия так правомерно называется в англоязычных и других не русских изданиях. В изданиях на русском языке эту теорию и соответствующие учебники целесообразно называть Управлением финансовыми ресурсами предприятия. Содержание общей теории и соответствующего учебника может быть представлено следующими основными разделами:

1. Категории и понятия теории управления финансовыми ресурсами (финансы, капитал, собственный капитал, заёмный капитал, оборотный капитал, ценные бумаги, финансовые ресурсы, финансовый анализ);
2. Субъект и объект управления финансовыми ресурсами (орган финансового управления предприятия и его структура, цели, задачи, функции; объект управления и его структура, взаимосвязи субъекта и объекта управления финансовыми ресурсами);
3. Методы управления финансовыми ресурсами (финансовые планы и методы их разработки, анализ эффективности использования финансовых ресурсов, финансовый учёт);
4. Управление процессами формирования и использования собственных финансовых ресурсов (собственные источники наращивания капитала предприятия, оценка эффективности использования собственных источников);
5. Управление процессами формирования и использования заёмных финансовых ресурсов (заёмные источники финансирования предприятия, оценка эффективности использования заёмных источников, оценка эффективности использования материальных ресурсов предприятия);
6. Управление процессами наращивания собственного капитала предприятия;
7. Управление процессами инвестирования предприятия (планирование инвестиций, инвестиционные проекты, оценка эффективности инвестиций);
8. Управление процессами анализа, контроля, прогнозирования и предотвращения финансовых рисков (финансовый анализ, финансовый контроль, прогнозирование финансового состояния предприятия, управление финансовыми рисками).

Практическое применение общей теории финансового менеджмента предприятия в различных отраслях экономики должно отражать специфику соответствующих отраслей, т.е. особенности управления финансовыми ресурсами в промышленности, сельском хозяйстве, торговле и т.д. Поэтому общая теория финансового менеджмента предприятия должна быть адаптирована к особенностям управления финансовыми ресурсами предприятиями различных отраслей. Изучение общей теории управления финансовыми ресурсами студентами экономических специальностей высших учебных заведений целесообразно организовывать на преподавании данной теории в рамках одного предмета с дополнением другими предметами, более глубоко и детально раскрывающими содержание данной теории (финансовый учёт, анализ и контроль; управление процессами предотвращения финансовых рисков и др.).

Литература:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, «Эльга», 2011.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс; в 2-х т./ Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалёва. СПб: 2001.

3. Ковалёв В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2007.
4. Ковалёв В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2006.
5. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ: Учебное пособие. 2-е издание. М.: Эксмо, 2005.
6. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. –М.: ЮНИТИ, 2006.
7. Старикова Н.А. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. РГАТА им. П.А. Соловьёва. – Рыбинск, 2007.
8. WWW.rae.ru/monographs/140-4607
9. WWW.bibliotekar.ru/finance-3/7.htm
10. Dictionary-economics,ru/word/Менеджмент
11. lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0244.asp
12. www.e-reading.club/.../Myagkova_-_S...kreditu.html
13. ru.wikipedia.org/wiki/Деньги
14. https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансы

PROBLEME FINANCIAR-BANCARE ACTUALE: ESENȚĂ ȘI CĂI POSIBILE DE SOLUȚIONARE

Mihai PATRAȘ,
prof. univ., dr., USM

ABSTRACT. În materialul de față sunt expuse câteva dintre cele mai stringente probleme din domeniu financiar-bancar existente în timpul de față (sfârșitul sec. XX – primele două decenii ale sec. XXI) în Republica Moldova/ RM. De fiecare dată autorul expune și modalități concrete privind posibila soluționare a acestora. Consecutivitatea expunerii lor (a esenței problemelor) nu coincide în mod obligatoriu cu importanța lor.

In the present paper are exposed some of the most pressing problems in the financial-banking field existing in the present (end of XXth century - first two decades of the XXI century) in the Republic of Moldova. Every time the author proposes also the possible practical ways to solve them. The sequence of exposure of the problems does not necessarily coincide with their importance.

CUVINTE CHEIE: probleme financiare, probleme bancare, deficit bugetar, legislație economică, devalorizare a monedei, balanță comercială, balanță de plăți ș.a.

KEYWORDS: financial problems, banking problems, budget deficit, economic legislation, currency devaluation, trade balance, balance of payments etc.

Potrivit legislației bugetare în vigoare, Guvernul RM în fiecare an elaborează proiectul de buget public național și după aprobarea lui în organul executiv este obligat în termen util să-l prezinte în Parlament spre adoptare (până la 5 decembrie). Neprezentarea în timp util a bugetului echivalează (ar trebui să echivaleze) cu demisia Guvernului, fiindcă aceasta conduce la neadoptarea lui în termenii prevăzuți de către organul legislativ suprem. O atare sancțiune rezultă din importanța **Legii bugetului**, ca principal act normativ, adoptat anual de către Parlament. În cele expuse există o logică economico-juridică, dar și politică, care se respectă cu strictețe în toate țările care se respectă. Analiza factologiei din R.Moldova ne arată, că în ultimii ani norma în cauză brutal se ignorează. De ex., bugetul de stat pentru a.2016 a fost discutat de Guvern abia în luna mai 2016 (!), pentru ca să fie aprobat de către Parlament în iunie (adică cu o întârziere de 6 luni). Cel ce nu apreciază ori nu înțelege importanța bugetului public (document ce inspiră stabilitate, previzibilitate, credibilitate etc. internă și externă) ar putea „replica", fiindcă dacă bugetul nu se adoptă în timp util sau în genere nu se adoptă (de ex., în 2014 pentru 2015 sub pretextul, că acesta/ bugetul ar fi putut avea conotații politice în legătură cu alegerile parlamentare din noiembrie 2014), atunci finanțarea lunară a cheltuielilor publice pentru perioada respectivă va avea loc în proporție de 1/12 din volumul cheltuielilor respective din anul bugetar premergător. Formal așa-i. Însă neadoptarea în timp util a bugetului statului este un caz extrem de grav. Aceasta nu reprezintă doar o problemă internă a țării, ci și una externă și afectează relațiile cu organismele internaționale (FMI etc., precum și cu diferite state), cu posibili investitori și/sau creditori externi, respectiv inspiră neîncredere față de autorități, conduce la nesoluționarea diferitor probleme, fapt care ulterior are repercusiuni negative asupra situației și perspectivei economice, financiare, valutare, demografice etc. Consider că neprezentarea sau neadoptarea bugetului în timp util ține nu doar de către organul executiv suprem, dar și de însuși parlament, organul care numește guvernul. O soluție posibilă de prevenire a unor atare situații ar fi ridicarea calității profesionale și a responsabilității membrilor Parlamentului prin modificarea legislației respective electorale (Codului electoral). Avem în vedere trecerea sau revenirea la organizarea alegerilor parlamentare pe circumscripții uninominale în baza unui concurs direct și transparent între concurenți, față de care urmează a fi stabilite cerințe calificaționale și morale (studii superioare, experiență recunoscută de muncă, abilități analitice și lingvistice, adică cu cunoașterea unei limbi europene, evident, alături de cea română etc.). Aceasta ar permite selectarea celor mai capabili pretendenți să reprezinte alegătorii în locul actualilor „subalterni" ai a.n. lideri de partid.

O altă problemă majoră financiară reprezintă deficitul cronic bugetar. Mai jos vom analiza câteva dintre cauzele deficitului bugetar (anual).

După cum se știe, depășirea mărimii cheltuielilor asupra veniturilor bugetare reprezintă deficitul. Într-o anumită limită (până la 3% din mărimea PIB-ului) acesta nu-i „periculos". „Apologeții" (potențiali) deficitului ar putea afirma că multe state, inclusiv dezvoltate, pot avea sau chiar au bugete deficitare. Acestora le răspundem clar: una-i deficitul bugetar (și în anumite limite de timp și de volum) al unei țări dezvoltate și cu totul alta e deficitul într-o țară în curs de dezvoltare. În calitate de explicație generală a acestor două situații ar putea servi soluționarea unor probleme majore (în cele dezvoltate) și, pe de altă parte, ar fi incapacitatea autorităților unor state mai tinere de a colecta cât mai complet impozitele, corupția excesivă, efectuarea unor finanțări nejudicioase (cu sustragere masivă de fonduri publice) etc. Așadar, cauzele principale ale deficitului bugetar sunt (ordinea expusă nu coincide obligatoriu cu importanța factorilor respectivi):

a). Eficiența redusă a utilizării banilor publici (bugetul public și local, inclusiv a împrumuturilor publice precedente și actuale). Cu regret, putem prezenta mai multe exemple negative în acest sens. Din cauza lipsei de spațiu vom expune doar câteva dintre acestea. În legatură cu numirea (în 2016) președintelui nou al Curții de Conturi a RM au fost date publicității informații utile despre modul utilizării surselor bugetare [3]. Potrivit fostului președinte al Curții, anual până la 25% din resursele bugetului sunt irosiți (cca. 7-8 mld. lei, sau cca. 400 mln. dol.). Aceleași cifre au fost comunicate și în noiembrie-decembrie 2015 aferente acelui an. În primul rând este vorba despre scutiri nejudicioase enorme de impozite (inclusiv Terminalul Giurgiulești, una dintre cele mai mari și performante întreprinderi) de câteva sute mil. lei.

b). O altă cauză a deficitului bugetar reprezintă a.n. manageri de lux ai statului [4, pp. 6, 10,]. Potrivit studiului publicat în ziarul menționat în cele cca. 50 de întreprinderi de stat, monitorizate de Centrul de investigații jurnalistice împreună cu Transparency International Moldova, managerii au salarii ce de 10-15 ori depășesc media pe economie și de 5-7 ori mai mare, decât (au oficial) ministrii sau chiar primul ministru. De ex. directorul companiei de colectare a metalelor „Metal feros" (din iulie 2014 în funcție) în 2015 a avut un venit anual de 850,0 mii lei (70916 lei lunar). În 2015 profitul întreprinderii a scăzut cu 1/3 comparativ cu 2014 și de cca. 9 ori (!) comparativ cu 2011; ÎS „Ingeocad" (activitate geodezică, topografică și cartografică). În 2015 a avut un salariu de 53255 lei/ lună, cu 60% mai mult, comparativ cu 2014 (33479 lei/ lună). Aceasta cu toate că în 2015 întreprinderea a înregistrat profit de 2,0 mii lei (la un volum de încasări de 13,6 mil. lei). Directorul a înregistrat în 2015 venituri din salariu de peste 639,0 mii lei și alte venituri de 660,0 mii lei din depuneri (de 4,3 mil. lei și 250,0 mii dol.) în instituțiile financiare.

Directorul S.A. Moldtelecom are un salariu de 50,0 mii lei (din aprilie 2016). Până atunci a activat la „General Media Grup", unde câștiga 47,0 mii lei lunar, iar de la CFM – alte 45,0 mii lei.

În septembrie 2015 a fost demis directorul „Moldatsa" (cu cel mai mare salariu – 75,95 mii lei lunar). Acesta a fost înlocuit cu o altă persoană, cu salariul de 46,155 mii lei lunar. În ianuarie 2015 ex-directorul Moldatsa a primit un salariu de 135,809 mii lei din care salariul de funcție – 19,552 mii, spor lunar – 16,619 mii, prime 99,637 mii lei, conform „indicatorilor de performanță". (Potrivit Rapoartelor financiare în 2015 Moldatsa a înregistrat pierderi de 38 mil. lei !).

Directorul Institutului (întreprinderii) de producere și comercializare a tehnicii agricole a avut în 2015 salariul lunar de 42,3 mii lei (28,0 mii salariul de bază, restul prime și indemnizații), în 2014 – 51,0 mii. În 2015 profitul întreprinderii a fost modest – 1,2 mil. lei.

Directorul Centrului Internațional de Expoziții Moldexpo ridică un salariu lunar de 41,0 mii lei. Tot el este administrator al firmelor „Poliproject Group", „Visagenaș", „Oceacov", „Andron Tiunicov & Golf Fotbal Management Consulting" (prima dintre acestea a înregistrat datorii de peste 1,2 mil. lei).

Directorul Centrului Național Frecvențe Radio/ CNFR în 2015 a avut un salariu de 40,766 mii lei, inclusiv salariul de bază 20,3 mii lei, prime și suplimente – 20,4 mii lei. Directorul Radiocomunicații – salariu mediu lunar 17,16 mii lei, cu prime 34 mii lei; directorul „Franzeluței" în 2015 a avut un

salariu mediu lunar de 18,0 mii, cu prime 38,0 mii lei. Directorul Institutului de cercetări ştiinţifice în construcţii „Incercom" în 2015 a avut un salariu mediu de 37,3 mii lei, anual a ridicat un salariu de cca. 2 ori mai mare, decât profitul întreprinderii (250,0 mii lei). Directorul CFM a fost remunerat lunar cu 19,8 mii lei, în timp ce CFM a suportat pierderi de 105 mil. lei. Şeful întreprinderii Moldelectrica, care a înregistrat pierderi în 2015 de 496 mil. lei, a avut un salariu de 28,0 mii lei etc.

Nu contribuie la utilizarea raţională a bugetului nici cazurile (multiple) de gestionare (extrem de proastă, uneori cu falimentarea acestora sau cu pierderi enorme) a întreprinderilor cu capital de stat de către managerii reprezentanţi ai statului. Aceşti „funcţionari" pentru activitatea lor destructivă sunt remuneraţi de la buget cu sau sute de mii lei lunar [5, p. 3]. Ei se ascund cu Legea protecţiei datelor cu caracter personal (şi nu divulgă informaţiile).

Putem să mai adăugăm şi exemplul Greciei la acest capitol[1] (ţară ce se confruntă în ultimii ani cu grave probleme financiare, inclusiv deficit bugetar necontrolat). Un studiu efectuat (în anii 2012/13) de un grup de specialişti din Olanda a stabilit, că numărul funcţionarilor publici în Grecia (la 100,0 mii loc.) este de 3-4 ori mai mare, decât în ţările dezvoltate ale Europei de Nord şi de Vest (Olanda, Germania, Norvegia, Suedia etc.)[2]. De aici univoc rezultă, că „umflarea" nejudicioasă a administraţiei publice din această ţară, în final nu contribuie la rezolvarea problemelor, ci, din contra, generează probleme. Alt exemplu ţine de stabilirea pensiilor exagerate, ce nu au legătură judicioasă cu aportul cetăţenilor la formarea fondului de pensii. Unele categorii de medici din aceasta ţară puteau beneficia de pensii, ce depăşeau mărimea salariilor respective.

c). O altă cauză a deficitului bugetar, respectiv a necesităţii apelării ţării la resurse (împrumuturi) externe este sistemul fiscal imperfect şi incapacitatea autorităţilor publice de a colecta impozitele, accizele şi taxele respective existente. O impresie destul de clară în acest sens putem să obţinem din relaţia „venituri ale bugetului public la PIB".

Din datele statistice stabilim, că gradul de participare a bugetului la colectarea şi distribuirea resurselor financiare a PIB – este relativ mai semnificativ în statele mai dezvoltate. De aici se rezultă o concluzie practică pentru mai multe state, inclusiv R.Moldova: e necesară majorarea nivelului de taxare a veniturilor, precum şi a gradului de colectare a acestora, pentru a nu apela la împrumuturi externe.

d). O cauză subiectivă a deficitului bugetar al RM din ultimii ani reprezintă situaţia defectuoasă în sectorul de drept. CEDO în a.2016 a înregistrat 839 cereri impotriva RM. Raportat la numărul populaţiei, RM este pe locul 7 (din 47 ţări membre ale Consiliului Europei, RM devenind membru în 1997). Până la 31.12.2016 CEDO a pronunţat 339 hotărâri (inclusiv 23 – în 2016, executarea cărora a costat bugetul de stat 187407 euro) în cauze moldoveneşti (devansând Germania, Spania, Olanda, state cu populaţie mai mare). Alte 90 mii euro au fost pierduţi de Guvern şi de primăria Chişinău în 10 cauze ce vizează fie impăcarea amiabilă dintre stat şi reclamanţi, fie de cunoaşterea de către Curte a declaraţiilor unilaterale înaintate de executiv, potrivit organizaţiei „Juriştii pentru drepturile omului". Pentru alte 10 cazuri Guvernul a acordat 49,4 mii. euro; primaria 41,0 mii. În total: 300,0 mii euro (x 21 lei = 6,3 mil. lei) [5, p. 6]. Din ţările CSI ne devansează doar FR şi Ucraina. La CEDO cetăţenii se

[1] Populaţia Greciei – 11 mil. loc. (cât în Londra sau ¾ din cea a Istambul-ului vecin), din care 1/3 locuieşte în Atena. În prima jumătate a anilor 2010 brusc (cu 25%) s-a diminuat PIB-ul. Grecia a fost prima ţară din Europa de Vest (PIB/ loc la PPC – 25,6 mii dol.), pe care Polonia a devansat-o (26,4 mii dol.). PIB-ul Greciei constituie 0,25% din PIB-ul global sau 1,5% din cel al UE. Deficitul bugetar al Greciei constituie 0,2% din PIB-ul UE. Cauzele crizei datoriilor externe. În primul rând grecii au dus o viaţă ce nu corespundea veniturilor disponibile, cea ce a creat o mentalitate de parazitism, influienţa semnificativă a sindicatelor (devansarea drepturilor asupra obligaţiunilor), neplata impozitelor şi imperfecţiunea sistemului fiscal, corupţia şi o politică exagerat de moale financiară. Plus la aceasta factori de defecţiuni structurale – o bază slabă şi puţin diversificată de producţie comparativ cu statele aflate la acelaşi nivel PIB, potenţial de export redus, cu exepţia turismului (care-i o rezultantă „a lui Dumnezeu", a factorului geografic şi nu generat de greci).

În 2001 Grecia a fost acceptată în zona euro cu mari avansuri, fiindcă rapoartele grecilor de atunci prezentate UE efectiv erau defectuoase (false). Despre aceasta funcţionarii europeni ştiau, însă nu afişau. Datoriile Greciei constituie 320 mld. euro, 180% din PIB (inclusiv, Germaniei – 57 mld. €, Franţei – 42 mld. €, Italiei – 37 mld. €

[2] De ex., doar la Banca Naţională a Greciei lucrează peste 7000 de persoane, mai mult decât totalul respectiv din sectorul bancar din RM. Deşi nu pretindem, că RM ar putea fi un „model demn de urmat", însă pentru informare comunicăm, că la noi în BNM activează de 20 ori mai puţin specialişti, decât în Grecia (populaţia fiind de cca. 2-2,5 ori mai mică).

adresează din cauza neîncrederii în „justiția locală", gradul respectiv (de încredere) s-a diminuat de la 30% în 2008 la 8% în 2016. În 2016 mai așteptau încă alte 1283 cereri la CEDO, depuse pînă în 2015. Dintre acestea cca. 1100 sau 93% vor fi „pierdute" de statul RM (25% din cereri sunt depuse din reg. Nistreană, acestea fiind îndreptate împotriva FR și RM). FR s-a conformat doar în cazul unui cetățean moldovean, omorât de „pacificatorii" ruși din regiunea nistreană, când FR a achitat despăgubiri familiei. În cazul școlilor de limbă română FR trebuie să despăgubească 1,07 mil. euro. În 2016 RM a achitat 236,0 mii euro la CEDO, iar până în prezent, în total 16,2 mil. euro, mai mult decât bugetul instanțelor judecătorești. [4, p. 5].

e). O cauză mai veche a deficitului bugetar constă în faptul, ca autoritățile RM trebuie să finanțeze niște cheltuieli cauzate de ocupația provizorie sovietică. Cunoaștem, că Germania și-a cerut scuze pentru greșelile comise de conducerea țării din cel de-al Doilea Război Mondial și, plus la aceasta, a plătit compensații tuturor celor, care au avut de suferit în anii 1939-1945. Chiar și acum (în 2017) Germania și-a anunțat disponibilitatea de a plăti compensații unice (2500 euro) cetățenilor RM, care au fost luați în plen și s-au aflat în prizonierat la nemți în anii celui de-al Doilea Război Mondial. Însă FR, unica succesoare ai URSS, nu dorește să facă același lucru pentru represiunile staliniste. În 2016 Guvernul RM a luat o decizie (impusă) cu privire la alocarea a 2,45 mil. lei pentru plata compensațiilor persoanelor, care au avut de suferit în urma represiunilor politice. În total în acel an au fost alocate 13,6 mil. lei, în 2015 – 20,7 mil. lei, în 2017 – 13,0 mil. lei etc. Acestea reprezintă compensări (pe care ar trebui să le facă FR, care a confiscat averile respective și în care au fost plasați venetici din alte părți, pe care i-au împroprietărit în mod ilegal, cu imobilele confiscate). Potrivit legislației existente, compensarea (doar parțială, fiindcă mulți dintre acei, care au avut de suferit, au decedat și nu au rămas urmași direcți, care ar putea pretinde, sau nu dețin documentele respective, fiindcă oamenii erau evacuați noaptea și fără să li se prezinte documente că ceva li s-a confiscat; majoritatea dintre ei nu s-au întors la casele lor după deportări forțate), poate fi efectuată pe parcursul a trei ani, dacă valoarea averii confiscate a constituit până la 200,0 mii lei sau până la 5 ani, dacă valoarea respectivă este mai mare (de 200,0 mii lei) [АиФ, № 5, 2017, p. 11].

f). O altă cauză a deficitului bugetar (supracheltuieli impuse) ține de acțiunile ex-URSS înainte de desființarea sa. În a doua jumătate a anilor 1980-ci, din cauza crizei acute și multilaterale, de care era pătruns ultimul imperiu, Banca Centrală a ex-URSS masiv emitea bani (ruble), iar prin mecanismul circulației monetare redistribuia zilnic venitul național al RM (și a altor 13 republici atuni unionale) în favoarea FR. Aceasta devaloriza, apoi a nulificat (forțat) depozitele bancare ale populației (cca. 4,3 mld. rub. acumulate pe parcursul a 3 decenii, aa.1961-1991 în RM), care aproape că erau egale cu vreo 4 mld. de dol. SUA (în condițiile de atunci). Ulterior în loc ca aceste sume enorme să fie restituite de FR (dacă nu prin bani, atunci prin livrări de gaze, produse petroliere, materii prime etc.), Parlamentul RM a adoptat o decizie, după noi, extrem de păgubitoare și nedreaptă, de a compensa (în proporție 1 rub. : 1 leu !) gradual, în funcție de vârsta depunătorilor, mărimea soldului respectiv al depunerilor/ economiilor/ economisirilor bănești ale populației (4,3 mld. lei) din bugetul public al RM.

Părerea noastră la acest capitol a fost (expusă în publicații) și este următoarea. La momentul respectiv (1991-93), dar și acuma, statul (poporul) deținea importante proprietăți (imobile, a mijloace de transport, a active etc.), inclusiv cele Băncii de Economii, dar și ale altor bănci de stat (Banca Agricolă, Banca Socială, Banca de Construcții, Banca de Comerț Exterior etc.), multiple structuri nebancare. Acestea puteau fi declarate ca fiind S.A., în care deținătorii de acțiuni puteau deveni deponenții de la Banca de Economii, potrivit valorilor deținute de aceștia – a soldurilor depozitelor bancare la data de 31.12.1991. O atare soluționare ar fi contribuit la restituirea prin acțiuni/ HV, valori reale a soldului depunerilor bănești, respectiv la menținerea încrederii populației față de structurile de stat, față de reforme. Corespunzător povara depozitelor nu era trecută artificial pe „umerii" generațiilor viitoare (prin intermediul bugetelor anuale), nu ar fi criminalizat a.n. privatizare a băncilor respective.

g). Pe de altă parte, cunoaștem, că în 1998 și în 2008/2009 au fost irosite (de BNM) sume enorme din Rezerva valutară internațională pentru menținerea artificială a cursului valutar a LMD. (Reamin-

tesc, peste 240 mil. dol. irosiri nete în perioada august-decembrie 1998 şi peste 700 mln. dol. irosiri nete în perioada august 2008–aprilie 2009)[3]. După cum am arătat şi anterior [?], în perioadele respective urma ca guvernanţii BNM să gestioneze rata de schimb a monedei naţionale sincronizând-o cu evoluţia ratelor de schimb ale modelelor ţărilor-parteneri comerciali de bază ai RM (leul românesc, rubla rusească, grivna ucraineană). Cu alte cuvinte, judicios ar fi fost dacă cursul de schimb al leului moldovenesc gradual era devalorizat şi sincronizat cu monedele ţărilor partenere. Aceasta ar fi permis ca o parte din rezerva internaţională să fie salvată şi nu „mătrăşită".

La acest capitol ar mai trebui de adăugat o propunere principial nouă şi deosebit de importantă. Şi anume: despre utilizarea mai eficientă a rezervelor valutare. Considerăm judicios, ca o parte din aceste fonduri ale statului (de ex., pentru început, până la 100-200 mil. dol.) să fie utilizată în investiţii recuperabile pe termen mediu. Schema, pe care o propunem, poate fi următoarea. În locul păstrării rezervelor în băncile străine la dobânzi simbolice (de 2-3%) BNM ar putea acorda credite cu destinaţie specială unei/ unor bănci comerciale la aceleaşi dobânzi pentru a contribui la dezvoltarea unor sectoare reale. Respectiv aceasta ar contribui la revitalizarea economiei (industria alimentară, industria uşoară şi a încălţămintei, unele ramuri ale industriei constructoare de maşini, industria materialelor de construcţii etc.). O altă direcţie a utilizării unei părţi a rezervelor valutare ar putea fi acordarea de credite ipotecare pe termen mediu în valută la dobânzi de până la 3,5-4%.

Relaţiile cu organismele financiar-bancare internaţionale (FMI, BIRD şi structurile afiliate etc.). Dacă studiem statutele organismelor menţionate, putem identifica următoarele obiective expuse în mod sumar: sprijinirea dezvoltării diferitor state mai slab dezvoltate sau care au necesităţi provizorii de resurse (în urma crizelor economice/ financiare/ petroliere, calamităţilor naturale şi a altor dezechilibre, în special a situaţiei valutare după declararea Independenţei politice). R.Moldova nu trebuie, şi nici nu poate, să inventeze ceva original în acest domeniu. Este suficient să ştii ce şi cum fac alţii în acest sector. Japonia şi Germania, a treia şi, respectiv, a patra economie a lumii (dar până nu demult acestea erau situate cu un rang mai sus), ţări care au avut cel mai mult de suferit în urma celui deal II Război Mondial, şi-au restabilit nivelurile lor de dezvoltare antebelice (din anii 1938/39) către anii 1952-1953, adică peste 7-8 ani de la finalizarea războiului[4]. Inclusiv acest rezultat a fost atins cu

[3] Un indicator important, ce poate influienţa mărimea şi evoluţia deficitului bugetar (respectiv a împrumuturilor externe pentru unele ţări, această însă nu se referă la RM), reprezintă proporţiile cheltuielilor militare, cota acestora în bugetul public. De ex., sunt ţări, ce au o cotă sporită a cheltuielilor militare în PIB. Ex-URSS până la 60% din buget sau mai mult, constituiau cheltuielile în cauză, inclusiv cele ascunse în alte ministere etc. Deşi oficial acestea constituie cca. 90 mld. dol. (2015), locul III în lume după SUA şi China.

Potrivit statutului NATO, organizate de apărare colectivă a ţărilor civilizate, statele membre ale acestei structuri trebuie să cheltuiască 2% din PIB-ul lor pentru apărare/ securitatea naţională. Potrivit datelor statistice (2016) doar 4 state ale alianţei (din cele 28), alături de SUA, îndeplinesc această cerinţă, inclusiv (mld. dol.): SUA – 664,058 (3,61% din PIB), Grecia – 4,45 (2,38%, în 2015 - 2,5%), Marea Britanie – 60,347 (2,21%), Estonia - 479 (2,16%, în 2015 – 2%), Polonia – 9,349 (2,0%, în 2015 - cca. 2,1%), Franţa – 43,62 (1,78%), Turcia – 11,573 (1,56%, în 2015 - cca. 1,7%), Norvegia – 5,936 (1,54%), Lituania – 0,63 (1,49%, în 2015 – 1,1%), România – 2,766 (1,48%, în 2015 - 1,3%), Letonia – 0,4 (1,45%, în 2015 - 1,0%), Portugalia – 2,783 (1,38%, în 2015 - 1,3%), Bulgaria – 0,663 (1,35%, în 2015 - 1,2%), Croaţia – 0,607 (1,23%), Albania – 0,144 (1,21%, în 2015 - 1,15%), Germania – 40,663 (1,19%, în 2015 -1,1%), Olanda – 9,016 (1,17%, în 2015 -1,15%), Danemarca – 3,474 (1,16%, în 2015 - 1,15%), Slovacia – 1,024 (1,16%, în 2015 - 1,1%), Italia – 21,878 (1,11%), Cehia – 1,93 (1,04%), Ungaria – 1,243 (1,01%), Canada – 15,395 (0,99%), Slovenia – 0,4 (0,94%), Spania – 11,064 (0,91%), Belgia – 4,023 (0,85), Luxemburg – 0,263 (0,44%), Islanda (0,3%). 22 ţări europene membre ale alianţei cheltuie doar 1,1% pentru apărare (2015). Acestea ar trebui să suplementeze cheltuielile în cauză cu cca. 45% (97 mld. dol. – pentru a atinge (2015) ţinta de 226 mld. dol. [Adevărul, 12 febr. 2016]); [АиФ, № 5, 2017, p. 5].

Ucraina cheltuie anual la acest capitol 5-5,5% din PIB, în legătura cu războiul ruso-ucrainean. Cele mai mari costuri militare revin FR (cca. 7,5%, oficial), Israelului, Coreei de Nord. China, ce ocupă ca cifra absolută, locul doi în lume, are doar 1,5% (150 mld. dol. din peste un PIB de 10,0 trln.dol., 2015).

Pentru anul financiar 2017 (1 oct. 2016 – 30 sept. 2017) bugetul de bază a Pentagonului a fost prevăzut în sumă de 524 mld. dol., în creştere cu 29 mld. dol. faţă de 2016 (495 mld. dol.), sau cca. 3% din PIB. [„Adevărul", 4 febr. 2016, p. 9].

Potrivit datelor statistice în unele ţări are loc o creştere necontrolată a populaţiei. Dacă în mediu creşterea anuală a populaţiei constituie cca. 1%, în unele ţări din Asia de Sud, Orientul Mijlociu, Africa, America Latină această creştere este de 3-4%, ceea ce e cu mult sub creşterea economică medie anuală de 1-1,5-2%. Adică o creştere a PIB-ului de doar cca. 1-2% este total absorbită de factorul demografic. Deci, o creştere economică reală este doar acea, care efectiv devansează sporul populaţiei. Din datele statistice rezultă: a) că populaţia creşte rapid în ţările lumii a treia/ mai puţin dezvoltate, numite acum în curs de dezvoltare, în primul rând India, Bangladesh, Pakistan, Nigeria, Brazilia, Indonezia, Etiopia, Vietnam, Filippine; b) în lista ţărilor cu cea mai mare populaţie doar 3 (SUA, Japonia, precum şi Mexic) sunt considerate ţări dezvoltate, membre ale OECD.

În ţările tradiţional dezvoltate, de regulă, sporul natural al populaţiei este nesemnificativ, sau dacă este relativ mare (peste 1%), aceasta în primul rând este o consecinţă a imigraţiei semnificative, parţial necontrolate (SUA, Franţa, Spania ş.a.).

[4] RM după 27 ani de la începutul restructurărilor radicale socio-economice, produce mai puţin de jumătate din nivelul atins încă în 1989.

ajutorul împrumuturilor externe, în primul rând de la SUA (Planul Marshal etc.). Statele în cauză au beneficiat de credite de la FMI pe parcursul a, cel mult, un deceniu şi jumătate de la aderare. Credite pe care le-au utilizat raţional, respectiv au asigurat evoluţii favorabile ale economiei. Drept urmare, în lucrările economice întâlnim termeni „minunea germană", „minunea (economică) japoneză", avându-se în vedere ritmurile înalte de dezvoltare a ţărilor în cauză. După această perioadă ele treptat s-au transformat în donatori internaţionali de bază. Acum ele, prin intermediul structurilor financiare mondiale, influienţează evoluţia unor ţări, regiuni ale lumii, precum şi dezvoltarea generală/ globală. De ex., Germania, cu prima economie europeană (timp de un deceniu ea a fost lider mondial la exporturi, devansând SUA), influenţează direct ori indirect nu doar ţările Europei. Japonia la rândul său este, alături de China, unul din marii finanţatori ai SUA.

Aşadar, în situaţia unui management eficient economico-financiar împrumuturile de la organismele financiare internaţionale trebuie să fie doar provizorii (ori epizodice). RM după aderarea la FMI (12 august 1992) timp de aproape un sfert de secol are nişte relaţii „unilaterale", de beneficiere de resurse, utilizate preponderent ineficient. De exemplu, resursele obţinute în primii anii după aderare, aproape în totalitate au fost „irosite" la sfârşitul a.1998 în scopul menţinerii artificiale a stabilităţii ratei de schimb a LMD, în condiţiile unei decăderi economice catastrofale şi neîntrerupte (1990-1999), a unor balanţe comerciale anuale deficitare (cu un grad de acoperire a importurilor cu exporturi în scădere – până la 40-45%) etc. În perioada august-decembrie rezervele valutare, gestionate (prost) de BNM, s-au diminuat (s-au irosiţi) cu peste 240 mil. dol. sau cu cca. 2-5 mil. dol. zilnic (!).

Autorităţile RM au ajuns la situaţia, când orice întâlnire cu orice reprezentant al FMI este apreciată ca un succes, o mare realizare, nu mai vorbim de împrumuturi. Apare întrebarea: până când dorim să tot împrumutăm? Şi care-s rezultatele acestor împrumuturi (există oare ele – rezultatele, dacă suntem ferm pe ultimul loc în Europa)? Suntem de părerea că evoluţia acestor relaţii ineficiente şi iresponsabile de împrumut ne devedeşte faptul, că guvernarea BNM, a Ministerului de Finanţe şi a funcţionarilor respectivi pe parcursul retrospectivei a fost nesatisfăcătoare: datoriile externe publice şi private sunt în continuă creştere, nivelul general al economiei a „coborât" cu 30-40 ani în urmă. Din cauza veniturilor mizerabile peste 40% din forţa de muncă a emigrat, mai ales în ultimii 10-15 ani (zilnic emigrează peste 100 de cetăţeni), consumul populaţiei de produse alimentare de importanţă vitală constituie cca. 1/2 din cel existent cu 2,5 decenii în urmă etc. RM nu este atractivă nici măcar pentru vizitătorii străini (se află pe ultimul loc în lume, alături de Guinea şi Bangladesh este printre cele mai uitate ţări din lume [6] etc.

O alta problemă bancară ţine de nivelul redus (la nivel simbolic) al gradului de asigurare a depunerilor bancare. Acesta constituie, de mai mult de un deceniu, doar 6000 lei sau cca. 300 dol. Ţinând cont de lipsa de transporenţă decentă şi de responsabilitate redusă a unor funcţionari din domeniu, de evenimentele din sectorul bancar din ultimii ani (în special, după 2013), situaţia în cauză reprezintă un pericol pentru deponenţii reali şi potenţiali. În acest context menţionăm, că în România şi alte state UE acest indicator constituie cca. 100.000 euro (în unele ţări chiar mai mult)[5]. Această situaţie cuprinde între 95-100% din toate depunerile bancare. Pe de alta parte România este atractivă în acest sens pentru cetăţenii RM, mai ales dacă ţinem cont de faptul, că peste 800.000 cetăţeni din RM sunt şi cetăţeni ai României (pe de alta parte, peste 150 mii cetăţeni ai RM deţin şi cetăţenia FR).

O problemă financiar-bancară reprezintă aprecierea neadecvată a valorii proprietăţilor imobiliare şi utilizarea acestora în calitate de gaj (garanţie pentru credie). În repetate rânduri în ultimele două decenii am menţionat, că efectuarea cu întârziere şi în mod eronat a reformei monetare (29 noiembrie 1993) a condus la subaprecierea tuturor imobilelor prin faptul că valoarea lor în ruble sovietice, în anii 1991-93 devalorizate de câteva mii (!) de ori, după emiterea monedei naţionale a fost exprimată în lei prin divizarea automată a valorii precedente (exprimată în monedă veche) la 1000. Utilizarea în repetate rânduri a unor „coeficienţi de rectificare (de majorare)" a valorii nominale (iniţiale) a acestora s-a produs cu mare întârziere şi în mod neadecvat. Consecinţele defectuoase a unei atare aprecieri au

[5] Pentru informare comunicăm, că indicatorul în cauză constituie în SUA – 100.000 dol., în China – 84.000 dol.

condus şi continuă să conducă la pagube enorme pentru stat (încasări insuficiente, mizerabile la buget în urma a.n. privatizări subevaluate, corupţie sporită în care sunt antrenaţi funcţionarii publici locali etc.)[6]. De exemplu, în a.2016 un apartament cu 3 odăi, model vechi (cu suprafaţa de cca. 75-80 m^2) în documentele financiare este estimat la cca. 25.000 dol., în timp ce valoarea reală este de, cel puţin, de 2-2,5 ori mai mare. (Cu cât de indepartăm înapoi de a.c., cu atât decalajul respectiv este mai semnificativ). Atunci când atare imobile se folosesc în calitate de gaj, ori suma creditului este micşorată sau valoarea documentară a imobilului este majorată. În acest ultim caz avem 2 valori documentare diferite ale aceluiaşi obiectiv (proprietaţi).

O problemă financiar-bancară actuală reprezintă faptul că în ultimii ani RM efectiv s-a transformat într-o „spălătorie mondială" de bani. În a.2014 prin intermediul a trei bănci locale au fost „spălaţi" („legalizaţi") bani „murdari" în proporţii deosebit de mari (peste 20,0 mld. dol., comisionul intermediarilor ilegali constituind cca. 1 mld. dol). Modalitatea concretă a mecanismului respectiv a fost expusă de procurorul general interimar al RM (dl Eduard Harunjen): „Prima etapă a constat în felul următor. Două companii off-shore încheie un contract de împrumut. De exemplu, pentru 250 milioane USD. Companiile din zone off-shore erau reprezentate de cetăţeni ucraineni. A doua etapă. Companiile respective semnează un contract de garanţie, iar în calitate de garant este inclus un cetăţean al R.Moldova, de regulă, din categorii social-vulnerabile, greu de identificat, uneori din regiunea transnistreană. Cetăţeanul nostru, garant la executarea contractului dintre două companii off-shore, precum că găseşte patru companii din Federaţia Rusă care restituie datoria. A patra etapă constă în neonorarea obligaţiunilor contractuale şi adresarea în instanţă de judecată. Instanţa admitea cererea, chiar dacă în dosar erau mai multe neajunsuri. Ulterior, companiile off-shore, adresându-se la executorii judiciari, încasează banii...". [1, pp. 4-5].

Câteva exemple concrete de acest fel date deja publicităţi. Un judecător la Judecătoria raionului Râşcani a emis în 2010-2012 cinci ordonanţe ce prevedeau spălarea a peste 2,0 mld. dol. O „judecătoare" tot de la aceeaşi judecătorie a emis (în 2013) o ordonanţa respectivă de („spălare" a) 500,0 mil. dol. Un al treilea astfel de „specialist" a semnat câteva astfel de ordonanţe (în 2013) în suma totală de 800 mil. dol. Un al patrulea (în 2013) a semnat o ordonanţă similară de încasare a 700,0 mil. dol. Până atunci, în 2011 în cadrul aceleaşi instanţe a fost emisă o ordonanţă de înlasare a 200,0 mil. dol. Aşadar, doar la judecătoria Râşcani potrivit „specialiştilor" respectivi au contribuit la spălarea a peste 4,2 mld. dol. Doi „specialişti" de la Judecătoria Centru au contribuit la spălarea a 2,74 mld. dol., un „specialist" de la judecătoria Ungheni – 300,0 mil. dol., altul de la judecătoria Căuşeni – 200,0 mil. dol. etc.

În total, potrivit surselor menţionate, în baza ordonanţelor emise de magistraţi din RM au fost transferate 11,48 mld. dol., alte 8,5 mld. dol. au fost transferaţi în baza unor acte contrafăcute[7].

În urma unor atare „operaţiuni" încă neclarificate până la capăt RM a pierdut ireversibil din imagine (şi aşa nu prea înaltă). Credibilitatea conducerii, în primul rând celei aferente sectorului financiar-bancar moldovenesc, este una simbolică.

Menţionăm (în acest context) că din 1993 BNM elaborează trimestrial, semestrial, anual balanţele de plăţi, în care sunt reflectate întrările şi ieşirile de valută, fluxurile ce au loc doar cu acordul şi cu concursul Băncii Naţionale. Însă în anii respectivi („spălării") balanţele de plăţi nu conţin astfel de „ieşiri-intrări" de valută. Contrafacerea datelor valutare la nivelul băncilor comerciale şi a celei naţionale reprezintă o altă problema majoră nu doar naţională, ci chiar internaţională. Aceasta fiindcă balanţele de plăţi, potrivit normelor existente, se prezintă în timp util FMI, iar în „operaţiunile" expuse mai sus au participat şi bănci din, cel puţin, trei ţări (FR, RM şi Letonia)[8]. Stabilirea cerinţelor

[6] Încă în a.1992, când a fost adoptata Legea privatizării, am propus şi efectuarea unui recensământ total al imobilelor şi estimarea valorii reale a acestora în dolari pentru a nu discredita procesul de privatizare. Propunerea însă nu a fost acceptată.

[7] Volumul banilor „spălaţi" depăşeşti marimea PIB-ului oficial al RM de peste 2 ori.

[8] De asemenea Comisia parlamentară de profil urmează să stabilească cerinţe clare pentru pretendenţii la funcţiile de guvernator, viceguvernatori şi membri ai Consiliului de administraţie ai BNM. Respectiv să excludă participanţii la concursurile respective care din start nu corespund cerinţelor minime.

calificaționale la numirea conducerii BNM, transparența activității acesteia, precum și controlul ei de către Parlament sunt căile sigure de garantare a neadmiterii unor astfel de „surprize" financiare.

O problemă financiar-valutară reprezintă deficitul „cronic" (de cca. un sfert de secol) al balanței de plăți (contul curent). În primul rând, această situație de la noi este rezultatul subdezvoltării economice (industriale etc.), respectiv a lipsei potențialului decent de export. Raportul dintre exportul înregistrat și importul înregistrat constituie între 0,4-0,5, exportul absolut fiind extrem de nesemnificativ (pe locuitor de 50-100 ori mai mic comparativ cu țările avansate asemănătoare ca mărime, precum Danemarca, Finlanda, Norvegia, Suedia, Irlanda, Belgia, Elveția, Slovacia, Slovenia etc.). În primul rând se impune perfecționare statisticii vamale (gradul de cuprindere a exporturilor și importurilor). Însă principala direcție de diminuare a deficitului respectiv (al contului curent) constă în: a) creșterea potențialului de export[9] prin dezvoltarea sectorului real; b) diminuarea și excluderea exportului de materii prime (a florii soarelui, a strugurilor tehnici, a pieilor de animale, a materialului lemnos etc.) și prelucrarea acestora „pe loc"; c) gestionarea eficientă a prețurilor respective (la exporturi și importuri) etc. În această ordine de idei revenim la propunerea noastră lansată anterior, privind necesitatea utilizării eficiente de către autorități a remitențelor (până în prezent pe această cale au intrat peste 25,0 mld. dol., bani neutilizați de autorități în sectorul real.

Exemplele expuse mai sus ne arată, că sunt necesare serioase modificări legislative în legea privind BNM (în partea ce ține de calificarea și responsabilitățile conducerii băncii, în Codul Civil, precum și în legislația privind organele superioare de drept).

O problemă bancară extrem serioasă, fără precedent ca acuitate, reprezintă „dispariția" în 2013-2015 a cca. 1 mld. de dolari din trei bănci (Banca de Economii, Banca Socială, Unibank, acum foste) și deteriorarea semnificativă și rapidă a situației financiare și valutare (în special în 2015) din cauza trecerii sumelor „dispărute" la categoria datorii publice interne (în loc ca autoritățile să întreprindă măsurile necesare pentru recuperarea banilor respectivi). Analiza evoluției ratei de schimb a monedei naționale în anii premergători crimei financiar-bancare ne arată următoarele.

De regulă, pe în perioada 1993-2010 rata de schimb a leului moldovenesc reprezenta o mărime cu variații sezoniere (pe parcursul anilor). Și anume: în perioada primăvară-toamnă moneda ușor se aprecia, iar în perioada toamnă-primăvară, invers, se deprecia[10]. Aceasta se explică prin faptul, că asupra evoluției ratei de schimb (și a rezervelor valutare internaționale) o influență semnificativă revenea remitențelor, care erau în creștere în perioada primăvară-toamnă, respectiv în descreștere în perioada toamnă-primăvară. Deci o atare fluctuație, în principiu, corespundea situației generale a relației „cerere-ofertă" de valută, respectiv a prețului ei. Însă începând cu 2011, deși sezonalitatea remitențelor, în principiu continua să fie aceeași, Consiliul de Administrație/ CA al BNM impunea un alt curs (de devalorizare artificială) în perioada, când remitențele (intrările de valută) creșteau. Putem face una din două concluzii: a) sau membrii CA ai BNM nu dețineau cunoștințe elementare în domeniul gestionării ratei de schimb, sau b) în mod intenționat devalorizau moneda, urmărind scopuri de rea-credință. Mai probabil este scenariul al doilea. Și dacă să dezvoltăm mai departe scenariul, atunci putem presupune, că BNM conștient a majorat artificial rezervele valutare cu cca. 1 mld. dol. în cca. doi ani (de la 1,8 la 2,8 mld. dol.) pentru a pregăti „terenul" viitoarei „dispariții". Ca urmările acesteea să fie parțial „neutralizate".

Oricum diminuarea rapidă ulterioară (după „dispariția" a 1 mld. dol.) a rezervelor valutare până la valorile precedente (de la 2,8 mld. dol. în 2014 la 1,7 mld. dol. în 2015) a condus la deteriorarea bruscă a coraportului „cerere-ofertă" de valută, respectiv la ieftinirea LMD cu peste 60% în câteva luni, devalorizarea (de la cca. 13-14 lei/dol. la cca. 19-20 lei/dol.) fiind cauzată de deficitul mare de valută la sfârșitul a.2014–începutul a.2015. Drept urmare în 2015 a avut loc o creștere semnificativă a prețurilor (oficial cu câteva procente, în realitate însă cu peste 20%), urmare a scumpirii importurilor (în prețuri interne). Concomitent s-a modificat substanțial și structura depozitelor bancare: cota aces-

[9] Mai multe țări, care au atins parametri performanți la acest capitol, au promovat și s-au condus de teza „dezvoltare prin export".
[10] O analiza mai detaliată a dinamicii cursului de schimb a LMD se conține în [2, 3]. Aici folosim doar rezultatele respective.

tora în valută a crescut rapid într-un timp scurt – cu cca. 10 p.p. (de la 44-45% la cca. 54%) din cauza diminuării încrederii în moneda națională.

Din cauza subdezvoltării economice și a productivității joase[11] cca. ½ din consumul intern este acoperit din importuri. Creșterea prețurilor corespunzătoare a diminuat puterea de cumpărare a populației, în primul rând, a pensionarilor, mărimea medie a veniturilor lunare ale cărora constituie doar 2/3 din valoarea „coșului de consum".

O bună parte a populației (pensionarii etc.), dar și o cotă semnificativă a celor antrenați în câmpul muncii beneficiază de venituri nesemnificative (de ex., salariul lunar al unei educătoare în grădinițele de copii constituie 1200-1500 lei pentru 10-12 ore muncă zilnică), inclusiv inferioare „coșului minim de consum". De exemplu, pensiile medii pentru a.2015 costituiau 2/3 din sus-menționatul „coș". Soluționarea problemei au fost expuse în [2]. Aici menționăm doar faptul, că principala sursă de majorare a veniturilor minime constă în diminuarea rapidă și semnificativă a economiei neînregistrate, adică a celei criminale. O cale simplă și eficientă de soluționare a problemei este majorarea legală a salariilor minime (de ex., în baza legii veniturilor garantate, propuse de noi în repetate rânduri). Aceasta, pe de o parte, va majora defalcările în fondul social (respectiv, va fi posibilă creșterea pensiilor), precum și impozitele din salarii, iar pe de alta, va diminua cota economiei criminale. De exemplu, începând cu 1.07.2018 salariul minim în sectorul real poate fi majorat până la 3000-3500 lei (echivalentul a 150-170 dol. sau cca. 1 dol./oră), ulterior în fiecare trimestru fiind majorat (cel puțin, cu 10%), iar în sectorul serviciilor – până la 100 dol./lună[12].

Republica Moldova în ultimii ani a avut cel mai mare sprijin financiar din partea Uniunii Europene (raportat la un locuitor). Însă lipsesc rapoarte transparente privind utilizarea acestor surse.

O problemă financiar-socială ține de coraportul venituri-cheltuieli (salarii și pensii, pe de o parte, cheltuieli minime, prețuri, pe de alta). Coșul minim de consum (de cca. 100 dol.)[13], revizuit de două ori pe an, este mai mare decît pensiile a peste 600.000 cetățeni[14], precum și a unei părți a salariaților (mai prost plătiți).

Nu este clară destinația acestui important, în principiu, indicator socio-economic pentru autorități, dacă a). salariul minim pe economie pentru mai multe categorii sociale este inferior mărimii în cauză; b). pensia medie în 2016 constituie doar 2/3 din valoarea „coșului" (aici nu punem la îndoială modul calcul a acestuia, deși ar trebui), iar peste 4/5 din pensionari beneficiază de pensii sub nivelul mediu (deci, cu mult mai mici decât „coșul" minim de consum); c). venitul minim neimpozabil constituie pentru a.2016 – 844 lei (în 2017 – 885 lei).

Vedem că efectiv nu există nicio corelație logică dintre parametrii economico-financiari de mai sus, corelație ce ar trebui să existe și de fapt există în țările europene. De ex., în Franța salariul minim neimpozabil constituie 800 euro.

Soluția respectivă de fapt este destul de simplă. În primul rând salariul minim urmează (urma) a fi de urgență majorat. De ex., din 1 ianuarie 2018 – până la 100 euro (2200 lei). Respectiv, pensia minimă majorată în 2018 până la coșul minim de consum conform schemei expuse de noi anterior[15] [2]. Menționăm, că majorarea salariului minim obiectiv soluționează concomitent și alte câteva pro-

[11] De exemplu, productivitatea în agricultura RM este de cca. 30 ori mai mică, decât în Olanda.

[12] Aceasta ar permite diminuarea graduală a economiei tenebre, fiindcă mai puțin s-ar plati în „plic". Ar avea sens noțiunea „trai decent", ar crește fondul de pensii etc.

[13] La nivelul actual al cursului valutar și al devalorizării LMD, respectiv al prețurilor (egale cu cca. 50% din nivelul mediu european) nu este judicios și serios ca mărimile respective ale coșului minim de consum să fie prezentate și în bani cu toate că pentru unii aceasta ar putea înseamna o precizie fără de precedent a calculelor.

[14] Pensia maximă în RM de peste 10 ori (!) devansează salariul mediu pe economie.

[15] Reamintim pe scurt ideile respective. Pensiile actuale, în funcție de mărimea lor, convențional pot fi grupate în trei categorii. Prima, cele în mărime de până la „coșul" minim de consum; a doua – situate între „coș" și salariul mediu pe economie (în 2016 de cca. 250 dol. SUA) și a treia – mai mari, decât salariul mediu. În scopul stabilirii unei relații judicioase între mărimea pensiilor și a salariilor (de cca. 2/5 : 1), precum și în vederea garantării unui minim de trai (prevăzut de Constituție) al pensionarilor, care au vechimea necesară de muncă (30-35 ani, în funcție de mai mulți factori legali), „primei" categorii de pensionari (menționate mai sus) urmau într-un ritm accelerat (superior indicelui oficial al inflației) să se ajusteze mărimea pensiei până la „coș", din contul neindexării provizorii veniturilor pensionarilor din categoria a treia. Pensionarii din categoria a doua (acum cu pensii între cca. 1850 și cca. 5000 lei/lună) ar putea beneficia de indexări medii (potrivit indicelui inflației pentru anul precedent).

bleme importante: a) contribuie la creşterea proporţională a defalcărilor în fondul social; b) diminuează economia criminală/ tenebră (condusă de fapt în mare măsură de persoanele cu funcţii înalte), fiindcă se vor plăti mai puţini bani „în plic"; c) va creşte atractivitatea locurilor de muncă în RM (atât cele ce aparţin întreprinderilor autohtone, cât şi a întreprinderilor mixte); d) se va rezolva o problema socială – diminuarea, apoi lichidarea sărăciei absolute, respectiv RM va avea un statut internaţional mai favorabil.

Realizarea propunerii de mai sus (majorarea salariului minim şi reducerea economiei neînregistrate, precum şi indexarea pensiilor conform schemei propuse) va permite majorarea pensiei minime până la coşul de consum (în primul rând acest lucru urmează a fi efectuat pentru persoanele care au absolvit instituţiile de învăţământ superior, precum şi pentru cele care au o vechime mai mare de muncă).

O problemă importantă constă în corelarea judicioasă a dobânzilor bancare atât la creditele acordate de către băncile comerciale (BC), cât şi ratele respective la hârtiile de valoare de stat (HVS). Esenţa problemei constă în următoarele. Rata dobânzii de bază a BNM, urmare a „dispariţiei" în timpul şi imediat după alegerile parlamentare din 28 noiembrie 2014 a cca. 1 mlrd. dol. a crescut brusc până la 19,5% la sfârşitul anului 2015. Pe parcursul primelor 9 luni ale a.2016 ea s-a diminuat cu cca. 10 p.p. până la 9,5% (iar la creditele bancare cu doar 2,5 p.p. – de la 16,1% la 13,6%, inclusiv pentru persoanele fizice – cca. 14,0; pentru persoanele juridice – 13,3%).

Aceasta însă nu a condus la o evoluţie favorabilă a creditelor acordate agenţilor economici, respectiv a economiei. De ex., dacă în septembrie 2014 au fost acordate credite în volum de 1,77 mlrd. lei, atunci peste un an, în septembrie 2015, doar 1,1 mlrd. lei.

Diminuarea volumului de credite acordate de către BC agenţilor economici se explică prin câţiva factori. Printre aceştia sunt dobânzile înalte (ceea ce diminuează cota creditelor investiţionale, majorează riscurile valutare etc.), precum rata exagerată a dobânzilor la HVS în mărime de 24-26% la începutul a.2016. Această rată nejustificată economic (pensiile şi unele categorii de salarii ale bugetarilor au fost rectificate cu doar 5-8,1%), constituie o posibilitate unicală pentru (unele) bănci, ce beneficiază de profituri semnificative fără a depune eforturi.

Revin la câteva propuneri comunicate de noi anterior, dar care deloc nu au fost realizate sau, dacă au fost realizate, atunci doar parţial. În structura sectorului financiar-bancar activează un număr semnificativ de persoane, care nu au pregătirea respectivă pe specialitate (învăţători de diferite discipline, foşti poliţişti, specialişti în agricultură etc.). Aceasta în timp ce instituţiile de învăţământ superior (în primul rând USM şi ASEM) anual „oferă" pe piaţă câteva mii de economişti, inclusiv până la o mie de specialişti în domeniul financiar. Suntem de părere, că toţi aceştia (care au mai rămas) să fie preîntâmpinaţi, ca începând cu a.2018 să se înscrie la studii superioare pe specialitate (ciclul I sau II), în caz contrar să fie concediaţi[16].

Încă o propunere aplicată scurt timp la începutul anilor 1990. Pentru creşterea responsabilităţii angajaţilor fiscali, reducerea corupţiei în domeniu urmează a fi majorate veniturile şi condiţiile locative ale acestora din „resurse proprii" potrivit următoarei scheme: de la fiecare puct procentual (p.p.) de majorare a încasărilor fiscale comparativ cu perioada precedentă de gestiune peste creşterea economică (şi cu luare în consideraţie a devalorizării monedei naţionale) urmează a fi efectuate defalcări (de ex., în mărime de X%)[17] în fondul de stimulare materială a angajaţilor din domeniu. Acest fond ar trebui folosit pentru premieri trimestriale, pentru construcţia locuinţelor de serviciu (locuinţe ce după o anumită vechime de muncă, de ex. 15-20 ani, ar putea fi alocate gratuit angajaţilor din sistem).

În scopul evitării mitei ar putea fi acceptată folosirea „metodei poloneze" de provocare a mitei (utilizată de vameşii din Polonia).

[16] La 17 iunie 2013 această propunere am înaintat-o şefului IFPS la consfătuirea organizată de conducerea instituţiei. Potrivit datelor comunicate în presă, cota „nespecialiştilor" atunci constituia 20%. Chiar dacă indicatorul în cauză ulterior s-a redus, oricum problema încă mai există, deşi nu-i atât de acută ca atunci.

[17] Coeficientul respectiv al alocărilor (de la fiecare p.p.) ar putea fi revizuit anual, însă mărimea fondului de stimulare (probabil) nu ar trebui să depăşească fondul anual de salarizare.

Așa cum am propus anterior, urmează a fi extinsă baza de impozitare. În primul rând, rezultatele recensământului populației și locuințelor (ideea privind recensământul locuințelor și al proprietăților de pământ am propus în repetate rânduri conducerii, idee ce în final a fost acceptată, dar fără evidența pământului), fiindcă există persoane, care posedă mai multe locuințe și/sau case de locuit. De cele mai multe ori proprietarii respectivi nu pot justifica proveniența veniturilor corespunzătoare. Măcar prin impozite ar trebui ca parțial să restituie o parte din banii respectivi însușiți ilegal. Ideea generală aici constă în a plăti impozite ordinare pentru prima casă, respectiv sporite începând cu cea de-a doua (inclusv cele înregistrate pe rude)[18].

Considerăm argumentat întroducerea principiului „vinovăției" atunci, când este stabilită în mod evident lipsa legăturii reale dintre venituri și avere. Principiul actual al „nevinovăției" este unul al hoției, al prostiei. Efectiv organele de stat încurajează delapidările, economia tenebră etc. Evident că este dificil, ca decidenții să voteze impotriva lor, dar aceasta ne demonstrează că problema este generată de reprezentanții puterii existente. Nu statul trebuie să dovedească hoțului că acesta-i hoț, ci invers, hoțul să demonstreze într-un termen rezonabil, că el nu-i hoț.

Atragem atenția, că în lumea civilizată rolul impozitelor percepute de la imobile este cu mult mai semnificativ, decât la noi.

În acest context menționăm, că este necesară reviziunea scării impozitelor, având în vedere o diferențiere mai mare (a scării) în funcție de venituri. În primul rând, rata maximă de impozitare urmează a fi majorată. Argumente pot fi mai multe. Voi prezenta doar unul macroeconomic. În țările UE, alte state dezvoltate (în total cca. 35 țări ale lumii pot fi considerate ca fiind dezvoltate) există un raport dintre veniturile bugetare și PIB de peste 40%. La noi acest raport este mai mic. Fiindcă principala componentă a veniturilor bugetare reprezintă impozitele, aceasta ne indică că mărimile ratelor lor urmează a fi majorate.

O problemă majoră reprezintă transparența intrărilor și utilizării banilor europeni (granturilor), mai ales în contextul faptului, că R.Moldova este cea mai finanțată din spațiul non-UE (per capita). Lipsa de transparență decentă nu doar contribuie la fraudări brutale financiare, dar și la pierderea încrederii populației în orientarea (declarată) spre integrarea în UE.

Considerăm, că veniturile persoanelor angajate în diverse structuri internaționale (USAID, GTZ etc.) de asemenea ar trebui, dacă nu impozitate, măcar supuse unor defalcări în fondul social. În caz contrar, aceștia vor avea probleme odată cu ieșirea la pensie. Ar fi rațional, ca lista persoanelor neplătitoare de impozite (de la o anumită sumă în sus) să fie transmisă poliției de frontieră pentru a limita circulația respectivă (vizite peste hotare).

În material au fost abordate doar o parte de subiecte referitoare la sectorul financiar. Aplicarea, chiar și parțială a propunerilor expuse, ar permite într-un termen destul de scurt să ameliorăm situația economică generală, să majorăm veniturile și nivelul de trai al populației, să transformăm RM într-un stat mai atractiv.

Bibliografie:

1. 15 judecători reținuți după doi ani și jumătate de tăcere. - „Ziarul de Gardă", nr. 35 (584) din 22 septembrie 2016.
2. Mihai Patraș. Despre necesitatea urgentă de revizuire a mărimii pensiilor în RM și despre Legea veniturilor garantate/ Materialele Conferinței științifice internaționale „Priorități strategice de modernizare inovațională a economiei Republicii Moldova și politici de dezvoltare durabilă la nivel mondial". Ediția a X-a. USM, 30-31 octombrie 2015 (pp. 44-47).
3. Ziarul de Gardă, noiembrie 2016.
4. Jurnal de Chișinău, nr. 4/1511 din 3 februarie 2017.
5. Ziarul de Gardă, nr. 3, 27 ianuarie 2017.
6. Jurnal de Chișinău, 13 mai 2016.

[18] Alegerile prezidențiale din 30 octombrie 2016, precum și necesitatea efectuării unor modificări esențiale în jurisprudență (alegerea procurorului general pe baza de concurs etc.) au arătat clar că, de ex., mulți actuali demnitari și potențiali demnitari au până la 10 case/ imobile, posibil și mai multe.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РИСКА В ОПЕРАЦИЯХ СТРАХОВАНИЯ И ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

Андрей МУЛИК,
Др. конф., унив., департамент «Финансы и банки»
Кирилл ГАВЛИЦКИЙ,
докторант факультета «Экономические науки»

ABSTRACT: An actuarial risk model is a mathematical description of the behavior of a collection of risks generated by an insurance portfolio. It is not intended to replace sound actuarial judgment. In fact, a well formulated model is consistent with and adds to intuition, but cannot and should not replace experience and insight. Even though we cannot hope to identify all influential factors relevant to future claims, we can try to specify the most important.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: моделирование, модель страхового риска, процесс Пуассона, риск, страховой портфель.

Модель актуарного риска представляет собой математическое описание поведения совокупности рисков, создаваемых страховым портфелем. Она не предназначена для замены актуарного решения разрабатываемого менеджером страховой компании. На самом деле хорошо сформулированная модель согласуется с интуицией менеджера и добавляет ее, но не может и не должна заменять опыт специалистов в области страхования и понимание финансово-экономической ситуации.

Несмотря на то, что мы не можем выявить все факторы имеющие отношение к будущим актуарным расчётам, которые влияют на результативный показатель, мы можем попытаться учесть наиболее важные.

Типичная модель страхового риска, так называемая модель коллективного риска, имеет два основных компонента: один, характеризующий частоту (или частоту) событий, а другой характеризующий размер (или сумму) прибыли или убытка, возникающей в результате возникновения страхового случая.

Модель коллективного риска часто используется в медицинском и общем страховании, когда основными компонентами риска являются количество страховых требований и сумма требований. Он также может использоваться для моделирования других рисков не страхового продукта, таких как кредитный и операционный риск (Embrechts, Kaufmann, Samorodnitsky, 2004).

В первом случае, например, основными компонентами риска являются количество кредитных событий (дефолты или понижения) и сумма, потерянная в результате кредитного события.

Стохастический характер, как частоты, так и денежного выражения требований является фундаментальными компонентами реалистической модели. Следовательно, в классической форме модель страхового риска определяется следующим образом:

Если (Ω, F, P) - вероятностное пространство, несущее (i) точечный процесс {Nt} t ≥ 0, т. е. целочисленный стохастический процесс с $N_0 = 0$ при $N_t < \infty$ для каждого $t < \infty$ и неубывающих реализаций, и (ii) независимая последовательность $\{Xk\}_{k=1}^{\infty}$положительных независимых и одинаково распределенных случайных величин, то процесс риска {Rt} t ≥ 0 задается формулой:

$$R_t = u + c(t) - \sum_{i=1}^{Nt} X_i \quad (1)$$

Неотрицательное постоянное значение ***uu*** означает начальный капитал страховой компании. Компания продает страховые полисы и получает премию равную c(t). В классической модели ***c*** постоянна, но в более общей конфигурации она может быть детерминированной или

даже стохастической функцией времени. Финансовые претензии формируют совокупную потерю суммы страховых претензий $\{\sum_{t=1}^{Nt} X_i\}$. Сумма претензий описывается случайной последовательностью $\{X_k\}$, а число претензий в интервале (0,t) моделируется точечным процессом N_t, часто называемым процессом получения заявки на возмещения страховой суммы.

Моделирование процесса суммарной потери состоит в моделировании точечного процесса $\{N_t\}$ и последовательности размеров претензий $\{X_k\}$. Оба процесса обычно считаются независимыми, поэтому их можно рассматривать независимо друг от друга. В данном исследовании основное внимание уделяется моделированию процесса получения заявки $\{N_t\}$.

Далее рассмотрим эффективные алгоритмы для пяти классов процесса поступления в страховую компанию заявки на возмещение финансовых убытков.

Важно отметить, что выбор модели влияет как на вероятность банкротства, так и на стратегию перестрахования компании, поэтому отбор должен производиться с большой осторожностью.

Рассмотрим методику эффективного моделирования процесса поступления в страховую компанию заявки на возмещение финансовых убытков $\{N_t\}$. Этот процесс можно моделировать либо через время прибытия $\{T_i\}$, т. е. моменты, когда происходит i-я претензия, или время взаимного прихода (или время ожидания)

$W_i = T_i - T_{i-1}$ то есть периоды времени между последовательными пунктами.

Заметим, что в значениях $W_i W_i$, процесс точки прибытия заявки определяется как $N_t = \sum_{n=1}^{\infty} I\ (T_n \leq t)$. В качестве примера в дальнейших исследованиях необходимо рассмотреть некоторые ситуации по показателю $\{N_t\}$, а именно классовый (однородный) пуассоновский процесс, неоднородный пуассоновский процесс, смешанный пуассоновский процесс, процесс Кокса (также называемый дважды стохастическим пуассоновским процессом) и процесс обновления.

В рамках данного исследования остановимся на рассмотрении однородного пуассоновского процесса. Наиболее распространенным и наиболее известным процессом прибытия точки прихода является гомогенный пуассоновский процесс (ГПС) со стационарными и независимыми приращениями и число претензий в заданный временной интервал, определяемый законом Пуассона. Хотя этот процесс, как правило, подходит в связи с моделированием в области страхования жизни, он часто страдает от недостатка обеспечения недостаточной пригодности к страховым данным в других областях страхования. В частности, он имеет тенденцию занижать истинную изменчивость, присущую этим ситуациям.

Формально непрерывный стохастический процесс $\{N_t$: t ≥ 0$\}$ является (однородным) пуассоновским процессом с интенсивностью (или скоростью) λ > 0, если (i) $\{N_t\}$ - точечный процесс и (ii) время ожидания W_i независимы и тождественно распределены, а также следуют экспоненциальному закону с интенсивностью λ, т. е. со средним 1 / λ (в соответствии со свойствами и схемами моделирования применяемыми для экспоненциального распределения). Это определение, естественно, приводит к симуляционной схеме для последовательных времен прихода T_1, T_2,..., T_n процесса Пуассона:

Алгоритм ГПС 1:

Шаг 1: установите $T_0 = 0$

Шаг 2: для i = 1, 2, ..., n, далее перейти к:

Шагу 2а: сформировать экспоненциальную случайную величину E с интенсивностью λ.

Шаг 2б: определить $T_i = T_{i-1} + E$

Альтернативно, гомогенный процесс Пуассона можно моделировать, применяя следующее свойство (Rolski et al., 1999). Учитывая, что N_t = n, n случаев времени T \, T2, ..., Tn имеют те же распределения, что и статистика порядка, соответствующая n i.i.d. случайные величины, равномерно распределенные на промежутке (0, t]. Следовательно, времена прихода ГПС на интервал (0, t] могут быть сгенерированы следующим образом:

Алгоритм ГПС 2:

Шаг 1: сформировать пуассоновскую случайную величину N с интенсивностью λ.

Шаг 2: генерируем N случайных величин U_i, равномерно распределенных на (0,1), т.е. U_i $U_i \sim U(0,1)$, i = 1, 2, ..., N

Шаг 3: задаем величины (T_1, T_2, ..., T_τ) = t * sort [U_1, U_2, ..., U_n}

В общем, этот алгоритм будет работать быстрее, чем предыдущий, поскольку он не включает цикл. Единственные две присущие числовые трудности связаны с генерированием случайной величины Пуассона и сортировкой вектора времени возникновения. В то время как последняя проблема может быть решена с помощью стандартного алгоритма быстрой сортировки, первое требует большего внимания.

Простым алгоритмом будет N = min {n: U_1 *...*U_n < exp (-λ)} - 1, что является следствием свойств пуассоновского процесса.

Однако для больших λ использование этого метода может очень замедлить осуществление необходимых вычислений.

Более быстрые, но более сложные методы были предложены в научной литературе авторами Аренс и Дитер (Ahrens and Dieter, 1982).

Данные учёные предложили генератор, который использует приемочное дополнение с усеченными нормальными вариациями всякий раз, когда λ > 10, и наоборот обращается к табличной инверсии.

Американский исследователь Stadlober (1989) адаптировал отношение метода формы для λ > 5 и классической инверсии для малых. А. Хорманн (1993) выступал за преобразованный метод отторжения, который представляет собой комбинацию алгоритмов инверсии и отторжения.

Образцы траекторий однородных и неоднородных пуассоновских процессов изображены на рисунке .1 Пунктирная зеленая линия представляет собой ГПС с интенсивностью λ = 1 (левая панель) и λ = 10 (правая панель). Ясно, что последнее значение чаще изменяется. Поскольку для ГПС ожидаемое значение E (N_t) = λt, естественно определит функцию премии в этом случае как c (t) = ct, где c = (1 + θ) μλ, p = E (X_k)) и θ > 0 – о тносительная безопасная нагрузка, которая «гарантирует» выживание страховой компании. При таком выборе функции премии мы получаем классическую форму процесса риска.

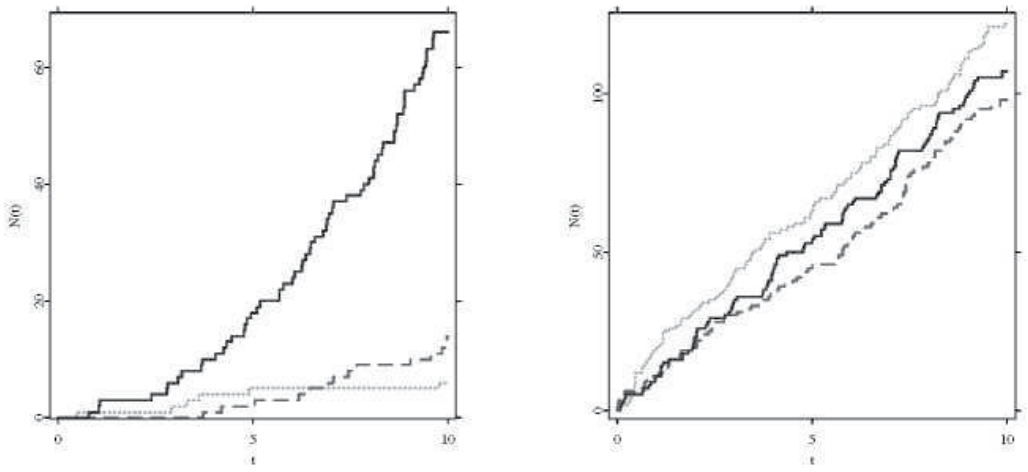


Рисунок 1: Левая панель: траектории выборки NГПС с линейной интенсивностью λ (t) = a + b * t для a = 1 и b = 1 (сплошная линия), b = 0,1 (пунктирная штрих-линия) и b = 0 (точечная пунктирная линия). Обратите внимание, что последнее на самом деле является ГПС. Правая панель: Образцы траекторий NГПС с периодической интенсивностью λ (t) = a + b * cos (2πt) для a = 10 и b = 10 (сплошная линия), b = 1 (пунктирная штрих-линия) и b = 0 (точечная пунктирная линия). Опять же, последняя является ГПС.

Выводы:

Простота процесса динамики страхового риска при более детальном рассмотрении оказывается гораздо более сложным явлением. В большинстве случаев, невозможно сделать, аналитические выводы относительно временной эволюции данного процесса. Однако именно эта эволюция важна для практиков, которые должны рассматривать функциональное развитие процесса риска и вычислять такие показатели, как: ожидаемое время банкротства и вероятность несостоятельности страховой компании. Все это требует применения схем численного моделирования.

Библиография:

1. Pavel Cížek, Wolfgang Härdle, Rafał Weron «Statistical Tools for Finance and Insurance» Springer Berlin Heidelberg New York, ISBN 3-540-22189-1
2. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих рассчетов. Москва., 1995.

IMPORTANȚA ASIGURĂRILOR ÎN DETERMINAREA PROBABILITĂȚILOR SUCCESELOR ȘI PIERDERILOR

Iulia CAPRIAN,
***Doctor în economie, conferențiar universitar* , USM**

ABSTRACT: *Through insurance, some economic relations are established between people in the process of production, repair, exchange and consumption of material values. The insurance guarantees all economic agents the recovery of damages.*

KEYWORDS: insurance market, broker, agent, insurance premium, reinsurance, insurance contract, re-insurance contract, insurance, insured, insurer, risk.

Prima asigurare agricolă a culturilor este emisă de către Federal Group Insurance Act, în anul 1938. Expe- rienţa ţărilor avansate a demonstrat că fără o dezvoltare puternică a asigurărilor agricole nu se poate realiza o agricultură modernă. Investiţiile necesare pentru cultivarea în condiţii tehnologice intensive a pământului sunt prea importante pentru a nu fi luate în seamă riscurile climatice, a căror manifestare îi poate ruina pe întreprinzători. Agricultura continuă să se confrunte cu riscuri climatice care, în ultima perioadă de timp, au dobândit o frecvenţă şi o intensitate de manifestare necunoscute anterior şi pe un orizont de timp îndelungat.

În condiţiile economiei de piaţă, orice investiţie este sub semnul riscului şi al incertitudinii. În agricultură, datorită duratei îndelungate a ciclului de producţie şi rotaţiei lente a capitalului, rata profitului este mult mai redusă, comparativ cu alte domenii economice. Astfel, se impune o reală protecţie a investiţiilor. [1]

Actualmente, nu mai există fenomen natural nociv pentru culturile agricole care să nu fie acoperit prin asigurare, agricultorul urmând să fie despăgubit fie de societatea de asigurări pentru riscurile „standard", fie de către stat pentru fenomenele naturale de tip „catastrofic" (seceta excesivă, persistentă în timp şi care afec- tează terenurile neirigate, inundaţiile provocate de revărsări de ape şi ruperi de baraje, ploile abundente şi de durată etc.)

Probabilitatea realizării de către investitorul agricol a unui profit per unitate de timp ($\frac{dp}{dt}$) este în dependenţă directă cu probabilitatea (1-p) a intensităţilor activităţilor ce exclud riscurile, pierderile potenţiale (seminţe, tehnologii, asigurări etc.) notate prin parametru A şi în dependenţă inversă cu probabilitatea "p" apariţiei unor calamităţi naturale "suportate" de culturile agricole neasigurate, notate prin parametrul B. Altfel spus:

$$\frac{dp}{dt} = (1\text{-}p)\,A - pB \qquad (1)$$

Ecuaţia (1) – ecuaţia diferenţială de ordinul întîi cu variabile separabile:

$$\frac{dp}{(1-p)\,A - pB} = dt;\ \int \frac{dp}{A - p(A+B)} = \int dt \int dt \qquad (2)$$

Notăm: $A - p(A+B) = X$; $dx = -(A+B)dp$; $dp = -\frac{1}{A+B}\,dxdx$ (3)

Expresiile (3), fiind substituite în ecuaţia (2) obţinem:

$$-\frac{1}{A+B}\int \frac{dx}{x} = \int dx \int dx\ ;\ \ln|x|\ln|x| = -(A+B)\,t + c;$$

$$x = e^{-(A+B)t} * e^{c} \text{ sau } A - p(A+B) = e^{-(A+B)t} * e^{c};\ p = \frac{A}{A+B} - \frac{e^{c}}{e^{(A+B)t}} \qquad (4)$$

Din condiţiile iniţiale t=0; $p = p_0$ determinăm valoarea constantei e^{c}:

$$p_0 = \frac{A}{A+B} - \frac{e^{c}}{1};\ e^{c} = \frac{A}{A+B} - p_0 \qquad (5)$$

Expresia (5), fiind substituită în (4) obținem: $p_0 = \frac{A}{A+B} - (\frac{A}{A+B} - p)_* \frac{1}{e^{(A+B)t}}$ (6)

Probabilitatea succesului investitorului agricol (6) poate fi interpretată grafic (Fig.1)

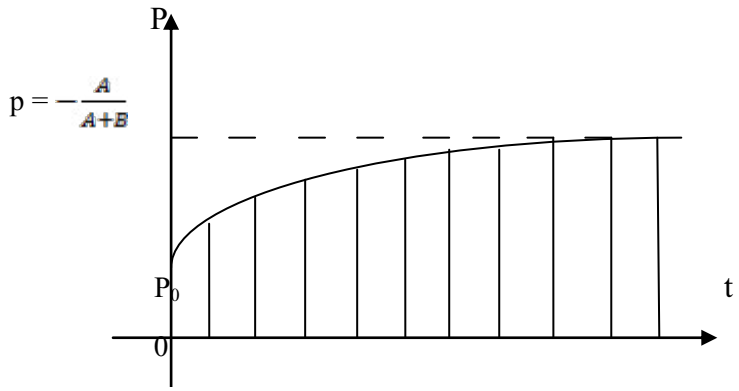


Fig.1 Probabilitatea succesului investitorului agricol

Pentru perioada inițială t=0 probabilitatea succesului agricultorului:

$p = \frac{A}{A+B} - (\frac{A}{A+B} - p_0)_* \frac{1}{e^0} = p_0;$

pentru t ∞

$p = \frac{A}{A+B} - (\frac{A}{A+B} - p_0)_* \frac{1}{\infty} = \frac{A}{A+B};$

Deci, investitorul agricol, utilizînd ”stimulentele”, inclusiv asigurările, își poate majora probabilitatea succesului. Admitem investitorul agricol prin eforturi financiare suplimentare, prin asigurări a eliminat posibilile ”antistimulente”, adică A≠0; B = 0. În acest caz probabilitatea succesului

$p = \frac{A}{A+B} - (\frac{A}{A+B} - p_{0)*} \frac{1}{e^{(A+B)t}} = \frac{A}{A+0} - (\frac{A}{A+0} - p_0)_* \frac{1}{e^{At}} = 1-(1-p_0) \frac{1}{e^{At}}$ (7)

Probabilitatea succesului investitorului agricol (7) poate fi interpretat grafic (Fig.2)

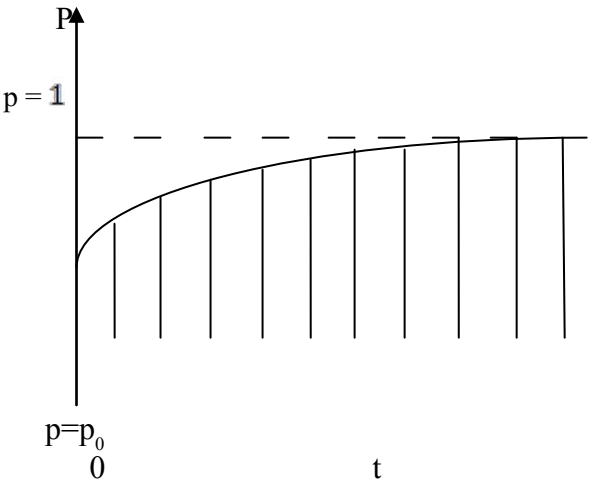


Fig.2 Probabilitatea succesului investitorului agricol: B=0, A≠0

Dacă investitorul agricol recurge la asigurări și alte ”stimulente”, atunci probabilitatea succesului acestuia este în continuă creștere (Fig.2).

Admitem investitorul agricol nu recurge la ”stimulente” la asigurări, la eforturi financiare suplimentare, adică A=0, B≠0. [2] Probabilitatea succesului, în acest caz , va fi:

$$p=\frac{A}{A+B}-\left(\frac{A}{A+B}-p_0\right)_*\frac{1}{e^{(A+B)t}}=p_{0*}\frac{1}{e^{Bt}} \quad (8)$$

Probabilitatea succesului, în cazul (8), poate fi interpretată grafic (Fig.3)

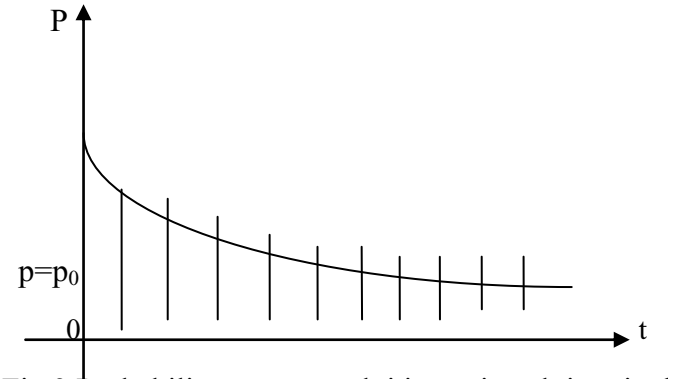


Fig.3 Probabilitatea succesului investitorului agricol: B≠0; A=0

Dacă investitorul agricol nu recurge la asigurări la alte ”stimulente”, efoturi financiare suplimentare, atunci probabilitatea succesului acestuia va fi în continuă descreștere (Fig.3)

Concluzii: În condițiile Republicii Moldova anii agricoli nu sunt ”omogeni” după nivelul de productivitate per ha a culturilor agricole. Pierderile potențiale a recolei în urma unor calamități naturale pot (și trebuie) fi ocolite prin: analiza în profilul teritorial, în profilul culturilor agricole, prin identificarea formelor de protecție a plantelor, a recoltei, prin asigurarea culturilor agricole...

Bibliografie:

1. Ulian G., Caprian I, Vișanu T., “Piața de asigurări în Republica Moldova”. În : Studia Universitatis, Seria Științe exacte și economice. Chișinău: CEP USM, 2012, nr.7(57) p.161-166
3. Maximilian Silvestru, „Modelarea proceselor economice”, USM, 2013

СОВРЕМЕННЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Iulia CAPRIAN,
dr.conf.univ., Universitatea de Stat din Moldova
Olga COVALI,
drd.,lect.univ. Universitatea de Stat din Moldova

*ABSTRACT***:** *Внутренний контроль – это процесс, направленный на достижение целей компаний и является результатом действий руководителя по планированию, организации, мониторингу деятельности компании в целом и её отдельных подразделениях.*

*KEYWORD***S:** Внутренний контроль, внутренний аудит, инвентаризация, метод проверки, комплаенс – контроль, форезинк ревизии, методика ревизии.

*ABSTRACT***:** *Internal Control – a process which are aim to achieve company's goals and it is a result of owner's action in meaning of planification, organization, monitoring of all company's process.*

KEYWORDS: Internal Control, internal audit, method of checking, compliance-controlling, scamming, checking methods, forensic.

Высокоэффективная бесперебойная работа организации может осуществляться только в условиях принятия её руководителями и специалистами своевременных и обоснованных управленческих решений, базирующихся на материалах, подготавливаемых плановыми нормативными и учётными системами организации. Прозрачность и бесперебойная работа этих систем обеспечивается с помощью создания систем внутреннего контроля. [1, стр. 9]

Внутренний контроль – не просто дань моде, а суровая необходимость. В последнее время функции внутреннего контроля в организациях уделяется всё больше внимания, как в мире, так и в нашей стране в частности.Несмотря на то, что система внутреннего контроля (СВК.) является неотъемлемой частью системы управления любой организацией, нормативно определенных требований к её организации не существовало до конца XX века ни в нашей стране, ни за рубежом.Череда международных скандалов, связанных с недобросовестной работой внешних аудиторов, выдачей заведомо ложных заключений об отчетности организаций-банкротов, привела к повышению актуальности проблемы повышения эффективности внутреннего контроля.

По данным исследования, проведенного Bloomberg, с 1996 по 2002 год на Западе произошло 673 крупных банкротства, и в 54% случаев аудиторы выдавали положительные заключения о состоянии дел несостоятельных компаний вплоть до момента банкротства. Пять из семи крупнейших банкротств последнего времени, включая Enron, Global Crossing Ltd. и Kmart Corp., последовали практически сразу после того, как были опубликованы годовые отчеты компаний с положительными оценками аудиторов. А одна компания —- производитель программного обеспечения System Software Associates Inc. — получила положительное заключение аудиторской компании (KPMG) в то время, когда в отношении нее комиссия по ценным бумагам и биржам США (Securities and Exchange Commission — SEC) вела расследование по подозрению в крупных финансовых фальсификациях.

В результате десяти крупнейших банкротств, произошедших в течение 1998-2002 годов, акционеры потеряли в общей сложности 119,8млрд долларов.

Первым в истории законодательным актом, предусматривающим требование организации эффективного внутреннего контроля для общественно значимых хозяйствующих субъектов, стал закон «Сарбейнса-Оксли». Этот закон был принят после ряда корпоративных скандалов в США, связанных с нарушениями в управлении корпорациями и составлении финансовой

отчетности в компаниях Enron, Tyco International, Adelphia, Peregrine Systems и World-Com, которые привели к многомиллионным убыткам инвесторов этих корпораций. Данный закон является самым масштабным в Америке законодательным актом о ценных бумагах, принятый после закона о фондовых биржах 1934 года. Закон изменил порядок предоставления отчетности компаниями-эмитентами ценных бумаг, были введены новые требования к компаниям в отношении значительно более широкого объема информации, раскрываемой в финансовой отчетности. В целом законодательный акт охватил вопросы корпоративного управления, оценки системы внутреннего контроля, составления финансовой отчетности и аудиторской независимости.

Действие закона Сарбейнса-Оксли распространилось не только на американские компании, но и на все предприятия (учрежденные как в Соединенных Штатах, так и в любой другой стране), ценные бумаги которых зарегистрированы в Комиссии США по ценным бумагам и биржам (SEC). При этом требования закона не затрагивали фирмы - семейные компании, а также предприятия, чьи ценные бумаги не имели листинга на фондовых биржах США.

В соответствии с законом Сарбейнса-Оксли в каждой публичной компании должен быть создан комитет по аудиту, члены которого являются независимыми и входят в состав директоров. Для обеспечения независимости члены комитета по аудиту не могут принимать от компании вознаграждение за консультации, а также иметь какие-либо взаимоотношения с компанией-эмитентом или ее дочерними предприятиями, за исключением выполнения функций членов совета директоров. Если комитет по аудиту не формируется, то в его качестве может рассматриваться совет директоров в полном составе, и в этом случае также требуется соблюдение принципа независимости каждым его членом. В составе комитета по аудиту должен быть как минимум один финансовый эксперт со знаниями общепринятых норм бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также с опытом аудита финансовой отчетности. В обязанности комитета по аудиту входит назначение, контроль, оплата услуг внутренних аудиторов, которые напрямую подотчетны комитету, а также утверждение всех аудиторских и прочих услуг, оказываемых компании внешними аудиторами.В годовую отчетность компаний включается отчет о системе внутреннего контроля, содержащий оценку эффективности процедур внутреннего контроля, а также заявление руководства об ответственности за создание и обеспечение работоспособности системы внутреннего контроля.

По оценкам экспертов, закон Сарбейнса—Оксли изменил способы ведения бизнеса. Когда он был введен в действие в 2002 году, проекты почти каждой компании, связанные с финансами и бухгалтерским учетом, подверглись значительным задержкам. Причиной этого послужила необходимость подготовки огромного количества новых документов, атакже внедрение IT-проектов, направленных на скорейшую реализацию закона Сарбейнса-Оксли. Негативным фактором влияния закона Сарбейнса- Оксли можно назвать значительный рост затрат компаний на услуги аудиторов. С этой точки зрения самым спорным аспектом закона эксперты журнала «Независимый аудитор» [2] называют раздел 404. Раздел 404 закона Сарбейнса-Оксли требует, чтобы при подаче отчетов в SEC руководители компании предоставляли подтверждение эффективности процедур внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности. При этом подразделения, в задачи которых входит осуществление внутреннего контроля, должны включать в ежегодный отчет компании собственную оценку работы руководства в соответствии с принятыми стандартами. Данный раздел вызывает наибольшие сложности в применении, поскольку большинство акционерных компаний не использовали детальную отчетность для управления своими финансовыми потоками. Обязанностью компаний является внедрение систем внутреннего контроля, проверка их эффективности, оценка их уязвимости. [2]

При соблюдении раздела 404 компании сталкиваются с трудностями нехватки квалифицированного и опытного персонала, неэффективностью системы внутреннего контроля, отсутствием надежной методологии составления финансовой отчетности,

нехваткой человеческих, технологических и финансовых ресурсов. Все это повлекло за собой необходимость привлечения услуг сторонних консультантов и аудиторов.Необходимость проведения аудита системы внутреннего контроля компаний, как того требует раздел 404, привела к повышению стоимости аудита в среднем на 30 %.В экономической периодике существуют разные и даже противоположные мнения о необходимости закона Сарбейнса - Оксли: от высоких оценок закона как основного фактора стабильности мирового финансового рынка до полного отрицания в связи с непомерными затратами ресурсов на его соблюдение и неэффективности при наступлении мирового финансового кризиса.

В целом, несмотря на трудности и высокие расходы первоначального применения требований закона Сарбейнса-Оксли, создание эффективной системы внутреннего контроля предприятий, жесткие требования к составлению и аудиту финансовой отчетности привели к прозрачности деятельности компаний для инвесторов и органов контроля и тем самым к повышению устойчивости фондового рынка. При этом положительным моментом стало значительное возрастание роли внутреннего аудита в компаниях.

В конце XX века потребности в снижении риска инвесторов, осуществляющих вложения в корпоративные финансовые активы, привели к тому, что в 1985 г в США, была создана комиссия при участии и на средства пяти профессиональныхсаморегулируемых организаций:

- Американского института сертифицированных общественных бухгалтеров — AICPA (Атепсап Institute o/Certified Public Accountants)-,
- Американской Ассоциации по учету и отчетности — АЛА (.Атепсап Accounting Association);
- Института финансовых управляющих — FE1 (Financial Executives Institute);
- Института внутренних аудиторов — ПА (Institute of Intenia! Auditors)\
- Института управленческого учета — ША (Institute of Management Accouniants), была создана национальная комиссия по борьбе с недостоверной финансовой отчетностью, известная по имени своего первого председателя Джеймса С. Тредуэя (James C. Treadway) как Комиссия Тредуэя.

Результат работы этой комиссии был представлен общественности в 1992 г. под названием «Интегрированная концепция внутреннего контроля» (Interna!Control — Integrated Framework), которую принято называть по наименованию комитета-организа- тора— Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission — COSO) — концепцией COSO, моделью COSO или просто COSO.

Модель COSO была особенно важна тем, что акцент в ней был сделан на ответственности руководства предприятия за состояние внутреннего контроля. Согласно COSO внутрен ний контроль — это процесс, осуществляемый высшим органом предприятия, определяющим его политику (например, советом директоров, который представляет владельцев компании), его управленческим персоналом высшего уровня (менеджментом) и всеми другими сотрудниками, который в достаточной и оправданной мере обеспечивает достижение предприятием следующих целей:

- целесообразности и финансовой эффективности деятельности (включая сохранность активов);
- достоверности финансовой отчетности;
- соблюдения требований законодательства и регулирующих органов.

Одним из основных постулатов COSO является прямая ответственность как совета директоров, так и менеджмента за создание и обеспечение эффективного осуществления ориентированного на риски внутреннего контроля предприятия. Ранее перед менеджментом стояла задача обеспечить уверенность собственников корпорации в достижении поставленных целей, особенных требований к внутреннему контролю не существовало. Организация должна была обеспечивать исполнение трех следующих целей:

1. экономичность и эффективность операций;
2. достоверность финансовой отчетности;
3. соответствие деятельности законодательству.

Теперь при разработке системы внутреннего контроля (далее — СВ К) компаниям нужно руководствоваться методологией COSO. основные требования которой сводятся к следующим тезисам:

- СВ К должна быть задокументирована в формате, понятном аудиторам,
- СВКдолжна эффективно функционировать,
- процедуры оценки эффективности СВК должны действовать в компании на регулярной основе. [3, стр. 39]

Система внутреннего контроля действует регулярно, а не эпизодически. В то время как ревизионная комиссия проводит проверки раз в год в обязательном порядке, а также во всякое время по инициативе ревизионной комиссии (ревизора) общества, решению общего собрания акционеров,советадиректоров(наблюдательногосовета)обществаилипотребованиюакционера (акционеров) общества, владеющего в совокупности не менее чем 10 процентами голосующих акций общества. Отсутствие полноценной системы внутреннего контроля приводит к тому, что проверка деятельности проводится либо в рамках аудита, либо в рамках ежегодной проверки один раз в год ревизионной комиссией финансово-хозяйственной деятельности общества. Для собственников уже недостаточно время от времени получать информацию о состоянии дел в компании. Гораздо важнее иметь оперативные данные об отклонениях от поставленных целей и своевременно реагировать на них. Именно поэтому независимо от законодательных требований многие отечественные компании создают собственные СВК и при этом самые дальновидные уже сегодня руководствуются методикой COSO.

Принципы COSO легли в основу новой редакции международных стандартов аудита (далее — МСА), появившихся после 2001 г. Дело в том, что первой неизбежной реакцией западных аудиторов на усиление предъявляемых к ним требований стало увеличение стоимости аудиторских услуг. Внесение изменений в стандарты потребовалось для того, чтобы повысить эффективность работы аудиторов и несколько снизить их трудозатраты без снижения качества работы, что позволило бы избежать слишком резкого скачка аудиторских гонораров. Реализация подобных мер в рамках МСА выразилась в разработке стандартов, которые должны обеспечивать учет качества внутреннего контроля аудируемых лиц, способности СВК предотвратить существенные искажения финансовой отчетности. Стандарты ISA [4] «Понимание деятельности экономического субъекта и его среды и оценка рисков существенного искажения» и ISA 330 «Действия аудитора в ответ на оцененные риски» увязывают оценку аудиторских рисков и аудиторские процедуры по оцененным рискам с анализом надежности СВК аудируемых лиц с точки зрения возможного искажения финансовой отчетности. Международная федерация бухгалтеров ввела эти МСА в действие для аудиторских проверок за отчетные периоды, начинающиеся после 15 декабря 2004 г. Принятие данных стандартов привело к внесению дополнений и поправок практически во все МСА.

Подводя итоги: следует ещё раз отметить, что любая эффективная система управления организацией предполагает, что руководитель не только отдаёт команды, но и периодически проверяет, как они выполняются. Если в ходе нормальной производственной деятельности вскрываются ошибки, недостатки и злоупотребления, хороший руководитель не ограничивается выявлением и наказанием виновных лиц, а пытается понять причины возникновения этих ошибок, а также особенности функционирования механизмов, которые были призваны своевременно предотвратить искажения, но не сделали этого. Затем логично было бы внести корректировки в обязанности и функции соответствующих сотрудников, чтобы вся система функционировала более надёжно и эффективно.

Список используемой литературы:

1. Соколов Б.Н. «Внутренний контроль в коммерческой организации», Москва 2016, стр. 9-26;
2. Л. Рябокучка «Закон Сарбейнса-Оксли: влияние на аудит и последствия принятия.» -http:/ n-auditor.com.ua/ru/component/naarchive/176/
3. С.М. Резниченко, М.Ф. Сафонова, О. И. Шварева «Современная система внутреннего контроля», Ростов на Дону 2016г., стр. 34-41.
4. M. Cojocaru, Iu.Caprian „Rolul controlului financiar public intern în eficientizarea managementului finanțelor publice.”, Conferința Științifică internațională 30-31 octombrie 2015. ”Priorități strategice de modernizare inovațională a economiei Republicii Moldova și politici de dezvoltare durabilă la nivel mondial”, pag. 231-237.

ROLUL AUDITULUI INTERN ÎN PREVENIREA ŞI DETECTAREA FRAUDEI

Lilia DRAGOMIR,
dr. în econ., conferențiar universitar, Departamentul Finanțe și Bănci, Universitatea de Stat din Moldova
Vasile SECRIERU,
doctorand, Departamentul Finanțe și Bănci, Universitatea de Stat din Moldova
Ina DARII,
doctorandă, Departamentul Finanțe și Bănci, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: Internal audit is an independent and objective activity that provides managers with insurance and advice, developed to improve the activity of the public entity. This is intended to help the public entity achieve its objectives, assessing through a systematic and methodical approach the financial management and control system, and providing recommendations for strengthening its effectiveness. The purpose of the internal audit is to provide advice and objective assurance on the effectiveness of the financial management and control system offering recommendations for improving it and activity of the public entity.
CUVINTE CHEIE: audit intern, fraudă, entitate, risc de fraudă, auditori interni.

Audit intern este o activitate independentă şi obiectivă care le oferă managerilor asigurare şi consultanţă, desfăşurată pentru a îmbunătăţi activitatea entităţii publice. Aceasta are menirea să ajute entitatea publică în atingerea obiectivelor sale, evaluînd printr-o abordare sistematică şi metodică sistemul de management financiar şi control şi oferind recomandări pentru consolidarea eficacităţii acestuia [1].

Scopul auditului intern este acordarea consultanţei şi asigurarea obiectivă privind eficacitatea sistemului de management financiar şi control, oferind recomandări pentru perfecţionarea acestuia şi contribuind la îmbunătăţirea activităţii entităţii publice. Obiectul auditului intern cuprinde toate activităţile şi procesele operaţionale ale entităţii publice.

Activitatea de audit intern se bazează pe următoarele principii [1]:

a) independenţă;
b) integritate;
c) obiectivitate;
d) competenţă profesională;
e) confidenţialitate;
f) respectarea standardelor profesionale.

Principiile fundamentale ale activităţii de audit intern se aplică în conformitate cu Codul etic al auditorului intern şi cu Standardele naţionale de audit intern.

Managerul entităţii publice organizează funcţia de audit intern instituind o unitate de audit intern în structura organizaţională a entităţii publice, dacă aceasta este organ central de specialitate al administraţiei publice sau autoritate a administraţiei publice locale de nivelul doi.

În tabelul de mai jos este prezentată analiza comparativă între auditul intern şi controlul intern.

Tabelul 1. **Analiza comparativă între auditul intern şi controlul intern**

Nr. d/o	Controlul intern	Auditul intern
1	Integrat organizației	Structură independentă
2	Proces continuu	Misiune planificată
3	În structura fiecărei funcţii de conducere, o componentă a fiecărei activităţi	Funcţie a conducerii entităţii

4	Organizat la fiecare nivel al managementului	Organizat la cel mai înalt nivel
5	Un ansamblu de instrumente, tehnici şi proceduri puse în practică	Dă asigurări asupra funcţionalităţii controlului intern pe baza unor standarde profesionale
6	Obiectivul de bază al auditului intern	Componenta cea mai înaltă a controlului intern
7	Obligat să elaboreze politici şi proceduri pentru eliminarea riscurilor	Obligat să semnaleze eventualele disfuncţionalităţi în evaluarea controlului intern
8	Urmăreşte aplicarea procedurilor în practică	Ajută entitatea auditată să-şi atingă obiectivele
9	Face constatări, stabileşte răspunderi şi urmăreşte valorificarea constatărilor	Face constatări şi emite recomandări şi concluzii
10	Asemănător cu revizia	Total diferit de revizie
11	Evaluează mediul extern pentru că lumea se schimbă continuu	Evaluează mediul intern al entităţii şi adaugă valoare muncii sale
12	Constatările controlului sunt acceptate prin lege de cei controlaţi	Recomandările auditorului, pot fi considerate cadouri, deşi nu sunt percepute astfel întotdeauna
13	Constatările controlului sunt obligatorii	Recomandările auditorului sunt opţionale
	Raportează şefului ierarhic, nu nivelului cel mai înalt al conducerii	Are linie proprie de raportare nivelului cel mai înalt al conducerii
15	O activitate permanentă prin necesitate de evaluare a riscurilor	Este o activitate periodică, planificată şi aprobată anticipat
16	În sistemul de control intern	În sistemul de control intern, dar şi în afara lui, fiind separat de blocul operaţional de control intern
17	Priveşte întreaga organizaţie	Întreaga organizaţie priveşte la auditul intern

Sursa: [2, pag. 75]

Misiunea de audit intern reprezintă o lucrare temporară a auditorului. Ea este o sarcină, o activitate de evaluare specifică, executată de o persoană abilitată în condiţiile legii – auditorul intern.

Misiunea de audit intern poate avea următoarele **obiective** [2, pag. 77]**:**

- ✓ asigurarea conformităţii procedurilor şi operaţiunilor cu normele legale – în cadrul auditului de regularitate;
- ✓ evaluarea stabilirii obiectivelor în concordanţă cu sarcinile entităţii, evaluarea rezultatelor urmărite şi examinarea impactului efectiv;
- ✓ evaluarea sistemelor de management şi control intern – în cadrul auditului de sistem.

Consensul de opinii la care s-a ajuns privind rolul auditului intern în privința fraudei și neregulilor este că *rolul auditorilor nu este să investigheze frauda*, *deşi mulți se aşteaptă exact la aceasta*.

Principalul rol al auditorului intern este să furnizeze recomandari şi concluzii privind eficacitatea procesului pus în aplicare de management pentru a gestiona riscul de fraudă și în asumarea acestui rol.

Auditul intern poate:

- ✓ să investigheze cazurile de fraudă, recomandînd instrumentele de control suplimentare și potrivite care pot fi necesare în viitor;
- ✓ să examineze instrumentele de control de prevenire a fraudei și procesele de detectare puse în practică cu managementul de linie;
- ✓ să facă recomandari necesare îmbunătățirii acestor procese;
- ✓ să pună la dispoziție cunoștințe de specialitate și abilități specifice necesare unei investigații;
- ✓ să mențină legătura cu echipa de interventie;
- ✓ sa dețină cunoștințe suficiente pentru detectarea indicatorilor fraudei, etc..

Auditul intern prin activitățile sale urmărește în comportamentul nivelurilor de management „o luare de poziție privind frauda“, respectiv „să dea tonul de la vîrf că aceasta nu va fi tolerată“ și că organizația este angajată în prevenirea și detectarea fraudei, iar cei care o vor comite vor fi actionați în justiție.

Responsabilitatea primară privind prevenirea, detectarea și investigarea fraudei revine conducerii entității, care trebuie să gestioneze și riscul de fraudă, avînd o serie de atribuții:

- ✓ adoptarea unei politici, a unei strategii la nivel de entitate publică privind toleranța la fraudă;
- ✓ elaborarea planurilor de acțiune prin care se stabilesc responsabilitățile și măsurile de reducere a riscului de fraudă;
- ✓ revizuirea politicii, a strategiei de reducere a riscului de fraudă și a planului de actiune;
- ✓ elaborarea unui plan de raspuns care să definească exact etapele ce trebuie urmate în cazul în care o fraudă a fost raportată sau detectată;
- ✓ promovarea unei etici, a unor principii etice adecvate la nivel de entitate;
- ✓ gestionarea riscurilor asociate activitatilor/sistemelor/programelor din entitate, care să includă și riscul de fraudă;
- ✓ proiectarea și menținerea unui sistem de control adecvat și eficace la un cost rezonabil, care să contribuie la prevenirea riscului de fraudă;
- ✓ organizarea unui audit intern adecvat și eficace;
- ✓ informarea autoritatăților competente privind fraudele majore.

Din aceste considerente, conducerea structurilor organizatorice ale entităților publice răspunde de gestionarea, controlarea, raportarea și luarea de măsuri privind riscul de fraudă, inclusiv prin:

- stabilirea procedurilor necesare prevenirii și detectării fraudei;
- punerea în aplicarea a unor instrumente de control adecvate prevenirii fraudei;
- rezolvarea eficace a problemelor semnalate de personalul entității, inclusiv luarea măsurilor necesare soluționării unor activități frauduloase raportate sau suspectate;
- implicarea organelor judiciare competente, atunci cînd se consideră necesară.

Auditorii interni din cadrul entității au responsabilități în legatură cu frauda, cu ocazia derulării misiunilor de audit intern prin care oferă managementului general consiliere sau dau o asigurare privind funcționalitatea sistemului de control managerial, elaborat și implementat de acesta, pentru gestionarea riscurilor. Auditorii interni se achită de aceste responsabilități prin formularea de recomandari care să ajute entitatea să-și îndeplinească funcțiile cu eficacitate.

Bibliografie:

1. Legea Nr. 229 din 23.09.2010 privind controlul financiar public intern (cu modificări și completări). În Monitorul Oficial Nr. 231-234 din 26.11.2010.
2. Secrieru A., Dragomir (Rotaru) L. GIDUL AUTORITĂȚILOR PUBLICE LOCALE. Managementul finanțelor publice locale. Chișinău: S. n., 2016 (Tipogr. “Bons Offices”). - 88 p.

CONSOLIDAREA FONDURILOR DE PENSII NESTATALE, PERSPECTIVA CREĂRII ŞI DEZVOLTĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Angela FILIP,
conf. univ., dr., Universitatea de Stat din Moldova
Alina BURDUH,
licențiat USM

ABSTRACT: Sistemul de pensii din Republica Moldova a ajuns într-un moment în care necesită schimbări rapide, care să-i asigure sustenabilitatea. Pentru a depăşi criza de sistem trebuie construit sistemul multipilon, bazat pe diversificarea riscurilor demografice şi economice. Indiferent de ţară, reforma sistemului de pensii este un test de rezistenţă a societăţii la factorii demografici, sociali, economici, financiari şi politici. Totuşi, oricât ar fi de dureroase, aceste reforme sunt necesare în Republica Moldova.

CUVINTE CHEIE: fond de pensii; minim de existență; sistem de pensii facultativ

Starea de criză economic din ultima perioada a intensificat abordarea subiectului formării şi repartizării fondurilor destinate populaţiei îmbătrînite. În situaţie de criză financiară dar şi de nivel demografic s-au evidenţiat tot mai multe puncte slabe a sistemelor de pensii existente în lume, acestea confruntînduse cu imposibiltatea onorării promisiunelor privind pensile.

Asigurarea cu pensii este considerat un element indivizibil din sistemul de asigurare social a populaţiei oricării ţări deoarece afectează atît interesele pensionarilor cît şi a populaţieie apte de munca.

Fondurile de pensii facultative (Pilonul III) sunt create cu scopul de a le asigura viitorilor pensionari venituri mai mari la pensie, astfel, încât, la momentul retragerii din câmpul muncii, ei să primească atât pensia de la stat, cât şi cea facultativă.

Specific fondurilor de pensii facultative le este faptul că acestea sunt constituite din contribuţiile individuale ale participanţilor, care se reţin şi se virează lunar, de către angajator ori de către participant, odată cu contribuţiile de asigurări sociale obligatorii. Fiecare participant la fondurile de pensii facultative dispune de un cont individual. Se cuvine menţionat faptul că participarea la fondurile de pensii facultative este opţională şi se face prin încheierea unui act individual de aderare şi plata primei contribuţii în contul fondului de pensii pentru care s-a optat. Actul individual presupune un contract scris, perfectat între persoana fizică şi administrator.

În cadrul fondurilor de pensii facultative, sumele sunt investite astfel, încât să asigure rentabilitatea pe termen lung. Activele fondurilor facultative de pensii pot fi investite, cu prudenţă, în diverse proiecte financiare, sub formă de acţiuni şi obligaţiuni, la burse de valori autorizate etc.

În ceea ce priveşte beneficiile generate de contribuţiile acumulate la fondurile de pensii facultative, acestea pot fi accesate doar după ce participanţii au obţinut dreptul de pensionare.

Actulamente, în Republica Moldova, oficial, sistemul de pensionare este format din Pilonul I-pensia oferită de sistemul public sau aşa numitul PAYG („pay-as-you-go”), şi Pilonul III. Realmente, funcţionează, cu mari deficienţe, doar Pilonul I, astfel, sistemul de pensionare în vigoare este unul bazat pe principiul solidarităţii generaţiilor.

Conform afirmațiilor viceministrului Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei în interviul organizat de ziarul „FLUX”: „Dacă pînă acum cîţiva ani, pensiile se plăteau la timp, începînd cu anul 1994, sistemul a devenit insolvabil....Acum nu avem altă soluţie decît să declanşăm urgent reforma”. Prin urmare, necesitatea reformării sistemului de pensii a survenit încă în anul 1994.

Necesitatea dezvoltării Pilonului III e bazata pe starea actuală a sistemului de pensionare și a pieței financiare a Republicii Moldova.

De-a lungul timpului, asigurarea cu pensie a populației tinere devine tot mai utopică. Conform

prognozelor efectuate de Academia de Ştiinţe a Moldovei - şi anume, scăderea substanţială a numărului populaţiei către anul 2050, sub influenţa factorilor ca superioritatea mortalităţii asupra natalităţii, migraţia ş.a. , în funcţie de scenariu, cu 26,3% (scenariul pesimist), 20,6% (moderat pesimist) sau 12,4% (optimist), tendinţele de depopulare şi de îmbătrânire a populaţiei Republicii Moldova, expun la un risc foarte mare sustenabilitatea sistemului de pensii. Consecinţele acestor tendinţe au dus şi vor conduce la înregistrarea unei presiuni a populaţiei vârstnice asupra populaţiei adulte, potenţial active şi ocupate şi, implicit, asupra sistemului de protecţie socială, respectiv al pensiilor.

Deşi reforma de pensii din 1998 a stabilit o nouă dimensiune de calculare a pensiilor, nu s-au înregistrat schimbări esenţiale spre consolidarea unei securităţi sociale pentru persoanele pensionate. Dimpotrivă, s-au creat o serie de inechităţi sociale - drept exemplu servind existenţa unor pensii foarte mici pentru cei mulţi şi foarte mari pentru privilegiaţi. La 01.04.2016, coeficintul de indexare a pensiei a fost stabilit la 10,1 % pentru angajaţii ordinari şi 50% pentru deputaţi, membrii de Guvern, funcţionari publici, procurori ş.a.

Conform datelor Casei Naţionale de Asigurări Sociale (CNAS), de la 1 aprilie 2016, cuantumul minim al pensiilor indexate va constitui:

- pensia pentru limită de vârstă pentru lucrătorii din agricultură – 844,71 lei;
- pensia pentru limită de vârstă a celorlalţi beneficiari de pensie pentru limită de vârstă – 948,84 lei;
- pensia de invaliditate de gradul I – 675,02 lei;
- pensia de invaliditate de gradul II – 651, 84 lei;
- pensia de invaliditate de gradul III – 459, 00 lei.

Conform datelor publicate de Biroul Naţional de Statistică la 31.03.2016, anul 2015 mărimea minimumului de existenţă a constituit, în medie, pe lună, pentru o persoană, 1734,1 lei. Delimitarea minimumului de existenţă pe medii de reşedinţă relevă diferenţe semnificative, cea mai mare valoare fiind înregistrată pentru populaţia din oraşe mari (mun. Chişinău şi Bălţi) – 1933,2 lei sau cu 12,2% mai mult comparativ cu minimul de existenţă pentru alte oraşe – 1723,4 lei şi cu 16,6% mai mult comparativ cu mediul rural – 1657,7 lei. 43 Deci, cuantumul minim al unei celei mai mari pensii-pensia pentru limită de vârstă a celorlalţi beneficiari de pensie pentru limită de vârstă , este de 948,84 lei-aceasta este mai mică decât mărimea medie a minimului de existenţă de 1734,1 lei, pensia acoperind doar 54,72 % din minimumul de existenţă. În consecinţă pensionarii Republicii Moldova abia dacă reușesc să-și acopere nevoile elementare.

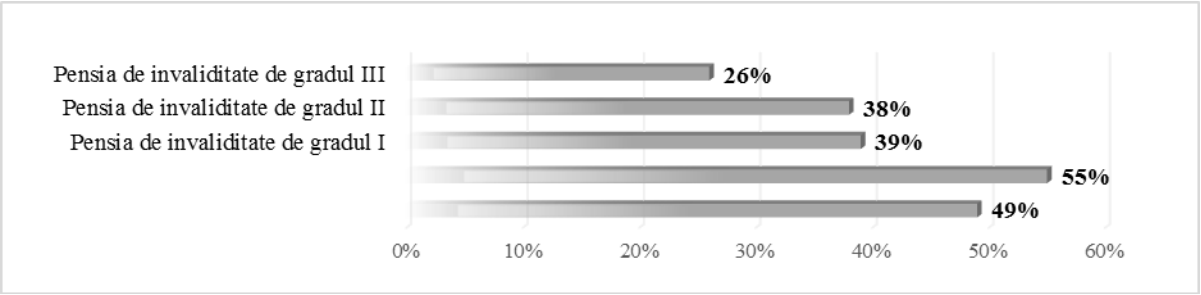


Figura 1. Gradul de acoperire a minimumlui de existență din contul pensiei, %

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor CNAS și BNS

Actualul sistem public de pensii din Republıca Moldova reprezintă un sistem redistributiv de pensionare, de un singur nivel. "Deficienţa esenţială a acestuia reiese din denumirea sa, deoarece, conform acestuia, plata pensiilor are loc în urma procedurii de redistribuire a veniturilor acumulate la bugetul asigurărilor sociale de stat, care reprezintă un sistem inechitabil, atâta timp cât acesta nu va fi susţinut de un sistem multipilon viabil", afirmă expertul independent Adrian Lupuşor.

În viziunea expertului Adrian Lupuşor, alt handicap al sistemului public il constituie, conceptul redistributiv în loc de sistemul cu capitalizare, care reprezintă o autodistrugere a actualului fond public de pensii, deoarece acesta nu presupune ca activele acumulate în fond să fie investite în instrumente financiare cu o rentabilitate superioară nivelului inflaţiei.

Prin urmare, o soluţie absolut necesară pentru dimensiunile prea mici ale bugetului de asigurări sociale de stat pentru asigurarea unei pensii moderne şi suficiente pentru cetăţeniii Republicii Moldova, practicată şi testată de majoritatea ţărilor europene şi de unele din CSI (Kazakhstan și Rusia), dar şi de alte ţări dezvoltate, precum SUA, Chile etc., constă în dezvoltarea şi modernizarea unor alternative private facultative cu acumulare (numit Pilonul III).

Implementarea eficientă a sistemului de pensii facultative în Republica Moldova ar aduce, în viziunea experţilor, un şir de beneficii importante pentru întreaga economie naţională. În primul rând, se va dezvolta piaţa de capital, apoi vor apărea componente noi în pachetele sociale ale întreprinderilor şi vor fi oficializate veniturile populaţiei. "Înlocuirea sistemului redistributiv cu cel bazat pe capitalizare presupune investirea activelor, defalcate în Fond, în instrumente financiare, fapt ce va asigura o creştere semnificativă a cererii pe piaţa de capital şi va determina o creştere a capitalului investit, în funcţie de nivelul de rentabilitate a instrumentelor financiare", relatează expertul Lupuşor.

În Republica Moldova, dezvoltarea pilonului III –pensiile private facultative a stagnat din cauza unei serii de factori, astfel:

- ✓ Cadrul legal/condiţiile fiscale - nu există ţară în lume, care să fi implementat un sistem de pensii facultative, dar să nu stabilească şi condiţii fiscale favorabile dezvoltării acestui sistem;
- ✓ "Ministerul Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei nu a fost consecvent în promovarea reformei (în 1994), nici mijloacele mass - media n-au dezbătut aceste probleme…" conform afirmaţiilor viceministrului Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei, în interviul publicat de cotidianul „FLUX" , în numărul din 5 decembrie, 1998;
- ✓ Insuficinţa de reurse financiare;
- ✓ În interviul organizat de către radio "Europa Liberă" (reprezentanţi-Alexandru Canţîr şi Liliana Barbăroşie) şi publicat pe site-ul www.europalibera.org, Alexandru Zgardan -jurist, expert în problematica asigurărilor şi pensiilor, fost administrator al FNP „Primul Fond de Pensii" meţionează 3 motive/factori:

- Politic - "În momentul în care apare un sistem privat de pensii, persoanele devin mai independente. La moment, statul deţine monopolul de achitare a pensiilor şi probabil că fiecare din noi a observat că, în campaniile electorale, cel mai discutat subiect este pensia ..."
- Concurenţa pe piaţa investiţiilor - "Este sistemul bancar, unde depozitele sau veniturile obţinute din ele sunt eliberate de taxe, deci nu sunt incluse în venit taxabil la sfârşit de stat.
- Frica de lucruri necunoscute- "La noi, omul simplu a avut mai multe experienţe negative, prin anii '90 cu aşa numitele asigurări de pensii, cum se numeau ele pe atunci, mulţi oameni au pierdut banii pe care i-au acumulat..."

- ✓ Piaţa de capital subdezvoltată.
- ✓ Nivelul scăzut al confidenţei populaţiei faţă de fondurile private de pensii ş.a.

În consecință pentru a analiza situaţia şi funcţionalitatea fondurilor nestatale de pensii în Republica Moldova, este necesară analiza SWOT.

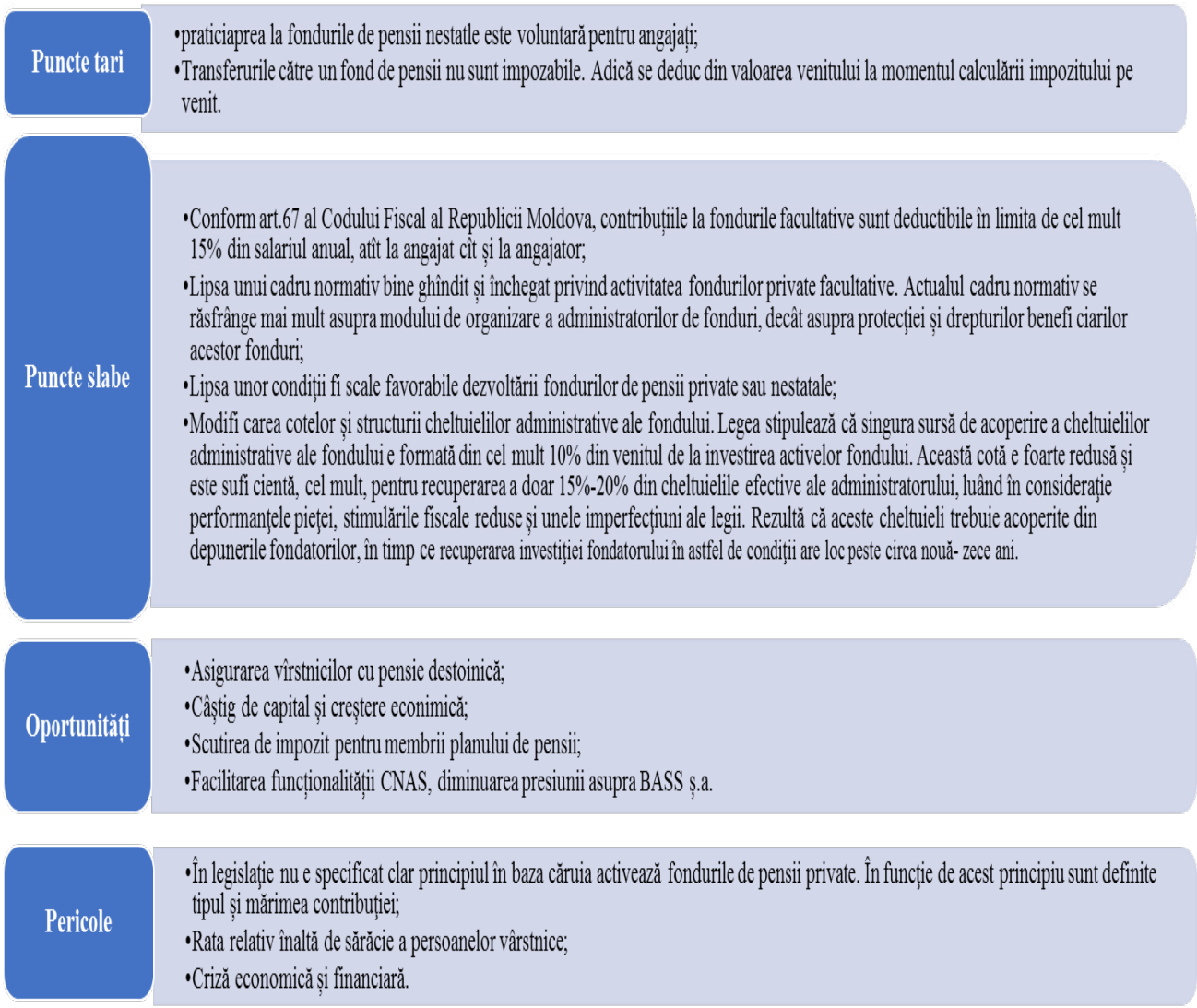


Figura 2. Analiza SWOT a pilonului III în Republica Moldova

Sursa: Elaborat de autori în baza lucrării "Spre un sistem sustenabil de pensii în Republica Moldova", Viorica Antotnov, Valeriu Frunzaru Olga Poalelungi, Chișinău 2012

În cele din urmă, în vederea reamarcării efectelor potențiale în urma dezvoltării fondurilor nestatale de pensii și a participării acestora în investițiile colective, în Republica Moldova, se va recurge la analiza experienței mondiale în acest domeniu.

Conform afirmațiilor viceministrului Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei al Republicii Moldova, în interviul publicat de cotidianul „FLUX" în numărul din 5 decembrie, 1998: "Republica Moldova are nevoie, pentru efectuarea reformei sitemului de pensionare, de experienţa statelor cu sisteme de pensionare avansate"

Primele state care au implementat sistemul de pensii multipilon au fost cele din America Latină (Chile, Bolivia, Mexic, Salvador), fiind urmate de mai multe ţări din Europa Centrală şi de Est (Romînia, Ungaria, Polonia, Slovenia, Letonia, Estonia, Lituania, Bulgaria, Croaţia, Macedonia) şi din CSI (Rusia, Kazahstan, Kîrgîzstan). Principalele efecte scontate ale unor asemenea măsuri vizează diminuarea presiunilor asupra sistemului public de pensii, eficientizarea administrării contribuţiilor defalcate şi, în final, consolidarea echităţii sociale şi a unui trai decent pentru persoanele din perioada post-activă.

Conform datelor OECD, în anul 2014, majoritatea ţărilor, cu un dezvoltat sistem nestatal de pensii, au obţinut venituri din invesirea activelor fondurilor nestatale de pensii.

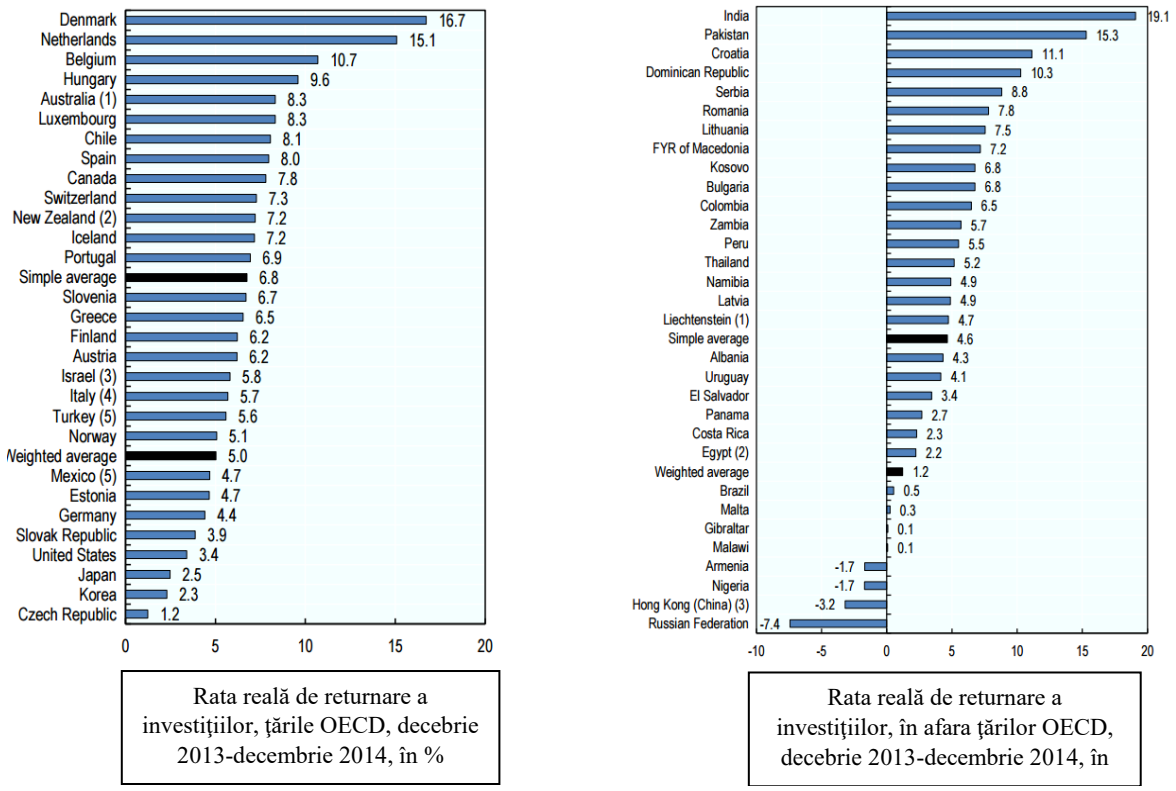


Figura 3. Rata reală de returnare a investițiilor efectuate din contul fondurilor nestatale de pensii, în cadrul și în afara țărilor OECD

Sursa: OECD, „Pension Markets în Focus ", 2015

Performanţa activităţii investiţionale a fondurilor de pensii, măsurate în ultimii cinci ani, a fost pozitivă, în termeni reali, în majoritatea OCDE şi ţările care nu sunt membre ale OCDE, cu unele excepţii. În ciuda randamentelor slabe şi a scăderii drastice a activelor fondului de pensii în timpul crizei financiare, de 10 ani, randamentele medii anuale rămân pozitive în majoritatea ţărilor, cu excepţia Estoniei (-1.7%) şi a Bulgariei (-0,8%).

Potrivit unui raport al Consiliului Investitorilor Străini din România, fondurile facultative de pensii înregistrează un randament anual de 7,7%.

În majoritatea ţărilor dezvoltate, cota pensiei de stat în asigurarea cu pensii a cetăţenilor constituie cel mult 40-50%. În Federaţia Rusă, piaţa Fondurilor Nestatale de Pensii, în ultimii trei ani, a crescut de două ori. La începutul anului 2013, acesta a acumulat peste 1,5 trln. ruble şi 20 mln. de clienţi. În Republica Moldova, în pofida existenţei unei legi specializate încă din 1999, în acest domeniu, se înregistrează o stagnare totală.

În interviul organizat de către Postul de radio "Europa Liberă" (reprezentanţi-Alexandru Canţîr şi Liliana Barbăroşie) şi publicat pe site-ul www.europalibera.org, Alexandru Zgardan-jurist, expert în problematica asigurărilor şi pensiilor, fost administrator al FNP „Primul Fond de Pensii" menţionează:

" …Mai sunt necesari anumiţi paşi, mai ales o reformă fiscală, care este cel mai important pas pentru a avea un sistem de pensii private eficient. Nici într-o ţară, care a implementat sistemul de pensii private, nu este o aşa situaţie..."

De asemenea expertul afirmă: „Implementarea unui asemenea proiect necesită un an-doi. Dar beneficiile se vor simţi abia peste 5-10 ani. Unica ţară europeană, în care, real, sistemul deja lucrează şi sunt beneficii este Polonia. Restul ţărilor sunt abia la perioada de acumulare, deci nu au ajuns la faza când plăţile sunt efectuate masiv. Noi am rămas în urmă cu 15-20 de ani faţă de vecinii noştri, şi de la Vest, şi de la Est."

Pilonul III ajută la stabilirea unei legături clare între investiţii, contribuţii şi beneficii, creând beneficiarilor de fonduri condiţii economice reale de sustenabilitate.

Dacă ne referim la implicaţiile Pilonului III sau ale pensiilor private obligatorii asupra sistemului de pensii, per ansamblu, trebuie evidenţiate două momente importante. Introducerea Pilonului III ar elimina presiunea asupra Bugetului asigurărilor sociale şi asupra Bugetului de Stat, iar activele fondurilor de pensii private obligatorii, ca şi în cazul celor facultative, pot fi investite în proiecte financiare sau de infrastructură, ceea ce ar asigura un profit participanţilor. Este de menţionat faptul că introducerea Pilonului III reclamă din partea autorităţilor publice centrale şi locale, a instituţiilor de control fiscal, a inspecţiei muncii şi sindicatelor, o implicare mai activă şi necondiţionată de supraveghere şi evaluare permanentă a situaţiei privind retribuirea nedeclarată a muncii şi salariile în plic.

Pilonul III e conceput ca un „colac de salvare" a sistemului public de pensii și mediului investițional, a pieței financiare.

Implementarea sistemului de pensii facultative în Republica Moldova va contribui la obţinerea unor venituri suplimentare de către participanţi la momentul pensionării şi va stimula creşterea economică prin investirea sumelor acumulate. Odată cu iniţierea unui plan individual de pensii persoana este stimulată să urmărească evoluţia mijloacelor băneşti, pe care fondul de pensii îl investeşte. Astfel, fondurile de pensii facultative ar putea servi şi un mijloc pentru implicarea activă a populaţiei Republicii Moldova în activităţi investiţionale pe piaţa de capital.

Bibliografie:

1. Legea cu privire la fondurile nestatale de pensii, nr. 329-XIV din 25.03.99. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 87-89/423 din 12.08.1999.
2. "Actualul sistem de asigurare cu pensii este falimentar "-Ziarul "FLUX"-5 decembrie 1998-Articol, Interviu cu Evlampie Donos, Vice Ministrul Muncii, Protecşiei Sociale şi Familiei
3. Viorica Antotnov, Valeriu Frunzaru Olga Poalelungi, *Spre un sistem sustenabil de pensii în Republica Moldova* , Chişinău 2012: http://www.fes-moldova.org/media/publications/2012/Spre%20un%20sistem%20sustenabil%20de%20pensii%20in%20RM.pdf
4. Pension Markets in Focus 2015: http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2015.pdf
5. Lupşor Adrian, *Fezabilitatea implementării sistemului de pensii private în Republica Moldova* , Chişinău 2009
6. Site-ul oficial al Casei Naţionale de Asigurări Sociale (CNAS)- www.cnas.md
7. Site-ul oficial al Biroului Naţional de Statistică (BNS)- www.statistica.md
8. Radio Europa Liberă-http://www.europalibera.org, accesat 23/04/16, ora 10:53-Interviu cu Alexandru Zgardan

DEZVOLTAREA SECTORULUI DE MICROFINANȚARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Ruslan MIHALACHI,
dr. econ, conf. univ., USM
Tamara HULAPOVA,
INCE, R. Moldova

ABSTRACT: The microfinance sector of the Republic of Moldova currently needs special attention because there is considered this sector is the most perspective, with important advantages over the other elements of the system, as evidenced by the performances of the last periods.
CUVINTE CHEIE: organizație de microfinanțare(OMF), asociație de economie și împrumutut (AIE)

Accesul dificil la finanţare în Republica Moldova serveşte drept o constrângere actuală de care se ciocneşte mediul de afaceri. Piaţa resurselor financiare din Republica Moldova, este constituită din instituţii bancare şi nebancare. Instituţiile bancare sunt reprezentate de 11 bănci comerciale licenţiate, ce sunt reglementate de Banca Naţională, iar sectorul nebancar de CNPF.

Instituţiile de microfinanţare reprezintă o alternativă a sectorului bancar. Scopul acestora constă în creditarea afacerilor mici, preponderent din zonele rurale, facilitând, în acest mod, accesul la resurse financiare şi stimulând iniţiativa privată.

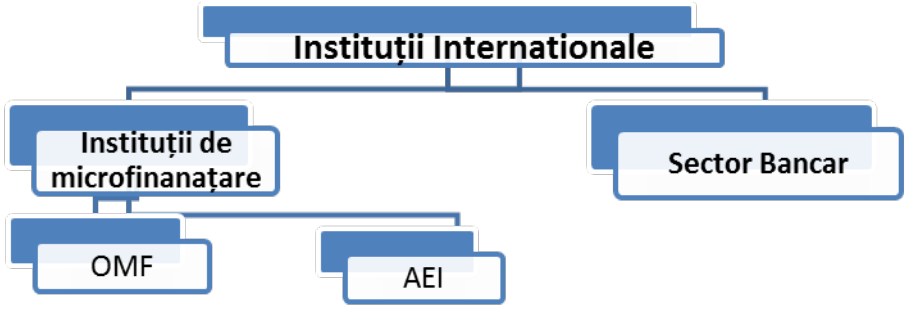


Figura 1. Structura sistemului de finanţare din Republica Moldova

În tabelul de mai jos putem urmări principalii indicatori a celor trei elemente ai sistemului de finanțare.

Tabel. N.1 Indicatori generali a organizațiilor de finanțare

	2014			2015			2016		
Sector	***Banci***	***OMF***	***AEI***	***Banci***	***OMF***	***AEI***	***Banci***	***OMF***	***AEI***
N. organizatiilor	14	77	285	11	92	267	11	116	283
Rata de penetrare (%)	9.5	11.6	3.3	9.58	12.9	3.1	10.2	16.7	3.0
Imprum acordate. (mln)	41273	2427.5	409.3	42593	2874.4	439.1	34761.3	3789,5	524,4
Rentab. Financiara (%)	6.4	23.7	13.5	12.8	25.6	12.7	11.9	27.3	15.3

Sursa: Raport annual 2016 CNPF, BNM.

Dn tabelul prezentat, în primul rînd trebuie de scos în evidență, evoluția ascendentă a numărului de OMF, care s-a mărit cu 39 unități de-a lungul perioadei analizate. In timp ce, numărul celorlanți furnizori de resurse financiare nu au marcat aceleași tendințe, numărul atît băncilor cît și a AEI sau micșorat esential. Acest fapt, practic a și determnat evoluția următorului indicator – rata de penetrare a organizațiilor de finanațare. Dacă la AIE și la banci indicatorul dat ar rămas practic neschimbat, atunci la OMF indicatorul a crescut 5.1 pp, cee ace este cu 67% mai mult comparativ cu primul an de analiză.

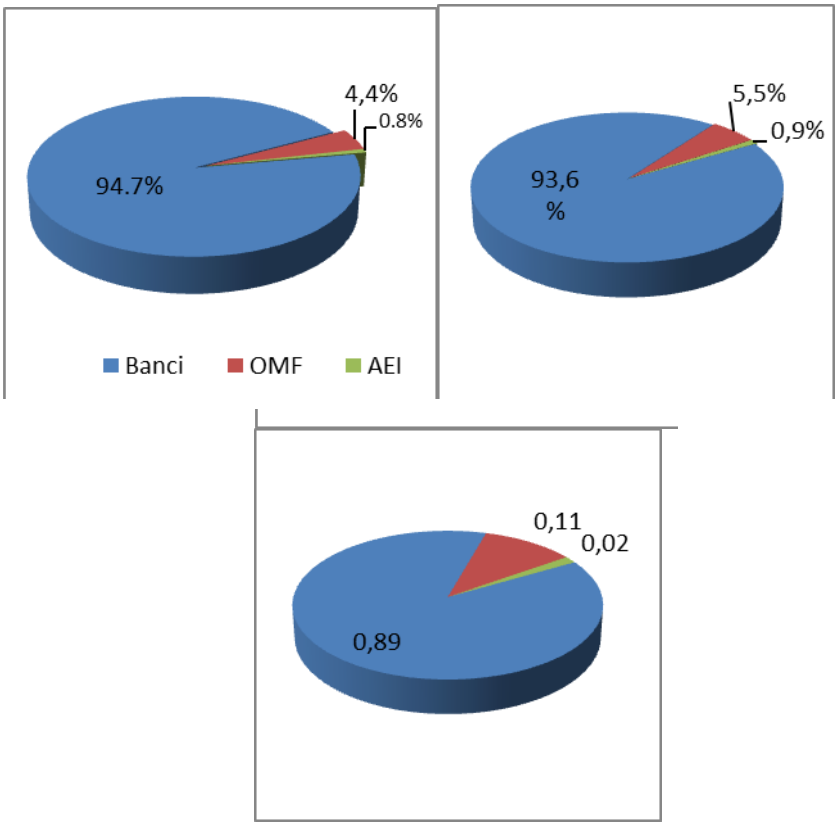


Figura N.2 Structura imprumuturilor acordate în funcție de finanațator (2014-2016)

Strucrura prezentată a împrumuturilor acordate, ne arată că în primii doi ani de analiză mai mult de 90% din total finațari au fost efectuate de banci. Fapt considerat normal, totuși puțin exagerat, în special referindu-ne la situația din anul 2014, unde finanțarile bancilor au constituit aproape 95% din total. În anul 2016 situația puțin s-a modificat, cota a OMF a depășit 10%, pe cînd cota AIE s-a micșorat și mai tare.

În acelaș timp, în perioada dată, aproximativ 14% din total împrumuturi au fost eliberate pentru agricultura. Cea mai mare cotă deține AEI, cu o pondere de 45% inmprumuturi în agricultură din total, cea mai mica pondere la acest capitol o deține OMF cu doar 12% în anul 2016.

0 -100 000 lei 100 000 – 500 000 lei

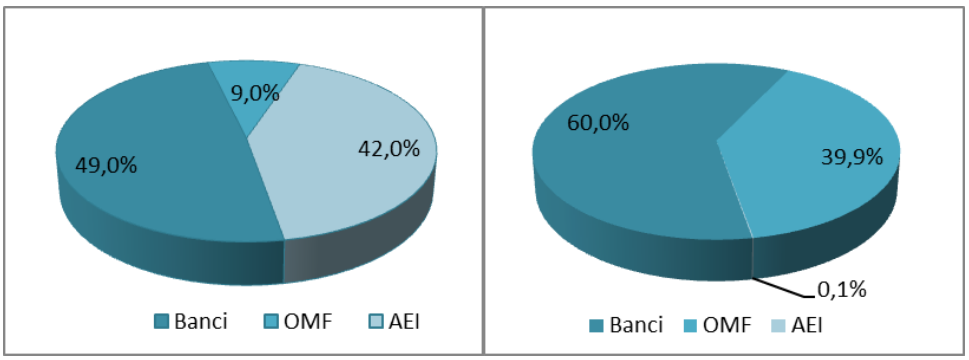


Figura N.3 Structura imprumuturilor în funcție de finanțator (0-500 000 lei)

Cînd vorbim de microfinanațare, în primul rînd, ne referim la împumutiri cu valoare pînă la jumatate de million de lei. Din figura de mai sus, observăm că de data asta dominarea sectorului bancar nu este atît de covărșitoare. La imprumuturile pînă la 100 mii lei, acesta costituind dor 49%, urmată de AEI cu 42% și OMF cu 9%. Structura imprumuturilor de la 100 la 500 mii lei eprimă o situație di-

ferită. Aici cota AEI este practic absentă, find cedată OMF ce deține o pondere de 40%. Anume acesta este segmentul principal al organizațiilor de microfinațare, reprezentînd aria sau cîmpul de lucru a OMF pe care trebuie de pus accentual.

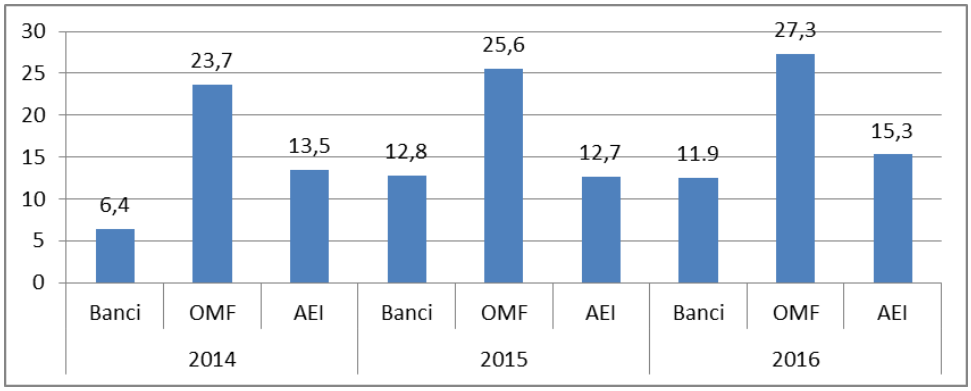


Figura N.4 Dinamica rentabiitării financiare (2014-2016)

Cît privește eficiența organizațiilor de finanațre din R. Moldova, la acest capitol vom lua în calcul doar rentabilitatea financiară, find indicatorul principal ce exprimă eficiența oricărei activități economice.

Din figura de mai sus observăm că indicatorul dat o înregistat evoluții diferite pentru fiecare sector de finanațare. Eficiența sectorului bancar de-alungul perioadei s-a majorat cu 5.5 pp, nivelul de jos al îndicatorului a fost îngegistrat în anul 2014, datorită dezechilibrelor generate de situația celor trei banci care au fost lichitate. Pe cînd eficiența AEI s-a majorat pe parcursul perioadei, indicatorul crescînd cu 1.8pp. Luînd în considerație și anii de pînă la 2013, putem afirma că sectorul dat de finanțare este în scădere continuă. Tot mai multe organizații nimeresc în situație de dificultate, marea parte din care ajung la insolvabilitate. Situația este diamentral opusă pentru OMF. Numarul acestora cît și performanțele realizate sunt în permanentă creștere, rentabilitatea financiară de la 19,3% din 2013, a ajuns la 27,3% în anul 2016, fapt ce poate fi apreciat foarte pozitiv.

Din cele prezentate putem coclude în mod evident că sectorul de microfonanațare în Republica Moldova este în creștere și dezvoltare, în primul rînd ne referim la OMF. Această componentă a microfinanațării este una de perspectivă, cu indicaori de performanță cei mai ridicatți din domeniu, fapt ce va conduce la apariția noilor oraganizații de microfinanațare în viitorul apropiat, desigur cu condiția că nu vor avea loc schimbari structurale în economie cu influențe negative asupra mediului de afaceri.

În continuare vom evidenția principalele avantaje a OMF față de celelalte organizații de finanțare și anume față de bănci și AEI.

Avantajele faţă de băncile comerciale sunt:

- Acordarea creditelor solicitanţilor ce nu au o istorie de creditare (cca. 80-90% din debitori nu au beneficiat anterior de credite);
- Amplasarea oficiilor de creditare mai aproape de clienţi.
- Pachetul minim de documente prezentate de către solicitanţi, ceea ce reduce substanţial din timpul şi costurile necesare pentru pregătirea docu-mentelor;
- Acoperirea de către unele OMF a cheltuielilor ce ţin de perfectarea documentelor.
- Numărul mai mare de credite negarantate (fără gaj) acordate.
- Punerea la dispoziţie a garanţiilor, ce pot fi utilizate pentru asigurarea creditelor acordate micilor antreprenori de către băncile comerciale, şi a capitalului de risc.
- flexibilitatea graficului de rambursare cu un suport logistic mai puternic şi asumarea într-o măsură mai mare a riscurilor.

Avantajele faţă AEI sunt

- sunt categorii de entităţi care desfăşoară activităţi de creditare cu titlu professional cu un management adecvat si calitativ;

- gestiunea mult mai eficinetă a riscurilor, procedurile fiind practic ca la bancă;
- portofoliile de credite ale AEÎ sunt în mare parte pe termen scurt, pe cînd la OMF portofoliul este mult mai diversificat după perioadă;
- zona mai mare de operare, ce presupune diversificarea mai largă a clinetilor;
- accesul mult mai mare la diverse instrumente şi metode de finanţare.

Evoluţiea sectorului de microfinanţare demonstrează înca odată că, deşi acesta deţine proporţii reduse în economia ţării, în comparaţie cu sectorul bancar, raza lui de cuprindere este foarte vastă, diversificată, oferindu-se servicii de creditare disponibile întreprinderilor mici şi mijlocii pe întreg teritoriul ţării.

La finele anului 2016 sînt înregistrate 132 organizaţii care practică activitate de microfinanţare, din care 119 au prezentat situaţii financiare anuale. Evoluţia acestui sistem este caracterizată prin indicatori generali de activitate şi se prezintă în Tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2 Indicatorii generali privind activitatea OMF

	Indicatori	**2014**	**2015**	**2016**	**2016/2014**
1	Capitalul propriu (mil. lei)	1171.5	1334.1	1650.2	1.41
2	Total active (mil. lei)	3318.9	3677.5	4705.2	1.42
3	Împrumuturi acordate (mil. lei)	2427.5	2874.4	3789.5	1.56
4	Credite bancare şi împrumut primite	1857.6	2164.9	2814.7	1.52
5	Profitul net (mil. lei)	277.6	341.6	451.1	1.63
6	Rata de rentabilitate a activelor (%)	8.4	9.3	9.6	1.14
7	Rata de rentabilitate a cap.propriu (%)	23.7	25.6	27.3	1.15

Sursa: Raportul Annual CNPF

Potrivit rezultatelor înregistrate pe parcursul anului, se constată că principalii indicatori privind activitatea OMF au înregistrat o creștere față de perioadele precedente. Numărul OMF, după cum s-a menționat, a crescut, proces constatat pe parcursul ultimilor 9 ani de evoluție a sectorului. Majorarea profitului net cu 63% se datorează creșterii portofoliul de împrumuturi acordate cu 56% față de anul 2015, condiționată de majorarea creditelor bancare și împrumuturilor primite cu 52%. Creșterea rentabilității activelor cu 114 pp în comparație cu primul an de analiză denotă faptul că OMF au continuat să efectueze investiţii preponderent în active generatoare de dobîndă cu o profitabilitate sporită.

Activele OMF, constituite preponderent din contul împrumuturilor acordate clienţilor, au înregistrat o majorare stabilă în mediu cu 40,0 % în perioada anilor 2006 – 2008. Totodată, pe parcursul anilor 2009 – 2010 activele au înregistrat o scădere în mediu cu circa 14,3 %, odată cu creșterea numărului OMF cu circa 34,3 %. Perioada anilor 2011-2012 a fost determinată de o creștere nesemnificativă a activelor, în mediu cu circa 3,0 %, iar perioada anilor 2013-2014 – de o creștere considerabilă a activelor cu circa 32,3 %. La sfîrșitul anului 2016 este constatată valoarea maximă sectorială a acestora de circa 4705.2 mil. lei, în creștere cu 42 % față de anul 2014

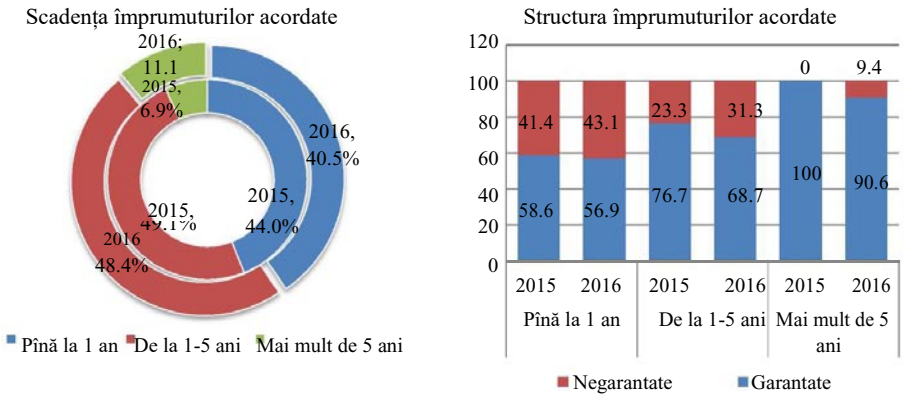


Figura N.8 Garantarea împrumuturilor acordate pe termene de scadenţă de către OMF, %

Potrivit valorilor reflectate cea mai mare pondere de 48,4 % din împrumuturile acordate de OMF aparţine împrumuturilor oferite pe un termen mediu de la 1 an pînă la 5 ani, 68,7 % din care sînt garantate. Totodată, 40,5 % din împrumuturi sînt acordate pe un termen mai mic de 1 an, 56,9 % din care sînt asigurate cu gaj, iar 11,1 % din împrumuturi sînt acordate pe un termen mai mare de 5 ani, acestea fiind garantate în mărime de 90,6 %. Astfel, similar anului precedent, se constată că OMF continuă să aplice o politică prudentă de gestiune a portofoliului de împrumuturi, asigurîndu-şi riscurile de nerambursare a împrumuturilor acordate pe măsura creşterii termenului de scadenţă a acestora.

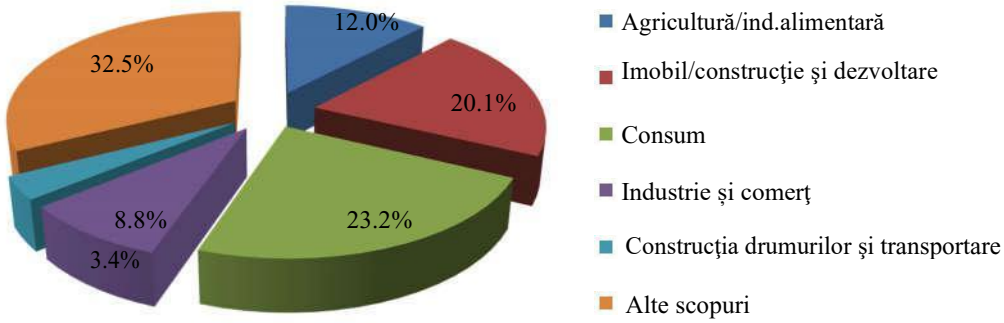


Figura N.6. Clasificarea împrumuturilor acordate pe direcţii de utilizare

Direcţiile de utilizare a împrumuturilor acordate de către OMF sînt dispersate preponderent pe trei domenii ale economiei naţionale. Cu toate acestea, ponderea cea mai mare de circa 32,5 % a fost acordată, pentru „Alte scopuri" şi a înregistrat o creştere cu 4,4 pp faţă de anul 2014.

Împrumuturile de circa 23,2 % reprezintă împrumuturile acordate pentru consum, 20,1 % constituie împrumuturile acordate pentru imobil, valoare cu 1,7 pp mai mică comparativ cu finele anului precedent. Iar 12 % din împrumuturi au fost acordate pentru agricultură şi industrie alimentară.

La finele anului 2016 marea parte a OMF au inregistrat un rezultat pozitiv al activității. Doar 17% din acestea au înregistrat pierderi financiare, ceea ce este un nivel nu atît de mare, totuşi in creştere comparativ cu anii precedenți.

Marea parte a OMF, şi anume 58% din numarărul total oferă împrumuturi cu o mărme care nu depăşeşte 3 milioane lei. Apoi urmează categoria OMF mari, a căror împrumuturi acordate în anul 2016 au depăşit mărimea de 50 milioane lei. Organizațiile a căror valoare a imprumuturilor a depăşit 100 miloane lei a costituit 10% din total. Principalii indicatori ai acestora îi putem urmări în tabelul de mai jos.

Tabelul 3. Rezultatele liderilor din sectorul de microfinanațre

	Denumirea OMF	Total Active	Împrumut acordate	Credite bancare şi împr. primite	Profitul net (pierderea netă)	Capital Propriu
1	"Corporatia de Finantare Rurala" S.A.	239,455,260	153,152,923	78,813,115	16,925,532	158,794,580
2	I.C.S. "Credit Rapid" S.R.L.	401,087,553	389,174,278	259,339,829	67,420,314	132,184,999
3	I.C.S. "Easy Credit" S.R.L.	540,953,843	453,458,234	217,615,978	113,249,531	294,449,564
4	I.C.S. "First Financing Grup" S.R.L.	12,997,716	13,015,947	7,391,169	-163,116	-4,305,539
5	I.C.S. "Iute Credit" S.R.L.	135,969,141	133,732,011	80,080,241	30,381,039	42,263,354

6	I.C.S. “Prime Capital” S.R.L.	380,131,369	368,916,626	124,681,611	59,794,323	240,973,826
7	I.C.S “Total Leasing & Finance” S.A.	553,877,009	284,553,879	420,845,032	10,995,436	121,128,429
8	I.C.S.O.M. “Express Leasing” SRL	432,652,694	416,211,037	227,360,198	67,009,047	195,856,459
9	I.M. “Prime Capital 2” S.R.L.	96,375,135	90,300,754	0	17,522,114	92,309,881
10	I.M.O.M. “Moldcredit” S.R.L.	42,578,573	39,212,267	25,716,037	1,994,842	15,917,922
	TOTAL	**4,705,173,268**	**3,789,504,562**	**2,814,738,199**	**451,056,756**	**1,650,117,746**

Sursa: Raportul Annual CNPF 2016

Din cele analizate putem conclude ferm că la atapa actuală sectorul de microfinanațare din Republica Moldova este în plină creștere și dezvoltare, în special ne referim la OMF. Numărul de organizații, mărimea activelor, a împrumuturilor acordate relevă în mod evident acest lucru. Mai mult ca atît, rezultatele financiare și eficiența activității acestora este în ascensiune continuă, deja de mai multi ani. Segmentul principal de activitate constituind împrumuturile pîna la un milion de lei, deși în ultimii ani portofoiul de împrumuturi a căpătat o structură mai diversificată.

Necătînd la faptul că OMF dispune o serie de avantaje față de celelalte componente ai sistemului de finanațare din Republica Moldova, cota portofoliului de imprumuturi/credite al acestora încă se afșă la un nivel destul de redus, doar 6,3% din total. Ca comparație în țările europene nivelul dat depășește 15%. Aceasta se explică și prin fatul că programele straine de finanațare oferite de instituțiile internaționale se realizează în principal prin intemediul sectorului bnacar, ceea ce limitează esențial posibilitățile de creștere a organizațiilor de microfonanațare.

Pe lîngă aceasta sectorul de microfonanațare este destul de concentrat, 10% din OMF deține o cotă de 80% din portofiul total de împrumuturi. Doar 12% din acest portofoliu este direcționat spre agricultură

Astfel se observă o insuficiență acută de capital de finanțare în sectorul agrar, atît pentru persoane fizice cît și pentru cele juridice. La moment pe piață sunt doar cîteva organizații de microfinanațare sepcializate în acest sector. Cererea de capital pentru gospodăriile țărănești și pentru întreprinderile micro este satisfacută în mare parte de AEI.

Trebuie de menționat că sistemul de finanațre din Republica Moldova încă este supus unor riscuri înalte atît de ordin economic, financiar, cît și cele de ordin politic. Inflația, costul înalt al capitalului, lipsa competiției reale în sector, instabilitatea macroeconimcă sunt doar căteva elemente care obstrucționează lărgirea și ascensiunea alternativelor de finanațare în mediul de afaceri autohton.

Cu toate acestea, reieșind din conjunctura actuală a pieții, privind cererea și oferta de capital din domeniul agroalimentar, consideram oportun inițierea unei organizații de microfinanațare pentru acoperirea necesităților financiare atît curente cît cele pe termen mediu, astfel contribuind la sporirea posibilităților investiționale și prin urmare la dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii din agricultură.

Bibliografie:

1. Raport anual CNPF 2014, 2015, 2016.
2. Raport anual BNM 2014, 2015, 2016
3. www.minfin.md
4. www.mec.gov.md
5. www.statistica.md

OPTIMIZAREA PROCESULUI DE ADOPTARE A DECIZIILOR MANAGERIALE ÎN BAZA INOVAŢIILOR RAPORTĂRII FINANCIARE

Viorel ŢURCANU,
dr. hab., prof. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT. The intellectual capital is driver of development of innovate economy. In this context its key role has been apparent in the formed an integrated approach: to understanding of concept it's using for attainment of competitive advantages from a position of management; to development of concept performance monitoring of using of intellectual capital; to wide adaptation of new form reporting that reflected of value impact on the result of activities of company (integrated reporting). This research was carrying according identified of sequence.

CUVINTE-CHEIE: adoptarea deciziilor, capital intelectual, inovaţii, raportarea financiară, teoria resurselor

Conţinutul lucrării

Inovaţiile în domeniul raportării financiare au început aproape de sfîrşitul secolului XX, în care se argumenta rolul acestora în saticfacerea cerinţelor tuturor utilizatorilor. De aceea în anul 2002 Consiliul pentru standardele internaţionale de contabilitate (IASB) a modificat denumirea acestora în Standarde Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS). Această acţiune a dat un imbold puternic savanţilor autohtoni şi străini în vederea inovaţiilor aferente raportării financiare şi adoptării deciziilor manageriale în baza acesteia. Trebuie de menţionat că astfel de inovaţii au mai mult caracter teoretic şi metodologic şi nu ţin doar de renovarea contabilităţii şi raportării financiare, dar trebuie privite mai larg.

Capital intelectual (uman). Din punct de vedere economic capitalul intelectual este explicat ca cunoştinţe, deprinderi şi experienţă de producţie acumulată de către persoane concrete, la fel şi imobilizări necorporale (brevete, programe electronice, mărci comerciale, etc.), utilizate cu scopul maximizării profitului. Privit în sens îngust, de exemplu, de teoria economică din domeniul managementului, găsim următoarea definiţie a capitalului intelectual: el este valoarea ascunsă a unităţii de business, componenta nefinanciară a acesteia şi condiţiile ascunse de dezvoltare. În acest context savanţii economişti L.Edvinsson şi M.Măloun au evidenţiat două componente: capital uman (cunoştinţe, deprinderi, capacităţi, valori morale, cultura muncii) şi capital structural (asigurare tehnologică şi programare) [1]. Alţi cercetători au specificat divizarea capitalului intelectual în cel uman, organizaţional şi de reputaţie [2].

În procesul evoluţiei cunoaşterii esenţei capitalului intelectual s-a determinat următoarea divizare a acestuia în domeniul corporativ: uman, organizaţional şi de consum [8]. Capitalul uman este o totalitate de capacităţi moştenite de la naştere, cunoştinţe, deprinderl şi motivaţii obţinute, utilizarea eficientă ale cărora contribuie la majorarea veniturilor şi altor cîştiguri. Capitalul organizaţional reprezintă tehnologii, proceduri, sisteme de conducere, cultura comunicării, programe electronice. Capitalul de consum - un sistem de legături trainice şi relaţii cu clienţii şi consumatorii. Cu alte cuvinte, capitalul organizaţional şi capitalul de consum indică capacitatea de a utiliza capitalul uman. Însă trebuie de menţionat că se mai întâlnesc şi alte componente ale capitalului – social şi emoţional.

Deci, astăzi capitalul intelectual repreyintă un astfel de factor de producţie, cum era în epoca preindustrială pămîntul şi munca, în epoca industrială capitalul material. Particularităţile acestui factor sunt: îndreptat spre viitor, şi ca consecinţă, apar dificultăţi de evaluare, drept patrimonial compus. Deoarece influenţa capitalului intelectual are caracter strategic, şi efectul acestuia se va determina în viitor. Acest fapt şi în mai mare măsură complică procesul de evaluare valorică a efectului economic de la utilizarea factorului de producţie invizibil cum este capitalul intelectual. Însă investigaţiile totuşi au dat posibilitate să se găsească câteva merode de evaluare a acestuia, una dintre care constă în faptul că valoarea rămasă a capitalului intelectual se determină ca diferenţa dintre valoarea de piaţă a entităţii şi valoarea de bilanţ a acesteia [7], o altă metodă prevede calculul diferenţei dintre valoarea firmei şi valoarea de recuperare a activelor materiale. Pe această bază se determină coeficientul, care

dă posibilitate de a evalua rolul capitalului intelectual în atingerea capacităţii de concurenţă a companiei [2].

În acest context considerăm pe drept că rolul cheie în economia bazată pe cunoaştere îl joacă capitalul uman. Ca dovezi prezentăm caracteristicile principale ale acestuia:

- cunoştinţele şi capacităţile devin un factor de vază al dezvoltării economice;
- cunoştinţele se tratează ca un produs, producerea căruia reprezintă o activitate avansată a economiei moderne;
- codificarea cunoştinţelor cu aplicarea tehnologiilor de comunicare devin o componentă vastă a relaţiilor economice.

Astăzi capitalul uman a devenit baza economiilor avansate mondiale. Astfel, în produsul global: al SUA – capitalul uman constituie 76%, capitalul climatoric – 5%, rapitalul fizic – 11%; în ţările UE – capitalul uman are ponderea de 74%, capitalul climatoric – 3%, capitalul fizic – 13% [11]. Anume aceste ţări, la fel Japonia şi China demonstrează activitate inovaţională înaltă şi sunt lideri în mai multe nehnologii avansate.

Totodată, progresul tehnic şi modificarea condiţiilor tehnologice au condus la aplicarea unor noi metode din domeniul managementului, cum este teoria resurselor (RBV – resourse – based view). Esenţa acesteia constă în faptul că oricare entitate se consideră un sistem economic, care poate influenţa activitatea altor sisteme, chiar şi de calibru mai mare, in cazul legăturilor reciproce. Exemple pot servi ramurile, corporaţiile, firmele, procesele de aplicare a inovaţiilor, chiar şi grupele de ţări cu strînse relaţii economice [5].

În cadrul funcţionării a unităţii de business în epoca informaţională se presupune, că eficienţa activităţii se află în dependenţă strategică de:

- situaţia externă - în spaţiul multidimensional al pieţei (reitingul, indicatorul concurenţial, atragerea investiţiilor etc.);
- situaţia internă (caracteristica indicatorilor proprii, inclusiv a resurselor controlate, a datelor despre componenţa şi valoarea capitalului social şi organizaţional).

În legătură cu aceasta o atenţie deosebită specialiştii au acordat teoriilor profitului, şi concurenţiei, despre capacităţi şi valoarea resurselor în determinarea hotarelor de activitate a unităţii de business, legăturilor reciproce dintre resurse, concurenţă şi profitabilitate şi altele. Rezultatele sintetizate a acestor investigaţii s-au concentrat într-un sistem intelectual puternic, care influenţează metodologia contabilităţii [9], analiza economică şi metodologia de conducere a sistemelor economice, care a cunoscut denumirea de teoria resurselor.

Teza principală a teoriei resurselor constă în următoarea: dezichilibrarea care există la unitatea economică poate fi înlăturată dacă va dispune de resurse excelente şi capacităţi, care determină prioritățile entităţilor concrete. Principalele poziţii ale RBV sunt formulate astfel:

- succesul activităţii economice ale unităţii de business în plan strategic se determină de prioritățile concurenţiale în comparaţie cu alte unităţi de business;
- utilizarea eficientă a resurselor strategice, la rîndul său, se asigură de capacităţile unităţii de business [5].

V.Caticalo a caracterizat RBV ca rezultat al evoluţiei teoriei de conducere strategică şi a remarcat că „concepţia resurselor, care s-a dovedit a fi cea mai adecvată pentru studiul surselor şi mecanismelor priorităţilor marcante ale firmei în cazul modificării condiţiilor concurenţei, este valoroasă, mai întâi de toate, pentru accelerarea renovării produselor, dezintegrarea ramurilor tradiţionale şi convergenţa tehnologiilor cu businessul [4].

Sarcina principală a concepţiei resurselor - maximizarea profitului în timp, dar pentru aceasta este necesar de a înţălege şi a opimiza paritetul dintre resurse şi capacităţile organizaţionale.

Resursele sunt factorii procesului de producţie a unităţii de business. Cercetătorii RBV evidenţiază în publicaţiile sale şase categorii principale de resurse: materiale, financiare , umane, tehnologice, de reputaţie şi organizaţionale [2]. O reprezentare tradiţională a resurselor ecte divizarea acestora în materiale şi nemateriale (invizibile).

Însă nu toate din ele pot fi considerate productive, care generează priorităţi concurenţiale, deoarece pentru aceasta este nevoie de a comasa şi a coordona unele grupe de resurse.

Prin capacităţi se înţălege potenţialul grupei de resurse în realizarea unei sarcini sau activităţi. Potenţialul, după cum s-a menţionat, este reprezentat de totalitatea de cunoştinţe, deprinderi, experienţă şi competenţe în domeniul utilizării eficiente a resurselor în vederea adoptării deciziilor manageriale. Astfel, luînd în considerare clasificarea prezentată, resursele organizaţionale sunt o sursă a capacităţilor unităţii de business, care, crează condiţiile pentru priorităţile ei concurenţiale. Posibilităţile de analiză a influenţei resurselor concrete şi a capacităţii unităţii de bussines asupra priorităţilor concurenţiale şi rezltatului financiar obţinut, permite de a concide că rolul principal aparţine resurselor intelectuale.

Trebuie de menţionat că una din particularităţile capitalului intelectual este problema măsurării valorice a acestuia. În astfel de situaţie a fost necesar de a elabora o metodă specială de evaluare a resurselor, luând în considerare influenţa atât a factorilor externi cât şi interni asupra stării economico - financiare a unităţii de business. Această metodă constituie evaluarea conform valorii juste, care reprezintă o parte componentă a metodologiei IFRS, considerată metodologia modernă a contabilităţii şi raportării financiare. Conform acestei concepţii evaluarea activelor (resurselor) la valoarea justă permite de a demonstra care este bunăstarea lor la data raportării.

Efectul de la aplicarea concepţiei RBV constă în următoarea: determinarea exactă a rezultatului dorit nu este posibil, dar prognoza acestuia este o realitate, reieşind din prioritatea creării şi utilizării resurselor. Influenţa teoriei resurselor asupra conţinutului Situaţiei privind poziţia financiară, ca principala formă a raportării fincnciare, - este prezentată în figura 1.

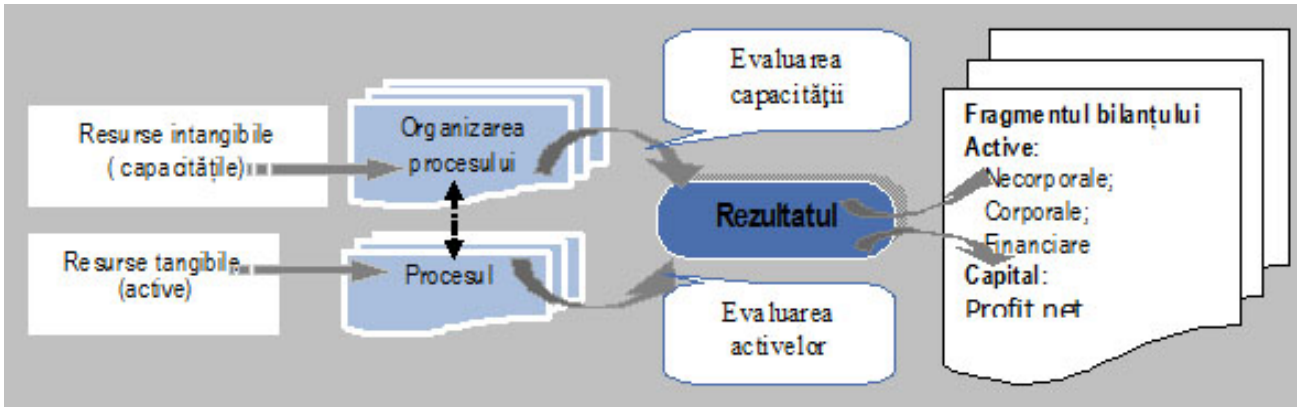


Fig. 1. Legătura dintre resurse şi active prin prisma rezultatului

Sursa: elaborată de autor

În acest context menţionăm, că în epoca economiei resurselor sistema raportării, şi în primul rind bilanţul, "se consideră neadecvate, deoarece în ele nu se includ toate resursele intangibile şi deprinderile angajaţilor, cu toate că sunt determinate ca cele mai vaste resurse ale unităţii de business" [2].

În opinia noastră, principalalul obstacol în identificarea, evaluarea, şi ca consecinţă, prezentarea în bilanţ a resurselor intelectuale, este lipsa:

- sistemului informaţional deplin despre componenţa resurselor a unităţii de business:
- metodei de evaluare în baza concepţiei valorii juste, luînd în considerare specificul resurselor intangibile;
- unei metode de evaluare a capacităţilor în condiţiile actuale.

În legătură cu cele expuse, la etapa actuală a conducerii businessului, a fost creată concepţia care demonstrează cum poate fi folosită raportarea financiară pentru a atinge scopuri prevăzute de business în baza resurselor intangibile. Această concepţie este cunoscută cu denumirea „sistema balansată a indicatorilor (balanced scorecard – BSC)". Considerăm că BSC este o continuitate a teoriei resurselor, însă dacă teoria resurselor demonstrează necesitatea utilizării raţionale a resurselor pentru ca entitatea să devină concurenţială, atunci BSC argumentează căile de atingere a acestui scop.

Sistema BSC a fost elaborată de savanţii americani R.Caplan şi D. Norton, ca alternativă a indicatorilor raportării financiare existente. După părerea acestor autori, situaţiile financiare sunt conservative şi se află în dependenţă strânsă de „modelul contabilităţii elaborat câteva secole în urmă pentru a efectua afacei de lungă durată între subiecţi independenţi”[3].

Cu atât mai mult, subliniază ei, aceasta se referă la bilanţ, cîmpul informaţional al căruia este rezultatul combinării a câtorva concepţii teoretice, a reglementărilor contabile şi raportării financiare, la fel şi practicii din epoca industrială. De aceea formatul bilanţului actual nu este util pentru adoptarea deciziilor manageriale în epoca informaţională [8]. Astăzi elementele, care contribue la creşterea valorii activelor nete, sunt activele intangibile, cărora li se acordă un rol decisiv în acest proces. Conform concepţiei menţionate activele (resursele) intangibile se împart în:

- capital uman: talent, cunoştinţe şi capacităţi;
- capital informaţional: baze de date, sisteme informaţionale, tehnologii etc.;
- capital organizaţional: activităţi în echipă, conducerea cunoştinţelor, personalul respectiv.

Şi aici la fel se accentuează problema evaluării acestor active. Însă BSC descrie metodele de creare a valorii activelor nete pentru acţionari în baza utilizării activelor intangibile, care demonstrează legătura reciprocă dintre capitalul intelectual şi procesul de creare a valorii activelor nete. Mai detaliat conţinutul şi valoarea BSC se dezvăluie în lucrarea [6].

În acest context menţionăm că un merit deosebit R. Caplan şi L. Norton au obţinut prin faptul că au legat concepţia BSC cu contabilitatea şi analiza economică. Ei au ajuns la concluzia că modelul raportării financiare existente este conservativ şi în condiţiile epocii informaţionale, când entităţile creează active comerciale şi corporative, îndeosebi de gen social şi intelectual, aplicarea acesteia nu conduce la rezultate dorite. Aceşti savanţi consideră că apare necesitatea elaborării unui model nou de raportare, bazat „pe un sistem unic de evaluare a activelor corporative şi intelectuale, care, fără îndoială, este util în secolul informaţional, deoarece aceste active sunt mai importante pentru succesul entităţii decât activele materiale tradiţionale” [3].

Necesitatea restructurării conţinutului raportării financiare existente demonstrează şi discuţiile critice în literatura de specialitate, care constau în următoarele:

- raportarea financiară nu satisface cerinţelor mediului de afaceri;
- modelul actual neadecvat reflectă activele intangibile şi nu dezvăluie informaţia privind influenţa acestor active la rezultatul financiar;
- conceptul evaluării juste se utilizează într-o măsură ne satisfăcătoare.

Totodată, trebuie de luat în considerare faptul că în prezent activitatea entităţii este privită ca un sistem economico social şi ecologic. Şi dacă rezultatul activităţii economice se reflectă pe larg în raportarea financiară, apoi rezultatul funcţionării celorlalte două tipuri de activităţi în aceasta lipseşte. În acest context se atestă că sunt de valoare mai înaltă indicatorii ne financiari, care crează valoarea entităţii, ceea ce trebuie să se demonstreze în sistemul nou al raportării numit „raportare integrată”. Este recunoscut faptul, că apariţia şi dezvoltarea acestui model se datorează schimbărilor consecutiive a metodelor de evaluare a valorii entităţii (corporaţiei) şi necesităţii determinării factorilor de dezvoltare durabilă a acesteea [8]. În această situaţie este oportun de a prezenta în rapoarte căile „succesului” businessului, care în mare măsură sunt legate de utilizarea resurselor intangibile.

În consecinţă, conform afirmărilor savanţilor a luat naştere o paradigmă nouă a raportării financiare, care presupune aplicarea unui proces integrat de culegere, consolidare şi analiză a indicatorilor activităţii entităţii pentru perioada de raportare. Prin urmare, raportarea integrată reprezintă un model, care comasează şi îmbină două tipuri de raportare (financiară şi ne financiară), în una integrată care cuprinde totalmente businessul [10]. Aceasta se realizează nu printro sintetizare simplă, dar în rezultateul unui proces complicat, care scoate la iveală două tipuri de informaţie: financiară şi ne financiară. Se preconizează că elementele acestor două forme de raportare se reflectă în raportarea integrată în volumul care este necesar pentru descrierea rezultatelor realizării strategiei şi a aporturilor entităţii în dezvoltarea social economică a localităţii. Iar informaţia despre rezltatele financiar şi ne financiar se

prezintă cercului larg al utilizatorilor prin prisma modelului de business existent, strategiei, planurilor de dezvoltare şi scopuri viitoare. Însă în raportarea integrată prioritatea o păstrează raportarea financiară, deoarece ea a fost şi rămîne una din cele mai valoroase surse de informaţii despre activitatea economico financiară a entităţii.

Trebuie de menţionat că concepţia raportării integrate este nu numai o invenţie teoretică, dar şi-a găsit reflectarea şi din punct de vedere normativ – în Standardul Internaţional „Raportarea integrată" (adoptat în decembrie 2013 de către Consiliul pentru raportarea integrată) [12], scopul căruia este stabilirea unor principii de bază, a elementelor raportului integrat, la fel şi dezvăluirea concepţiilor fundamentale, care stau la temelia acestuia.

Concluzii

Optimizarea deciziilor manageriale este posibilă doar în baza raportării integrate, care trebuie să conţină informaţii nu numai despre acivitatea de bază a entităţii (indicatorii financiari), dar şi informaţii ne financiare, în care pot fi exprimate activele intangibile (activitatea socială a entităţii). În acest context un rol important au inovaţiile efectuate în ultimele decenii: crearea teoriei resurselor, sistema balansată a indicatorilor, utilizarea concepţiei capitalului uman.

Teoria resurselor oferă posibilitatea de a analiza influenţa diferitor tipuri de resurse asupra priorităţilor concurenţiale ale entităţii, iar rezultatul financiar obţinut permite de a observa rolul semnificativ al resurselor intelectuale în activitatea unităţii de business. Sistema balansată a indicatorilor (BSC) a deschis uşile spre o nouă etapă în modelarea raportării financiare în baza unui sistem modernizat de indicatori şi, în primul rând, pentru elaborarea unei noi concepţii a bilanţului, bazată pe idei ştiinţifice.

Înţălegerea rolului capitalului intelectual în epoca informaţională oferă unităţilor de business să-şi măsoară capacităţile sale productive în plan strategic nu numai în prezent, dar şi în viitor.

Biblografie:

1. Александер, А., Бриттон, А., Йориссен, Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике (пер. с англ.) – М: Вершина, 2005. – 886 с.
2. Грант, Р. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии/ Р.Грант//Вестник СПбГУ.- Серия «Менеджмент» – 2003. - № 3. – с.47-75.
3. Каплан, Р., Нортон, Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. ЗАО «Олимп – Бизнес», Москва, 2003. – 214 с.
4. Катькало, В. Эволюция теории стратегического управления/В. Катькало. 3-е изд. – СПб: Высшая школа менеджмента; Изд. дом. СПбГУ, 2011. – 302 с.
5. Клейнер, Г. Ресурсная теория в системной организации экономики/Г. Клейнер// Российский журнал менеджмента./Г., Клейнер. – 2011.-Т.9. – № 3. – с. 3-28.
6. Цуркану, В. «Концептуальные основы формирования баланса организации» в: «Розвиток концепції бухгалтерського обліку на основі інституційних підходів та бенчмаркингу»/ Монографія /В., Цуркану, И.Голочалова/ За заг. ред. д.е.н., проф.. Бутинця Ф.Ф. – Житомир «Рута», 2015. – 395 с.
7. Edvinsson L., Manole M. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower, Harper Business. New York, NY, 1997
8. Petty R., Guthrie J. Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management// Journal of Intellectual Capital. 2000. Vol. 1. nr. 2
9. Cadrul general conceptual de raportare financiară [Resurse electronice]. –https://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/-
10. Интегрированная отчетность. 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ey.com/Publication/vwLuAssets-
11. Каппушева А. Человеческий капитал как экономический ресурс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fundamental-research.ru/ru/article/view...
12. Международный стандарт «Интегрированная Отчетность». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://integratedreporting.org/2015.03/13-1..

ABORDĂRILE CONCEPTUALE MODERNE ALE INVESTIȚIILOR ALTERNATIVE

Ivan LUCHIAN,
Conferenţiar universitar, doctor, Institutul International de Management IMI-NOVA
Angela FILIP,
Conferenţiar universitar, doctor, Universtiatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: Dezvoltarea pieței financiare, precum și dorința investitorilor de a-și fructifica esențial resursele fianciare deținute, au condus la apariția unei game vaste de instrumente și procedee de investiții. Investițiile alternative, în ultima perioadă, manifestă o tendință de creștere, sub aspect cantitativ și caliativ, acestea devenind tot mai diversificate și în acelaș timp, tot mai riscante.

CUVINTE CHEIE: capital de risc; capital uman; investiții alternative; Managed futures; investițiile în metale prețioase

Introducere. Investițiile alternative constituie o formă specială de plasare a capitalului, care nu se înscriu în formele tradiționale de investire – reale și de portofoliu.

În decursul secolelor, au existat investitori, care își plasau mijloacele bănești în active (obiecte din aur și alte metale prețioase, diamante și alte pietre prețioase, opere de artă și anticariat ș.a.), care, cel puțin aparent, aveau o anumită valoare de piață, însă, funcționalitatea lor este discutabilă.

Spre sfârșitul secolului XX, a început formarea unei piețe globale a obiectelor investițiilor alternative sub influența unui șir de factori fundamentali și tehnici. Proporțiile acestei piețe cresc din an în an.

Esența investițiilor alternative. O *investiție alternativă* este un produs de investire, altul decât investițiile tradiționale de acțiuni, obligațiuni, în numerar sau bunuri. Acest termen are o tratare relativ liberă și include active corporale, precum arta, vinurile, antichitățile, valori numesmatice sau filatelice și unele active financiare, cum ar fi imobilul, capitalul de risc ș.a.. [1]

În altă ordine de idei, *investițiile alternative* reprezintă investiţii de capital, care nu pot fi atribuite claselor tradiţionale de active.[4]. Deci, investițiile alternative sunt investiții neconvenționale proiectat pe termen lung. Spre deosebire de investițiile tradiționale, banii nu sunt investiți în obligațiuni, acțiuni, depozite sau titluri de creanță.[11]

Utilizarea unor astfel de active în formarea unui portofoliu de investiții poate spori profitabilitatea și crește nivelul de diversificare, astfel, încât, atunci când acesta este format, ele trebuie să joace un rol important. De asemenea, ele pot fi folosite pentru crearea unei structuri complet unice a portofoliului, care este calitativ diferit de cele tradiționale.[12]

Premisele de bază pentru apariţia investiţiilor alternative şi a cererii pentru acestea din partea investitorilor particulari le-au constituit:[10]:

- neîncrederea în profitabilitatea şi stabilitatea formelor tradiţionale de investire în urma crizelor financiare;
- dorinţa investitorilor de a-şi păstra mijloacele băneşti prin investirea în „valorile veşnice”;
- dorinţa de a obţine un nivel calitativ nou al diversificării capitalului investit.

Caracteristicile, avantajele și dezavantajele investițiilor alternative. Conform Wikipedia, investițiile alternative comportă anumite caracteristici specifice:[4]:

- corelația joasă cu investițiile financiare tradiționale, cum ar fi acțiunile și obligațiunile;
- poate fi dificilă determinarea valorii curente de piață a activului;
- investițiile alternative pot avea o lichiditate relativ scăzută;
- costurile de cumpărare și de vânzare poate fi relativ mari;
- este necesară o calificare înaltă în vederea efectuării analizei înainte de efectuarea tranzacțiilor.

Avantajele de bază ale investiţiilor alternative sunt:[10]:

- în cele mai dese cazuri, mijloacele băneşti nu sunt plasate în active virtuale sau fictive, ci în cele reale;
- valoarea acestor active depind foarte puţin de oscilaţiile de pe pieţele financiare şi ciclicitatea economiei globale;
- corelaţia ineficientă cu piaţa de acţiuni şi obligaţiuni şi volatilitatea relativ joasă a valorii acestor active;
- profitabilitatea relativ înaltă.

Totodată, trebuie menţionate şi dezavantajele investiţiilor alternative [10]:

- necesitatea deţinerii iniţiale a unei competenţe înalte în domeniul investirii;
- caracterul limitat sau insuficient al datelor istorice referitoare la preţuri şi profitabilitate;
- transparenţa insuficientă a unor pieţe atractive pentru investire şi complexitatea dobândirii informaţiei necesare;
- dificultatea determinării preţului curent şi complexitatea prognozării dezvoltării unei anumite pieţe, pe care sunt efectuate investiţiile alternative, precum şi o anumită dependenţă de modă;
- riscurile specifice investițiilor sunt înlocuite prin: riscul lichidităţii joase, riscurile ce țin de procurarea activelor necalitative şi de falsificări;
- adesea, investiţiile alternative necesită un volum relativ mare al capitalului.

Categoriile investițiilor alternative. În ultimele câteva decenii, s-au conturat şi alte tipuri de investiţii, cunoscute sub denumirea generică de investiţii alternative. Acestea, în special fondurile care investesc în strategii alternative, se referă la plasamentele în următoarele tipuri de active. [4;10;11;12;13;17;5;8]

Prima categorie de investiţii alternative constituie *activele specifice financiare*. Această categorie poate include acele active financiare care nu sunt legate de nici un fel de datorii sau de afaceri cu instrumente ale pieței financiare. La rândul său, în această categorie include următoarele active financiare alternative:

- *Capital de risc* - acesta este un subgrup al capitalului privat specializat pe investițiile în stadiile incipiente ale companiilor în creștere.

Capitalul de risc este capitalul financiar oferit companiilor în stadiul incipient, cu risc ridicat și potențial ridicat pentru a se putea dezvolta. Fondul de investiții de capital de risc valorifică resursele bănești, deținând o parte din capitalul propriu al firmei în care investește, care, de obicei, are o tehnologie nouă sau un model de afacere în industriile de înaltă tehnologie, cum ar fi biotehnologia, IT și software. Investiția tipică de capital de risc are loc după etapa capitalului inițial, ca prima etapă de capital instituțional pentru a finanța dezvoltarea economică, cu scopul de a genera venituri prin realizare eventuală a unui eveniment, precum o ofertă publică inițială sau vânzarea companiei. Capitalul de risc este o subcategorie a investițiilor de capital. În consecință, tot capitalul de risc reprezintă capital de investiții, dar nu tot capitalul de investiții este capital de risc.[9]

Firmele de capital de risc strâng fonduri de la oamenii înstăriți, dar și de la investitorii instituționali, pe care le implementează în companii, ce variază ca locație, industrie, sau stadiu de finanțare. Această sursă de capital este vitală pentru start-upuri și companiile în stadiu inițial de dezvoltare, care nu au acces la finanțările publice, multe dintre ele nefiind încă total operaționale, fără venituri. Capitalul de risc prezintă un grad ridicat de risc, dar poate produce venituri colosale în urma unui eveniment care implică lichiditate. Investitorii inițiali de capital de risc în startup-uri faimoase ca Google, Facebook și Twitter. Adesea, obțin randamente semnificative.

- *Managed futures (fonduri gestionabile de futures)* – efectuează operațiuni cu contractele futures pe toate pieţele de mărfuri și de valori mobiliare. Profitabilitatea acestor fonduri nu depinde de starea conjuncturii pieței, permițând, astfel, obținerea de profituri atât pe piața în creștere, cât și pe cea în scădere.[14]

- *Hedge funds (fondurile de hedging)* - sunt fonduri speculative, de risc ridicat, care concurează, de cele mai multe ori, cu majoritatea investitorilor, încercând și, deseori, reușind să obțină performanțe peste indicii generali ai piețelor pe care activează (performanțe de tip „alfa" – adică, peste indicele de referință sau peste benchmark). Fondurile de hedging au înregistrat, până-n prezent, performanțe care au rezistat puternic la șocurile de pe piețele globale de acțiuni.

Principala problemă a fondurilor de hedging o constituie reputația lor foarte proastă, atrasă de unele eșecuri majore ale unor investitori de acest tip. Despre hedge funds, se spune că s-ar putea număra printre cauzele care stau la baza crizei financiare recente, speculațiile lor aruncând în prăpastie piețele globale de acțiuni. Fondurile de hedging rămân instrumente controversate, în care fondurile de pensii private pot investi. Cele mai temerare, din acest punct de vedere, sunt fondurile de pensii private din Statele Unite, unele dintre ele având expuneri chiar și de peste 10%-15%. Totuși, 80% dintre fondurile de pensii din SUA nu au investit, până acum, în fondurile de hedging. În Europa, fondurile de pensii private din statele nordice (Scandinavia, mai puțin Norvegia) și din Elveția sunt și ele printre clienții importanți ai industriei globale de hedge funds.

Există doar două moduri eficiente pentru fondurile de pensii de a interacționa cu fondurile de hedging:

✓ fie fondurile de pensii plasează cel puțin 10%-15% din active în fonduri de hedging;

✓ fie le evită complet - calea de mijloc fiind ineficientă.

Testarea prin expuneri de 1%-2%-5%, la industria de hedge fund, reprezintă o metodă bună de a cunoaște acest tip de produse, însă, după o perioada de test, managerul fondului de pensii trebuie să hotărască una din două: ori investește semnificativ, adică cel puțin 10%, ori iese complet. Alocările de 1%-2% sunt, practic, inutile și nu valorifică avantajele fondurilor de hedging.

Fondurile de hedging au, de cele mai multe ori, corelații foarte reduse cu restul piețelor financiare, frecvent, aflându-se în situația de a cumpăra când toată lumea vinde și de a vinde când toată lumea cumpără.

- *ETF (Exchange Traded Funds)* - sunt fonduri de investiții, produse structurate, care „împachetează" o întreagă piață financiară (de acțiuni, obligațiuni, monetară etc.), urmărind perfect evoluția indicelui pieței respective și oferind investitorilor performanța agregată a pieței, Astfel, investitorii pot obține expunere imediată la anumite piețe și pot diversifica rapid structura de investiții, fără efortul administrării active a portofoliului.

În urmă cu doi ani, fondurile de pensii private din Europa abia investeau sume minore în ETF-uri, primele fonduri de pensii, care au testat aceste produse, fiind unele din statele nordice, Europa de Vest (Franța, Germania, Austria), apoi au început și fonduri de pensii private din Europa Centrală și de Est.

La nivel global, industria de ETF-uri administrează active totale de circa 820 de miliarde de dolari SUA. Un număr de 1.632 de fonduri de tip ETF sunt active, în acest moment, urmărind de la piețele monetare la cele de acțiuni. Practic, oriunde există piețe cu indici, ETF-urile pot urmări acești indici și pot obține performanță agregată a pieței.

Printre alte avantaje ale ETF-urilor, putem menționa că:

- combină caracterul tranzacționabil al acțiunilor cu beneficiile diversificării oferite de fondurile mutuale;
- sunt foarte transparente;
- percep comisioane reduse pentru investitori și elimină riscul de contrapartidă;
- titlurile ETF-urilor se tranzacționează pe burse, alături de alte instrumente, astfel că investitorilor le este ușor să obțină expunere pe acest tip de instrumente, dacă doresc.

- *Asset-backed lending (ABL) funds* - sunt fonduri de investiții, care copiază modelul de business al băncilor (pe zonă de corporate finance), oferind unor antreprenori credite pe termen scurt (sub 2 ani), de tipul finanțărilor-punte, cu dobânzi mult mai mari decât cele ale băncilor, ajungând până la 18% pe an(în dolari SUA). Creditele sunt, însă, oferite doar cu garanții (colateral) foarte solide și în proporții de cel mult 50%-60% din valoarea activelor aduse ca și garanție.

- *Fondurile de private-equity* - sunt fonduri de investiții, care plasează disponibilitățile financiare în acțiuni ale unor companii nelistate pe piețele bursiere. Fondurile de private equity cumpără participații semnificative în companii nelistate, le dețin pe perioade relativ lungi (3-5 sau mai mulți ani) și apoi vând aceste participații (exit), câștigând din creșterea valorii companiilor în care au investit. Dezavantajele majore ale fondurilor de private equity sunt însă dificultățile de evaluare periodică a deținerilor.
- *Fond de fonduri*. Acestea sunt vehicule mari care formează fonduri pentru a investi în alte fonduri de investiții alternative. Investitorii obțin, în mod inerent, diversificare, prin investiții multiple în mai mulți manageri, strategii sau clase de active.

A doua categorie de investiții alternative o reprezintă plasamentele în *active fizice (reale) specifice*. Această categorie de investiții alternative nu este mai puțin extinsă decât prima și poate fi divizată în mai multe tipuri:

- *Investițiile în metale prețioase*. Cele mai răspândite sunt investițiile în aur.

Investiţia în aur a reprezentat, tradiţional, un adăpost financiar pentru doritorii de a păstra valoare constituită prin mijloacele băneşti. În ultimiele zeci de ani, investiţiile au adoptat un trend de "popularizare", iar investiţia în aur a fost fidelă acestui trend. Au apărut modalităţi de investire accesibile marelui public.

Investiţiilor în aur poate lua următoarele forme:[2]

✓ deţinere fizică de aur, în proprietate directă:
- lingouri şi alte variante fizice;
- monede de aur pur;
- valori numismatice (monede ce deţin aur în proporţie variabilă);
- bijuterii de aur (unii specialişti nu consideră a fi o metodă de investiţie).

✓ deţinere fizică în proprietate indirectă, la bancă sau brokeri specializaţi:
- în forme fungibile;
- în forme infungibile.

✓ valori mobiliare legate de aur:
- ETF (Exchange Traded Funds sau Fonduri de Tranzacţionare);
- certificate.

✓ derivate ce țin de aur (tranzacţionate pe piețele bursiere):
- contracte forward;
- contracte futures;
- contracte options.

✓ acţiuni ale firmelor miniere care extrag aur.

- *Investițiile în pietre prețioase*, cele mai populare fiind plasamentele în diamante.

În cele ce urmează, pot fi remarcate unele caracteristici ale investițiilor în diamante:[15]

- **diamantele sunt un obiect de investiții tradiționale, recunoscute de secole în cele mai multe țări;**
- pentru a obține profitabilitatea dorită, este mare nevoie de un termen lung. Prin urmare, investițiile în diamante sunt de lungă durată;
- avantajul suplimentar al investiției în diamante constă în aspectul lor estetic;
- diamantele nu se schimbă în timp și sunt mici în volum și greutate. Prin urmare, acestea sunt convenabile pentru depozitare și deplasare;
- diamantele necesită expertiză și certificare, iar tranzacțiile cu acestea trebuie să fie confirmate prin documentele respective;
- în lume, există o gamă largă de tipuri și forme de diamante, iar fiecare din ele are particularitățile investiționale specifice;
- diamantele au o lichiditate relativ joasă, ceea ce se datorează dependenței înalte de funcționarea infrastructurii de piață și comportamentul profesioniștilor.

- *Investiţiile în operele de artă.* **Operele de artă, ca obiect de investiții prezintă anumite avantaje: stabilitate, ofertă limitată, necorelare cu pieţele financiare şi de capital, dar au şi câteva dezavantaje: risc ridicat, lichiditate redusă, impredictibilitate.[6]**

Criticii afirmă că investiția în artă ignoră fundamentele analizei financiare și este, mai degrabă, un pariu, singurele venituri reale fiind cele obținute prin închirierea obiectelor de artă către galerii. Astfel, arta pare un plasament riscant, poate chiar mai riscant decât acțiunile. Piața obiectelor de artă este puțin lichidă, opacă și nereglementată. Stabilirea valorii este subiectivă, nu există rapoarte de analiză și date tehnice.

Investiția în arta are însă și avantaje – supraviețuiește de cele mai multe ori scăderii economice. În piața obiectelor de artă, presiunea de vânzare apare doar în timpul depresiunii economice și doar la segmentele inferioare ale pieței. Obiectele de artă de calitate au tendință de a fi mult mai stabile decât majoritatea instrumentelor financiare în vremuri tulburi.

În plus, pe termen lung, trendul pe piața obiectelor de arta este crescător, deoarece arta este un produs rar, care nu poate fi reprodus după liberă voință, există un număr limitat de obiecte de artă, însă cererea este în creștere. Investitorii de pe pieţele mature au la dispoziție și investiții în fonduri de artă. Tot pe pieţele dezvoltate, una dintre cele mai respectate analize ale prețului pe piața de artă este indicele Mei Moses All Art, care umărește evoluția prețului a 13.000 de piese de artă în licitații. Indicele a fost creat de doi profesori: Michael Moses şi Jiangping Mei în 1975.

- *Investiţiile în anticariat* sunt plasamentele în obiectele vechi, cu o anumită valoare culturală, religioasă sau istorică. Aceste obiecte pot aparține anumitor personalități istorice remarcabile sau pot fi parte a unor evenimente istorice.[17]

La acestă categorie de obiecte de referă:

- ✓ icoanele;
- ✓ sculpturile, tablourile, obiectele de decor (care pot fi de argint, porțelan sau de sticlă);
- ✓ mobilă și articole de menaj;
- ✓ scrisori, manuscrise și jurnale ale oamenilor iluștri;
- ✓ monede și alte forme ale semnelor bănești.

- *Investiţiile în monede, timbre, insigne şi decoraţii* reprezintă un domeniu de plasare a mijloacelor bănești tangențial cu domeniul precedent. Investițiile pot fi efectuate în formă de plasare în obiecte separate, însă, în cele mai dese cazuri, are loc sub forma creării de colecții, care au un potențial de creștere a valorii de piață, odată cu trecere timpului.

- *Investiţiile în viniri şi colecţii de vinuri* constă în plasarea mijloacelor băneşti în vinurile îmbuteliate în sticle. De regulă, este vorba de vinurile păstrate în condiţii speciale în decursul unor perioade relativ lungi de timp, contând pe fenomenul schimbării în timp a calităţilor vinului, precum şi pe creşterea valorii de piaţă a acestuia.

În special, acestea pot fi vinurile de calitate superioară de următoarele tipuri:[7]

- ✓ *vinuri mature* - vinuri obţinute din soiuri aparte de struguri sau dintr-un amestec al acestora cu aplicarea unei tehnologii speciale sau acceptate de toţi, cu condiţia unei maturări obligatorii în recipiente staţionare pe parcursul a cel puţin 6 luni;
- ✓ *vinuri de oenotecă (colecţie)* - vinuri de calitate superioară, care după încheierea ciclului tehnologic de producţie, inclusiv maturitatea în recipiente staţionare, suplimentar se învechesc cel puţin 2 ani şi jumătate.

De regulă, vinurile de consum curent nu sunt obiect de investire.

Vinurile pot îndeplini funcţia investiţională în mai multe feluri:

- ➢ ca obiect principal de investire, ca activitate de bază;
- ➢ ca investiţie cu caracter auxiliar pentru obţinerea efectului de divesificare a portofoliului investiţional;
- ➢ ca investiţie conexă activităţii de bază; de exemplu, pentru activităţi econoice specifice, cum ar fi turismul, activitatea hotelieră şi a restaurantelor de talie înaltă ş.a.

- ca instrument pentru crearea imaginii de soliditate a businessmanului pe fondalul activităţii economice de bază, folosirea vinului ca simbol al bunăstării şi apartenenţei unui club de oameni cu o cultură înaltă.

Trebuie de ramarcat, că în cazuri de excepţie plasamentele în vinuri pot fi spontane ca rezultat al altor activităţi investiţionale (spre exemplu, în cazul întreprinderii expediţiilor arheologice cu caracter comercial, pe parcursul cărora sunt găsite vinuri vechi sau în cazul procurării imobilelor cu beciuri vinicole, în care au rămas vinuri puse la păstrare de proprietarii precedenţi, iar vânzătorii nu au văzut valoare în ele).

De asemenea, sunt cunoscute cazurile, în care colecţiile de vinuri s-au forma iniţial în scopul consumului, iar apoi, numărul sticlelor fiind prea mare faţă de necesitatea reală, o parte din ele au rămas la păstrare pe parcursul a unir perioade relativ mari de timp, pentru ca până la urmă să fie vândute în cadrul licitaţiilor. Astfel, achizţia curentă de vin s-a transformat în investiţie.

- *Investiţiile în imobil* reprezintă totalitatea mijloacelor alocate în scopul cumpărării bunurilor imobiliare în scopul obţinerii profitului direct sau al anumitor avantaje economice.

Investiţiile în imobil reprezintă una din formele cele mai populare ale activităţii investiţionale răspândită în întreaga lume, în special în ţările industrial dezvoltate.

Mai mult ca atât, în perioadele ce avânt economic investiţiile în imobil se prezintă ca potenţial profitabile. Însă această impresie poate fi rezultatul doar a unor aparenţe. Pentru detectarea particularităţilor investiţiilor în imobil să examinăm esenţa lor.

Această activitate poate fi desfăşurată direct în forma contractării imobilului în faza de construcţie (pe piaţa primară) sau cumpărării lui pe piaţă (adică pe piaţa secundară).

Pe piaţa primară imobilul poate cumpărat la una din etapele:

- ✓ etapa A – începutul procesului de construcţie;
- ✓ etapa B – desfăşurarea lucrărilor de montaj;
- ✓ etapa C – darea imobilului în exploatare.

De obicei, cel mai ieftin imobil poate fi procurat la etapa A, la etapele ulterioare având loc procesul de majorare a preţului.

La fel, sunt posibile variantele de intermediere, sub forma participării la capitalul companiilor de investiţii, fondurilor imobiliare de investiţii ş.a.

Genul activităţii investiţionale depinde, în mare măsură, de tipul selectat al acesteia.

- *Resurse*. Investiţii în producţie sau de prelucrare a resurselor naturale: petrol, gaze naturale, lemne, cărbuni și altele.

*A treia categorie de investiţii alternative sunt tipuri speciale de valori mobiliare***.** Această categorie include valorile mobiliare comercializate pe Piața Investițiilor Alternative (PIA). Această piață a acțiunilor companiilor este divizată în 32 de sectoare principale. Acestea sunt active financiare ce țin de biotehnologii, resurse naturale, technologii informaționale și multe altele. PIA înaintează cerințe foarte joase față de emitenți. În particular, ei au dreptul să nu se conformeze criteriului mărimii minimale a valorii de piață a valorilor mobiliare, dar ele trebuie să fie liber tranzactionabile pe termen nelimitat și, de obicei, comapniile emitente prezintă interes pentru investitori în bază planurilor de dezvoltare, într-o măsură mult mai mică în baza istoriei companiei. Desigur, aceste investiții comportă nivel semnificativ al riscului. Astfel de investiții necesită o schimbare a aversiunii investitorilor față de risc.

Cea de-a patra categorie este *investiţiile în capitalul uman*. Capitalul uman reprezintă capitalul în forma capacităţilor intelectuale şi aptitudini practice obţinute în procesul de instruire şi al activităţii practice a omului. În sens economic, acesta rezidă în capacitatea oamenilor de a participa la procesul de producţie.[3]

Prin altă definiţie, capitalul uman constă în acele abilităţi ale indivizilor care sunt caracteristice acestora şi rămân constante, în orice mediu social, putând fi valorificate pe piaţa muncii, în schimbul unor resurse economice de orice tip.[3]

Astfel, capitalul uman reprezintă un complex al capacităţilor productive ale omului, precum sănătatea, particularităţile naturale umane, nivelul studiilor şi al profesionalismului, precum şi mobilitatea de muncă a individului.

Noţiunea de *investiţii în capitalul uman* totalizează cheltuielile efectuate pentru menţinerea (restabilirea) sănătăţii, instruire generală şi tehnică, precum şi alte activităţi contribuitoare la ridicarea productivităţii şi calităţii muncii.[16]

Din alt punct de vedere, capitalul uman constituie rezultatul investiţiilor în complexul de capacităţi şi calităţi acumulate de om, care, în cazul folosirii conform destinaţiei, contribuie la creşterea productivităţii muncii şi a profitabilităţii întreprinderii.

Bibliografie:

1. LUCHIAN Ivan, ŢVIRCUN Alexandra. *Tendinţele globale ale investiţiilor alternative*. Revista „Economie şi Sociologie" (B), nr. 2, Chişinău, 2016, p. 73-78
2. LUCA Dezmir, *Investiţia în aur*, http://milionarulmioritic.com
3. VOICU Bogdan, *Capitalul uman: componente, niveluri, structuri. românia în context european*, Calitatea Vieţii, XV, nr. 1–2, p. 137, Bucureşti, 2004 http://www.revistacalitateavietii.ro/2004/CV-1-2-04/11.pdf
4. Alternative Investment, http://www.investopedia.com/terms/a/alternative_investment.asp
5. Investitiile alternative, o posibila solutie pentru fondurile de pensii private pe timpul crizei... si nu numai, http://www.1asig.ro/Investitiile-alternative-o-posibila-solutie-pentru-fondurile-de-pensii-private-pe-timpul-crizei-si-nu-numai-articol-101-33853.htm
6. Investitia in arta – ghid pentru incepatori, http://suntinvestitor.ro/ghid-investitii-arta/
7. Tipuri de vinuri, http://www.futurebrands.ro
8. 7 tipuri de investitii alternative despre care toti investitorii ar trebui sa afle, http://suntinvestitor.ro/7-tipuri-de-investitii-alternative-despre-care-toti-investitorii-ar-trebui-sa-afle/
9. Capitalul de risc, https://ro.wikipedia.org/wiki/Capital_de_risc
10. АВДЮШКИН Александр, *Альтернативные инвестиции. Определение, предпосылки возникновения, особенности*, http://www.beintrend.ru
11. Альтернативные инвестиции, http://hqbusiness.ru/alternativnye-investitsii
12. Альтернативные инвестиции, http://utmagazine.ru/posts/8411-alternativnye-investicii
13. Альтернативные инвестиции как способ получения прибыли, http://prostoinvesticii.com/drugie-investicii/alternativnye-investicii-kak-sposob-polucheniya-pribyli.html
14. Альтернативные инвестиции и дополнительная диверсификация инвестиционного портфеля, http://www.globfin.ru/articles/funds/altern.htm
15. Инвестиции в драгоценные камни, https://1profit.wordpress.com/с-какой-инвестиции-стоит-начинать/виды-инвестиций/passion-investment/brill-1/
16. Инвестиции в человеческий капитал, http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RXlruil,lxqop!qgvoygr
17. Что такое альтернативные инвестиции, http://kudainvestiruem.ru/klassifikatsiya/alternativnye-investicii.html
18. Что должен знать начинающий инвестор в антиквариат?, http://mmgp.ru/blog/nachinayushhiy-investor-antikvariat/

CREDITELE BANCARE CA OBIECT AL PROCESULUI INOVAȚIONAL

Victoria LISNIC,
Doctorandă, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: Credit is a traditional banking product that determines the basic functionality of banking institutions and has a multidimensional significance. Firstly, bank credit is a bank loan, through which bank makes available to client amounts of money on a maturity, warranty and payment basis. It is based on a contract between the bank and client. The consumer of this product may be a natural person, a legal person or a state institution. Secondly, bank credit is a technology to meet a financial need expressed by the client. Thirdly, bank credit is one of the foundations for collaboration between the bank and its client. This product is provided both separately and in complex banking to customer. By developing the innovative process within commercial banks, qualities of this product can be changed, which can take different forms. The actuality of this study was determined by the need to develop bank lending practices (technologies) in Republic of Moldova. For this purpose, international experience in the implementation of innovations related to bank loans was studied. As a result, main features and directions of the innovation process in bank credit market have been identified, which will be reflected in this article.

CUVINTE-CHEIE: bancă, credit, produs bancar, proces inovațional

Introducere. Prin *procesul inovațional* în cadrul băncilor comerciale se înțelege activitatea de creare a produselor bancare, care au proprietăți de consum mai atractive față de cele existente, sau a unor produse mai calitative, care sunt capabile să satisfacă necesitățile consumatorilor potențiali necuprinse anterior, sau aplicarea unor tehnologii mai perfecte de oferire a produse bancare. [5]

Inovațiile bancare pot fi examinate ca obiect de gestiune, care reprezintă sfera managementului bancar, de rând cu alte obiecte, cum sunt activele și pasivele, și care trebuie să fie echilibrat între ele. [7]

Ele sunt elaborate și implementate în corespundere cu *politica inovațională a băncii* și reprezintă totalitatea soluțiilor manageriale, organizaționale, economice și a tehnologice, a metodelor și procedeelor, care asigură căutarea și implementarea rezultatelor cercetărilor științifice și de marketing în activitatea instituției bancare.

La momentul de față unul din factorii de bază ai succesului activității bancare a devenit politica inovațiilor permanente, ceea ce decurge dintr-un șir de premise [13]:

- În primul rând, relațiile băncilor cu clienții lor se bazează pe principii de parteneriat. Aceasta, în particular, înseamnă, că băncile manifestă grijă permanentă nu numai de păstrarea, dar și de mărirea capitalului clienților săi, oferind servicii noi, care, la rândul lor, contribuie la lărgirea activității economice, reducerea cheltuielilor, dezvoltarea și ridicarea profitabilității activității.
- A doua cauză a apariției noilor servicii bancare provine din intensificarea concurenței directe și indirecte pe piața bancară. Pentru a supraviețui în condițiile pieței este nevoie de o varietate largă de soluții financiare și individualizarea ofertelor bancare, implementarea lor într-un număr tot mai mare de activități bancare.
- A treia cauză este dezvoltarea unor tehnologii bancare scumpe. Anume progresul tehnico-științific, recunoscut în toată lumea în calitate de factor important al dezvoltării economice, tot mai des sunt legate de noțiunea de proces inovațional. Însă inovațiile în sfera bancară cuprind nu numai cele de natură tehnică sau tehnologică, dar și implementarea noilor forme ale business-ului, noilor metode de activitate pe piață, noilor produse și servicii, noilor instrumente financiare. Ele se caracterizează printr-un nivel mai înalt de dezvoltare tehnologică, calități de consum mai înalte față de produsele vechi.

Creditele bancare ca obiect al activității inovaționale a băncilor. În scopul promovării procesului inovațional în domeniul creditării bancare trebuie de avut în vedere următoarele noțiuni: tranzacția de creditare, operațiunea de creditare, serviciul de creditare și produsul de creditare.

Tranzacția de creditare reprezintă oformarea juridică a relațiilor de acordare a creditului bancar și este primară față de operațiunea de creditare, deoarece constituie baza desfășurării ei.

Operațiunile de creditare reprezintă acordarea (plasarea) de către bancă a mijloacelor bănești atrase și (sau) proprii din numele și contul ei încondiții de rambursabilitate, plată, termen și asigurare. [10]

Adică creditul poate fi tratat drept operațiunea, prin care se iau în stăpânire imediată resurse, în schimbul unei promisiuni de rambursare viitoare, însoțită în mod normal de plata unei dobânzi ce remunerează pe împrumutător. Această operațiune privește două părți: o parte care acordă creditul, alta care îl primește și se îndatorează. [1]

Serviciul bancar este rezultatul operațiunii bancare de creditare, adică rezultatul sau efectul pozitiv al acesteia, care în satisfacerea necesității de creditare solicitată de către client și în obținerea profitului de către bancă. Însă rezultatul procesului de creditare nu poate fi redus doar la satisfacerea unei nevoi a clientului, deoarece în relațiile cu clientul banca se prezintă ca un partener, ceea ce presupune realizarea intereselor ambelor părți ale tranzacției. [11]

Însă în vizorul procesului inovațional în cadrul băncii în cele mai dese cazuri este *produsul bancar*, care reprezintă un complex de operațiuni bancare și financiare pentru satisfacerea unei necesități anumite a clientului, care poate fi pozționat ca un serviciu bancar nou sau combinația de servicii tradiționale ale băncii, aranjate într-un lanț tehnologic, care permite soluționarea unei probleme concrete a clientului și de a satisface cererea sa în cadrul unei deserviri complexe. [4]

Produsul bancar de creditare reprezintă totalitatea serviciilor tehnologic ordonate și structurate, operațiuni unice și instrumente pentru soluționarea sarcinilor concrete ale creditării destinate satisfacerii necesităților economic omogene ale clienților și conduc la schimbări în activele funcționale ale băncii. [14]

În acest context, unii autori folosesc noțiunea de *inovații de creditare*, prin care se înțelege rezultatul final al activității inovaționale a băncii în forma unor produse de creditare. Ele sunt orientate spre satisfacerea necesităților economice și sociale ale clienților și ale societății, sunt purtătoare de anumite avantaje și sunt legate de transferul activelor investițional-financiare și acordarea informației financiare. [15]

Elaborarea și implmentarea produselor de creditare, de regulă, urmăresc următoarele scopuri:

- Maximizarea profitului băncii;
- Asigurarea lichidității insituției bancare;
- Maximizarea nivelului de satisfacere a clienților;
- Îmbunătățirea calității deservirii;
- Maximizarea numărului de probleme soluționate pentru finanțarea activității clientului.

Oferta produsului bancar de creditare este una tridimensională, adică poate fi examiniată prin prisma a trei aspecte de bază:

Abordarea produsului de creditare prin prisma gestiunii relațiilor dintre bancă și client este legată de un complex de concepții, proceduri, metode și activități legate de elaborarea unor produse bancare de creditare acceptabile pentru clienți și oferirea lor într-un mod reciproc avantajos.

Abordarea produsului de creditare prin prisma gestiunii proceselor tehnologice în cadrul băncii este legată de totalitatea reglementărilor, instrucțiunilor, procedurilor, algoritmilor și activităților întreprinse pentru asigurarea derulării corecte a tranzacțiilor de creditare dintre bancă și client.

Abordarea produsului de creditare prin prisma gestiunii riscurilor de creditare se bazează pe prezumția, că fiecare client potențial este capabil să folosească incorect produsul de creditare al băncii și să nu-și onoreze angajamentele asumate față de instituția bancară, ceea ce impune aplicare tehnologiilor respective de apreciere a capacităților financiare ale clientului și supraveghere a procesului de folosire a produsului de creditare.

Inovațiile recente pe piața creditelor bancare. Una din direcțiile procesului inovațional în domeniul produselor bancare de creditare este perfecționare proprietăților ofertelor bancare. De exem-

plu banca americană SunTrust, ca și alte bănci comerciale din SUA, a oferit variante noi de plăți aferente creditelor [16]:

- *Schema de plăți buy-down* – o variantă a ratei flotante a dobânzii. Există două forme ale buy-down – permanentă (se folosește rar) și temporară. În cazul buy-down permanente se prevede calcul punctelor de credit (acumulate în măsura efectuării plăților suplimentare de către client), pentru care se reduce rata dobânzii la credit. De exemplu: clientul contractează un credit în sumă de 200 mii dolari cu 7% anual și termenul de 20 ani. Dacă clientul acceptă buy-down, atunci în schimbul a 6 mii dolari depuși suplimentar rata dobânzii până la expirarea termenului creditului ve fi 6,75% în locul a 7%. În cazul formei temporare a buy-down în schimbul unei plăți suplimentare clientul obține o reducere a ratei dobânzii pe parcursul unei perioade limitate de timp (de regulă pentru doi ani (așa-numitul *2-1 buy-down*) sau trei ani (*3-2-1 buy-down*). În cazul schemei 3-2-1 buy-down pentru primul an de creditare debitorul va plăti 4%, pentru al doilea – 5%, pentru al treilea – 6%, iar în continuare până la sfârșitul termenului - 7%. Unul din avantajele schemei, constă în acordarea clienților a facilității fiscale. Particularitatea acestei scheme constă în aceea, că plata suplimentară, pentru care se calculează punctele de credit nu sunt orientate imediat, ci sunt depuși pe un cont de depozit la termen, dobânda la care se folosește pentru reducerea dobânzii la credit, iar la expirarea buy-down banca orientează depozitul pentru rambursarea creditului, iar la credit se aplică rata dobânzii prevăzută de contractul de credit.
- *Schema de plăți split loans* – această tehnică prevede divizarea creditului în două credite noi: unul cu rata fixă și altul cu rată flotantă. Creditul nou cu rata fixă va asigura „liniștea sufletească" a clientului, deoarece acesta cunoaște precis, ce sume vor fi plătite în fiecare lună. Creditul cu rata flotantă permite, în primul rând, de a profita de reducerea conjuncturală a ratelor dobânzilor de pe piață (dacă va avea lor), iar în al doialea rând, să accelereze rambursarea creditului în perioadele, când va fi disponibil numerarul suplimentar. La al doilea credit este stabilit un sistem flexibil de plăți în afara nivelului minim, astfel încât în lunile profitabile va fi posibil de a plăti mai mult, iar în cele mai puțin profitabile – mai puțin.

În combinație cu schemele descrise de plăți sunt utilizate programele: *bi-weekly payment program* și *skip a payment* [16]:

- *Bi-weekly payment program* - este destinat să reducă povara plății dobânzilor aferente creditelor (mai ales a celor ipotecare): de două ori pe an se aplică nu întreaga dobândă lunară aferentă creditului, ci numai jumătate, iar celelalte jumătăți sunt îndreptate spre achitarea sumei de bază a creditului, ceea ce conduce treptat la reducerea plăților lunare în viitor.
- *Skip a payment* – banca permite clienților de a omite periodic plățile lunare, însă astfel de omiteri creează în mod automat situația *interest short* – a nejunsului de mijloace pe contul de credit pentru amortizarea datoriei procentuale, care în mod automat lansează mecanismul de calcul a penalităților.

Specialiștii în domeniul abordat au trasat următoarele direcții de bază ale evoluției tehnologiilor bancare în domeniul creditării [2], [8]:

- *Înlocuirea consultanților bancari cu roboți*. Comunicarea personală a clientului cu un lucrător al băncii devine un lux accesibil doar clienților VIP. Treptat ea va fi înlocuită, de fapt, cu comunicarea clientului cu sistemul informațional al băncii într-o formă confortabilă pentru consumatorul produselor bancare. Din altă parte, această inovație va permite asistența financiară permanentă a clientului și-i va ajuta, de exemplu, să se abțină de la cumpărături spontane, negândite, prin informarea lui de către consultantul digital a informației cu privire la înrăutățirea strării finanțelor personale în cazul efectuării cumpărăturii, care nu este vital necesară.
- *Obținerea creditelor prin rețelele sociale*. Unele companii de acum lucrează sunt dispuse să ofere servicii similare. Se presupune, că treptat creditarea bancară prin rețelele de socializare va deveni ceva obișnuit.
- *Obținerea creditului prin apelararea la crowdsourcing*. Noțiuniea *crowdsourcing* (în sens direct din limba engleză – gloată financiară) înseamnă atragerea la soluționarea anumitor probleme

ale activității inovaționale de producție a unui cerc larg de persoane pentru utilizarea capacităților lor de creație, cunoștințelor și experienței după schema de subantrepriză în bază benevolă cu aplicarea tehnologiilor infocomunicaționale. Cu alte cuvinte, crowdsourcing este când la soluționarea unei probleme anumite se atrage un grup de persoane în regim online, care poate întruni mii de oameni. [9]

- *Transformarea instituțiilor de creditare în companii tehnologice.* Aplicarea algoritmurilor speciale va transforma instituțiile de creditare în companii tehnologice. O parte substanțială a lucrului legat de analiza datelor clienților și starea pieței financiare va fi efectuată de programe speciale.
- *Digitalizarea serviciilor bancare*, între care o popularitate tot mai mare a căpătat-o creditele online. Acest produs de creditare are o cerere mare, deoarece conformarea lor nu este complicată, iar pentru obținerea lor nu este nevoie de confirmarea documentară a veniturilor solicitantului. Datorită apariției acestui produs acces la creditare au obținut clienții, care nu au un loc oficial de muncă, însă au un venit stabil și înalt. [3]

Băncile au propus această ofertă pieței retail prin posibilitatea conformării creditelor în multe rețele comerciale mari pentru procurarea mărfurilor fără a vizita oficiul băncii. De asemenea, este posibilă obținerea creditului în formă de numerar. În unele bănci occidentale astfel de credite pot fi primite în aceeași zi. [12]

- *Externalizarea (outsourcingul) în cadrul tehnologiilor bancare de creditare*, care reprezintă procesul transmiterii depline sau parțiale de către bancă a anumitor etape a procesului de creditare a către o parte (organizație) terță, care devine executoare a anumitor servicii sau a business-procesului în întregime. [6] În calitate de subiecte, care pot presta băncilor servicii de outsourcing și pot fi incluse:
  - *Brokerii de credite* sunt intermediari financiari dintre bănci și debitori și au un rol important pentru bănci în atragerea clienților. Un număr mare al clienților este asigurat de către „generatoarele de cereri" în rețeaua Internet, ceea ce este mult mai ieftin pentru bănci față de canalele proprii de vânzări.
  - *Dealerii de credite* sunt reprezentanții saloanelor auto, firmelor turistice ș.a. Acești intermediari de creditare prestează servicii de consultare și servicii de asistență a tranzacției de creditare, însă spre deosebire de borkerii de credite ei, de regulă, promovează intereselor anumitor bănci. Debitorului potențial i se propune să oformeze creditul pe loc și să obțină îndată toate comentariile mangerului competent.
  - *Birourile de istoriilor de credit* sunt persoane juridice specializate în colectarea și prelucrarea informațiilor privind instoriile de credit, precum și prezentarea rapoartelor aferente.
  - *Agențiile de colectare* în mare parte sunt organizații afiliate structurilor bancare, care încep deservirea creditelor chiar de la începutul interacțiunii cu debitorii potențiali, adică de fapt lucrează cu serviciul de securitate a băncii și analiștii creditari în procesul pregătirii deciziei de eliberare a creditului.
  - *Fee-developerii* sunt companiile specializate, care efectuează activitatea subdiviziunilor de lucru cu activele problematice și care se ocupă de vânzarea patrimoniului gajat pe piața deschisă.

Concluzii. Creditele bancare, deși sun produse bancare tradiționale, existând într-o multitudine de forme, reprezintă un obiect important al procesului inovațional în băncile comerciale. Experiența internațională cunoaște o anumită gamă de inovații pe piața creditelor bancare, unele din ele constituind o oportunitate de dezvoltare a activității bancare respective din Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Daschievici Anișoara Niculina, Creditul – principalul produs al băncilor, http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2005/finante-contabilitate-banci/61.pdf
2. Luchian Ivan, Filip Angela. Perspectivele internaţionale ale procesului inovaţional in băncile comerciale. Revista „Intellectus" (B), nr. 4/2016, p. 52-56

3. Банковские кредиты онлайн, https://filkos.com/credit-cashspravka/bankovskie-kredity-onlajn.html
4. Банки и банковское дело, http://mobile.studme.org/1494080719733/bankovskoe_delo/innovatsii_bankovskoy_sfere
5. Викулов В.С., Инновационная деятельность кредитных организаций, http://www.bizeducation.ru/library/management/innov/vikulov.htm
6. Горевский А.С., Аутсорсинг в банковских кредитных технологиях, http://cyberleninka.ru/article/n/autsorsing-v-bankovskih-kreditnyh-tehnologiyah
7. Зверев, О. А. Банки и организационно-управленческие инновации, http://naukarus.com/banki-i-organizatsionno-upravlencheskie-innovatsii
8. Каким будет банк в будущем – тренды банковских технологий, http://bankivonline.ru/blog/trendy_bankovskikh_tekhnologij/2014-12-26-60
9. Краудсорсинг, https://ru.wikipedia.org/wiki/КраудсорсингКредитные операции банка, их классификация, http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=1772
10. Кредитная услуга, http://textbook.news/bankovskoe-delo_784/kreditnaya-usluga.html
11. Недилько Александр, Интернет-кредитование: миф и реальность, http://www.web-standart.net/magaz.php?aid=3624
12. Просалова В. С. Никитина А. А., Понятие банковских инноваций и их классификация, http://naukovedenie.ru/PDF/40evn113.pdf
13. Суходоева Л.Ф., Мудрак А.А., Банковский и кредитный продукт как инновационный термин, фокусирующий клиентоориентированный подход к его экономическому содержанию, https://bgscience.ru/lib/4492/
14. Тимофеева Ю.С.,Езангина И.А., Кредитные инновации как фактор повышения конкурентоспособности российских банков, http://publikacia.net/archive/2016/1/3/38
15. Характерные черты современных банковских продуктов, http://topknowledge.ru/bankop/4113-kharakternye-cherty-sovremennykh-bankovskikh-produktov.html

IMPLEMENTAREA SISTEMELOR DE MĂSURARE A PERFORMANŢEI ÎN ACTIVITATEA FINANCIARĂ: ASPECTE CONCEPTUALE

Victoria POSTOLACHE,
dr., lector universitar, Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

ABSTRACT: Designing a performance measurement system that is applicable to financial activity is a dilemma that hinders not only managers but also the owners of the economic entity to meet the needs of the client and other stakeholders. The purpose of this article is to investigate performance measurement systems and identify the possibilities for their implementation in financial activity. The traditional performance measurement system no longer provides sufficient information on the efficiency of the economic entity's activity.
KEYWORDS: performance measurement, financial activity, performance, balanced scorecard, efficiency.

În contextul globalizării şi al concurenţei sporite pe piaţă, devine tot mai actuală soluţionarea problemelor dezvoltării pe termen lung a entităţilor economice care este posibilă numai în baza managementului strategic. Deoarece în opinia generală, eficienţa, caracterizează organizaţiile dezvoltate şi acţionează ca un indicator al acestui proces, ea devine o ţintă a activităţilor de management legate de implementarea strategiei. Eficienţa, care reflectă posibilitatea obţinerii unui rezultat în anumite condiţii pentru desfăşurarea activităţilor, permite identificarea principiului măsurării eficacităţii, care determină relaţia dintre obiectiv şi rezultatul final al activităţilor entităţii economice. Pornind de la acest principiu, gestionarea rezultatelor este adecvată condiţiilor şi obiectivelor de determinare a scopurilor în conformitate cu piramida performanţei (figura 1).

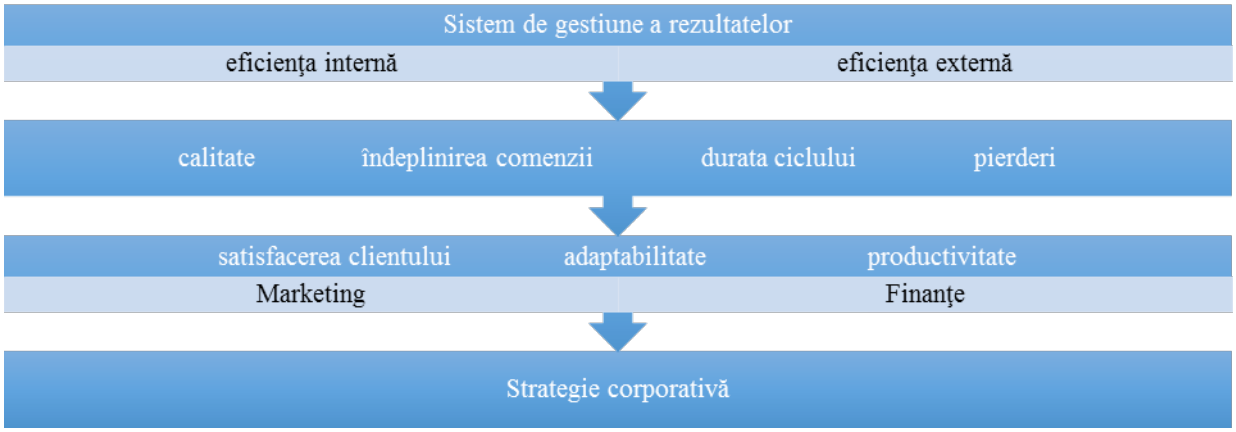


Fig. 1. Piramida performanţei
Sursa: adaptat de autor după sursa 7

Întreţinerea unui sistem eficient de măsurare a performanţei este o chestiune fundamentală căreia fiecare entitate economică trebuie să acorde o atenţie sporită pentru a-şi asigura supravieţuire, cuprinzând strategii comportamentale performante, comunicarea aşteptărilor dorite, monitorizarea progresului, feedback-ul şi motivarea angajaţilor prin recompense. Performanţa poate exista doar în cazul în care poate fi măsurată printr-un set de indicatori cu un grad de complexitate mai mult sau mai puţin ridicat. Performanţa financiară este asigurată atunci când profiturile generate sunt mai mari decât costul capitalului investit, sau cum afirma Peter Druker: „*întreprinderea returnează în economie mai mult decât a primit de la aceasta ca resurse"* [9].

Conceptului de performanta i se asociază trei noţiuni: *economicitatea* (procurarea resurselor necesare la cel mai mic cost), *eficienţa* (a maximiza rezultatele obţinute, pornind de la o cantitate dată de resurse, fie a minimiza cantitatea de resurse pentru un rezultat prestabilit) şi *eficacitate* (rezultatele obţinute să atingă rezultatele prevăzute).

Conceptul de eficienţă poate fi considerat drept relaţie între ieşirile unui sistem şi intrările corespunzătoare, utilizate în producerea lor. În literatura de specialitate privind eficienţa financiară, eficienţa este tratată ca o măsură relativă, care reflectă abaterile de la o putere maximă de atins pentru un anumit nivel de intrare, susţin cercetătorii M. English şi K. Yaisawarang [3].

Potrivit economistului A. D. Neely [8] sistemul de măsurare a performanţei este un sistem echilibrat şi dinamic, care este capabil de a sprijini procesul de luare a deciziilor prin colectarea, elaborarea şi analizarea informaţiilor. Cercetările arată că multe entităţi economice se bazează încă pe sistemele tradiţionale de măsurare a performanţei. Instrumentele tradiţionale de măsurare a performanţei proiectate pentru economie pun accentul pe imobilizările financiare şi cele corporale, şi nu mai sunt în măsură să capteze natura schimbătoare a mediului de afaceri de astăzi.

În prezent activitatea financiară impune diverse restricţii la adresa indicatorilor de măsurare a performanţei fie la nivel de entitate economică, fie la nivel de bancă comercială, fiind generatoare de informaţii de importanţă majoră pentru luarea deciziilor corecte şi oportune.

Literatura de specialitate reflectă nu doar conceptul de sistem de măsurare a performanţei, dar şi indicatorii care se referă la evaluarea performanţelor. Astfel, referindu-ne la abordarea teoretică a conceptului de măsurare a performanţei remarcăm următoarele:

- măsurarea performanţei (promovată în literatura de specialitate şi în practica companiilor de top) se referă la utilizarea unui set multidimensional de măsuri de asigurare a performanţei. Setul de măsuri este multidimensional, deoarece include atât măsurile financiare cât şi cele non-financiare, măsuri interne şi externe, cuprinzând de multe ori atât măsuri care cuantifică ceea ce a fost realizat, precum şi măsurile care sunt folosite pentru a ajuta la prezicerea viitorului;
- măsurarea performanţei nu se poate face în mod izolat, ea este relevantă doar într-un cadru de referinţă faţă de care eficienţa şi eficacitatea acţiunilor poate fi judecată. În trecut, măsurarea performanţei a fost criticată pentru inexistenţa cadrului de referinţă, iar acum există un sprijin larg pentru convingerea că măsurile de performanţă ar trebui să fie dezvoltate începând cu elaborarea strategiei de atingere a acestora;
- măsurarea performanţei are un impact asupra mediului în care îşi desfăşoară activitatea, fiind o parte integrantă a sistemului de planificare şi control de gestiune;
- măsurarea performanţei este folosită pentru a evalua impactul acţiunilor financiare asupra părţilor interesate în obţinerea performanţei.

Cercetătorii au studiat, de asemenea, succesele şi eşecurile care influenţează fiecare sistem de măsurare a performanţelor şi au explorat factorii care au un impact asupra sistemului de măsurare a performanţei. Printre factorii cheie se include strategia de organizare, structura de organizare şi incertitudinea mediului care joacă un important rol în operare eficientă şi eficace a organizaţiei. Aceste elemente sunt necesare pentru a dezvolta un sistem de măsurare a performanţei eficient şi pentru a reflecta dinamica unică a mediului de afaceri.

Sistemul de măsurare a performanţei este un subiect-cheie printre cercetători, începând cu introducerea sa în epoca industriei în anii 1960. În acest moment cercetătorii au dezvoltat un sistem tradiţional de contabilitate de management axat pe măsurile financiare, cum ar fi bugetarea tradiţională, costurile şi variaţiile volumului profitului analizat. Accentul acestui sistem de măsurare tradiţională a performanţei a fost de a monitoriza costul de organizare. Savanţii Nanni, Ballantine şi Brignall [2] au sprijinit punctul de vedere precum că ideea tradiţională a sistemului de măsurare a performanţei (PMS) a constituit un mijloc de a menţine controlul organizaţional şi obiectiv financiar pentru entităţile economice ierarhice. Cu toate acestea, acest sistem tradiţional de măsurare a performanţei nu este eficace în contextul mediului de afaceri actual, ca urmare a schimbării naturii comerţului. Accentul nu mai este pe concurenţi, dar pe client, calitatea produselor şi serviciilor oferite consumatorilor.

Efectul globalizării a determinat creşterea competitivităţii între companii nu numai la nivel local, ci şi la nivel internaţional. Acest lucru a contribuit la sporirea complexităţii mediului de afaceri, fiind

necesar, cu siguranţă, un alt tip de sistem de măsurare a performanţei care se va concentra nu numai pe monitorizarea şi controlul costului. Economiştii H. Johnson şi R. Kaplan afirmă că schimbările rapide ale tehnologiei cu o enormă extindere a capacităţii de prelucrare a informaţiilor şi a concurenţei viguroase la nivel mondial, sistemele de contabilitate de gestiune tradiţionale nu furnizează informaţii utile pentru îndeplinirea obiectivelor organizaţionale de luare a deciziilor, planificare şi control [6]. Modelele sistemelor tradiţionale de măsurare a performanţei axate pe maximizarea averii acţionarilor, cum ar fi câştiguri pe acţiune (EPS), randamentul – la - investiţie (ROI), sunt „rezultatul acţiunii managementului şi performanţei organizaţionale, şi nu cauza ei", afirmă cercetătorul M. Hussain [5].

Abordarea recentă a sistemelor de măsurare a performanţei în activitatea financiară a criticat măsurile financiare periodice ca fiind prea agregate, prea dificile în căutarea de a ajuta managerii să înţeleagă cauzele profunde ale problemelor de performanţă, să iniţieze acţiuni corective în timp util, să încurajeze luarea de decizii eco funcţionale, şi să se concentreze asupra problemelor strategice [2]. Sistemul de măsurare a performanţei în activitatea financiară ar trebui să includă atât factori financiari cât şi non financiari, cu scopul de a răspunde complex şi dinamic la starea afacerilor. Acest lucru este necesar, pentru a obţine o imagine completă a performanţei entităţii în noul mileniu.

În plus, pentru a reuşi în mediul de afaceri dinamic, companiile ar trebui să lege sistemul lor de măsurare a performanţei cu strategia de organizare şi, în acelaşi timp sistemul ar trebui să monitorizeze dacă nevoile clienţilor sunt îndeplinite, precum şi să menţină costurile de organizare sub control.

De la începutul anilor 1990, măsurarea performanţei a devenit o problemă importantă nu doar pentru mediul academic dar şi pentru practicieni. Cercetătorii au subliniat neajunsurile sistemului tradiţional şi au propus diferite tipuri de sisteme de măsurare a performanţei care să permită entităţilor includerea tuturor aspectelor afacerii. Potrivit savanţilor R. Kaplan şi D. Norton, factorii financiari nu au fost suficienţi pentru a măsura corect performanţa. Alţi factori din economia contemporană, rezultată din activitatea financiară cum ar fi competenţe şi cunoştinţe, orientarea către client, şi eficienţa operaţională şi de inovare au lipsit din raportarea financiară tradiţională [4].

Sistemul de măsurare a performanţei integrat sau multidimensional este practicat pe scară largă în activitatea financiară de astăzi. Acest sistem încorporează elementele tradiţionale, care măsoară activităţile organizaţiei în raport cu aspectele financiare. Cercetătorii A. Abdel-Maksoud, D. Dugdale şi R Luther, R., au remarcat că sondajele efectuate în Regatul Unit de către producători în 1993 a relevat un accent tot mai mare a companiilor care includ indicatori nefinanciari în sistemul de măsurare a performanţei axat în special pe probleme de calitate şi activităţi de marketing. Autorii afirmă că aspectele non-financiare legate de performanţă, cum ar fi satisfacţia clienţilor, eficienţa angajaţilor şi a nivelurilor de calitate au fost considerate importante de către toate companiile intervievate. Astfel, accentul sistemului de măsurare a performanţei integrat şi multidimensional include atât elementele financiare, cât şi non-financiare [1].

Sistemele de măsurare a performanţei existente pot oferi răspuns la întrebarea „ce tipuri de sisteme de măsurare ar trebui să utilizeze o companie?", fără a furniza recomandări specifice de punere în aplicare a unui sistem de măsurare a performanţei. Literatura de specialitate menţionează necesitatea existenţei unui proces de management complex:

- cercetătorul Bitton propune o abordare bazată pe metodologia GRAI pentru modelarea performanţei entităţii economice, prin descompunerea planificării şi controlului de fabricaţie în unităţi de decizie discrete şi apoi ataşarea sistemelor de măsurare a performanţei corespunzătoare fiecărei decizii;
- economistul Dixon foloseşte chestionare pentru măsurarea performanţei (PMQ) pentru a identifica punctele forte şi deficienţele din sistemul de măsurare a performanţei curente şi apoi să propună un atelier de lucru pentru a dezvolta, revizui şi reorienta sistemele de măsurare a performanţei;
- savanţii Kaplan şi Norton abordează dezvoltarea metodei scorului echilibrat (Balanced Scorecard), bazată pe interviuri cu membrii echipei de management superior, evidenţiind dife-

renţele priorităţilor strategice, înainte de rezolvarea acestor diferenţe, prin ateliere de lucru;

- cercetătorii Eccles şi Pyburn au descris un proces facilitat care face managerii să gândească explicit, utilizând un model de performanţă ce leagă evoluţia cunoştinţelor oamenilor şi a proceselor organizaţionale, prin performanţă în piaţă, la performanţa financiară a afacerii. O abordare similară este adoptată pentru dezvoltarea metodei scorului echilibrat [7].

Cu toate acestea, la sfârşitul fiecărui dintre aceste procese de management, managerii participanţi au ajuns la stadiul de a decide ce sistem de măsurare a performanţei să implementeze.

Dezvoltarea sistemelor de măsurare a performanţei poate fi împărţită în trei faze principale (figura 2). Acestea sunt:

1) proiectarea măsurilor de performanţă;
2) punerea în aplicare a măsurilor de performanţă;
3) utilizarea măsurilor de performanţă.

Prin urmare, cele două cerinţe ale fazei de proiectare sunt identificarea obiectivelor care trebuie măsurate şi proiectarea măsurilor. În scopul clasificării, implementarea este definită ca etapă în care sistemele şi procedurile sunt puse în aplicare pentru a colecta şi procesa datele care permit efectuarea măsurării să fie efectuate în mod regulat. Aceasta poate implica programe de calculator pentru a capta datele deja utilizate în sistem şi să le prezinte într-o formă mai semnificativă.

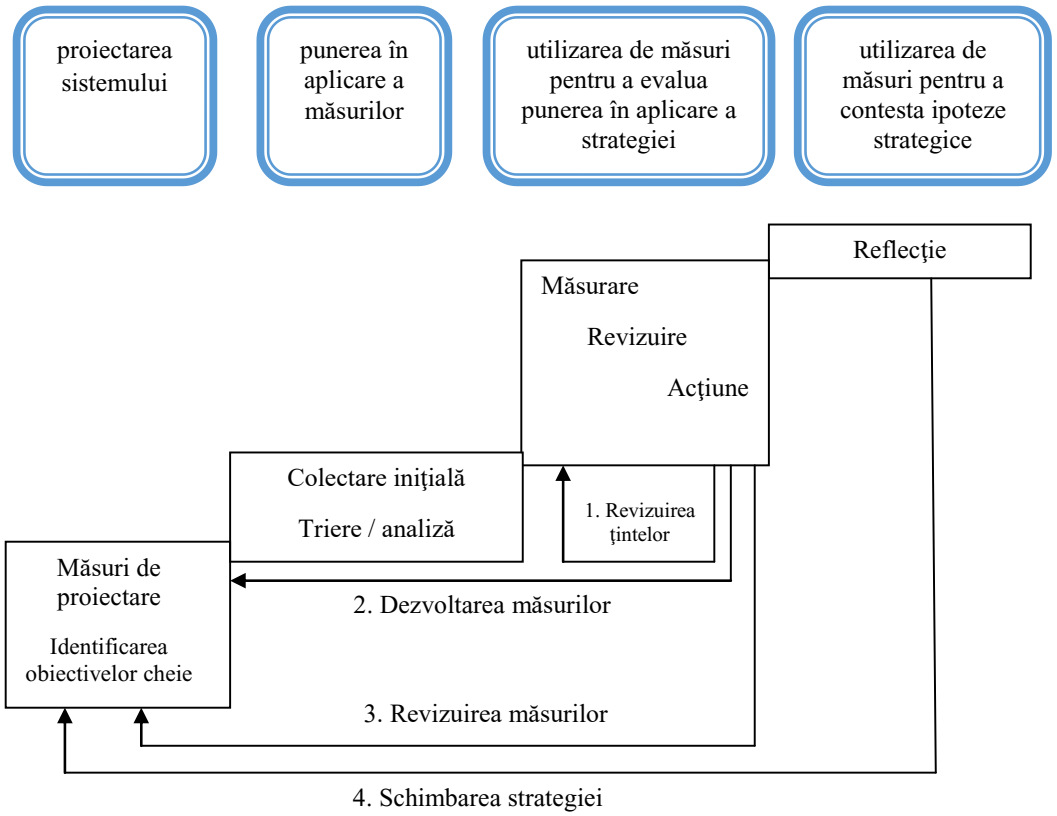


Fig. 2. Fazele de dezvoltarea a sistemului de măsurare a performanţei

Sursa: adaptat de autor după sursa 8

Ar trebui remarcat faptul că aceste faze de proiectare, implementare şi utilizare sunt conceptuale şi prin intermediul lor sistemul de măsurare al performanţelor ar trebui să progreseze. Cu toate acestea, etapele se pot suprapune, iar măsurile individuale sunt puse în aplicare la diferite etape de măsurare a performanţei. Astfel, unele măsuri pot fi puse în aplicare înainte de proiectare, şi din experienţa savanţilor, acesta este cazul când există o suprapunere între punerea în aplicare şi utilizare. Sistemul de măsurare a performanţei necesită elaborarea şi revizuirea unui număr diferit de informaţii în funcţie de evoluţia situaţiei. De exemplu:

1. Sistemul de măsurare a performanţei ar trebui să includă un sistem eficient de mecanisme pentru revizuirea obiectivelor şi standardelor;
2. Sistemul de măsurare a performanţei ar trebui să includă un procedeu de elaborare a măsurilor individuale de atingere a performanţelor, ţinând cont de modificările circumstanţelor;
3. Sistemul de măsurare a performanţei ar trebui să includă un procedeu de revizuire periodică şi completă a măsurilor utilizate;
4. Sistemul de măsurare a performanţei ar trebui să fie utilizat pentru a contesta ipotezele strategice.

Prin urmare, cadrul prezentat în figura 2 are două funcţii. În primul rând, segmentele de implementare fac distincţie între proiectare, implementare şi utilizare a măsurilor de performanţă. În al doilea rând, procesele suplimentare sunt necesare pentru a actualiza sistemul de măsurare a performanţei în timp, fiind ulterior denumite procese de actualizare.

Un sistem de măsurare a performanţei, în accepţiunea contemporană constituie un ciclu care include următoarele componente majore ale activităţii:

- indicatori de măsurare a performanţei;
- comunicarea performanţei interne şi externe;
- extragerea de cunoştinţe, identificarea obiectivelor şi oportunităților de îmbunătăţire a deciziilor bazate pe date;
- punerea în aplicare a deciziilor de îmbunătăţire a activităţilor şi operaţiunilor.

Trăsăturile critice, comune, pentru sistemele de măsurare a performanţei în activitatea financiară sunt:

- satisfacerea nevoilor reale de afaceri şi a aşteptărilor;
- implementarea factorilor de succes care generează rezultate excelente;
- exprimarea valorică a performanţei care trebuie atinsă;
- feedback-ul rapid;
- cuantificarea factorilor de performanţă care nu sunt deschise unor interpretări multiple;
- atingerea echilibrului în activitatea financiară;
- accesibilitatea şi înţelegerea utilizării sistemului de măsurare a performanţei;
- legătură clară dintre cauză şi efect.

Deci, obstacolele identificate în calea punerii în aplicare a sistemelor de măsurare a performanţei sunt:

1. Lipsa corelaţiei dintre viziunile cu privire la sistemul de măsurare a performanţei şi strategiile de implementare a acestuia;
2. Lipsa legăturii dintre strategii şi obiective individuale;
3. Strategia de implementare nu are legătură cu resursele financiare;
4. Feedback-ul este tactic şi nu strategic.

În concluzie, competenţa performanţei activităţii financiare creşte în cazul în care sistemul de măsurare a acesteia se potriveşte cu strategia organizaţiei, structura şi mediul în care activează. Cu toate acestea, este surprinzător faptul că relativ puţine lucrări de cercetare abordează posibilităţile de implementare a sistemelor contemporane de măsurare performanţei. Deci, sintagma *performance measurement* oferă posibilitatea scoaterii în esenţă a noţiunii de *performanţă* ca fiind un rezultat complex, total al activităţii entităţii, ce reflectă succesul activităţii ei, atractivitatea pentru potenţialii investitori, creditori şi alte părţi interesate.

Bibliorafia:

1. Abdel- Maksoud, A., Dugdale, D., and Luther, R., *Non-financial performance measurement in manufacturing companies.* În: *The British Accounting Review*, 2005, 37, p. 261 – 297.
2. Chow, C.W. and Stede, V. D., *The Use and Usefulness of Nonfinancial Performance Measures*. În: *Management Accounting Quarterly*, 2006, 7(3), p.1 - 8.

3. English M., Yaisawarang K. *Output Allocative and Technical Efficiency of Banks* În: *Journal of Banking and Finance*, 1993, Vol. 17, p. 349-366.
4. Gumbus, A. and Lussier. R.N., *Entrepreneurs Use a Balanced Scorecard to Translate Strategy into Performance Measures*, 2006, 44(3), p. 407 – 425.
5. Hussain, M. M., *Management accounting performance measurement systems in Swedish banks* În: *European Business Review*, 2005, 17(6), p. 566 – 589.
6. Johnson, H. T. and Kaplan, R. S., *Relevance lost - The rise and fall of management accounting*, Harvard Business School Press, Boston, MA. 1987.
7. Kaplan, R.S. and Norton, D. P., *Putting the balanced scorecard to work* În: *Harvard Business Review*, 1993, Sept./Oct., p. 134–147.
8. Neely, A D, Adams, C. and Kennerley, M., *The performance prism: the scorecard for measuring and managing business success*, London, Financial Times-Prentice Hall, 2002.
9. Petcu, Monica, *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Bucureşti, Editura Economică, 2009, p. 403.

CONTROLUL FINANCIAR – GARANȚIA SISTEMULUI FINANCIAR-BANCAR NAȚIONAL

Eugeniu RAIEȚCHI,
magistru, lector, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: The article work reflects the scientific and practical researches of the author in the field of financial supervision over the activity of the commercial bank, which is a form of financial control.

Taking into the account the standards and principles of the European Union in the field of supervision of commercial banks, the purpose of this research is complex, including comparative study of doctrines and the legislation of the Republic Moldova as well as those of countries concerning a legal phenomenon "the financial supervision of the commercial banks" in conditions of European integration process.

CUVINTE CHEIE: Capital, control, sistem bancar, supraveghere, stabilitate, sistem bancar.

Situaţia actuală ce vizează procesul de integrare europeană a ţării minimizează controversele financiare sistemice existente şi facilitează circulaţia capitalurilor, în acelaşi timp contribuind la o accesibilitate mai liberă pe pieţele bancare europene. Stabilitatea sistemului bancar naţional este destul de importantă pentru imaginea ţării pe plan internaţional. Situaţia în sistemul bancar este evaluată reieşind din criteriul siguranţei băncilor, profitabilitatea reală a acestora, din gradul lor de pregătire în prestarea serviciilor comunităţii. Astfel spus, în tumultul tendinţelor de dezvoltare economică a Republicii Moldova, urmează a se acorda o atenţie mai consacrată instituţiei controlului şi supravegherii financiare, mai cu seamă aplicării şi eficienţei acestei proceduri la adresa băncilor comerciale din Republica Moldova.

La momentul actual, una dintre garanţiile de asigurare a legalităţii activităţii băncilor comerciale, este instituirea procedurii de ***control şi supraveghere financiar – prudențială***. În Constituţia Republicii Moldova este fixată exercitarea unui control efectiv asupra utilizării resurselor financiare, dîndu-se orientare spre reducerea cheltuielilor şi folosirea eficientă a bunurilor materiale. Controlul este un element complex şi important al actului de conducere socială care urmează, în mod firesc, celui de aplicare a deciziei, indiferent de natura acesteia - politică, economică, administrative, etc [9].

În literatura de specialitate etimologia noţiunii de control este explicată în mod diferit. Astfel, în accepţiunea specialiştilor D. D. Şaguna, P. Rotaru, M. Ş. Minea, noţiunea dată derivă din expresia „contra rolus", care înseamnă verificarea unui act original după duplicatul care se încredinţează în acest scop unei alte persoane [7], [10], [11].

După I. Alexandru cuvîntul control derivă din termenul „contre-rolle", document de verificare a rolului, şi o lungă perioadă de timp termenul respectiv a fost utilizat pentru a desemna „verificarea contabilă". Ulterior termenul dat a fost utilizat în sensul de verificare a valorii rezultatelor obţinute[1], [2].

O descriere a rolului şi semnificaţiei controlului dar, mai ales, a modului în care acestea sunt denaturate în practică, regăsim în lucrarea profesorului Ilie Iovănaş [6], care porneşte de la cîteva adevăruri pe care le recunoaşte fiecare dintre noi, şi despre care constată cît de mult sunt ele adeseori deformate în practică. Este unanim acceptată necesitatea controlului, în societate, în general, în toate domeniile vieţii economice, sociale, politice. "Cu toate acestea, controlul dă naştere unor tensiuni şi chiar resentimente ale celui controlat faţă de cel care controlează", ceea ce și este una din impedimentele aferente bunei reusite ale acestuia.

Din cele menţionate, se desprinde ideea conform căreia controlul, de la accepţiunea sa clasică, a ajuns să însemne un proces complex, o judecată de valoare asupra obiectului şi subiectului controlat, care are în vedere toate condiţiile şi împrejurările în care au avut loc activităţile verificate, gradul de participare a diferiţilor factori cauzali, acţiunea ori inacţiunea factorului uman aferentă activității sau obiectului supus verificării şi alte asemenea elemente, care subliniază cerinţa obiectivă a responsa-

bilităţii şi competenţei atât a celor implicaţi în cadrul obiectului şi subiectului verificat, cât şi a celor implicaţi în cadrul procesului de control.

Autorul N. Cioban ne dezvăluie ideea că în present, este indiscutabil faptul că una dintre condiţiile obligatorii ale funcţionării normale a sistemului economic şi financiar într-un stat, o constituie controlul financiar, ca parte componentă a controlului de stat, care este una din funcţiile principale ale acestuia [4]. Totodată, în viziunea autorului român Minea M.-Ş, controlul financiar reprezintă "o latură componentă a controlului economic care are, în principal, ca obiective cunoaşterea de către stat a modului cum sunt administrate mijloacele materiale şi financiare de către agenţii economici, modul de realizare şi cheltuire a banului public, el urmărind, totodată, asigurarea şi consolidarea echilibrului financiar, asigurarea eficienţei economico-financiare, iar într-un final, dezvoltarea economiei la nivel naţional" [8].

În teoria juridică naţională, autorul Valah C. afirmă că activitatea de control financiar reprezintă activitatea instituţiei supreme de control financiar învestită cu atributele specifice unei autorităţi de jurisdicţie financiară, ce exercită controlul asupra modului de repartizare legală şi utilizare eficientă a finanţelor publice necesare statului pentru asigurarea îndeplinirii funcţiilor sale [13].

Autorul din Republica Moldova Vostricov Denis ne afirmă că "controlul financiar de stat este unicul mijloc de contracarare a contravenţiilor economice. Contravenţiile şi crimele economice cresc intens şi sunt destul de variabile în condiţiile transformărilor economice. În astfel de condiţii, o amploare largă capătă tăinuirea (ascunderea) venitului, „spălarea" mijloacelor băneşti, plata în numerar, plata prin cec etc" [14]. Preluînd această idee, autorii Gh. Costachi şi I. Iacub menţionează că cei ce efectuează controlul financiar, în special la adresa activităţii băncilor comerciale, urmează să supravegheze respectarea legislaţiei atît în procesul controlului, cît şi în cadrul adoptării de hotărîri; să verifice calitatea şi caracterul complet al actelor şi altor materiale de control şi, în caz de necesitate, să le transmită spre prelucrare sau să ceară efectuarea de controale suplimentare [5].

În contextul sistematizării opiniilor de mai sus, constatăm pe bună dreptate că *controlul financiar, în cazul dat, în sfera activităţii băncilor comerciale, este orientat spre realizarea sarcinii de prevenire a angajării de cheltuieli fără justificare economică, de asigurare a profitului sporit în folosirea resurselor materiale, financiare şi de muncă; controlul se manifestă prin forme diferite, care reflectă realitatea, atît sub aspectul general şi esenţial, cît şi sub cel concret şi particular.*

Importanţa controlului şi supravegherii bancare este evidentă, deoarece examinarea situaţiei fiecărei bănci în parte îi permite organului de supraveghere să joace un rol important în asigurarea unui sistem bancar stabil şi sigur. Reieşind din specificul activităţii băncilor, în opinia noastră, supravegherea sectorului bancar este mai importantă decît cea a altor sectoare financiare, datorită vulnerabilităţii mai pronunţate a băncilor la diverse instabilităţi. Prin controlul şi supravegherea bancară sînt protejate interesele deponenţilor (cât a persoanelor fizice atât şi juridice) şi este asigurată stabilitatea întregului sistem bancar. De asemenea, supraveghetorii bancari se angajează nu doar în analize la distanţă ale performanţelor băncilor, ci efectuează şi inspecţii pe teren, fapt care amplifică monitorizarea pentru menţinerea siguranţei sectorului bancar şi prevenirea falimentelor bancare.

Iată de ce, constatăm că prin modul de organizare şi exercitare, precum şi prin rolul şi obiectivele ce le urmăreşte, controlul şi supravegherea financiară a sistemului bancar îndeplineşte importante funcţii: funcţia de evaluare, funcţia preventivă, funcţia de documentare, funcţia recuperatorie, precum şi o funcţie educativă.

- *Funcţia de evaluare* cuprinde acte şi operaţiuni de estimare a situaţiei de facto, comparativ cu cea de jure, realizările obţinute în raport cu obiectivele şi scopurile prestabilite. Prin intermediul acestei funcţii, pe lângă constatarea stării reale, se efectuează şi o apreciere a performanţelor unei acţiuni economice. Această funcție se realizează în principal prin intermediul "controlului pe teren" al activității unei bănci, dar în același timp nu ar urma de minimizat și aporturile "controlul din oficiu", care în ultima perioadă, în practica internațională devine unul esential;
- *Funcţia preventivă* constă într-o serie de măsuri luate de organele de control în vederea evitării şi eliminării unor fraude, abuzuri, înainte de a se produce efectele negative ale acestora,

prin identificarea şi anularea cauzelor care le generează sau favorizează. Prin această acţiune, controlul are sarcina de a opri actele şi operaţiunile care nu sunt legale, sau conforme cu prevderile legislative-normative. Parte aplicativă a acestei funcții, poate fi analizată inclusiv prin prisma indicatorilor prudențiali stabiliți de către Băncile Centrale în actele legislative-normative, care în mare parte au rolul de a limita activitatea băncii de a fi expusă anumitor riscuri vizate;

- *Funcţia de documentare* a controlului financiar asupra sistemului bancar permite cunoaşterea proceselor care au loc în activitate, a rezultatelor activităţii din sistemul bancar, relevarea fraudelor şi depistarea cauzelor acestora, precum şi identificarea acţiunilor eficiente pentru a fi generalizate.
- *Funcţia recuperatorie* evidenţiază un aspect foarte important al controlului financiar asupra sistemului bancar, deoarece ea nu se limitează la prevenirea şi aprecierea stării de fapt, dar acţionează şi pentru descoperirea şi recuperarea pagubelor, precum şi pentru stabilirea, răspunderii juridice aferente acestora. O altă formă de realizare a acestei funcții o are instituirea măsurilor de salvgardare care au ca și țintă remedierea situaţiei financiare a uneia sau mai multor bănci sau în cazurile excepționale – a întregului sistem bancar.
- *funcţia educativă şi funcţia stimulativă* a participanţilor la realizarea procesului de management, deoarece se presupune că anume controlul şi supravegherea financiară a sistemului bancar stabilește limitele legalității și bunelor practice, totodată trasând unele puncte-ținte ale anumitor indicatori financiari și prudențiali, se realizează funcția stimulativă prin atingerea acestora.

Potrivit cercetătorilor D.D. Şaguna [12] şi I. Bostan [3] controlului financiar îi sînt proprii următoarele funcţii: (a) *funcţia de evaluare,* care este o funcţie de apreciere completă; (b) *funcţia preventivă,* care constă dintr-o serie de măsuri luate de organele de control în vederea evitării şi eliminării unor fraude înainte ca efectele negative ale acestora să se producă, prin identificarea şi anularea cauzelor care le generează sau le favorizează, (c) *funcţia de documentare* - care asigura cunoaşterea cantitativă şi calitativă a problemelor; (d) *funcţia recuperatorie* - care constă în acţiunea de descoperire şi recuperare a pagubei şi luarea de măsuri faţă de cei vinovaţi; și (e) *funcţia pedagogică* - care are un caracter formativ, de generalizare a experienţei positive prin popularizarea "celor mai bune practice din domeniu".

Modalităţile şi procedurile de asigurare a controlului sistemului bancar aplicate de supraveghetori sunt în continuă dezvoltare, şi dacă cu 20 de ani în urmă, controlul şi supravegherea băncilor în toate ţările era exercitată de bancă centrală, cu timpul această situaţie s-a schimbat esenţial. Tendinţa de separare a funcţiilor de supraveghere şi control de cele de politică monetară se observă în tot mai multe sisteme financiare. În aceste state, autorităţile monetare îşi îndreaptă ratele dobînzilor şi politicile de creditare spre realizarea obiectivului de stabilitate a preţurilor, pe cînd autorităţile de supraveghere efectuează supravegherea prudenţială şi financiară a întregului sector financiar. Ţinînd cont de experienţa din ultimele decenii, putem constata că, existenţa unui model unic şi superior al instituţiei de supraveghere bancară aplicabil tuturor statelor, este o iluzie. Structura optimă depinde mai degrabă de trăsăturile specifice ale sistemului financiar – bancar din fiecare țară, precum și de complexitatea acestuia.

Dacă e să analizăm situația Republicii Moldova, identificăm că atât funcția de supraveghere și control, cât și cele de politică monetară sunt exercitate de către o singură autoritate – Banca Națională a Moldovei (BNM), această situaţie fiind determinată mai degrabă de talia redusă a sistemului bancar.

În vederea alinierii practicii internaționale în parte ce ține de (a) realizarea controlului prudential de către Bancile Centrale, (b) consolidării sistemului de control și supraveghere, recent în cadrul proiectului "Twinning" demarat în Banca Națională a Moldovei de comun cu experții UE, au fost realizate un șir de modificări a bazei legislative-normative în vederea racordării acesteia Directivei UE nr. 575. Pintre modifiicările inițiate, se numără și reorganizarea structurii organizaționale a BNM. În

cadrul acestei reorganizări s-a inițiat separarea funcțiilor de "Reglementare" și "Supraveghere" prin scendarea "Departamentului Reglementare și Supraveghere Bancară", în "Departamentului Supraveghere Bancară" și "Departamentului Reglementare și Autorizare", acestea fiind subordonate către doi membri diferiți ai Comitetului Executival BNM. Separarea acestor funcții are ca scop fundamentarea instituției supravegherii activității bancare de cea a reglementării și autorizării acesteia, ceea ce va duce la fortificarea "independenței" acestora în luarea deciziilor.

Sumarizând cele descries mai sus conchidem că, prin esenţă, controlul băncilor comerciale şi supravegherea financiară ca și o formă de realizare a acestuia, constituie un factor de securitate şi autonomie pentru entitatea bancară în general şi pentru deponenţi în special, care apare atât ca un instrument de reglementare a activităţii economico-financiare, cât şi ca un ghid pentru cei ce iau decizii la orice nivel administrativ din cadrul instituției financiare, iar structura optima a autorității (sau autorităților) de supraveghere, mai degrabă depinde de complexitatea și trăsăturile specifice ale sistemului financiar – bancar din fiecare țară.

Bibliografie:

1. Alexandru I. Administraţia publică. Teorii. Realităţi. Perspective. Bucureşti: Ed Lumina Lex, 1999, p. 508;
2. Alexandru, I. Structuri, mecanisme şi instituţii administrative. Bucureşti: Ed Arta Grafică, 1992, p. 91;
3. Bostan I. Controlul financiar. Bucureşti: Editura Polirom, 2000, p. 17;
4. Cioban N. Controlul financiar: concept, esenţă şi forme de manifestare. În: Legea şi viaţa", 2011, nr.7, p.43;
5. Costachi Gh., Iacub I. Controlul financiar jurisdicţional şi atribuţiile de sancţionare ale Curţii de Conturi a Republicii Moldova. În: Legea şi viaţa, 2007, nr.6, p.42;
6. Iovănaş I. Drept administrativ. vol. II - Arad: Editura Servo-Sat, 2007;
7. Minea M.-Ş. Dreptul finanţelor publice. Cluj-Napoca: Ed. Cordial Lex, 1995, p. 186;
8. Minea M.-Ş. Dreptul finanţelor publice. Cluj-Napoca: Editura Cordial Lex, 1995, p. 186;
9. Orlov M., Dreptul administrativ. Chişinău: Epigraf, 2001, p. 208;
10. Şaguna D. D. Drept financiar şi fiscal. Bucureşti: ALL BECK, 2003, p. 201;
11. Şaguna D. D., Rotaru P., Drept financiar şi bugetar. Bucureşti: ALL BECK, 2003, p. 311;
12. Şaguna D.D. Drept financiar şi fiscal. Bucureşti: Editura ALL BECK, 2003, p. 202;
13. Valah C. Autorităţile publice supuse controlului financiar parlamentar. În: Revista Naţională de Drept", 2003, nr.4, pag.49;
14. Vostricov D. Aspecte teoretice şi practice privind controlul financiar de stat la nivel micro şi macro economic. AUTOREFERAT al tezei de doctor în economie, Chişinău, 2010, p. 3.

MONITORIZAREA STABILITĂȚII FINANCIARE ȘI SUPRAVEGHEREA MACROPRUDENȚIALĂ

Ina ȘARCO,
doctorandă, Academia de Studii Economice din Moldova

ABSTRACT: Ensuring financial stability represents a complex question that requires a detailed coordination of the efforts of a broad range of state institutions, including central banks, finance ministries, financial regulators and supervisors, deposit guarantee bodies, and so on. At the same time, it is important to emphasize the idea that central banks are those institutions, which traditionally play a particularly important role in ensuring financial stability. In the financial system of the Republic of Moldova, the functions of a financial intermediary are mainly executed by banks. Besides banks, the financial sector of the Republic of Moldova is also represented by insurance, leasing and microfinance companies. Regulatory and supervising banking functions are fulfilled by the National Bank of Moldova through the established methods and measures. Currently, the act of ensuring financial stability in the Republic of Moldova is mainly related to monitoring and maintaining the stability of the banking sector, which is a dominant part of the structure of the financial sector. Thus, the appropriate model for the Republic of Moldova would be the "central bank - macro-prudential regulator", in which the central bank regulates the activity of all financial intermediaries.

CUVINTE-CHEIE: stabilitate financiară, supraveghere, regulator macroprudențială, bancă centrală.

Asigurarea stabilității sistemelor financiare, prevenirea crizelor financiare, valutare, și bancare, diminuarea concesintelor lor negative pentru economie - întotdeauna au fost obiecte de îngrijorare din partea organelor de supraveghere și reglementare financiară, o prioritate majoră a politicii economice de stat din orice țară a lumii. În același timp abordările față de asigurarea dezvoltării stabile a sistemelor financiare, mecanismele de reglementare și supraveghere financiară sunt supuse modificărilor permanente, îndeosebi radical după turbulențele financiare majore recente. La începutul secolului XXI a apărut o direcție nouă de reglementare și supraveghere financiară, bazată pe evaluarea riscurilor sistemice, analiza macroprudențială, coordonarea mai restrînsă a activității instituțiilor de stat, responsabile pentru stabilitatea diverselor elemente ale sistemelor financiare.

Termenele de "reglementare macroprudențială" și „supraveghere macroprudențială" au început a fi ulizate de către instituțiile de stat în scopul prevenirii și depășirii instabilității financiare, anticipării consecințelor negative ale șocurilor externe, și în legătură cu necesitatea conferirii responsabilității privind prevenirea și depășirea crizelor financiare. Noutatea în abordare constă în diferențierea de reglementarea și supravegherea microprudențială, care este concentrată asupra stării individuale a instituțiilor bancare. Astfel, a apărut un scop nou – stabilitatea financiară macroprudențială.

Criza mondială din anii 2008-2009 a adus cu sine experiența instituțională de reacționare la instabilitatea financiară și accelerarea proceselor de criză. În primul rînd, aceasta este experiența de interacțiune între organele de reglementare de stat a piețelor financiare. În al doilea rînd, aceasta este interdependența dintre politica prudențială, monetară și fiscală în perioadele de înainte de criză, în timpul crizei și după criză. În scopul realizării programelor de stat anticriză, pentru majoritatea țărilor au fost necesare forme noi, netradiționale de interacțiune dintre băncile centrale, organele guvernamentale și organele de reglementare a piețelor. S-a constatat, că în majoritatea țărilor nu sunt hotărîte întrebările principale – ce instituție trebuie să fie responsabilă pentru monitorizarea și reglementarea riscurilor sistemice, cine trebuie să desfășoare supravegherea macroprudențială, ce indicatori semnalizează despre apropierea crizei într-o măsură mai precisă, care din acești indicatori trebuie să fie transformați în normative macroeconomice dinamice și care pot fi instrumente macroprudențiale ale statului.

Grupa G20 încă în anul 2009 a instituit primul organ instituțional la nivel global – Comitetul pentru stabilitate finaciară (FSB – Financial Stability Board), scopul principal al căruia este depistarea locurilor slabe din stabilitatea financiară globală, elaborarea și implementarea politicii de reglemen-

tare și supraveghere din acest domeniu. Treptat, a apărut înțelegerea că structurile noi instituționale de stabilitate financiară și supraveghere macroprudențială trebuie instituite în fiecare țară. Totodată trebuie de hotărît, care organ din conducerea statului trebuie să fie responsabil pentru asigurarea stabilității financiare a țării la general și cum să fie coordonate activitățile altor organe, participante la asigurarea stabilității financiare.

Asigurarea stabilității financiare este o întrebare complexă, care necesită rezolvarea multor probleme, coordonarea eforturilor unui cerc larg de instituții de stat, inclusiv băncile centrale, ministerele de finanțe, organele de reglementare și supraveghere financiară, organele de garantare a depozitelor ș.a. Totodată, anume băncile centrale sunt instituțiile, care tradițional joacă un rol deosebit de important în asigurarea stabilității financiare. Aceasta se datorează în primul rînd faptului, că băncile centrale, de comun cu menținerea stabilității valutelor naționale, implicit dintotdeauna au purtat răspundere pentru stabilitatea sistemei bancare. Către anul 2013 aproximativ ¼ din băncile centrale ale lumii au acceptat ca scop nou al său asigurarea stabilității financiare [7]. În majoritatea acestor țări organul responsabil a devenit banca centrală, iar instituția coordonatoare – Comisia națională de stabilitate financiară, ca regulă condusă de ministrul de finanțe sau guvernatorul băncii centrale.

Odată cu acceptarea de către bancile centrale a obiectivului nou de asigurare financiară, apare o privire nouă asupra metodelor de supraveghere şi rolului lor. În noua supraveghere financiară este necesar de a integra monitorizarea macroeconomică cu stres-testele situaţiilor financiare şi pe această bază, de a schimba sistematic şi dinamic, atât normativele tradiţionale microprudenţiale pentru bănci, cât şi macroreglementările pentru toţi participanţii pieţei financiare [6].

În prezent, în literatura de specialitate se conturează 3 modele de „regulator macroprudențial": Banca centrală – regulator macroprudențial; Regulator macroprudențial multiplu; Instituție separată – regulator macroprudențial.

În viziunea academicianului român Mugur Isărescu, "băncile centrale trebuie să joace un rol proeminent în toate cele trei domenii (politici macroeconomice, macroprudențiale și microprudențiale), deoarece pe de o parte au un interes vital în toate aceste domenii, iar pe de altă parte, dispun de competențele și de bazele de date necesare. O eventuală delegare de atribuții către alte instituții ar reprezenta o soluție suboptimală, avînd în vedere posibilele conflicte de interese ce ar putea apărea" [5].

În cazul delegării băncii centrale cu funcția de asigurare a stabilității financiare **(modelul 1 „banca centrală – regulator macroprudențial"),** apar careva probleme la delegare a băncii centrale cu funcția de asigurare a stabilității financiare:

- ✓ cărui scop banca centrală trebuie sa dea prioritate – stabilității prețurilor sau stabilității financiare, adică cum de combinat politica de creditare cu politica macroprudențială;
- ✓ cum trebuie sa fie legate normativele macroprudențiale de regementarea microprudențială. Evident, că reglementarea macroprudențială trebuie sa se regăsească, inclusiv și sub formă de schimbări dinamice ale normativelor microprudențiale (suficiența capitalului, lichiditatea ș.a.);
- ✓ cu ce atribuții trebuie sa fie delegată banca centrală pentru a asigura stabilitatea financiară și ce instrumente trebuie să utilizeze pentru menținerea ei.

Multi cercetători au ajuns la concluzia, că în legătură cu noua funcție, banca centrală va fi nevoită sa renunțe la mecanismul de bază – țintirea inflației [8]. Va fi clar, că este necesar de a trece la o înțelegere mult mai largă a tintirii inflației, măsurate nu doar în indicele prețurilor de consum (stabilitatea prețurilor), dar și în indicele prețurilor la grupa activelor de bază, ceea ce previne formarea bulelor de preț pe piețele ipotecare, bursiere sau oricare alte piețe de active. De aici rezultă că în modelul „banca centrală – regulator macroprudențial", anume *banca centrală trebuie sa reglementeze activitatea tuturor intermediarilor financiari* (bursieri, de asigurare, ipotecare). Acest model este realizat în Austria și Germania – din anul 2002, în Irlanda – din anul 2003, în Cehia și Slovacia – din anul 2006, în Finlaanda – din anul 2009. Către acest model se deplasează și Rusia – este luată decizia privind transferarea Slijbei Federale privind piețele financiare, către Banca Rusiei. În figura 1 este prezentat acest model adaptat pentru Republica Moldova.

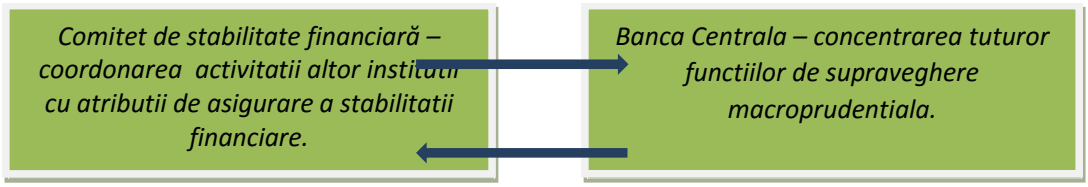


Figura 1. Modelul „Banca Centrala – regulator macroprudential"

Modelul „banca centrală – regulator macroprudențial", concentrează atribuțiile în banca centrală, ce-i conferă o influență majoră asupra întregii sfere financiare a țării, însă este necesară fortificarea controlului asupra băncii centrale din partea parlamentului.

Principalele impedimente în realizarea **modelului „regulator macroprudențial multiplu",** sunt distribuirea responsabilităților, pierderi în operativitatea luării deciziilor, *necesitatea formării unei instituții tehnice pe lîngă* Comitetul de stabilitate financiară pentru coordonarea tuturor instituțiilor de supraveghere. Acest model a fost realizat în Canada din anul 1987, în Australia din anul 1998, în Italia din anul 1999, în Franta din 2003, în marea Britanie și Belgia – din anul 2011. În figura 2 este prezentat acest model adaptat pentru Republica Moldova.

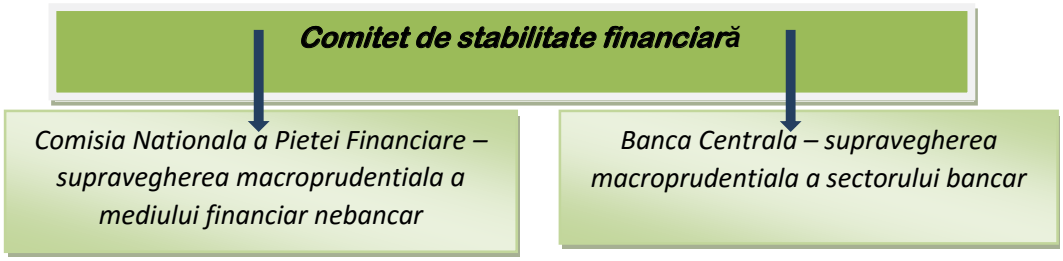


Figura 2. Modelul „Regulator macroprudential multiplu"

Al treilea **model - „regulator macroprudențial- institutie separata",** este utilizat în țările care au creat o instituție independentă de banca centrala - comitet de supraveghere a tuturor sectoarelor de servicii financiare. În figura 3 este prezentat acest model adaptat pentru Republica Moldova.

Acest model este realizat în Danemarca - din anul 1988, în Suedia - din anul 1991, în Ungaria si Japonia din anul 2000, în Lituania din 2001, în Estonia si Malta – din anul 2002, în Polonia – din anul 2008. În majoritatea din aceste tări banca centrala într-o formă sau alta participă sau interactioneaza cu Comitet de supraveghere a tuturor sectoarelor de servicii financiare.

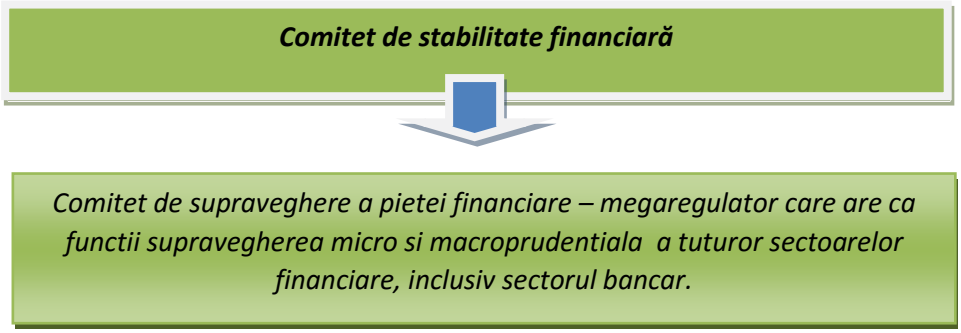


Figura 3. Modelul „Regulator macroprudential – institutie separata"

În unele tari responsabilitatea si atributiile băncilor centrale în domeniul asigurării stabilitatii financiare sunt determinate la nivel legislativ. Atribuţii subsumate obiectivelor de stabilitate financiară sunt exercitate atât prin reglementarea şi supravegherea prudenţială a instituţiilor aflate sub autoritatea sa, cât şi prin formularea şi transmiterea eficientă a măsurilor de politică monetară şi supravegherea funcţionării în condiţii optime a sistemelor de plăţi şi decontări de importanţă sistemică. Republica Moldova se refera anume la acest tip de țări, deoarece în legislaţie lipseşte o directiva, care

ar obliga instituţiile de stat să asigure stabilitatea financiara, iar sistema de monitorizare si asigurare a stabilităţii financiare se află la un nivel iniţial de dezvoltare. În prezent, obiectivul fundamental al BNM este asigurarea stabilităţii preţurilor [1].

În sistemul financiar al Republicii Moldova, funcțiile de intermediar financiar sunt executate preponderent de către bănci. În afara de bănci, sectorul financiar al Republicii Moldova mai este reprezentat de companii de asigurare, de leasing, de microfinantare. Functiile de reglementare si supraveghere bancara sunt îndeplinite de către Banca Naţională a Moldovei, prin măsurile de prudenţă stabilite [3]. Iar obiectivul de baza al Comisiei Nationale a Pietei Financiare este „asigurarea stabilitatii, transparentei, sigurantei si eficientei sectorului financiar nebancar, prevenirea riscurilor sistemice, si manipularii pe piata financiara nebancara, protejarea drepturilor participantilor pe piata financiara nebancara" [2].

Comitetul Naţional de Stabilitate Financiară, creat in scopul asigurării unei coordonări adecvate între autorităţile publice în caz de şocuri financiare extraordinare, deşi are ca obiectiv principal „evaluarea situaţiei în sistemul financiar naţional şi pe pieţele internaţionale, precum şi asigurarea schimbului operativ de informaţii dintre membrii Comitetului privind evenimentele şi tendinţele care pot afecta stabilitatea sistemului financiar naţional", exercita doar atribuţii de gestionare a crizelor financiare extraordinare [4].

În prezent, asigurarea stabilitatii financiare in Republica Moldova este legata în principal de monitorizarea si sustinerea stabilitatii sectorului bancar, dată fiind lipsa pe piaţă a operaţiunilor cu instrumente financiare derivate, cat si a intermediarilor financiari specializaţi. De aici reiese ca sarcinile de baza în acest domeniu se refera la responsabilitatea Bancii Nationale a Moldovei.

Luand in considerare particularitaţile structurale si nivelul de dezvoltare a sistemei financiare din Republica Moldova, până nu demult, ca mecanisme de asigurare a stabilităţii financiare erau utilizate doar instrumente tradiţionale microprudenţiale de supraveghere bancara, de reglementare valutara, de monitorizare a sistemei de plaţi. Însa în ultimii ani BNM dezvolta activ elemente noi de monitorizare si asigurare a stabilitatii financiare, incluzand, în particular, supravegherea risc-orientată a activităţii băncilor, analiza macroprudentiala. Pe de o parte, BNM are un interes major în toate aceste domenii, iar pe de altă parte, dispune de competenţele şi de bazele de date necesare. O eventuală delegare de atribuţii către alte instituţii ar reprezenta o soluţie neoptimală, avînd în vedere posibilele conflicte de interese ce ar putea apărea.

Astfel, modelul potrivit pentru Republica Moldova ar fi „banca centrală – regulator macroprudențial", în care anume banca centrală reglementează activitatea tuturor intermediarilor financiari. Şi în acest caz Banca Naţională a Moldovei trebuie să stabilească ca scop nou - asigurarea stabilităţii financiare, iar obiectivul ţintirii inflaţiei va cuprinde o înțelegere mult mai largă.

Bibliografie:

1. Legea cu privire la Banca Nationala a RM, nr.548-XIII din 21/07/1995// Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 56-57/624 din 12/10/1995.
2. Legea privind Comisia Nationala a Pietei Financiare, nr.192-XIV din 12/11/1998// Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 22-23/91 din 04/03/1999.
3. Legea institutiilor financiare nr.550-XIII din 21/07/1995 // Monitorul Oficial al R.Moldov, nr.30-34/169 din 20/02/2004.
4. Hotărârea Guvernului RM nr. 449 din 02.06.2010 cu privire la crearea Comitetului Naţional de Stabilitate Financiară.
5. Isărescu Mugur, Macroprudențialitatea. Reglementarea, crizele financiare si politica monetară, 2011, http://www.bnr.ro/Publication.
6. М.Ковалев, С.Пасеко, Макропруденциальное регулирование – новая функция центробанков, 2010, Банковский вестник, №31.
7. М.Ковалев, С.Пасеко, Макропруденциальные механизмы обеспечения финансовой стабильности, 2013, Банковский вестник, №.
8. Benigno G., Chen H., Otrok C., Financial crises and macroprudential policies, Jurnal of International Economics, 2012.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Ирина Вильевна ТОЛМАЧЕВА,
кандидат экономических наук, доцент
Тираспольский Государственный университет им. Т.Г. Шевченко
Елена Сергеевна ЖУКОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Тираспольский Государственный университет им. Т.Г. Шевченко

ABSTRACT: I*n this thesis is described meaning of credit risks. Causes and identification of credit risks for banks. The main idea is management of credits at companies, correct planification of credit politics. Making conclusions.*

KEW WOEDS: *Risk of credit, bank, credit management, credit politics.*

В условиях экономического кризиса, снижения реальных доходов населения увеличивается количество заемщиков банка, которые не могут своевременно расплатиться по своим обязательствам перед коммерческим банком. Это проблема невыполнения обязательств со стороны заемщика обозначается как реализация кредитного риска. Этот риск приносит убытки, как заемщику, так и кредитору. Возникшую ситуацию необходимо разрешать, так как эта ситуация негативно сказывается на дальнейшем экономическом развитии кредитования физических и юридических лиц. Интерес представляет изучение современных проблем управления кредитными рисками коммерческих банков.

Кредитный риск – это риск невозврата должником кредитных ресурсов коммерческому банку. Кроме того, необходимо определить, что такое риск вообще. Риск – это фактическое явление, которое несет убытки, потерю капитала или наоборот непредвиденную прибыль. Но в большинстве случаев риск несет убытки, потерю капитала и может быть приближение к банкротству.

Кредитный риск относится к одному из видов финансовых рисков, который предполагает возникновение денежных потерь в результате действия негативных факторов.[1, с.280] На наш взгляд, необходимо рассмотреть причины, ведущие к возникновению и реализации кредитных рисков. Физическое лицо, оформляя кредит в коммерческом банке, предоставляет необходимые документы, подтверждающие его личность и доходы. Работники отдела кредитования изучают и анализируют доходы с целью решения вопроса возможности выдачи кредитных ресурсов. Юридическое лицо также предоставляет ряд документов: устав предприятия, формы финансовой (бухгалтерской) отчетности, бизнес-план по использованию привлеченных средств.

Наибольшее внимание уделяется вопросам финансового состояния предприятия, непосредственно платежеспособности, финансовой устойчивости. Банк, выдавая кредитные ресурсы, должен быть уверен в возврате, не только этих ресурсов, но и получить процентные деньги. Ради именно процентных денег банк и проводит кредитные операции. В связи с распространенным процессом кредитования коммерческие банки вырабатывают кредитную политику, предусматривающую оптимальность протекания этих процессов. Комплекс и системность этих действии, мер формируют процесс управления кредитованием, а значит и кредитными рисками. Для коммерческих банков одним из важнейших направлений управления является это оптимизация процесса кредитования и снижение максимально возможно кредитных рисков. Факторы, которые препятствуют оптимальному осуществлению данного управления и являются проблемами, требующие разрешения.

Кредитные риски возникают в результате каких-то событий, в случае снижения кредито-

способности клиента банка. Кредитоспособность снижается в результате ухудшения финансового состояния предприятия. Методологической основой определения кредитоспособности является использование различных методов финансового анализа, а чаще всего коэффициентного метода.[3, с.521] Коммерческий банк изначально определяет финансовое состояние, используя коэффициентный метод. Этот метод заключается в расчете определенных финансовых показателей предприятия. Коэффициентный метод включает расчет трех групп финансовых коэффициентов, таких как финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности. Источниками данных для реализации финансового анализа являются: бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2).

По форме № 1 бухгалтерский баланс анализируются показатели группы коэффициентов финансовой устойчивости (автономии, общей задолженности, финансового левериджа, обеспеченности собственными средствами), платежеспособности или ликвидности (текущей ликвидности, промежуточной, абсолютной ликвидности) и рентабельности (продаж, активов, имущества, хозяйственной деятельности).[2, с.550] В то же время банк не только определяет финансовое состояние клиента, но и формирует систему мониторинга за его финансовым состоянием.

Рассмотрены причины возникновения кредитного риска относительно кредитоспособности клиента. Но кроме этого также причинами реализации кредитного риска могут быть и действия работников банков и руководителей подразделения кредитования. Это может быть связано с правильностью формирования кредитной политики банка, непосредственно диверсификация кредитного портфеля по срокам, по суммам к выдаче в зависимости от уровня доходов заемщика, от вида вложения кредитных ресурсов. Если кредиты недолгосрочные, то возможно выдача и без особого залога с учетом кредитной истории заемщика в рамках банка. Постоянный добросовестный клиент вырабатывает своим своевременным выполнением обязательств доверие со стороны банка. Кредиты более длительного характера банк должен обеспечивать механизмом защиты и недопущения кредитного риска. Такими механизмами могут быть – залог, поручительство, штраф, неустойка. В случае использования залога в кредитном договоре банк получает имущество заемщика, покрывая свои расходы по выданным кредитным ресурсам. Если в кредитном договоре действует механизм исполнения обязательств как поручительство, то в случае невозможности погашения кредитного долга перед банком погашает данную сумму третье лицо, которое взяло на себя ответственность за заемщика в случае снижения его платежеспособности. Штраф и неустойка, включенные в кредитный договор выплачивает сам заемщик. В целом видим, что банк вырабатывает различные механизмы нейтрализации кредитного риска.

В тоже время банк должен рассматривать сумму кредита и сумму доходов клиента, сумма кредита не должна превышать более 50% суммы дохода заемщика, иначе банк сам организует вероятность реализации кредитного риска. Конечно, такой подход уменьшит количество клиентов банка, но при этом вероятность реализации риска будет снижена. Если банк будет интересоваться и запрашивать документы, подтверждающие размещение кредитных ресурсов, то сможет просчитывать насколько действительно заемщик сможет получить определенную выгоду от вложения кредитных ресурсов и насколько заемщик сможет своевременно возвращать аннуитетные платежи по кредиту.

Также банк должен особое внимание уделять долгосрочным кредитам. На сегодняшний день в основном долгосрочные кредиты оформляют очень активно население под залог приобретенной недвижимости - ипотека. В данном случае банк уверен если клиент не рассчитается по обязательствам, то банк получит залог и вернет свои потерянные ликвидные активы путем ее продажи. В такой ситуации можно отметить, что банк выработал четкий механизм снижения кредитного риска. Теряет в данной ситуации заемщик, а кредитор лишь спустя время возвращает свои денежные средства.

Как показывает мировая практика, особенно связанная с мировыми финансовыми кризисами в развитых странах, то она подтверждает реализацию кредитного риска из-за сниженного контроля и непродуманного механизма кредитования заемщиков.

Между тем банк разрабатывает механизмы исполнения обязательств со стороны заемщика, но следует также пересматривать и условия кредитования. Имеется ввиду – процентная годовая ставка по кредиту. В развитых странах она составляет 3-8%, а в развивающихся странах намного выше. Чем дороже кредиты, тем и выше вероятность кредитного риска. Может, следует самим банкам пересмотреть политику кредитования, направленную не только на устремление к высоким доходам, но и увеличение числа клиентов за счет более привлекательных условий. Большее количество клиентов соответственно даст больше и доходов. Стоит напомнить, что ставки кредитования банков связаны и зависят от ставки рефинансирования центрального банка государства.

Подводя итоги вышесказанному можно выделить основные аспекты темы исследования. Кредитный риск этот один из видов финансового риска, получающий свое выражение невозвратом денежных средств заемщиком банку. Причинами такой ситуации могут быть несколько проблем управления кредитным риском, таких как: снижение кредитоспособности клиента банка, неоптимальная и нерациональная политика управления кредитным портфелем банка, отсутствие или сниженное не действие механизмов исполнения обязательств заемщика, снижение контроля над финансовым состоянием заемщика

Банкам остается не только формировать оптимальную кредитную политику, но и выполнять ее содержание для достижения целей банка.

Литература:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2010. – 478 с.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровкая. – М.: КНОРУС, 2010.- 880 с.
3. Толмачева И.В. Финансовые риски предприятий в современных экономических условиях.// Экономика и предпринимательство. Москва. - № 1 (ч.1), 2016. – С.519-522.

CORAPORTUL DINTRE FLUXURI DE MIJLOACE BĂNEȘTI – IMPACT ASUPRA REZULTATULUI FINANCIAR
THE RATIO OF CASH FLOWS – THE IMPACT ON FINANCIAL RESULT

Rodica POPUȘOI,
doctorand, USM

În activitatea economică a companiilor private, un rol foarte important în obținerea rezultatelor financiare dorite îl are managementul fluxurilor de numerar. Fluxurile zilnice de numerar pot și trebuie strict monitorizate și prognozate în funcție de obiectivele pe termen scurt și termen lung ale companiei, deoarece orice iesire de mijloace bănești nejustificată și incompatibilă cu scopurile întreprinderii departează această întreprindere de obiectivele propuse. La nivelul managementului de vîrf interpretarea ,,Situației fluxurilor de numerar,, se realizează în paralel cu ,,Situația de profit și pierdere,, în vederea delimitării punctelor forte și slabe, în contextul îmbunătățirii continue a rezultatelor obținute anterior.

CUVINTE – CHEIE: întreprindere, mijloace bănești,fluxuri financiare, factori interni, factori externi

The economic activity of private companies a very important role in getting the desired financial results it has the cash flows management. Daily cash flows can and should be clousely monitored and predicted by short-term and long- term goals of the company because any cash out unjustified and incompatible with the purposes of the enterprise remove the entity of the objectives. On the top level management, the interpretion of ,,The cash flows situation,, it is realized at the same time with ,,The situation of results,, for appreciate the strong and wick points, to improve in the future the results that was realized in the paste.

KEY WORDS: business, money, financial flows, internal factors, external factors

Fluxurile de numerar pun în evidență efectele activităților de exploatare, investiție și finanțare de-a lungul unei perioade și prezintă efectele deciziilor anterioare ale managementului cu privire la emitarea de noi acțiuni sau obligațiuni pe termen lung. Fluxurile de numerar oferă informații vitale managerilor, investitorilor, creditorilor și altor utilizatori interesați de activitatea unei firme [2, p. 79] Reieșind din faptul că rezultatul financiar al întreprinderii interesează practic aceaași categorie de utilizatori de informație ca și în cazul fluxurilor de numerar, necesitate abordării sistemice a fluxurilor de numerar în contrapartidă cu rezultatele financiare ale entității este indispensabilă pentru luarea unor decizii raționale.

Cea mai mare provocare din puntul de vedere al unei întreprinderi este de a programa, în mod adecvat inputurile și outputurile monetare pentru a evita apariția deficitelor și de a asigura o dezvoltare ritmică a întreprinderii. [3, p. 74] Pe lînga partea ce ține de o prognoză oportună a fluxurilor de numerar, este foarte importantă partea ce țin de constatarea și clasificarea intrărilor și ieșilor de numerar din punct de vedere a principiilor și normelor legale contabile, evidența contabilă fiind cea care generalizează informația atît despre fluxuri monetare cît și despre rezultate. Autorul este de părerea că asigurarea unei informații veridice a impactului fluxurilor de numerar asupra rezultatelor financiare este în dependență de calitatea procesării informației economice atît în faza incipientă, cît și la etapa de totalizare a rezultatelor. În practica contabilă există situații, cînd o singură tranzacție poate include fluxuri de numerar ce sunt clasificate în mod diferit și , corespunzător , poate fi inclusă paralel în mai multe activități, fie operațională, de investiții sau financiară. [4, p. 285]

Pentru o mai bună înțelegere a legăturii dintre fluxuri de numerar și rezultatul financiar, literatura de specialitate ne propune un șir de factori care influențează direct fluxurile de numerar, și indirect prin intermediul fluxurilor, au impact asupra rezultatului financiar. Conform surselor bibliografice, se propune următorul ciclu care denotă algoritmul impactului fluxurilor de numerar asupra rezultatelor financiare:

Etapele ciclului cash flow – rezultat financiar:

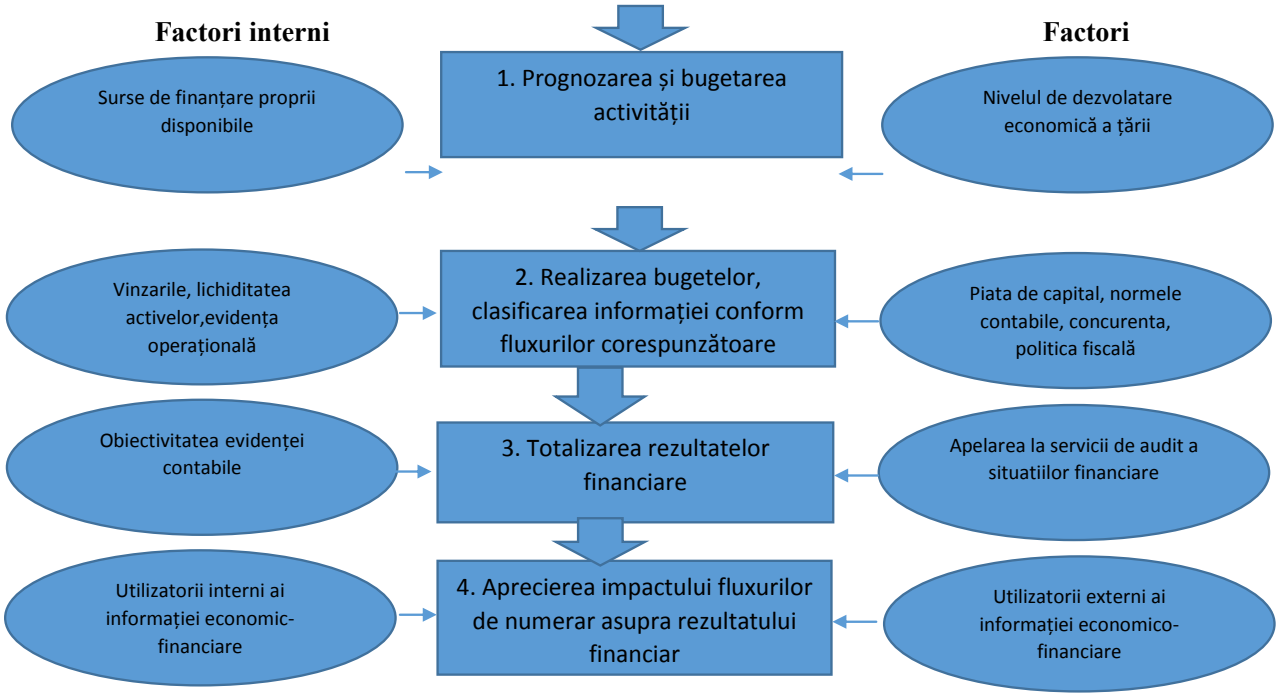


Figura 1. Influența factorilor asupra fluxurilor de numerar și a rezultatului financiar

Sursa: elaborată de autor

Schema carecterizează o perioadă de gestiune cu fazele corespunzătoare, astfelt în faza incipientă sunt importante sursele de finanțare proprii, care sunt generatoare de fluxuri de numerar ulterioare. Cînd activitatea impune atragerea unor surse împrumutate în circuit, un rol semnificativ îl au atît ofertele de pe piața de capital, cît și politica fiscală care determină deductibilitatea în scopuri fiscale a dobînzii aferentă creditului. La moment, conform art. 25 , Cod Fiscal al R. Moldova, se permite deducerea dobinzilor de la alte persoane juridice și fizice, altele decît instituții fianaciare, organizații de microfinanțare și companii de leasing, doar în limita ratei medii a creditelor bancare acordare de sectorul bancar. În plin proces de activitate fluxurile de numerar pot fi influențate de concurență și de structura activelor din punct de vedere a lichidității acestora. Atunci cînd compania înregistrează profit net, dar nu dispune de numerar, asta denotă concentrarea activelor sub formă de creanță și /sau stocuri, iar un profit de bună calitate se consideră atunci cînd fluxul de numerar din activitatea operațională este este mult mai mare decît valoarea profitului net. Asigurarea unui audit extern, e necesară cu scopul probării relevanței și obiectivității informației economico-financiare din aceste rapoarte. Interpretarea rezultatului financiar și dependența acestuia de fluxurile de numerar diferă în funcție de utilizatorul de informație, astfel din punct de vedere al proprietarilor este acceptabilă existența unui profit net, chiar dacă acesta nu dispune de numerar pentru al valorifica imediat, pe cînd instituțiile financiare analizează primordial fluxul net pentru a aprecia capacitatea întreprinderii de onorare a-și onora obligațiile.

Importanța temei abordate constă în faptul că rezultatul contabil negativ nu presupune numaidecît și o pierdere de bani, iar acest rezultat trebuie apreciat prin prisma fluxurilor de numerar, întrucît lichiditatea și rezultatul financiar sunt indicatori distincți, dar complimentari in același timp.

Bibliografie:

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr. 11643 – XIII din 24.04.97, cu modificările și completările ulterioare .

2. ,,Reconciliera dintre fluxurile de numerar și profitabilitatea entității”, autor Ardelean Victor / revista ,, Tribuna economica”, nr. 14 , 2008, p.79-82.
3. ,,Cash flows management at the enterprise ”, autor Victor Sula / revista ,, Economie si sociologie”, nr. 1 , 2015, p. 74-77.
4. ,,Unele particularități privind analiza fluxului de numerar conform noilor SNC”, lector sup. univ. Ala Cojocari , ASEM/ Conferința științifică internațională ,,Contabilitatea, auditul și analiza economică între conformitate, schimbare și performanță”, 2015, p. 284-286.
5. ,,Factorii ce influențează procesul de gestiune a fluxurilor de mijloace bănești la întreprinderile din Republica Moldova”, dr. Iurie Spivacenco, ASEM / revista ,,Economica”, nr. 1 (87), p. 93-98.
6. ,, Estimarea cash flow-urilor în perioada exploatării investiției în active reale”, conv. univ. Dorel Berceanu, Universitatea din Craiova/ Analele Universității din Craiova: seria Științe Economice, vol.3 , nr. 35, 2007, p.529-537.

SECȚIUNEA III

POLITICI CONTABILE ȘI TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE MODERNE ÎN DEZVOLTAREA ANTREPRENORIATULUI INOVATIV

POLITICI CONTABILE ȘI ASPECTE PRACTICE ÎN CONTABILIZAREA CHELTUIELILOR AFERENTE DAUNELOR ȘI INDEMNIZAȚIILOR DE ASIGURARE

Cristina DOLGHI,
Doctor în științe economice, conferențiar universitar,
Departamentul Contabilitate și Informatică economică, Facultatea Științe Economice, USM

REZUMAT: În scopul excluderii pierderilor sau cazurilor de neobținere a profitului planificat în activitatea de întreprinzător, asigurătorul propune măsuri de minimizare a riscurilor prin asigurarea acestora. Algoritmul de asigurare este ajustat la specificul afacerii, care influențează considerabil contabilizarea operațiilor legate de operațiile de asigurare. În acest context, autorul prezintă studiul unor aspecte problematice în formarea și utilizarea rezervei de daune declarate, dar nesoluționate, înregistrării cheltuielilor aferente despăgubirilor de asigurare.

CUVINTE CHEIE: societăți de asigurări, asigurări, reasigurări, standarde contabile, politici contabile, înregistrări contabile, daune, îndemnizații de asigurare, dosare de daune, rezerve de asigurarep.

ABSTRACT: In order to exclude cases of losses or non-profits from the planned entrepreneurial activity, the insurer proposes measures to minimize risks by ensuring them. The insurance algorithm is adjusted to business specificity, which greatly influences the accounting of operations related to insurance operations. In this context, the author presents the study of some problematic aspects in the formation and use of the reported but not settled claims reserve, the recording of the expenses related to the indemnity insurance.

KEY WORDS: insurance companies, insurance, reinsurance, accounting standards, accounting policies, accounting records, damages, insurance indemnities, claims files, insurance reserves.

Societățile de asigurări, în calitate de entități de interes public, raportează Situațiile financiare în baza Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Persoanele cu funcții de răspundere din cadrul societății de asigurări au obligația să organizeze și să țină contabilitatea conform Legii contabilității, Legii cu privire la asigurări, standardelor contabile, altor acte normative din domeniul contabilității și actelor normative elaborate de autoritatea de supraveghere a activității de asigurări.

Particularitățile specifice în organizarea contabilității din sectorul de asigurări sunt influențate de operațiile economice ale acestora și țin de înregistrările contabile aferente operațiilor din asigurarea directă, coasigurare şi din operațiile de reasigurare; operațiilor privind constituirea și utilizarea rezervelor tehnice de asigurare; particularitățile, componența și modul de prezentare a situațiilor financiare de către societatea de asigurări.

Baza normativă între asigurător şi asigurat o constituie contractul de asigurare, care se încheie în forma şi în modul stabilit de legislația civilă în vigoare.

Tratamentul contabil al contractelor de asigurare actualmente este prevăzut în IFRS 4 „Contracte de asigurare". Standardul dat nu se limitează la societăţile de asigurări, ci se aplică tuturor emitenţilor de contracte de asigurare şi, prin urmare, poate avea impact şi asupra altor entităţi care emit contracte ce întrunesc definiţia contractelor de asigurări. Este un standard provizoriu până la intrarea în vigoare a IFRS 17 „Insurance Contracts" elaborat de Consiliului pentru Standardele Internaționale de Contabilitate [1, pag.6], care este valabil pentru perioadele anuale care încep la 01 ianuarie 2021, dar este posibilă și aplicarea anterioară.

IFRS 4 nu abordează alte aspecte legate de contabilitatea ţinută de asigurători, cum ar fi contabilizarea activelor financiare deţinute de asigurători şi a datoriilor financiare emise de asigurători [2, art. 3], cu excepţia prevederilor tranzitorii de la punctul 45, IFRS 4 (atunci când un asigurător modifică politicile sale contabile privind datoriile asociate contractelor de asigurare, acestuia i se permite, dar nu i se impune, să reclasifice o parte din sau toate activele sale financiare astfel încât acestea să fie evaluate la valoarea justă prin profit sau pierdere…).

Politicile contabile ce țin de contractul de asigurare pot fi modificate conform prevederilor IFRS 4 în cazul când: „un asigurător îşi poate modifica politicile contabile pentru contractele de asigurare dacă şi numai dacă aceste modificări conduc la situaţii financiare mai relevante pentru necesităţile utilizatorilor de luare a deciziilor economice şi nu mai puţin fiabile, sau mai fiabile şi nu mai puţin relevante pentru nevoile respective" [3, art. 22].

La încheierea contractului de asigurare asigurătorul selectează circumstanţele riscurilor în baza cărora are posibilitate de a evalua probabilitatea apariţiei evenimentului asigurat.

Sistemul de răspundere în asigurări prezintă principii de acoperire a daunelor, ce condiţionează corelaţia dintre suma de asigurare a bunurilor asigurate şi paguba reală, adică nivelul despăgubirii pagubei apărute.

În contractul asigurării de persoane suma de asigurare este stabilită de asigurat cu acordul asigurătorului, iar indemnizația de asigurare se achită asiguratului sau persoanei terţe indiferent de sumele ce se cuvin acestora pe alte contracte de asigurare, precum pe asigurarea socială şi în ordine de restituire a daunei. Indemnizația de asigurare la asigurarea de persoane ce se cuvine beneficiarului, în cazul decesului asiguratului, de asemenea, nu se include în suma averii succesorală (moştenită).

Procesul de regularizare a daunelor, este o coordonare a necesității onorării unor obligații contractuale asumate de părți la transmiterea riscului de către asigurat și preluării acestuia de către asigurător.

Deschiderea dosarului de daune și a indemnizației de asigurări de către asigurător se inițiază în baza cererii asiguratului și se achită de către asigurător în conformitate cu legislația în vigoare, condițiilor și contractului de asigurare conform deciziei societăţii de asigurări, după cercetările proprii privind cauzele şi circumstanţele producerii cazului asigurat.

Gestiunea procesului de instrumentare a dosarelor de daune este realizată în cadrul societății de asigurări de către departamentul de regularizare, care este organizat în mai multe ierarhii, fiecare angajat a departamentului de regularizare, având responsabilitățile sale în acest sistem, care au misiunea de a elabora, soluționa și controla strategiile departamentului și procesul de regularizare a daunelor.

Contabilitatea cheltuielilor privind plățile de asigurare, formarea rezervei de daune și decontările interne a acestor operațiuni se înregistrează în contabilitatea societății de asigurări conform legii contabilității, standardelor contabile, politicilor contabile interne, planului de conturi contabile de lucrul a societății de asigurări și altor acte normative în vigoare din domeniu. Societatea de asigurări conform cerințelor Standardelor Internaționale de Raportare Financiară elaborează și pune în aplicare propriul Plan de conturi de lucru și politicile contabile.

La înregistrarea operațiilor din studiul de caz de mai jos, autorul aplică Planul de conturi de lucrul utilizeazat în practica unor societăți de asigurări din țară.

Problema abordată de autor este frecventă în activitatea de asigurări la asigurarea facultativă a autovehiculelor, echipamentului suplimentar, conducătorului auto și pasagerilor de accidente (AUTOCASCO), când în procesul de regularizare sunt implicate persoane terțe (întreprinderi de reparații auto), la acordarea serviciilor de regularizare a daunei de către asistenți în asigurarea medicală a persoanelor aflate temporar peste hotarele țării, apelarea asigurătorului la serviciile medicale prestate de clinici și spitale în asigurarea facultativă de sănătate, etc. În cazurile date apar *unele aspecte problematice în formarea și utilizarea rezervei de daune declarate, dar nesoluționate, determinării valorii obligațiilor asigurătorului în scopul calculării marjei de solvabilitate disponibile ale acestuia* conform Regulamentul privind rezervele tehnice de asigurare [4, art. 21] și Regulamentul privind marjele de solvabilitate și coeficientul de lichiditate ale asigurătorului (reasigurătorului) [5, art. 7 și anexa 2], și de asemenea la înregistrarea cheltuielilor asigurătorului aferente despăgubirilor de asigurare.

Studiu de caz. Asigurătorul a înregistrat cererea asiguratului, persoană fizică, referitor la producerea evenimentului asigurat pe asigurarea facultativă a autovehiculului – AUTOCASCO. Dauna estimată la momentul depunerii cererii de către asigurat a constituit 57 200 lei. Franșiza necondiționată prevăzută de contractul de asigurare constituie 1% din suma asigurată a bunului (380 000 lei), care

conform cadrului normativ în vigoare se reține din suma daunei spre plată. La momentul îndreptării unității de transport în reparație, asigurătorul a achitat de la contul curent în monedă națională un avans întreprinderii de reparații pentru procurarea pieselor de schimb în suma de 34 000 lei.

La evaluarea ulterioară de către întreprinderea de reparații auto, suma daunei pentru restabilirea unității de transport deteriorate în urma producerii evenimentului asigurat a constituit 56 320 lei.

Asigurătorul a emis ordinul de plată a despăgubirii de asigurare în baza actului de asigurare și hotărârii comisiei de regularizare a daunelor, conform căruia valoarea daunei, minus suma avansul achitat pentru procurarea pieselor de schimb, se transferă întreprinderii de reparații auto de la contul curent în monedă națională. Franșiza în sumă de 3 800 lei a fost achitată de către asigurat în casieria asigurătorului (380 000 lei x 1%).

Tabelul 1

Conturi utilizate la înregistrarea operațiilor economice:

Simbolizarea contului	***Denumirea contului***
221	*Creanţe curente ale asiguraților*
2214	*Alte creanțe aferente contractelor de asigurare și coasigurare*
241	*Casa*
2411	*Casa în monedă națională*
242	*Conturi curente în valută naţională*
2421	*Numerar la conturi nelegat*
271	*Avansuri acordate aferente serviciilor terților*
521	*Avansuri primite și venituri anticipate curente pe contractele de asigurare și reasigurare*
5211	*Avansuri primite din ţară*
541	*Datorii spre plată aferente cererilor de despăgubiri*
5411	*Datorii față de asigurați aferente cererilor de despăgubiri spre plată*
542	*Rezerva de daune declarate, dar nesoluționate*
711	*Cheltuieli cu cereri de despăgubire*
7111	*Daune pe asigurarea directă și coasigurare spre plată*
7114	*Modificarea rezervei de daune nesoluționate*

Înregistrarea operațiilor economice cu privire la *contabilizarea cheltuielilor privind plățile de asigurare, formarea și utilizarea rezervei de daune și decontările interne a acestor operațiuni* în contabilitatea asigurătorului se prezintă conform studiului de caz propus de autor în tabelul 2.

Tabelul 2

Înregistrarea operațiilor economice în contabilitatea asigurătorului

N d/o	***Conținutul operațiilor economice***	***Suma, lei***	***Corespondența conturilor***	
			Debit	***Credit***
1.	Formarea rezervei de daune nesoluționate de către asigurător la suma estimată la momentul depunerii cererii de către asigurat, minus suma franșizei necondiționate [57 200 lei - (380 000 lei*1%)].	53 400	7114	542
2.	Plata avansului întreprinderii de reparații pentru procurarea pieselor de schimb de la contul curent în monedă națională a asigurătorului.	34 000	271	2421
3.	Micșorarea rezervei nete (minus franșiza) de daune declarate, dar nesoluționate în urma evaluării ulterioare a daunei de către întreprinderea de reparații auto [56 320 lei – (380 000 lei*1%) – 53 400 lei].	(880)	7114	542

4.	Înregistrarea cheltuielilor la suma despăgubirii de asigurare nete spre plată (minus suma franşizei) după finisarea examinării dosarului de daune de către asigurător şi emiterea ordinului de plată [56 320 lei – (380 000 lei*1%)].	52 520	7111	5411
5.	Înregistrarea creanței aferente franşizei spre plată de către asigurat conform condițiilor asigurării.	3 800	2214	5411
6.	Încasarea franşizei de către asigurător de la asigurat.	3 800	2411	5211
7.	Plata despăgubirii de asigurare, evaluate pentru restabilirea unității de transport în urma survenirii cazului asigurat, de la contul curent în monedă națională a asigurătorului întreprinderii de reparații auto minus suma avansului achitat.	22 320	271	2421
8.	Micşorarea rezervei de daune declarate, dar nesoluționate la suma despăgubirii nete de asigurare.	52 520	542	7114
9.	Stingerea creanței întreprinderii de reparații auto, conform facturii eliberate la finisarea serviciilor de reparații şi datoriei asigurătorului față de asigurat aferentă cererii de despăgubire.	56 320	5411	271
10.	Stingerea creanței aferente franşizei achitate anterior de către asigurat în casieria asigurătorului.	3 800	5211	2214

În urma studiului efectuat autorul a constatat, că data plații despăgubirii de asigurare de către asigurător (operația 2 și 8 din studiul de caz) și data stingerii obligației contractuale față de asigurat (operația 9 din studiul de caz), aferente cererii de despăgubire în baza facturii eliberate de întreprinderea de reparații auto nu întotdeauna are loc în aceiași perioadă de raportare. Totodată, nu pot fi înregistrate cheltuielile perioadei de raportare aferente despăgubirii de asigurare până la micșorarea rezerva de daune declarate, dar nesoluționate la suma despăgubirii nete de asigurare îndreptate spre plată, deoarece contravine art. 21 a Regulamentului privind rezervele tehnice de asigurare, care prevede micșorarea acesteia numai după achitare. Situația creată duce la înregistrarea dublă a cheltuielilor perioadei de raportare: prima dată la formarea (modificarea) rezervei de daune declarate, dar nesoluționate și a doua oară la înregistrarea cheltuielilor perioadei de raportare aferente despăgubirilor de asigurare, dacă nu se anulează rezerva de daune declarate, dar nesoluționate formată anterior ce duce la abateri de la prevederile legale cu privire la organizarea contabilității de angajamente.

Concluzie.

În opinia autorului, sunt necesare modificări în prevederile Regulamentului privind rezervele tehnice de asigurare și prevederilor Regulamentului privind marjele de solvabilitate și coeficientul de lichiditate ale asigurătorului (reasigurătorului) cu privire la ajustarea valorii obligațiilor aferente Fondurilor asigurătorului în scopul calculării marjei de solvabilitate disponibile la suma daunelor plătite persoanelor terțe (întreprinderilor de reparații auto, clinicilor, spitalelor, asistenților asigurării medicale a persoanelor aflate temporar peste hotarele țării), aferente regularizării daunei.

Bibliografie:

1. IFRS 17 „Insurance Contracts" www.ifrs.org (vizualizat, 23.06.2017).
2. IFRS 4 „Contracte de asigurare ", www.mf.gov.md
3. IFRS 4 „Contracte de asigurare ", www.mf.gov.md
4. Regulamentul privind rezervele tehnice de asigurare. Anexa nr.1 la Hotărârea Comisiei Naționale a Pieței Financiare nr. 1/5 din 11 ianuarie 2011. www.cnpf.md.
5. Regulamentul privind marjele de solvabilitate și coeficientul de lichiditate ale asigurătorului (reasigurătorului). Anexa nr.1 la Hotărârea Comisiei Naționale a Pieței Financiare nr. 2/1 din 21 ianuarie 2011. www.cnpf.md.

O EXPUNERE GENERALIZATĂ A METODELOR CANTITATIVE PENTRU EVALUAREA IMPACTULUI FACTORILOR ASUPRA INDICATORULUI REZULTAT

Dmitri TERZI,
dr., conf.univ., USM

ABSTRACT: Problema fundamentării metodelor cantitative de analiză deterministă pentru estimarea influenței factorilor asupra indicatorului rezultat este o problemă nesoluționată. Această problemă necesită introducerea de noi concepte științifice (ca exemplu, exactitatea metodei, criteriul de compararea metodelor etc) și noi abordări cu evaluarea exactităţii lor. Aici sunt considerate metode de analiză a factorilor, care sunt descrise pentru un model arbitrar a indicatorului rezultat și un număr arbitrar de factori. Sunt prezentate în forma algoritmică metoda integrată, metoda logaritmică, metoda de evaluare unui indicator integral al obiectelor pentru clasament rezultatul activităților lor de producţie.

*CUVINTE CHEIE***:** *metode cantitative, analiza deterministă, evaluarea influenței factorilor, model indicatorului, metoda integrată, estimarea integrală a obiectului, clasament obiectelor.*

Procesele de activitate economică ale organizațiilor se află în interconectare (directă sau indirectă) și interdependență. Prin urmare, este întotdeauna necesar să studiem și să măsuram influența factorilor asupra mărimii indicatorului rezultat.

Indicatorii de rezultat pot fi descompuși în elemente constitutive (factori) în moduri diferite și prezentate sub formă de diferite tipuri de modele deterministe. Alegerea metodei de prezentare depinde de obiectul cercetării, de scopul, precum și de cunoștințele și abilitățile profesionale ale cercetătorului.

Pentru analiza influenței factorilor la modificarea indicatorului rezultat $y = f(x_1, x_2, ..., x_k)$ (în funcție de factori $x_1, x_2, ..., x_k$) se determină modificările absolute și relative, folosind valorile reale $x_1^1, x_2^1, ..., x_k^1$ şi valorile din perioada de bază $x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0$. Pe baza priorității factorilor, au fost elaborate metoda substituțiilor în lanț, metoda diferențelor, metoda indicilor, metoda echității etc. Un alt grup de metode, care nu se bazează pe prioritatea factorilor, include metoda logaritmică, metoda integrată [1].

I. Metoda substituțiilor în lanț oferă estimări satisfăcătoare ale influențelor factorilor, cu respectarea strictă a substituțiilor succesive, o delimitare clară a factorilor cantitativi şi calitativi. Metoda poate fi utilizată pentru forme de relaţie multiplicative și multiple. Acest procedeu este considerat ca aplicabil de analiză a factorilor, dar are un dezavantaj semnificativ - prezența restului indecompus. Aceasta înseamnă că atunci când ordinea factorilor din model se modifică, suma abaterilor de factori se modifică. Prin urmare, atunci când compunem modele pentru analiza factorilor, există următoarea regulă: în primul rând sunt indicați indicatori cantitativi și apoi indicatori calitativi. Dacă este necesar să se asigure o precizie ridicată a calculelor, se utilizează o metodă logaritmică, metodă integrată.

Modelul general al analizei influenței factorilor asupra indicatorului rezultat

$$y = f(x_1, x_2, ..., \mathrm{x}_k),$$

unde $x_1, x_2, ..., x_k$ sunt factori, se efectuează utilizând metoda substituției în lanț după cum urmează:

$$y_0 = f(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0)$$

$$y_{0i} = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_i^1, x_{i+1}^0, x_k^0),\ i = 1, 2, ..., k-1$$

$$y_1 = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_k^1)$$

$$\Delta y_{x_1} = y_{01} - \mathrm{y}_0,\ \Delta y_{x_i} = y_{0i} - \mathrm{y}_{0i-1},\quad \Delta y_{x_k} = y_1 - \mathrm{y}_{0k-1}$$

$$\Delta y = \Delta y_{x_1} + \Delta y_{x_2} + ... + \Delta y_{x_k}$$

Presupunem modelul indicatorului rezultat are forma

$$y = f(x_1, x_2, x_3, x_4) = \frac{x_1}{x_2}(x_3 - x_4).$$

Se calculează indicatorii:

$$y_0 = \frac{x_1^0}{x_2^0}(x_3^0 - x_4^0),\ \ y_1 = \frac{x_1^1}{x_2^1}(x_3^1 - x_4^1),$$

$$y_{01} = \frac{x_1^1}{x_2^0}(x_3^0 - x_4^0),\ \ y_{02} = \frac{x_1^1}{x_2^1}(x_3^0 - x_4^0),\ \ y_{03} = \frac{x_1^1}{x_2^1}(x_3^1 - x_4^0),$$

$$\Delta y_{x_1} = y_{01} - y_0,\ \ \Delta y_{x_2} = y_{02} - y_{01},\ \ \Delta y_{x_3} = y_{03} - y_{02},\ \ \Delta y_{x_4} = y_1 - y_{03}.$$

Modificarea indicatorului general datorită influenţei factorilor este egală cu

$$\Delta y = \sum_{i=1}^{4} \Delta y_{x_i}$$

II. Metoda diferențelor absolute:

$$\Delta y_{x_1} = f(x_1^1, x_2^0, ..., x_k^0) - f(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0)$$

$$\Delta y_{x_2} = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_k^0) - f(x_1^1, x_2^0, ..., x_k^0)$$

$$\ldots$$

$$\Delta y_{x_k} = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_{k-1}^1, x_k^0) - f(x_1^1, x_2^1, ..., x_{k-1}^1, x_k^0)$$

$$\Delta y = \Delta y_{x_1} + \Delta y_{x_2} + ... + \Delta y_{x_k}$$

III. Metoda diferențelor relative pentru modelele multiplicative $y = f(x_1, x_2, ..., x_k) = x_1 x_2 ... x_k$.

Se utilizează în cazurile în care datele inițiale conțin modificările relative determinate anterior ale factorilor

$$\Delta x_i = (\mathrm{x}_i^1 - \mathrm{x}_i^0) / \mathrm{x}_i^0, i = 1, 2, ..., k$$

Algoritmul de analiză este după cum urmează:

1. Se calculează

$$y_0 = x_1^0 x_2^0 ... \mathrm{x}_k^0$$

şi $\Delta y_{x_1} = y_0 \Delta x_1$ - modificarea indicatorului rezultat datorită primului factor x_1.

2. Modificarea indicatorului rezultat datorită influenței altor factor x_i este calculat pentru fiecare $i = 2, 3, ..., k$.

$$\Delta y_{x_i} = (y_0 + \sum_{j=1}^{i-1} \Delta y_{x_j}) \Delta x_i$$

3. Modificarea totală a indicelui rezultat datorită influenței factorilor este egală cu $\Delta y = \sum_{i=1}^{k} \Delta y_{x_i}$

IV. O expunere generalizată a metodei indicilor pentru funcții arbitrare cu multe variabile.

Să presupunem că

$y = f(x_1, x_2, ..., x_k)$,

$x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0$ - valorile factorilor din perioada de bază,

$x_1^1, x_2^1, ..., x_k^1$ - valorile factorilor pentru perioada curentă,

în secvență $x_1, x_2, ..., x_k$ se introduc mai întâi factori cantitativi și apoi factori calitativi.

Sunt calculaţi indicatorii

$y_{00} = f(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0)$

$y_{0k} = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_k^1)$

$y_{0i} = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_i^1, x_{i+1}^0 ..., x_k^0),\ \mathrm{i} = 0,1,2,...,\mathrm{k}$

Obţinem descompunerea modificării relative a indicelui rezultat I_y sub forma modificărilor relative

$$I_y^{x_i} = \frac{y_{0i}}{y_{0i-1}}$$

ale factorilor x_i ($i = 1,2,...,k$):

$$I_y = \frac{y_1}{y_0} = \prod_{i=1}^{k} \frac{y_{0i}}{y_{0\,i-1}}$$

Modificarea absolută totală a indicatorului rezultat Δy va fi egală cu suma modificărilor absolute ale indicatorului rezultat $\Delta y_{x_i} = y_{0i} - y_{0i-1}$ datorită modificării absolute a factorilor x_i, $i = 1,2,...,k$.

$$\Delta y = \sum_{i=1}^{k} \Delta y_{x_i}$$

V. Una dintre metodele, care nu se bazează pe prioritatea factorilor, este metoda logaritmică. Este folosită în modele multiplicative, $y = f(x_1, x_2, ..., x_k) = x_1 x_2 ... x_k$.

Algoritmul de calcul al influenţei factorilor Δy_{x_i} este următorul:

$y_0 = x_1^0 x_2^0 ... \mathrm{x}_k^0$

$y_1 = x_1^1 x_2^1 ... \mathrm{x}_k^1$

Luând logaritmul indicelui y, ajungem

$$\ln \frac{y_1}{y_0} = \ln \frac{x_1^1}{x_1^0} + \ln \frac{x_2^1}{x_2^0} + ... + \ln \frac{x_k^1}{x_k^0}.$$

Din această expresie obţinem modificarea totală a indicatorului rezultat:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^{k} \Delta y_{x_i} = \sum_{i=1}^{k} K \ln \frac{x_i^1}{x_i^0},$$

unde modificarea indicatorului rezultat datorită factorului x_i

$$\Delta y_{x_i} = K \ln \frac{x_i^1}{x_i^0},\ i = 1,2,...,k,$$

$$K = \frac{\Delta y}{\ln \frac{y_1}{y_0}}$$

VI. În mai multe cazuri, metoda de divizare proporţională poate fi utilizată pentru a determina valoarea influenţei factorilor asupra indicatorului rezultat.

Algoritmul metodei:

1. Determinarea indicatorilor

$y_0 = f(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0)$

$y_1 = f(x_1^1, x_2^1, ..., x_k^1)$

$$\Delta y = y_1 - y_0$$

$$\Delta x_i = x_i^1 - x_i^0, i = 1, 2, ..., k$$

2. Se calculează coeficientul

$$K = \frac{\Delta y}{\sum_{i=1}^{k} \Delta x_i}$$

3. Apoi, modificările indicatorului rezultat datorită influenței factorilor și modificarea totală indicatorului rezultat se determină după cum urmează:

$$\Delta y_{x_i} = K \Delta x_i, \ i = 1, 2, ..., k,$$

$$\Delta y = \Delta y_{x_1} + \Delta y_{x_2} + ... + \Delta y_{x_k}$$

VII. Pentru a rezolva problemele de determinare a influenței factorilor asupra indicatorului rezultat, putem utiliza şi metoda echității. Pentru a face acest lucru determinăm modificarea fiecărui factor în valoarea totală a modificărilor factorilor:

1. Se calculează coeficientul

$$K_i = \frac{\Delta x_i}{\sum_{i=1}^{k} \Delta x_i},$$

care este apoi înmulţit cu modificarea totală a indicatorului rezultat,

$$\Delta y_{x_i} = K_i \Delta y.$$

2. O estimare generală a influenței factorilor asupra indicatorului rezultat se obține din formula

$$\Delta y = \Delta y_{x_1} + \Delta y_{x_2} + ... + \Delta y_{x_k}.$$

VIII. În cadrul metodei calculului diferenţial se presupune că modificarea totală a indicatorului rezultat este descompusă după cum urmează:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^{k} \frac{\partial y}{\partial \mathrm{x}_i}(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0) * \Delta x_i + \delta,$$

unde termenul $\frac{\partial y}{\partial \mathrm{x}_i}(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0) * \Delta x_i$ este luat ca o estimare a influenței factorului x_i asupra indicatorului rezultat y, δ - restul nedistribuit, care este interpretat ca o eroare a metodei de diferențiere. Cu o mică schimbare a factorilor înșiși, restul δ este mic și nu este luat în considerare. În caz contrar, se obțin erori mari în calcule. Acesta este dezavantajul metodei calculului diferențial, în care, de regulă, este necesar echilibrul exact al modificării indicatorului rezultat și suma influenței tuturor factorilor.

Modificarea metodei de calcul diferențial constă în distribuirea restului la unul sau mai mulți factori. Se obține următoarea estimare a influenței factorului asupra indicelui rezultat

$$\Delta y_{x_i} = \frac{\partial y}{\partial \mathrm{x}_i}(x_1^0, x_2^0, ..., x_k^0) * \Delta x_i + \delta / k, \ i = 1, 2...., k.$$

IX. Metoda integrată. Metoda este aplicabilă pentru diferite modele (multiplicative, multiple, mixte) şi permite obţinerea estimărilor influenței factorilor asupra indicatorului rezultat, independent de localizarea factorilor din model. Modelul general al calculelor prin metoda integrată este după cum urmează.

Pentru modelul indicatorului rezultat

$$y = f(x_1, x_2, ..., x_k)$$

modificarea totală Δy este reprezentată ca o sumă modificărilor datorate factorilor x_i

$$\Delta y_{x_i} = \int_0^{\Delta x_i} f'_{x_i}(X_1, X_2, ..., X_{i-1}, X_{i+1}, ..., X_k)\,dx,$$

unde

$$X_j = x_j^0 + \frac{\Delta x_j}{\Delta x_i} x,$$

$$\Delta x_j = x_j^1 - x_j^0.$$

De exemplu, pentru un model multiplicativ $y = x_1 x_2 x_3$, evaluarea influenţei factorilor asupra indicatorului rezultat se calculează după cum urmează:

$$\Delta y_{x_1} = \int_0^{\Delta x_1} f'_{x_1}(X_2, X_3)\,dx = \int_0^{\Delta x_1} (x_2^0 + \frac{\Delta x_2}{\Delta x_1} x)(x_3^0 + \frac{\Delta x_3}{\Delta x_1} x)\,dx$$

$$\Delta y_{x_2} = \int_0^{\Delta x_2} f'_{x_2}(X_1, X_3)\,dx = \int_0^{\Delta x_2} (x_1^0 + \frac{\Delta x_1}{\Delta x_2} x)(x_3^0 + \frac{\Delta x_3}{\Delta x_2} x)\,dx$$

$$\Delta y_{x_3} = \int_0^{\Delta x_3} f'_{x_3}(X_1, X_2)\,dx = \int_0^{\Delta x_3} (x_1^0 + \frac{\Delta x_1}{\Delta x_3} x)(x_2^0 + \frac{\Delta x_2}{\Delta x_3} x)\,dx$$

sau

$$\Delta y_{x_1} = \frac{1}{2}\Delta x_1 (x_2^0 * x_3^1 + x_2^1 * x_3^0) + \frac{1}{3}\Delta x_1 * \Delta x_2 * \Delta x_3$$

$$\Delta y_{x_2} = \frac{1}{2}\Delta x_2 (x_1^0 * x_3^1 + x_1^1 * x_3^0) + \frac{1}{3}\Delta x_1 * \Delta x_2 * \Delta x_3$$

$$\Delta y_{x_3} = \frac{1}{2}\Delta x_3 (x_1^0 * x_3^1 + x_1^1 * x_2^0) + \frac{1}{3}\Delta x_1 * \Delta x_2 * \Delta x_3$$

Rezultă că modificarea totală indicatorului rezultat este egală

$$\Delta y = x_1^1 x_2^1 x_3^1 - x_1^0 x_2^0 x_3^0 = \Delta y_{x_1} + \Delta y_{x_2} + \Delta y_{x_3}.$$

În mod similar, pot fi obținute expresii pentru a evalua influența factorilor în modele multiple și mixte aditiv-multiple

$$y = \sum_{i=1}^{k} x_i / \sum_{j=1}^{l} z_j$$

Tehnica de evaluare a influenței factorilor asupra indicatorului final poate fi extinsă pentru a rezolva problema evaluării influenței factorilor asupra indicatorului final al obiectelor (întreprinderilor) și analizarea activităților lor de producție, clasându-le în funcție de valoarea indicatorului rezultat. În acest sens, metoda Delphi, metoda rangurilor, metoda distanței.

X. Algoritmul metodei Delphi.

1. Datele de intrare sunt reprezentate în Tabelul 1.Valorile maxime pentru fiecare indicator de evaluare sunt:

$$X_j = \max_i x_{ij} \quad j = 1, 2, ..., n.$$

Tabelul 1.

Numărul întreprinderii	Estimările					
	x_1	x_2	…	x_j	…	x_n
1	x_{11}	x_{12}	…	x_{1j}	…	x_{1n}
2	x_{21}	x_{22}	…	x_{2j}	…	x_{2n}
…					…	
i	… x_{i1}	… x_{i2}	… …	… x_{ij}	…	… x_{in}
…					…	
m	… x_{m1}	… x_{m2}	… …	… x_{mj}	…	… x_{mn}

2. Fiecare element al coloanei j este împărțit într-un element maximal X_j De la o matrice cu elemente x_{ij} obținem o matrice cu elemente $z_{ij} = x_{ij} / X_j$

3. Pentru fiecare întreprindere există o sumă de pătrate z_{ij} :

$$S_i = \sum_j z_{ij}^2$$

4. Evaluarea comparativă a întreprinderilor pe baza estimărilor x_{ij} se obţin, folosind analiza secvenței de numere S_i ordonate descrescător:

$$S_{i_1} \geq S_{i_2} \geq ... \geq S_{i_m}$$

Întreprinderea cu numărul i_1 (cu valoarea maximă S_{i_1}) se situează pe primul loc. Locul al doilea este ocupat de întreprindere cu numărul i_2 etc.

Dacă există o evaluare de către experți a importanței fiecărui indicator de evaluare (într-o anumită scală de semnificație), este posibil să se indice cu mai multă precizie rezultatele distribuției întreprinderilor. În acest caz, repartizarea locațiilor întreprinderilor se realizează printr-o succesiune ordonată de numere

$$R_i = \sum_{j=1}^{n} r_j z_{ij}^2$$

XI. Algoritmul metodei rangurilor și metodei distanțelor

Ca și în metoda Delphi, datele inițiale care caracterizează activitatea de producție a întreprinderilor sunt reprezentate de elemente x_{ij} - valoarea caracteristicilor j de evaluare a întreprinderii i. Utilizând valorile x_{ij}, se calculează indicatorul rezultat a întreprinderii. Pe baza acestor informații întreprinderile sunt clasate. Apoi se alege cel mai bun obiect.

Algoritmul de calcul este după cum urmează:

1. Clasificarea întreprinderilor se efectuează pentru fiecare caracteristica de evaluare. Se obține matricea rangurilor r_{ij} - rangul întreprinderii i cu privire la caracteristicile j. Întreprinderea cu cea mai mare valoare a caracteristicii de evaluare j are rangul 1 conform aceastei caracteristici.

2. Obținem sumele de ranguri

$$Sr_i = \sum_{j=1}^{n} r_{ij}^2, \quad i = 1, 2, ..., \mathrm{m}.$$

Întreprinderea cu cea mai mică sumă de ranguri ocupă primul loc. Întreprinderea cu următoarea suma rangurilor (în ordinea crescător) ocupă locul al doilea etc.

O altă abordare a evaluării activitățile întreprinderilor se desfășoară prin metoda distanței. În acest scop, pentru fiecare întreprindere se calculează distanța

$$\mathrm{Re}_i = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} (x_{ij} - \max_i x_{ij})^2}, \; i = 1, 2, ..., \mathrm{m}$$

între vectorul de valori al caracteristicilor de evaluare x_{ij}, $j = 1,2,...,n$ şi vectorul valorilor maxime $\max_i x_{ij}, j = 1,2,...,n$ ale caracteristicilor de evaluare. O întreprindere i_1 cu cea mai mică valoare $\mathrm{Re}_{i_1} = \min_{1 \le i \le m} \mathrm{Re}_i$ se clasifică pe locul întâi.

Concluzii.

Până acum nu există o metodă generală recunoscută pentru determinarea exactă a efectului schimbării factorilor asupra modificării indicatorului rezultat. În funcție de metoda utilizată, estimările efectelor factorilor asupra indicatorului rezultat pot fi diferite. Cunoașterea naturii acestor tehnici, domeniul de aplicare a acestora, procedura de calcul este o condiție necesară pentru desfășurarea calificată a cercetării cantitative. În analiza influenței factorilor asupra indicatorului rezultat sau în evaluarea activitatăţii întreprinderilor, se alege metoda care permite obținerea celui mai bun rezultat pe baza datelor disponibile. În acest plan experiența și intuiția cercetătorului sunt semnificative, deoarece criteriile de exactitate a estimărilor influenței factorilor asupra indicatorului rezultat nu au fost încă dezvoltate.

Bibliografie:

1. Bacanov M.I., Şeremet A.D. Teoria analizei economice. M.: Finanţe şi statistici, 2007.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ЕВРОПЕЙСКИЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Irina GOLOCIALOVA,
dr., conf. univ., USM

ABSTRACT: In conditions universal innovation economy is becoming innovation-driven economies. To that effect may still need to be formed innovative system. To State has an important role to play in the organization of this process. This comes through development and implementation of institutional platform. In the financial reporting are presented results activities of every company including innovative company. The objective of financial reporting is to provide transparency information of users in making economic decisions. Because accordance concept of transparency requires developing specify mechanism of accounting in the implementation of the innovative activities. In this research are looking indentified of problems

KEY WORDS: innovation, innovative activities, institutional platform, mechanism of accounting

Основная часть. Одним из условий достижения конкурентных преимуществ любой экономической системой является ее инновационная направленность. Из множества существующих определений **инноваций** к наиболее значимым относятся:

- *с позиции теории научных исследований* – это коммерциализированное новшество (новация), под которым понимают новое научно-техническое знание, трансформируемое либо в нематериальные активы, либо адаптированное в производстве [7];
- *с общеэкономической точки зрения* – представляет собой результат инновационной деятельности, сочетающей в себе эффективность научных исследований, их стратегического планирования и финансового менеджмента, маркетинг и их коммерциализацию, формирования для этого организационных структур [3].

В этом контексте приведем определение *инновационной деятельности*: деятельность, связанная с разработкой и коммерциализацией накопленных знаний, технологий, новых продуктов или услуг нового качества (инноваций).

Следует отметить, что на современном этапе эволюции экономики для любой экономической системы инновационная деятельность (разработка и продвижение на рынке инновации) является ключевой, поскольку ее отсутствие приведет к потере конкурентных преимуществ, и как следствие снижению эффективности деятельности. Все остальные виды деятельности квалифицируются в качестве сопутствующих. Известно, что экономика становится инновационной тогда, когда один технологический уклад замещает другой: в настоящее время имеет место переход от индустриального уклада к информационному укладу (постиндустриальному).

Для возникновения инновационной деятельности необходима мотивация (способность к творчеству – базовый источник инноваций), и определенные условия (экономические, социальные, и политические) для «истории ее успеха». К таким условиям, которые создаются экономической системой, относятся непредсказуемость экономического эффекта, значительность экономических выгод, изменения в промышленности или структуре рынка, распространение нового мышления в обществе, возникновение новой информации (научная, социальная и пр.). Первые три условия относятся к бизнесу, последние – лежат вне его сферы и характеризуют инновацию не столько как технологическое явление, сколько как социально-экономический феномен, для возникновения и продвижения (инновационной деятельности)

которого нужна особого рода среда. Из этого следует, что инновационная деятельность, как правило, связана с необходимостью проявления творчества одними людьми, с производством инновации, что осуществляется другими людьми, с реализацией результатов этого творчества – третьими, объединенными в различные (научные, производственные, социальные) структуры – промышленные зоны, конгломераты компаний, кластеры. Роль этих бизнес-структур особенно заметна в информационную эпоху, поскольку их значительная часть либо осуществляет инновационную деятельность, либо использует продукты инноваций.

Инновационная деятельность в процессе своей реализации проходит несколько стадий: *научно-исследовательскую* – в рамках которой доказано, что новая идея обладает потенциалом, *производственную* – когда создается инновационный продукт (услуга), установлен факт генерирования прибыли от внедрения инновации и возможности «истории успеха», *управленческую* – когда инициатива коммерциализации новации становится областью деятельности менеджера организации, *регулирующую* – с вовлечением в инновационную деятельность государства. Считаем необходимым отметить, что именно большая вовлеченность в XX столетии государства в корпоративную политику, стратегию и финансирование экономической системы способствовала формированию лидерских позиций таких стран как США, Япония, Германия и другие страны Европейского Союза, экономика которых сегодня признана инновационной [7]. Взаимосвязь и последовательность этих стадий свидетельствует о системном подходе в эволюции инновационной деятельности, который обозначен как инновационная система. В целом инновационную систему описывают как совокупность институтов, относящихся к частному и государственному секторам, индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства [3], [7].

Впервые понятие инновационная система использовал К. Фридман, исследуя технологическую политику и все важнейшие ее элементы в Японии [3]. Однако наиболее заметным в этой области исследованием является работа Б. Лундвалл, в которой приводится следующая характеристика инновационной системы:

- воплощает в себе наиболее современное понимание инновационного процесса;
- отражает важные изменения в условиях поддержания инновационной деятельности;
- исследования, проводимые в такой системе, создают надежную основу для разработки технологической и промышленной политики;
- является начальной стадией построения постиндустриального общества, основу экономики которого составляет получение и использование новых знаний [7].

В соответствии с теорией Б. Лундвалл в рамках инновационной системы инвестиции в человеческий капитал или научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) рассматриваются лишь как необходимое условие роста, а достаточное условие – это процесс циркуляции знаний между академическими учреждениями и бизнес-единицами, напрямую определяющий динамику инновационного развития и темпы экономического роста. Следует подчеркнуть, что, в теории инновационной системы четко обозначены формирующие ее факторы (наличие и объем природных и трудовых ресурсов, особенность эволюционирования институтов государства, формы предпринимательства) выделены основные элементы инновационной системы (рис. 1), но, несмотря на множество исследований [3], [7] в этой области отсутствует единое определение и унифицированная методология формирования инновационной системы, а практика их внедрения в разных странах существенно отличается друг от друга [7].

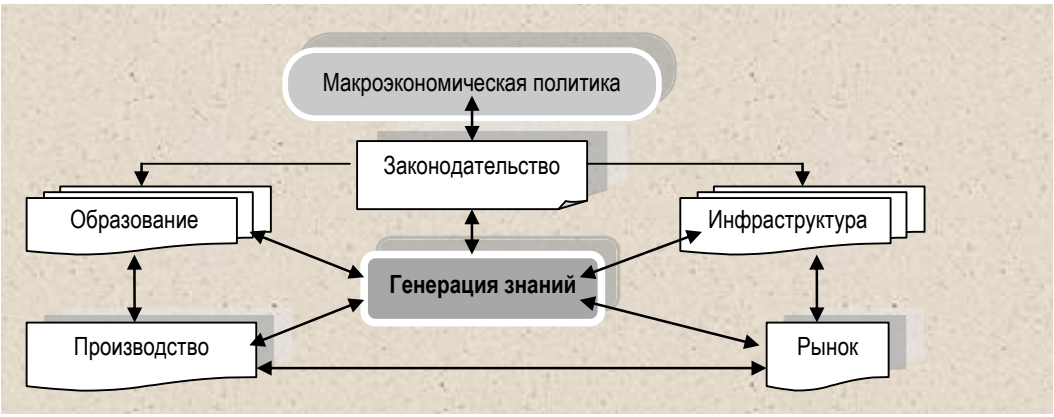


Рис. 1. Взаимосвязь основных компонентов инновационной системы

Источник: [7]

Важно отметить, что основу инновационной системы составляет генерация знаний, которая связывает между собой всю совокупность организаций, в том числе и классический тип университетов, выполняющих фундаментальные исследования и разработки, а также прикладные исследования. В этом контексте особое внимание уделяется измерению, оценке и анализу потоков знаний (явных и неявных): между научно-исследовательскими организациями, и прежде всего их совместная исследовательская деятельность и другое творческое сотрудничество; между организациями, университетами и государственными научными учреждениями; результаты распространения инноваций; мобильность исследователей, носителями знаний которых они являются («неявные знания»).

Выше был отмечен факт заметного влияния государства, как регулирующего органа на действенность инновационного процесса, поэтому естественным представляется, то, что законодательная база, как одна из форм проявления государственного регулирования, обозначена в качестве компонента инновационной системы (рис.1). В этом контексте охарактеризуем как одно из проявлений государственной поддержки состояние законодательной базы инновационной деятельности.

Для функциональности участия государства в инновационном развитии экономики необходима сбалансированность элементов институциональной платформы, одним из которых является, законодательная база. С этой целью в марте 2010 года Еврокомиссия одобрила новую европейскую стратегию экономического развития на ближайшие 10 лет – «Европа 2020: стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста» (далее, стратегия «Европа 2020»). Для скорейшего развития и достижения поставленных целей в этом стратегическом документе обозначены семь направлений деятельности, в том числе:

- «Инновационный союз» – для улучшения условий финансирования исследований и инноваций, что будет способствовать экономическому росту и созданию новых рабочих мест. В рамках этого направления должны быть решены такие задачи: усиление использования инструментов государственной политик в целях поддержки развития инноваций, упрощение административных процедур для получения финансирования, в особенности для продвижения научных партнерств и поддержание недавно созданных компании для стимулирования их инновационных проектов. В этом контексте предусмотрено использование определенных видов финансовых инструментов: долговых – займы инновационным и наукоемким компаниям сектора малого бизнеса, высокотехничным средним и крупным фирмам или проводящим собственные НИОКР, а также университетам и другим научно-исследовательским организациям; долевых – доли участия (пакет ценных бумаг) рискового капитала на всех стадиях развития венчурной компании и для финансовой помощи бизнес-ангелов;

- «Индустриальная политика, направленная на глобализацию», для улучшения предпринимательской среды, для поддержки развития мощной и устойчивой промышленной базы для повсеместной глобализации [8], [9].

Инструментом реализации стратегии «Европа 2020», является беспрецедентно крупная рамочная программа научных исследований и инноваций «Горизонт-2020», признанная самой значительной из всех международных рамочных научно-исследовательских проектов, при реализации которой развитие инновационной деятельности происходит не только за счет финансирования НИОКР, но путем оказания финансовой помощи на всех стадиях инновационного цикла, участия в инновационных проектах бизнеса и формировании государственно-частных финансовых партнерств.

В условиях нововведений в рамках ЕС, в последнее время усилилась поддержка инновационной деятельности со стороны национальных правительств стран-членов ЕС. В этот же процесс активно включились правительства стран формата «Восточное партнерство», а также крупный бизнес. Выделим следующие направления этой поддержки: инвестиции в ключевые высокоэффективные технологии, такие как нано- и биотехнологии; поддержка малого бизнеса, для ускорения коммерциализации инновационного проекта; поддержка программ по предоставлению научных грантов.

Поскольку Республика Молдова (РМ) в 2014 году стала ассоциированным членом ЕС на базе соглашения об ассоциации, ратифицированного Парламентом РМ и парламентами 28-ми государств-членов ЕС и Европарламентом, то на ее примере рассмотрим развитие национальной законодательной базы в части государственной поддержки инновационной деятельности. В первую очередь отметим, что в 2004 году принят «**Кодекс Республики Молдова о науке и инновациях**», который является основополагающим документом, регламентирующим правовые отношения, связанные с разработкой и осуществлением государственной политики в области науки и инноваций. Для реализации перспективы ассоциации в 2014 году Правительством была принята **Стратегия инновационного развития Республики Молдова до 2020 г.** (далее, Стратегия РМ), которая призвана обеспечить гармонизацию, согласованность и взаимодополняемость национальной политики и политик ЕС в инновационной сфере (Стратегия «Европа 2020», рамочная программа «Горизонт-2020»), с учетом национальных особенностей в этой области [5]. Согласно Стратегии РМ «треугольник знаний»: образование – исследование – инновация является основным вектором развития страны. Целью разработки и реализации этой стратегии является развитие благоприятной среды для инновационной деятельности, создания необходимых условий для внедрения инноваций в реальный сектор экономики – ключевого элемента для создания в РМ экономики, основанной на знаниях, а ее реализация приведет к формированию системы способной создать передовые научные знания, повышающие конкурентоспособности национальной экономики. На базе анализа ситуации в области исследований и инноваций в РМ в стратегии обозначены ряд проблем, требующих непосредственного участия правительства. Другим стратегическим документом в РМ является **Программа деятельности Правительства Республики Молдова на 2016-2018 годы,** в которой четко обозначено строгое следование курсу ЕС в части развития деловой среды и инвестиционного климата по следующим направлениям: согласование государственной политики поддержки сектора малого бизнеса принципам SBA; содействие участию национальных бенефициаров в ряде тематических программах ЕС, в том числе, в рамочной программе исследований и инноваций (2014-2020 гг.) – « Горизонт-2020» [6]. Согласно рекомендациям ЕС разработан и вступил в действие **Закон № 179 от 21 июля 2016 г.** Республики Молдова «О малых и средних предприятиях» (далее, Закон).

Этим законом введены новые понятия, само возникновение которых обусловлено становлением постиндустриальной эпохи, в том числе такие как: *инновационная деятельность*, *бизнес-ангелы*, *мезонинное финансирование*, *фонд венчурного капитала*, *инфраструктура*

*поддержки***,** *инструменты поддержки*. Согласно Закону политика поддержки предпринимательства, и в первую очередь в сфере инноваций, строится на базе институциональных компонентов государственной поддержки: Правительство, Закон о бюджете и специальные фонды, согласно которым осуществляется финансирование процесса реализации стратегий [2]. Считаем уместным подчеркнуть, что этот новый законодательный акт учитывает современные тенденции в части государственной поддержки предпринимательства, обусловленные развитием наукоемкой экономики.

Выше изложенное позволяет сделать вывод, что для развития инновационной деятельности в рамках институциональной платформы предусматривается специфичная модель финансирования, и, как следствие, представляется актуальной проблемой разработка механизма бухгалтерского учета операций связанных с финансированием инновационного проекта компании, ведущую инновационную деятельность.

Остановимся кратко на сути этой проблемы. Реализация инновационного проекта связана с необходимостью привлечения инвестиций, которые предоставляют различные группы инвесторов. Одна группа инвесторов (внутренние) – это собственники идеи и инициаторы инновационного проекта (ИП), рассматривают механизм инвестирования с точки зрения создания инновационного продукта. Другая группа инвесторов – внешние инвесторы, для которых ИП является высоко рисковым (венчурным) проектом, поэтому они рассматривают процесс инвестирования с точки зрения его прибыльности и перспектив становления инновационного бизнеса. *Первой особенностью* инвестирования ИП, влияющей на механизм бухгалтерского учета является тот факт, что внешний инвестор инвестирует не непосредственно производство, а уставный (акционерный или паевой) капитал компании, который не может быть им изъят по собственному желанию до завершения срока, предусмотренного контрактом. В связи со специфичностью деятельности инновационной компании финансирование ИП по его освоению проводится по определенным раундам и этапам, что имеет особое значение для установления механизма бухгалтерского учета по данному виду операций (*вторая особенность*). В этих условиях был разработан и используется особый механизм структурирования свободных финансовых средств, получивший название венчурный фонд, деятельность которого зачастую стимулируется и регулируется со стороны государства. Этот фонд (инвестор) на определенных условиях осуществляет финансирование инновационного проекта, заинтересованный возможностью получения сверхприбыли. Суть венчурного механизма состоит в безгарантийном финансировании специализированными венчурными фондами и крупными банками определенного этапа освоения ИП инновационной компанией (*третья особенность*). Ключевым моментом инновационной деятельности является воплощенная в ИП новаторская идея, оценка которой, и как следствие, ее финансирование, возможно только *на базе концепции оценки по справедливой стоимости (четвертая особенность)*. Подробно вопрос рассмотрен в работе [1].

Учитывая выше изложенное, при разработке механизма бухгалтерского учета операций инновационной деятельности необходимо руководствоваться положениями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В системе МСФО хотя и отсутствует базовый стандарт регулирующий вопросы учета и отчетности при инновационном бизнесе, но их можно адекватно решить, применяя специальные стандарты (МСФО 9 «Финансовые инструменты» и МСФО 2 «Вознаграждение на основе долевых инструментов» и др.) [4], в зависимости от раунда и источника финансирования. Более того, в основу системы МСФО положена концепция оценки по справедливой стоимости, применение которой является необходимым условием для действенности механизма учета. В связи с этим подчеркнем, что в системе бухгалтерского учета и отчетности РМ отсутствуют условия для транспарантного решения этого вопроса.

Выводы. В контексте перехода на инновационную экономику усиливается значение инноваций и их внедрения, и инновационной системы, призванной формировать условия для

эффективности инновационного бизнеса. Поскольку этот вид бизнеса осуществляется на базе особой модели финансирования, то обозначена важность разработки особого механизма бухгалтерского учета операций связанных с этим видом деятельности в части демонстрации финансовых результатов. В рамках исследования данного вопроса автор опиралась на теории инновационной системы**,** формирующих представление о назначении, структуре и взаимосвязи всех элементов этой системы. Поскольку, законодательная база играет ключевую роль в развитии и становлении инновационной деятельности, автором через призму европейского и национального аспекта рассмотрены основные акты институциональной платформы, нацеленные на стимулирование инновационного бизнеса. На базе теоретических исследований представлены к рассмотрению особенности финансирования инновационного проекта, оказывающих влияние на механизм бухгалтерского учета операций, связанных с инновационной деятельностью. В контексте применения МСФО, аккумулирующих современные тенденции методологии бухгалтерского учета аргументирована их адекватность для отражения в учете результатов инновационной деятельности.

Библиография:

1. Цуркану, В. Государственная поддержка: проблемы признания и учета. В: Монографія «Розвиток системи бухгалтерського обліку, аналізу і контролю: интегрированій ракурс проблем»/ В. Цуркану, И. Голочалова.– Житомир: Винница, 2017, 400 с
2. Закон № 179 от 21 июля 2016 г. Республики Молдова “О малых и средних предприятиях” [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.bnk.md/content/закон-....
3. Левитская Алла. Управление инновационным развитием региональной экономики (на примере АТО Гагаузия)/Дисс. на соиск. уч. ст., спец.: 521.03 [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.cnaa.md
4. Международные стандарты финансовой отчетности (версия перевода на русский язык на 17.07. 2015) – Режим доступа:http://www.mf.gov.md/ru/actnorm/contabil/standartraport/
5. Стратегия инновационного развития Республики Молдова до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.asm.md/fisiere/cadru/
6. Программа деятельности Правительства Республики Молдова на 2016-2018 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mercury-project.eu
7. Университет исследовательского и предпринимательского типа: европейский опыт для Молдовы, России и Украины (2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gov.md/document/attachments/
8. Horizont 2020. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ec.europa.eu/programmes/horizont2020/”les/Factsheet_budget_H2020_0.pdf.
9. Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET ....

ASPECTE DE ANALIZĂ A PERFORMANȚELOR ECONOMICO-FINANCIARE ALE ÎNTREPRINDERII

Alexandru TCACI,
Dr., conf. univ., USM
Natalia TCACI,
Dr., conf. univ., USM

ABSTRACT. In this article is being approaching the enterprises performance basing on indixes of profit and profitability. The results of quantitative influences have been presented according to factorial model of profitability ratio of consumed resources taking as example agricultural enterprises. Ratio evolution was determined by the unfavorable impact of raising costs on the farm produce. The results of analysis are guiding the decision factors to take measures concerning to attentive negotiation on prices of fertilizers, pesticides, seed, fuel etc.

CUVINTE-CHEIE: factori, performanţă, profit, rata rentabilităţii, ritm de creştere.

În practica entităților autohtone din ultimii ani, obiectivul dominant al activității economice este de a fi performantă. Conceptul de *performanță* în domeniul economico-financiar are accepțiuni diferite, cum ar fi: creștere, randament, productivitate, rentabilitate. În literatura de specialitate nu există o viziune unitară asupra conceptului de performanță.

Astfel, savantul francez Elie Cohen definește performanța ca raportul între rezultatele degajate de întreprindere și mijloacele folosite.

Elementele convingătoare referitor la performanță rezultă și din definirea savanţilor român M. Niculescu și francez G. Lavalette care consideră, că performanța este un rezultat din evoluția criteriilor de eficiență și eficacitate.

La modul cel mai general eficiența este raportul dintre efectele utile obținute și efortul depus. Autorii consideră că o activitate este eficientă atunci când se obțin rezultate scontate cu eforturi minime.

Eficacitatea reprezintă nivelul de satisfacere a exigențelor externe, respectiv ale clienților, statului, furnizorilor, salariaților, acționarilor. Intreprinderea devine eficace atunci când reușește să identifice și să controleze interactivitatea dintre sursele externe și interne de dezvoltare.

În această ordine de idei rezultă, că performanța este o funcție de două variabile, eficiență și eficacitate, combinația dintre ele reflectînd nivelul de performanță a unei întreprinderi.

Profesorii români C. Bărbulescu și C. Bâgu susțin că «performanța este un anumit nivel al celor mai bune rezultate obținute de întreprindere». Aceiași autori sunt de părerea, că modelul unei firme de înaltă performanță se bazează pe următorii factori: resursele de producție ale întreprinderii (umane, materiale, tehnice, financiare etc.); organizarea procesului de producție; structura organizatorică a firmei; stakeholderii (deținătorii de interese economice).

Un alt aspect abordat în literatura de specialitate se referă la distincțiile între performanță și rezultat. Majoritatea savanților sunt de părerea, că relația performanță-rezultat reprezintă un tot indisolubil legat. Rezultatele măsoară performanța și chiar o definesc atunci când se situează la cote considerate a exprima performanța.

În teoria și practica economico-financiară ca indicatori de performanță se utilizează:

- indicatorii de profit care se exprimă în mărimi absolute sub formă de marje (diferențe) între venituri și cheltuieli;
- ratele rentabilității, ce exprimă capacitatea întreprinderii de a obține profit în urma utilizării factorilor de producție și a capitalurilor indiferent de proveniența acestora.

Analiza efectuată în baza acestor indicatori va reflecta performanța (sau contraperformanță) întreprinderii, respectiv capacitatea de a genera fluxuri viitoare de numerar prin utilizarea resurselor existente.

În acest context am încercat să estimăm performanțele economico- financiare a întreprinderilor agricole utilizînd informația din Situația de profit și pierdere în dinamică. O contribuție însemnată în geneza și evoluția rezultatului financiar total al întreprinderilor agricole îi revine profitului brut, deoarece acesta este elementul formator al rezultatului financiar din activitatea de bază.

Analizînd dinamica profitului brut în perioada 2007-2016 constatăm un trend pozitiv cu excepția anilor 2009 și 2012(tabelul 1).

Tabelul 1. Analiza dinamicii veniturilor din vânzări şi a profitului brut în întreprinderile agricole din regiunea Centru

Anul	Venituri din vânzări, mii lei	Inclusiv:		Profitul brut, mii lei	Inclusiv în calcul		Ritmul de creştere a profitului la un hectar de teren agricol, %	
		În calcul la o întreprindere, mii lei	La un hectar de teren agricol, lei		La o întreprindere, mii lei	La un hectar de teren agricol, lei	Cu bază fixă	Cu bază mobilă
2007	862504,5	1652,3	4916,9	118035	226,1	672,9	100,00	-
2008	1158016,3	2197,9	6530,5	180547	342,6	1018,2	151,32	151,32
2009	953950,3	2051,5	5350,4	90378	194,4	506,9	75,33	49,78
2010	1354017,8	2956,4	7722,4	311192	679,5	1774,8	263,75	350,13
2011	1524596,7	3426,1	8632,3	339891	763,8	1924,5	286,00	108,43
2012	1448494,3	3240,5	8343,4	226236	506,1	1303,1	193,65	67,71
2013	1880543,0	4097,0	10648,5	341277	743,5	1932,5	287,19	148,3
2014	2114226,7	4566,4	12956,4	443168	957,2	2715,8	403,6	140,53
2015	3030976,3	6223,8	18676,2	536596	1101,8	3306,4	491,37	121,75
2016	3586191,7	7379,0	21195,0	588718	1211,4	3479,4	517,08	105,23

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova

Luînd în consideraţie specificul ramural al întreprinderilor agricole am studiat dinamica veniturilor din vânzări şi a profitului brut în calcul la un hectar de terenuri agricole, ceea ce reprezintă rezultatul degajat la o unitate de factori de producţie.

Calculele efectuate în tabelul 1 ne constată că în întreprinderile agricole din regiunea de Centru veniturile din vânzări în calcul la un hectar de terenuri agricole cât şi la o întreprindere au un trend pozitiv de creştere cu excepţia anilor 2009 şi 2012. Astfel în medie pe anii 2014-2016 veniturile din vânzări la un hectar de teren agricol s-au majorat cu 8437,9 lei sau cu 91,6% faţă de media anilor 2011-2013, ce este un rezultat al eforturilor proprii a entităţilor agricole, dar şi a influenţei ratei de inflaţie.

Datele prezentate în tabelul 1 denotă un caracter instabil în dinamica profitului brut în calcul la o întreprindere şi la un hectar de terenuri agricole. Cele mai înalte randamente au fost obţinute în anii 2015 şi 2016, când la fiecare hectar de terenuri agricole s-a obţinut profit brut respectiv 3306,4 şi 3479,4 lei. Însă în perioadele de referinţă se atestă modificări esenţiale în ritmul de creştere al acestui indicator. Astfel, în anul 2009 faţă de 2008 profitul brut la hectar a diminuat cu 511,3 lei sau cu 50,22%. În anul 2012 faţă de 2011 acesta a scăzut cu 621,4 lei sau cu 32,29%. Cel mai înalt ritm de creştere al profitului brut la hectar s-a constatat în 2010 faţă de 2009, care alcătueşte 350,13% sau mai mult de 3,5 ori. Începînd cu anul 2013 se observă reducerea ritmului de creştere a profitului brut la hectar până în anul 2016 de la 148,3% până la 105,23%. Aceste tendinţe negative în evoluţia

profitului brut sunt cauzate de factorii economici dar şi de influenţele calamităţilor naturale (seceta îndelungată, îngheţuri timpurii, etc.) la care este expusă producţia agricolă în Republica Moldova.

Pentru a releva tendinţa de bază în modificarea profitului brut la hectar am calculat ritmul mediu anual de creştere după formula:

$$\overline{R_c} = \sqrt[n]{R_{c(1)} \times R_{c(2)} \times \ldots \times R_{c(n)}} \quad (1)$$

unde:

$R_{c(1)}$, $R_{c(2)}$, …$R_{c(n)}$ – ritmurile anuale de creştere cu bază mobilă.

În rezultatul calculelor am obţinut că ritmul mediu anual de creştere al profitului brut la hectar constituie 10,8%, iar suma medie anuală a acestuia în perioada 2007-2016 – 1863,45 lei.

În condiţiile evoluţiei instabile a profitului brut la hectar am determinat tendinţa de ascensiune a acestuia, efectuînd ajustarea analitică după funcţia liniară de tipul:

$$y_t = a+b\times t \quad (2)$$

Folosind metoda celor mai mici pătrate obţinem sistemul de ecuaţii:

$$\sum y = n\times a + b\times \sum t$$

$$\sum y\times t = a\times \sum t + b\times \sum t^2 \quad (3)$$

Din sistemul de ecuaţii calculăm parametrii a şi b ai funcţiei liniare după formulele:

$$a = \frac{\sum y}{n} \quad (4)$$

$$b = \frac{\sum y\times t}{\sum t^2} \quad (5)$$

unde: y – profitul brut în calcul la un hectar de terenuri agricole, lei;

n – numărul anilor seriei de dinamică;

a – parametrul funcţiei ce exprimă suma medie a profitului brut la un hectar de terenuri agricole în perioada 2008 – 2016;

b – parametrul funcţiei ce reflectă creşterea sau diminuarea profitului brut la un hectar de terenuri agricole în medie pe an în perioada 2008-2016.

Ajustarea analitică a valorilor profitului brut la un hectar de terenuri agricole după funcţia liniară se prezintă în tabelul 2.

Tabelul 2. Trendul profitului brut la un hectar de terenuri agricole ajustat după funcţia liniară în perioada 2008-2016

Anul	Profitul brut la un hectar de terenuri agricole, lei	t	y×t	t^2	y_t=a+b×t y_t=1995,73+335,56×t
2008	1018,2	-4	-4072,8	16	653,49
2009	506,9	-3	-1520,7	9	989,05
2010	1774,8	-2	-3549,6	4	1324,61
2011	1924,5	-1	-1924,5	1	1660,17
2012	1303,1	0	0	0	1995,73
2013	1932,5	1	1932,5	1	2331,29
2014	2715,8	2	5431,6	4	2666,85
2015	3306,4	3	9919,2	9	3002,41
2016	3479,4	4	13917,6	16	3337,97
Total	17961,6	-	20133,3	60	17961,57

Sursa: Calculele autorilor în baza informaţiei din tabelul 1

Utilizînd datele tabelului 2 calculăm parametrii a şi b:

$$a = \frac{17961,6}{9} = 1995,73\ lei\ ; \qquad b = \frac{20133,3}{60} = 335,56\ lei$$

Astfel, funcţia liniară a profitului brut la hectar se exprimă:

$$y_t = 1995,73 + 335,56 \times t \qquad (6)$$

Rezultatele calculelor ne atestă că în perioada 2008-2016 suma medie anuală a profitului brut la un hectar de terenuri agricole în entităţile regiunii Centru a constituit 1995,73 lei. Valoarea parametrului „b" demonstrează că în perioada 2008-2016 profitul brut la hectar s-a majorat în medie pe an cu 335,56 lei ceea ce reprezintă o creştere semnificativă. Dacă admitem, că această creştere anuală se va păstra şi în următorii cinci ani, atunci pronosticul profitului brut la un hectar de terenuri agricole în 2020 şi 2021 va alcătui respectiv 4680,21 lei şi 5015,77 lei.

După cum am menţionat, măsurarea performanţelor se realizează nu doar în baza rezultatelor financiare, dar cel mai precis cu ajutorul ratelor de rentabilitate. Indicatorii de profit caracterizează insuficient gradul de eficienţă, deoarece există entităţi cu valori mici de profit, dar cu rentabilitate înaltă şi invers, cu sume impunătoare de profit şi rentabilitate mică. Prin natura lor indicatorii de performanţă în mărime absolută nu fac legătura cu volumul de resurse implicat în obţinerea lor. Pentru eliminarea acestui dezavantaj este necesar ca indicatorii de profit să fie însoţiţi de utilizarea ratelor de rentabilitate, ce caracterizează cel mai real şi sintetic eficienţa costurilor, cheltuielilor sau utilizării capitalurilor, avînd o valoare informaţională înaltă.

În scopul obţinerii relevanţei informaţionale privind performanţa întreprinderilor agricole am analizat în dinamică pe perioada 2009-2016 principalele rate de rentabilitate (tabelul 3).

Tabelul 3. Evoluţia ratelor de rentabilitate în întreprinderile agricole din regiunea Centru a Republicii Moldova

(în procente)

Denumirea ratei	Anul							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rata rentabilităţii resurselor consumate şi utilizate	10,47	30,72	28,69	18,51	22,17	26,52	24,05	25,89
Rata profitabilităţii vânzărilor	-14,17	13,33	11,64	1,6	7,61	10,11	2,21	8,31
Rata rentabilităţii comerciale	9,47	23,5	22,29	15,62	18,15	20,96	19,39	20,56
Rata rentabilităţii activelor	-5,84	7,46	6,77	0,85	5,02	6,38	1,19	4,91
Rata rentabilităţii capitalului propriu	-15,23	17,19	14,57	0,89	8,97	11,37	2,31	13,4

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova

Rezultatele calculelor (tab.3) demonstrează un caracter instabil în evoluţia tuturor ratelor de rentabilitate. Cel mai scăzut nivel de rentabilitate s-a înregistrat în anul 2009. Mai mult ca atât în acest an se înregistrează valori negative a unor rate, fapt ce confirmă, că din activitatea economico-financiară întreprinderile agricole ale regiunii Centru au suferit pierderi. De exemplu, la fiecare leu a capitalului propriu investit pierderea netă constituie 15,23 bani, iar fiecare leu a veniturilor din vânzări a cauzat pierderi în valoare de 14,17 bani. Aceste date reflectă influenţa devastatoare a secetei anului 2009 asupra producţiei globale, veniturilor şi a rezultatelor financiare. Astfel, din activitatea operaţională întreprinderile agricole a regiunii de Centru au suportat pierderi în sumă de 152,7 mii lei. Deasemenea se înregistrează valori relativ scăzute ale ratelor rentabilităţii activelor, capitalului propriu şi profitabilităţii vânzărilor în anii 2012 şi 2015 cu influenţe nefavorabile ale factorilor climaterici.

Concomitent, calculele efectuate în tabelul 3 atestă că în anii favorabili după condiţiile climaterice, cum ar fi 2011, 2014 şi 2016 s-au obţinut cele mai înalte rate de rentabilitate. Astfel, în anul 2016 la fiecare leu al resurselor consumate şi utilizate s-a obţinut profit brut în valoare de 25,89 bani sau cu 7,38 bani mai mult decât în anul 2012. Fiecare leu al veniturilor din vânzări a generat profit până la impozitare în sumă de 8,31 bani sau cu 6,71 bani mai mult decât în anul 2012. Deasemenea se constată creşterea ratelor rentabilităţii activelor şi a capitalului propriu, respectiv cu 4,06 şi 12,51 puncte procentuale.

Din ratele de rentabilitate prezentate în tabelul 3 cel mai des în activitatea întreprinderilor agricole se foloseşte rata rentabilităţii resurselor consumate şi utilizate, deoarece aceasta se încadrează în criteriul de eficienţă economică a activităţii operaţionale. În medie pe anii 2014-2015 această rată a constituit 21,9%, iar în medie pe anii 2011-2013 – 23,0%, sau cu o reducere de 1,1 puncte procentuale, ceea ce semnifică despre scăderea eficienţei resurselor consumate şi utilizate la produsele agricole. Această situaţie impune studierea influenţei factorilor şi în primul rând a celor care au avut impact negativ în evoluţia ratei rentabilităţii resurselor consumate şi utilizate.

Aprofundarea analizei se efectuiază prin calcularea influenţei factorilor ce pot să modifice rata rentabilităţii resurselor consumate. Modelul de analiză factorială a acestei rate se prezintă astfel:

$$R_{rc} = \frac{\sum q_i P_i - \sum q_i C_i}{\sum q_i C_i} \times 100\% \qquad (7)$$

Conform modelului factorii ce influenţează rata rentabilităţii resurselor consumate (costurilor) sunt:

- modificarea structurii şi sortimentului produselor vândute prin intermediul volumului acestora (Δq);
- modificarea costurilor unitare la produsele vândute (ΔC);
- modificarea preţurilor de vânzare a produselor vândute (ΔP).

Metodologia de analiză factorială constă în cuantificarea influenţei factorilor după următoarele relaţii:

$$7.1)\ \Delta R^{q}_{rc} = \left[\left(\frac{\sum q_{i(1)} P_{i(0)} - \sum q_{i(1)} C_{i(0)}}{\sum q_{i(1)} C_{i(0)}} \times 100\right) - \left(\frac{\sum q_{i(0)} P_{i(0)} - \sum q_{i(0)} C_{i(0)}}{\sum q_{i(0)} C_{i(0)}} \times 100\right)\right];$$

$$7.2)\ \Delta R^{C}_{rc} = \left[\left(\frac{\sum q_{i(1)} P_{i(0)} - \sum q_{i(1)} C_{i(1)}}{\sum q_{i(1)} C_{i(1)}} \times 100\right) - \left(\frac{\sum q_{i(1)} P_{i(0)} - \sum q_{i(1)} C_{i(0)}}{\sum q_{i(1)} C_{i(0)}} \times 100\right)\right];$$

$$7.3)\ \Delta R^{P}_{rc} = \left[\left(\frac{\sum q_{i(1)} P_{i(1)} - \sum q_{i(1)} C_{i(1)}}{\sum q_{i(1)} C_{i(1)}} \times 100\right) - \left(\frac{\sum q_{i(1)} P_{i(0)} - \sum q_{i(1)} C_{i(1)}}{\sum q_{i(1)} C_{i(1)}} \times 100\right)\right].$$

În tabelul 4 sunt prezentate rezultatele calculelor influenţei factorilor după formulele 7.1 – 7.3 la modificarea ratei rentabilităţii în medie pe perioada 2014-2016 comparativ cu media 2011-2013.

Tabelul 4. Calculul influenţei factorilor la modificarea ratei rentabilităţii resurselor consumate şi utilizate în întreprinderile agricole din regiunea Centru

Denumirea factorilor	Calculul influenţei factorilor	Rezultatul influenţei factorilor, (+;-) p.p.
1. Modificarea structurii şi sortimentului produselor vândute(Δq)	$\left[\left(\frac{477364,1}{1927255,9} \times 100\right) - \left(\frac{302468,0}{1315410,0} \times 100\right)\right]$	+1,77
2. Modificarea costurilor unitare la produsele vândute (ΔC)	$\left[\left(\frac{16982,5}{2387637,5} \times 100\right) - \left(\frac{477364,1}{1927255,9} \times 100\right)\right]$	-24,06
3. Modificarea preţurilor de vânzare la produsele vândute(ΔP)	$\left[\left(\frac{522827,4}{2387637,5} \times 100\right) - \left(\frac{16982,5}{2387637,5} \times 100\right)\right]$	+21,19
Total	X	-1,1

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova

Verificarea calculelor:

B.i.f.: $\left[\left(\frac{522827,4}{2387637,5} \times 100\right) - \left(\frac{16982,5}{2387637,5} \times 100\right)\right]$ = 21,9% - 23,0% = -1,1 p.p.

Din calculele efectuate în tabelul 4 rezultă că diminuarea ratei rentabilităţii resurselor consumate şi utilizate a fost determinată de majorarea costurilor unitare la produsele agricole în perioada 2014-2016 în comparaţia cu media 2011-2013. Dinamica ascendentă a costurilor a influenţat negativ trendul ratei, reprezintînd factorul dominant de influenţă. Sub influenţa acestui factor reducerea ratei constituie 24,06 puncte procentuale. Acest rezultat poate fi efectul creşterii costurilor de achiziţie la îngrăşăminte, seminţe, pesticide, motorină, dar şi consecinţa inflaţiei. În cazul analizat, comparînd intensitatea influenţei costurilor unitare şi a preţurilor de vânzare se atestă impactul mai accentuat al costurilor asupra ratei de rentabilitate, fapt ce determină concluzia că inflaţia este o cauză importantă a majorării costurilor unitare.

Rezultatele calculelor (tabelul 4) denotă o influenţă favorabilă a preţurilor de vânzare, care au contribuit la majorarea ratei rentabilităţii cu 21,19 puncte procentuale. Influenţa preţurilor de vânzare poate fi determinată de: extinderea exportului de produse agricole în ţările Uniunii Europene, calitatea înaltă a produselor (de exemplu calităţile gustative a fructelor, legumelor), cât şi de inflaţie.

Modificările în structura şi sortimentul vânzărilor au determinat o creştere a ratei cu 1,77 puncte procentuale, datorită majorării ponderii produselor vândute care au o rentabilitate mai mare decât nivelul mediu al rentabilităţii costurilor, de 23,0% înregistrat în perioada 2011-2013.

Rezultatele investigaţiilor ne permit să deducem, că analiza performanţelor economico-financiare şi a cauzelor care au o contribuţie semnificativă trebuie să se realizeze în corelaţie cu aprecierea poziţiei strategice a întreprinderii, aceasta fiind determinată în mod direct de mărimea profitului şi de rata rentabilităţii. Analiza efectuată permite elaborarea măsurilor privind cauzele cu impact nefavorabil asupra ratei rentabilităţii resurselor consumate, cum ar fi negocierea atentă a preţurilor la îngrăşăminte, seminţe, carburanţi, utilizarea eficientă a acestora în procesul de producţie, optimizarea cheltuielilor dar şi majorarea sumei subvenţiilor pentru producătorii agricoli.

Bibliografie:

1. Bărbulescu C., Bâgu C. Managementul producţiei, vol.II – Politici manageriale de producţie. Bucureşti, Editura Tribuna Economică, 2001.
2. Cohen E. Analyse financiere. Paris, Editura Economică, 1995.
3. Niculescu M., Lavalette G. Strategii de creştere. Bucureşti, Editura Economică, 1999.
4. Petrescu S. Analiză şi diagnostic financiar-contabil. Bucureşti, Editura CECCAR, 2008.
5. Siminică M. Diagnosticul financiar al firmei. Craiova, Editura SITECH, 2008.

CONSIDERAȚII ASUPRA APARIȚEI ŞI EVOLUȚIEI AUDITULUI INTERN

Elena PETREANU,
lect.sup.univ., USM

*ABSTRACT***:** *In the context of internal audit research, an important role is played by the study of its occurrence and evolution. In the current research, the author examines the emergence and evolution of internal audit through the development of the audit in general.*

*CUVINTE CHEI**E**: audit intern, standarde de audit, Institutul auditorilor interni, control, guvernanță.*

În practica entităţilor economice din Republica Moldova, la momentul actual, auditul intern se află în procesul de formare şi dezvoltare continuă. De asemenea, la etapa contemporană de evoluţie a societăţii, pe plan internaţional, auditul intern se manifestă ca o funcţie distinctă în cadrul entităţilor şi cunoaşte o ascensiune rapidă. În pofida acestui fapt, putem constata că aspectele teoretice ale auditului intern sunt insuficient studiate şi elucidate în literatura economică din ţara noastră. Totodată, în lucrările autorilor din străinătate există diferite interpretări atât a conceptului, cât şi a obiectivelor şi funcţiilor auditului intern.

Sunt identificate diferite opinii şi asupra apariţiei auditului intern. Cercetătoarea din Federaţia Rusă Arzumanova L. [1, p.49] în publicaţiile sale menţionează că auditul intern a apărut la sfârşitul secolului (sec.) XIX, odată cu introducerea de către bursa din New-York a cerinţei faţă de societăţile pe acţiuni de a crea comitete de audit pentru a fi listate la bursă. Iar colectivul de cercetători ucraineni în frunte cu Nemcenco V. [2, p.9] prezintă date despre apariţia auditului intern în secolul XVI.

În opinia noastră, apariţia şi evoluţia auditului intern este indispensabil de a fi studiată în contextul dezvoltării auditului în general. În această ordine de idei considerăm necesar de a elucida semnificaţia termenului „audit”. Trebuie de menţionat că sensul termenului nominalizat este prezentat în lucrările mai multor specialişti. Astfel, cercetătorii din România sub conducerea lui Ghiţă M. [3, p.259] relatează că termenul de audit provine din limba latină, care are înţelesul „a asculta”, dar despre audit se vorbeşte de pe vremea asirienilor, egiptenilor, din timpul domniei lui Carol cel Mare sau al lui Eduard I al Angliei.

După cum menţionează savantul Sawyer L. [4, p.4], care este considerat „părintele de botez” al auditului intern, auditul cunoaşte o lungă şi frumoasă istorie, care are rădăcini în civilizaţia Romei antice.

Trebuie de menţionat că nu există o dată precisă sau o localizare exactă într-un anumit stat a auditului. Constituind o formă a controlului financiar, auditului a devenit necesar odată cu apariţia primelor state înalt organizate, iniţierea activităţii economice şi întocmirea situaţiilor financiare.

Prima ţară care a creat sistemul controlului financiar se consideră China [2, p.5]. Datele istorice arată că în anul 700 î.e.n. în China exista funcţia Auditorului General, în atribuţiile de bază ale căruia intra controlul asupra activităţii tuturor funcţionarilor publici care gestionau banii şi patrimoniul. Iar în Anglia baronii erau obligaţi să angajeze auditori pentru a verifica veniturile de pe moşiile acestora. În statul Afin, sec.V î.e.n. Adunarea Naţională controla execuţia veniturilor şi cheltuielilor, iar sistemul financiar al lui includea auditori de stat, care controlau documentele tuturor funcţionarilor după expirarea mandatului.

Ţara de origine a auditului, în sensul actual al acestui cuvânt, se consideră Marea Britanie, unde în 1844 se aprobă un şir de legi, potrivit cărora conducerea societăţilor pe acţiuni este obligată de a invita nu mai rar de o dată pe an o persoană autorizată să verifice conturile contabile şi situaţiile financiare.

În urma generalizării rezultatelor analizei surselor disponibile despre evoluţia auditului putem sintetiza etapele în dezvoltarea acestuia:

I etapă (până la începutul sec. XVII). Scopul consta în pedepsirea hoţilor pentru infracţiuni, protejarea patrimoniului.

II etapă (sec. XVIII – prima jumătate a sec. XIX). Scopul consta în reprimarea fraudelor, păstrarea integrităţii patrimoniului statului sau a entităţilor publice şi private.

III etapă (sec. XVIII – prima jumătate a sec. XIX). Scopul consta în atestarea realităţii situaţiilor financiare pentru a identifica şi a evita fraudele şi erorile.

IV etapă (primele decenii ale sec. XX). Criza economică din anii 1928-1933 a sporit necesitatea serviciilor de audit. Scopul consta în controlul documentelor ce reflectau înregistrarea faptelor economice aferente numerarului şi gruparea corectă a acestora în situaţiile financiare. Astfel de audit a fost numit audit de confirmare.

V etapă (perioada anilor 1940-1990). Auditorii independenţi acordă atenţie controlului intern, presupunând că un control intern eficient probabilitatea erorilor este mică şi informaţia financiară este completă şi exactă. Societăţile de audit au început să acorde mai mult servicii de consultanţă, decât auditul propriu-zis. Astfel de audit a fost numit audit de orientare.

VI etapă (anii 1990 până în prezent). Scopul auditului constă în determinarea riscului posibil ce poate apărea în timpul misiunii de audit. Reeşind din condiţiile activităţii clientului verificările au loc prin intermediului selecţiei acelor compartimente, unde riscul erorii este maxim.

Apariţia auditului este strâns legată, după părerea lui Jaques Renard [8], de declanşarea crizei economice din SUA. Patronatele întreprinderilor erau interesate de reducerea taxelor şi impozitelor, astfel încât toate conturile care conţineau operaţiuni generatoare de impozite şi taxe erau minuţios analizate cu scopul de a se găsi posibilitatea de reducere a masei impozabile sau de operaţiuni pentru care s-au plătit în mod necuvenit taxe.

Colectivul de cercetători în frunte cu Iachimovshi A. menţionează că pentru început, în sec. XVI-II auditul a fost practicat pentru utilizatorii externi, numindu-se audit extern. Ulterior, spre sfârşitul sec. XIX serviciile de audit au început să fie folosite şi de utilizatorii interni, în special de conducerea entităţilor, care au înţeles beneficiile auditului pentru a afla situaţia reală a entităţii şi a obţine consultanţă şi recomandări pentru îmbunătăţirea situaţiei acesteia [6, p.7]. Autorii consideră că auditul intern a apărut după criza economică din anii 1929-1933 din SUA. Entităţile afectate de recesiunea economică căutau căi de reducere a cheltuielilor şi taxelor. Aceste entităţi foloseau deja serviciile de audit extern, organisme independente care aveau misiunea de a certifica situaţiile financiare. La efectuarea activităţii de certificare, auditorii externi trebuiau să efectueze numeroase activităţi pregătitoare: inventarieri, analize de conturi, sondaje etc. Pentru reducerea cheltuielilor unele lucrări pregătitoare erau efectuate de personalul entităţii, care participau la lucrările curente ale auditorilor externi fără a efectua sinteze şi concluzii. În continuare persoanele date au fost numite auditori interni.

Aceste modificări în dezvoltarea auditului au fost benefice în sensul că auditorii externi nu îşi începeau activitatea de la zero, dar porneau de la rapoartele auditorilor interni. În urma aplicării procedurilor specifice de audit erau adăugate noi constatări şi în continuare se efectua certificarea situaţiilor financiare ale entităţilor supuse auditului.

Susţinem opiniile autorilor nominalizaţi, deoarece rezultatele cercetătărilor noastre aferente evoluţiei auditului prezentate în alte lucrări confirmă faptul, că anume criza economică din perioada analizată a sporit necesitatea serviciilor de audit şi a determinat modificări în componenţa beneficiarilor auditului. De asemenea, considerăm că auditul intern are origini financiar-contabile, în pofida fatului că auditorii interni iniţial erau antrenaţi în activităţi caracteristice acestui domeniu.

Trebuie de menţionat, că după trecerea crizei financiare, cererea serviciilor prestate de auditorii interni a crescut continuu. În mediul profesional s-a simţit necesitatea de a se organiza şi de a-şi standardiza activităţile practice. Astfel, în anul 1941, a fost creat în Orlando, SUA, Institutul Auditorilor Intern, care a fost recunoscut internaţional. Ulterior, a aderat Marea Britanie, iar în 1951 Suedia, Norvegia, Danemarca şi alte state. În prezent, la IIA [9] s-au afiliat peste 100 de institute naţionale ale auditorilor interni şi membri din peste 165 de ţări, dintre care mai mult de 150.000 sunt posesori ai

Certificatului de Auditor Intern - CIA, care este o atestare recunoscută internaţional.

Scopul iniţial al IIA a constat în standardizarea activităţii de audit intern, plecând de la definirea conceptelor, stabilirea obiectivelor şi continuând cu organizarea şi exercitarea acestuia. În timp a avut loc deplasarea obectivelor auditului intern, respectiv de la furnizarea de informaţii pentru manager, spre o colaborare cu auditul extern, căruia îi asigură o materie primă prelucrată, devenind totodată o activitate de sine stătătoare [4].

Bibliografia:

1. Арзуманова Л. Правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации. Монография. Москва: Проспект, 2011. 144 с.
2. Богатая И. и др. Аудит: Учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. 544 с.
3. Ghiţă M. ş.a. Guvernanţa corporativă şi auditul intern. Chişinău: Tehnica Info, 2009. 658 p.
4. Ghiţă M. Auditul intern - o nouă profesie. www:oeconomica.uab.ro/upload/lucrări/ 820061/10.pdf [vizitat 20.09.2016]
5. Немчемко В.В., Редько К.О., Редько К.Ю. Аудит: Учебное пособие. Киев: Центр учебной литературы, 2012. 540 с.
6. Iachimovschi A. ş.a. Note de curs la disciplina “Audit intern”. Chişinău Tipografia Centrală, 2014. 108 p.
7. Sawyer Lawrence B. ş.a. Sawyer’s Internal Auditing, 5th edition. The Institute of Internal Auditors, 2003. 1446 p.
8. Jacques Renard. Teoria şi practica auditului intern (traducere în română prin proiectul PHARE). Bucureşti, 2003. 453 p.

METODE DE DIAGNOSTIC, PLANIFICARE ȘI OPTIMIZARE FISCALĂ ÎN CADRUL ENTITĂȚILOR SECTORULUI PRIVAT

Lilia LAVRENCIUC,
lector universitar, USM

ABSTRACT: This article presents the methods of diagnostics, planning and tax optimization within the entities of private sector. It reflects the main stages for tax planning and schemes, actions of tax optimization according to the legislation in force. There are mentioned the fiscal facilities for the economic entities from our country.

În prezent tot mai mulți antreprenori din sectorul privat solicită companiilor specializate, auditul entității, nefiind obligați legislativ pentru petrecerea acestuia. Această tendință de regulă are ca scop evitarea eventualelor probleme la mai multe compartimente ale activității entității, cum ar fi documentarea și evidența contabilă, secția cadre, procesul de producere, ș.a.

Totuși, de multe ori, un scop al auditului, la care apelează entitatea este nevoia de a efectua un diagnostic și o planificare fiscală, dat fiind faptul ca se dorește o verificare a corectitudinii achitarii impozitelor și taxelor la bugetul de stat, precum și stabilirea metodelor de optimizare a acestora în baza legislației fiscale.

De regulă, entitățile economice sunt foarte cointeresate de a întocmi o analiză și o planificare fiscală, obligatoriu conform normelor legale reglementate de codul fical și alte acte legislative și normative din domeniu. Însă firmele alegînd soluția favorabilă oferită de legislația fiscală trebuie să fie foarte atente la operațiunile economice întreprise, deoarece pragul dinte planificarea fiscală și evaziunea fiscală este foarte fin.

De cele mai multe ori, entitățile efectuează diagnosticul privind corectitudinea calculării, declarării și achitării la buget a impozitelor și taxelor pe parcursul activității acestora, precum și analiza și corelarea datelor contabilității financiare cu indicatorii situațiilor finaciare.

Planificarea fiscală reprezintă un complex de măsuri, care constau în micșorarea în baza legii a plăților fiscale, aceasta pornind de la structura inițială a activității agentului economic. Spre deosebire de evaziunea fiscală, planificarea fiscală se efectuează numai în baza legislației fiscale prin reducerea sau evitarea impozitelor.

Facilitațile fiscale oferite în țară sunt stipulate, de regulă în principalele acte legislative, cum ar fi codul fiscal, standardele naționale de contabilitate, ordine și instrucțiuni ale inspectoratului fiscal de stat.

Pentru obținerea rezultatelor esențiale pe urma planificarii fiscale în cadrul companiei se recomandă de realizat următoarelor etape importante:

- Evidența contabilă și evidența fiscală trebuie să fie în concordanță cu legislația în vigoare;
- În politicile contabile este necesar să se indice cele mai eficiente metode de aplicare a contabilității;
- Este necesar de utilizat toate înlesnirile ficale la care are dreptul agentul economic reieșind din specificul genului de activitate;
- Analiza detaliată a consecințelor, în cazul aplicării incorecte a facilității acordate;
- Efectuarea controlului fiscal intern care permite evitarea erorilor contabile, greșelilor fiscale;
- Respectarea calendarului fiscal care permite economisirea cheltuielilor legate de plata amenzilor, penalităților pentru neprezentarea la timp sau tardivă a dărilor de seamă și pentru neplata la temen a impozitelor și taxelor. Ulterior aceste cheltuieli nu pot fi deduse din venitul impozabil, cauzînd pierderi agentului economic.

- Utilizarea regimurilor fiscale privelegiate cum ar fi zonele economice libere, zonele off-shore ș.a.
- Elaborarea pentru perioadele următoare a unui bussines plan bine chibzuit, cu prognoză fiscală care va permite analiza impozitelor pe viitor, totodată fiind reflectate aspectele pozitive și negative măsurilor aplicate anterior.

Pentru o planificare și optimizare fiscală corectă este necesar de ținut cont de mai multe momente importante chiar de la începutul activității.

La inițiereaa afacerii este bine de a formula clar modul de soluționare a obligațiilor fiscale prevăzute de legialție. În Republica Moldova activitatea fiscală necesită existența unui flux de informație. Din aceste considerente este important cunoașterea canalelor de comunicare cu Serviciul Fiscal de Stat. Cele mai principale canale de expunere a fluxului de informație fiscală sunt:

- ✓ Pagina oficială a Serviciului Fiscal de Stat – www.sfs.md sau www.fisc.md
- ✓ Centrul Unic de Apel al Serviciului Fiscal de Stat – 0 8000 1525, acesta oferă suport informațional privind întrebări legate de legislația fiscală, asistență tehnică privind utilizarea serviciilor fiscale electronice. Centrul este disponibil zilnic cu excepția zilelor de sîmbătă și duminică, apelul fiind gratuit pe întreg teritoriul țării.
- ✓ Parte componentă a paginii oficiale a Serviciului Fiscal de Stat, în special importantă pentru serviciile fiscale electronice utile fiecărui contribuabil – www.servicii.fisc.md;
- ✓ Catalogul electronic al serviciilor publice prestate de către autorități cetățenilor și mediului de afaceri. Aici pe platforma dată, se pot găsi descrierea serviciilor fiscale, setul de acte necesare pentru prestarea lor, intervalele orare în care vor fi acestea prestate, costurile și durata implementării, datele de contact pentru informații suplimentare și formulare care se completează în formă electronică, inclusiv instrucțiuni de completare – www.servicii.gov.md.

Un aspect favorabil pentru planificare și optimizarea fiscală se referă la alegere corectă a zonelor de amplasare pentru secțiile de producere, depozite, și secții administrative, conform posibilităților utilizării maxime a facilităților fiscale conform regiunii.

Alegerea tipului de proprietate și a formei organizatorico-juridice a entității conform regimului de impozitare a acestora, la fel duce la o optimizare fiscală esențială.

La alegerea formei de afaceri este important se se ia în considerare cele mai importante caracteristici ale entității. Conform Codului Civil al RM există două opțiuni de bază la deschiderea companiei care sunt prezentate în figura 1:

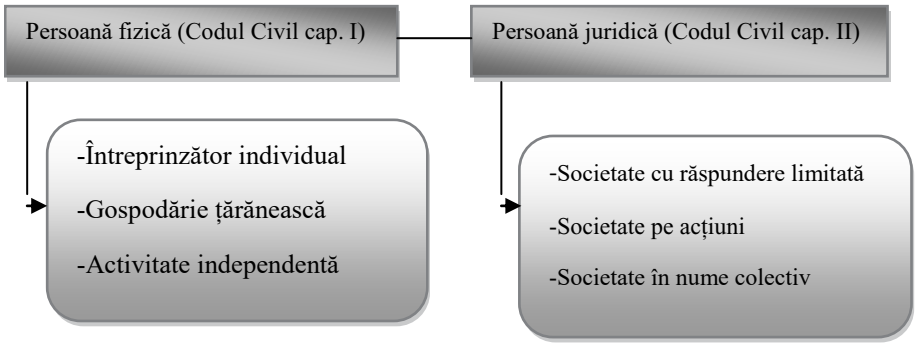


Figura 1. Clasificarea entităților conform Codului Civil

Cotele impozitelor și taxelor pentru entități sunt stabilite prin următoare acte legislative care reglementează impozitele și taxele date:

- Codul fiscal, cu modificări și complectări ulterioare pentru anul respectiv;
- Legea bugetului de stat, aprobată în anul respectiv;
- Legea bugetului asigurărilor sociale de stat, aprobată în anul respectiv;
- Legea fondurilor asigurărilor obligatorii de asistență medicală, aprobată în anul respectiv.

Tipul impozitelor de stat și locale care se percep în Republica Moldova sunt reflectate în figura 2:

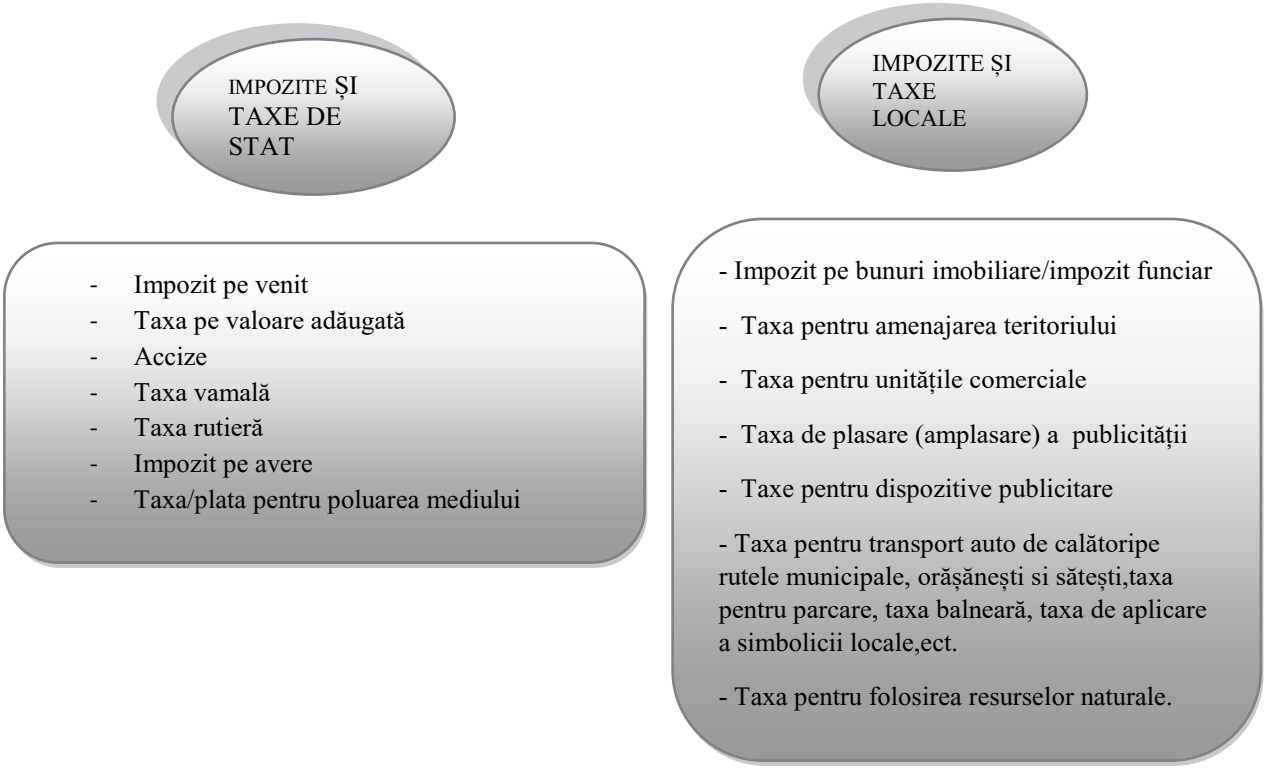


Figura 2. Impozitelor de stat și locale în Republica Moldova

Modul de calculare și achitare a impozitelor și taxelor pentru persoanele juridice din tară, precum și articole corespunzătoare ale codului fiscal sunt reflectate în figura 3:

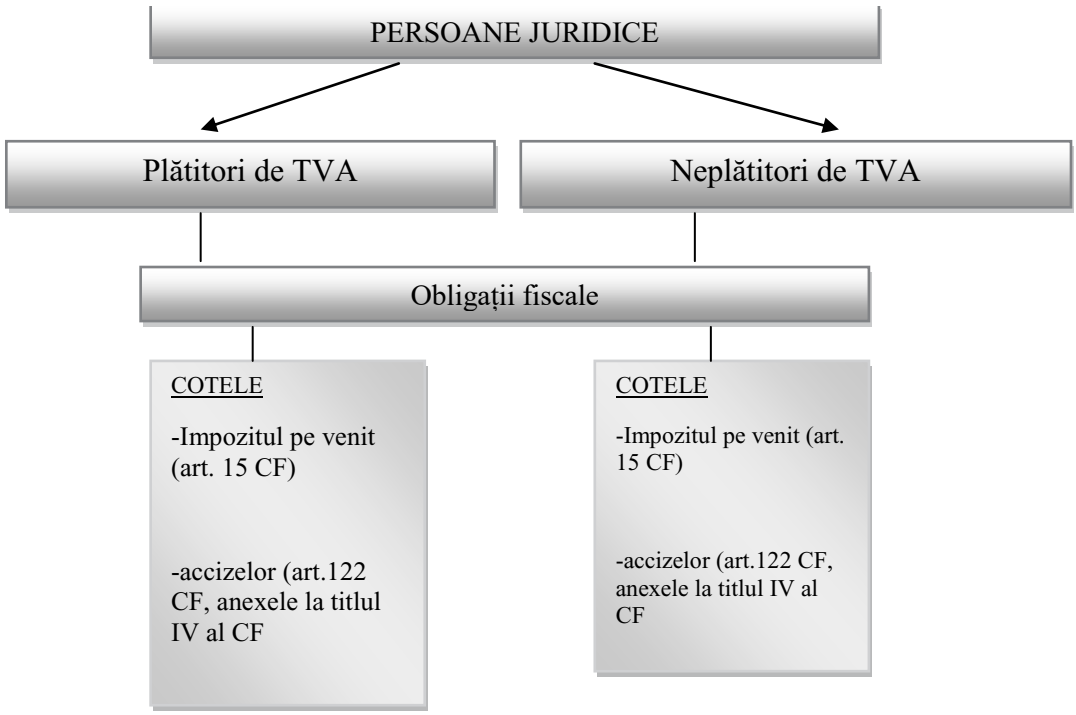


Figura 3. Tipul impozitelor de stat și locale achitate de persoanele juridice

Conform Codului fiscal și ordinului IFS nr.1080 persoanele juridice beneficiază de facilități fiscale și cote reduse la impozite și taxe prezentate în tabelul 1:

Tabelul 1

Facilități fiscale persoanelor juridice din sectorul privat

Tipul impozitul	Scutire de plată	Cote reduse
Impozitul pe venit	*Ordin IFPS nr. 1080 din 10 octombrie 2012 cu privire la aprobarea Nomenclatorului codurilor aferente facilităților fiscale la umpozitul pe venit.*	-
Taxa pe valoarea adăugată	*Art.103 din Codul fiscal*	*Art.96 din Codul fiscal*
	Art.4 din Legea pentru punera în aplicare a titlului III ale Codului Fiscal nr. 1417-XIII	-
Accize	*Art.124 din Codul fiscal*	*În condițiile anexelor al titlul IV din Codul fiscal*
Impozit pe bunuri imobiliare	*Art.283, art.284 ale titlului VI din Codul fiscal*	-
Taxele locale	*Art.295, art.296 ale titlului VII din Codul fiscal*	-
Taxele pentru resurse naturale	*Art.306,319,324,334 ale titlului VII din Codul fiscal*	-
Taxe rutiere	*Art.338(2), art.341(5) ale titlului X din Codul fiscal*	-

Unele procese de activitate în cadrul entității pot benefic influența optimizarea fiscală. De exemplu, relațiile contractuale cu companiile care utilizează regimuri fiscale utile sau invers nefavorabile pentru activitatea firmei, la fel duce la optimizare sau consecințe fiscale respective.

Analiza și prognozarea diferitor situații fiscale așteptate pe parcursul anului, precum și modelarea diverselor pierderi din amenzi și penalități este la fel o strategie de optimizare în cadrul activității economice a entității.

Modernizarea tehnicii și a programelor informaționale contabile, precum și instruirea permanentă și modernă a personalului responsabil de calcularea și achitarea impozitelor este o metodă sigură de minimizare a riscului apariției erorilor fiscale.

Organizarea oportună a contolului atît intern cît și extern a înregistrărilor economice, a declarațiilor fiscale, a situațiilor finaciare, dă posibilitatea de a reduce considerabil erorile comise și permite rectificarea acestora la timp.

Schemele de optimizare sunt întocmite, de regulă individual de atreprenori, însă există principii fundamentale, care sunt necesare de respectat de fiecare dintre entități.

În primul rînd optimizarea fiscală trebuie să fie în strictă concordanță cu legislația atît națională, cît și internațională. Este interzis de a alcătui optimizarea fiscală pe baza lacunelor în legislație, pentru că autoritățile de stat perfecționează legislația fiscală în continuu și la o eventulă verificare de către organele fiscale, agentul economic va avea de suferit.

Informația despre metodele de optimizare fiscală trebuie să fie secretă, iar persoanele antrenate în procesul de implimentare trebuie să păstreze confidențialitate, respectiv și consecințele tranzacțiilor vor avea un aspect limitate pentru imaginea entității.

Acțiunile legate de optimizarea fiscală nu ar trebui să depindă exagerat de participanți externi, entitatea astfel asigurînd maximal efectul optimizării fiscale.

În concluzie, este bine de menționat că diagnosticul, planificarea și optimizarea fiscală, astăzi sunt foarte importante pentru entitate, fiind strategii de activitate cum ar fi strategiile de marketing sau management, acestea asigurând într-o anumită măsură și securitatea financiară a companii și proprietarilor acesteia.

Bibliografie:

1. Codul fiscal al Republicii Moldova // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 472-477 (5905-5910), 27 decembrie 2016;
2. Codul civil al Republicii Moldova // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 82- 86, 22 iunie 2002;
3. Legea nr. 845 din 03.01.1992 cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, cu modificări și compeletări ulterioare // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 162-170 26 mai 2017;
4. Ordin IFPS nr. 1080 din 10 octombrie 2012 cu privire la aprobarea Nomenclatorului codurilor aferente facilităților fiscale la impozitul pe venit // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 216-220, 19 octombrie 2012;
5. Bucur V., Graur A., Contabilitatea impozitelor (Teorie și Practică), Editura ASEM, Chișinău, 2016;
6. http://www.fisc.md/Upload/LinkedPDF/Ghid%20aspecte%20fiscale%20aprobat.pdf- Ghidul contribuabilului – aspecte fiscale 2017;

NOUL STANDARD DE RAPORTARE FINANCIARĂ „*CONTRACTE DE ASIGURARE*” ȘI IMPACTUL ACESTUIA ASUPRA SISTEMELOR FINANCIARE

Lina ȘIȘCANU,
drd, lector, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: International practices have implemented new approaches to accounting for insurance contracts in order to ensure the harmonization of international financial reporting. This information gives a basis for users of financial statements to assess the effect that insurance contracts have on the entity's financial position, financial performance and cash flows.

CUVINTE CHEIE: Contabilitate, contracte de asigurare, IFRS 17.

Piața serviciilor de asigurare constituie un sector al economiei ce prezintă particularități specifice. Caracterul specific al acestui sector a determinat adaptarea practicilor de gestiune aplicate de asigurători cu scopul de a întruni concomitent așteptările acționarilor și cerințele regulatorii impuse sectorului de asigurări.

La momentul actual pot fi întâlnite mai multe practici general acceptate de evidență contabilă și raportare financiară în sectorul de asigurări, care diferă între ele în dependență de jurisdicții sau produsele de asigurare practicate. Aceste diferențe creează impedimente în capacitatea investitorilor și analiștilor de a înțelege și compara situația financiară, performanța și riscurile asigurătorilor.

Pentru a racorda evidența produselor de asigurare la principiile enunțate în Cadrul general de raportare financiară în cadrul companiilor care aplică IFRS, IASB a emis în mai 2017 un nou standard contabil internațional privind contractele de asigurare *IFRS 17 Contracte de asigurare,* acesta constituind etapa finală a proiectului aferent contractelor de asigurare lansat în anul 1997. Standardul vine cu principii noi care modifică fundamental contabilitatea tuturor entităților care emit contracte de asigurare și contracte investiționale cu caracteristici de participare discreționară. Noul standard substituie *IFRS 4 Contracte de asigurare*, care a fost emis în anul 2004 ca o etapa intermediară în contextul implementării IFRS în sectorul de asigurări, și care vizează dezvăluirea informației și nu prevede modul de evaluare a contractelor de asigurare.

IFRS 17 are ca obiective de a introduce un model unic de evidență contabilă pentru toate tipurile de contracte de asigurare, care să ofere informații actualizate cu privire la obligațiile, riscurile și performanța contractelor de asigurare; a spori transparența informațiilor financiare raportate de companiile de asigurări, fapt ce va oferi investitorilor și analiștilor mai multă încredere în industria de asigurări; și de a alinia maximal posibil contabilitatea asigurărilor cu contabilitatea generală a altor industrii care aplică IFRS. [4]

Modificările cheie ale IFRS 17 față de standardul existent constau în prescrierea metodei de evaluare a obligațiilor de asigurare, și, momentul și modul de recunoaștere a veniturilor.

Astfel, o entitate trebuie să recunoască contractele de asigurare pe care le emite la cea mai recentă dată dintre (a) începutul perioadei de asigurare; (b) data scadenței primei tranșe aferente primei de asigurare; și (c) atunci când contractele devin oneroase. [4]

În momentul când entitatea recunoaște contractele de asigurare, aceasta trebuie să le evalueze aplicând *Modelul general* de evaluare prevăzut de standard, sau, în cazul când îi este permis, poate aplica *Abordarea de alocare a primei (PAA)* – care reprezintă o simplificare a unor abordări prevăzute de modelul general.

Modelul general prevede că o entitate trebuie să evalueze un grup de contracte la valoarea totală a fluxurilor de numerar contractuale (FCF) și a marjei contractuale de servicii (CSM). FCF cuprinde

estimarea fluxurilor de numerar viitoare, o ajustare pentru valoarea în timp a banilor și a riscurilor financiare asociate fluxurilor de numerar viitoare, și o ajustare de risc pentru riscul non-financiar. Reieșind din faptul că IFRS 17 indică doar principiile care trebuie respectate, și nu prevede metode prescrise pentru calcularea componentelor obligațiilor contractuale, este de așteptat ca majoritatea companiilor europene să utilizeze abordări similare cu Cea mai bună estimare a obligațiilor conform Solvency II. [1]

Marja contractuală de servicii (CSM) reprezintă remunerarea asigurătorului pentru prestarea serviciilor de asigurare, și care constituie principala provocare în ceea ce privește evaluarea obligațiilor aferente contractelor de asigurare, întrucât este un concept nou. Valoarea CSM se calculează la recunoașterea contractului de asigurare și care ulterior este eliberată pe durata de acoperire a contractului într-un mod sistematic, care reflectă cel mai bine transferul rămas al serviciilor furnizate în cadrul contractului. Prin această abordare profitul este recunoscut uniform pe întreaga durată a contractului. CSM nu poate avea valori negative, întrucât pierderile din contractele neprofitabile sunt înregistrate imediat în contul de profit sau pierderi.

Abordarea de alocare a primei (PAA) este o alternativă opțională de evaluare a modelului general aferentă contractelor pentru care nu se așteaptă modificări semnificative ale estimărilor înainte de întâmplarea daunelor și care au o perioadă de acoperire de aproximativ un an sau mai puțin. Evaluarea prin prisma PAA este un calcul simplificat, bazat pe abordarea rezervei de prime necâștigate, dar care nu poate fi aplicat evaluării obligațiilor aferente daunelor întâmplate, care rămân a fi evaluate conform modelului general. De asemenea, în cadrul aplicării PAA, o entitate poate alege să recunoască orice flux de numerar legat de achiziția contractelor de asigurare drept cheltuială atunci când suportă aceste costuri, cu condiția că perioada de acoperire a contractului la recunoașterea inițială nu depășește un an, sau să le integreze în evaluările conform PAA. [1]

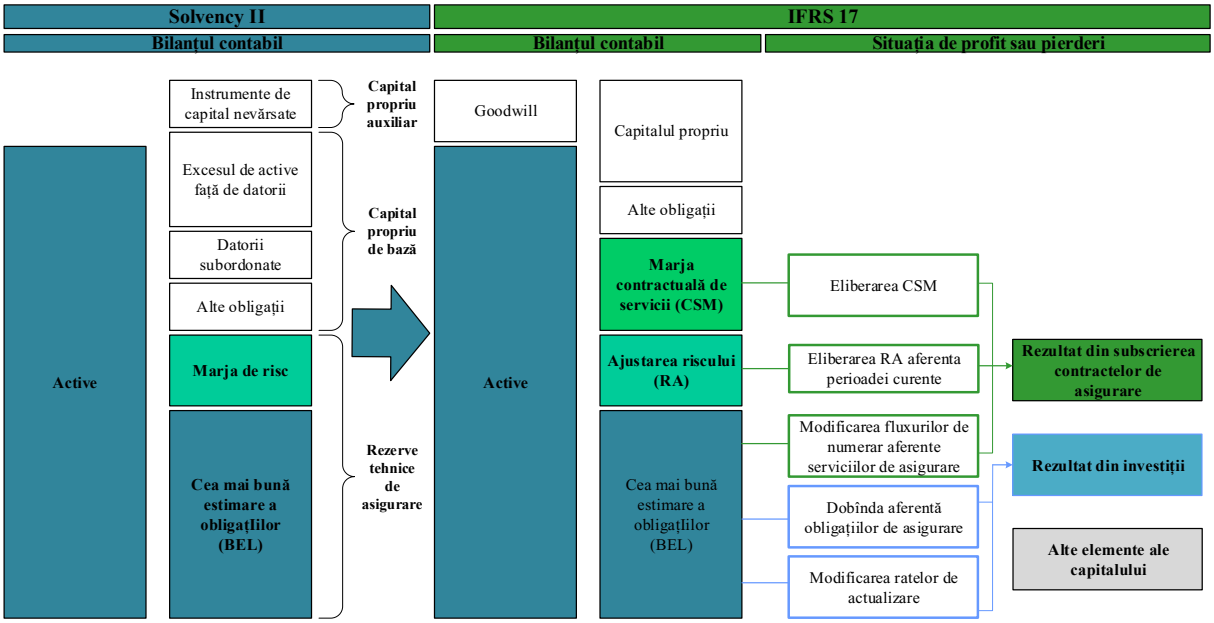
La fiecare dată de raportare, societățile de asigurări sunt obligate să actualizeze fluxurile de numerar, pentru a reflecta mai bine schimbările în obligațiile și riscurile asumate conform contractelor de asigurare, folosind estimări actuale care sunt în concordanță cu informațiile relevante de pe piață.

În contextul modificărilor cheie propuse de IFRS 17 se numără și noile cerințe de prezentare și dezvăluire, care prevăd că o societate de asigurări trebuie să dezvăluie informații calitative și cantitative cu privire la (a) sumele recunoscute în situațiile sale financiare care rezultă din contractele de asigurare; (b) politicile și ipotezele semnificative și modificările acestora; și (c) natura și amploarea riscurilor care decurg din contractele de asigurare. Aceasta are ca efect sporirea cerințelor aferente conținutului, calității și structurii datelor colectate de entitate din cadrul sistemelor de raportare financiară. În plus, modificările aduse conținutului și dezvăluirilor situațiilor financiare vor afecta structura planului de conturi contabile și modul de aplicare a conturilor contabile, fapt de care trebuie să se țină cont în perioada de tranziție la IFRS 17 și de raportare paralelă conform IFRS 4, și, în raportările prudențiale conform Solvency II sau a reglementărilor locale. [4]

Deși există multe asemănări între noul standard de asigurare și cadrul prudențial Solvency II, obiectivele lor sunt diferite. IFRS 17 se concentrează asupra intereselor acționarilor (profitul), în timp ce Solvency II este orientat spre protejarea asiguraților (suficiența și adecvarea capitalului). Cu toate că nu există o cerință de armonizare a prevederilor cadrului prudențial și a celui financiar, este rațional ca asigurătorii să adopte o abordare coordonată pentru aplicarea simultană a ambelor cadre de raportare, ținând cont de suprapunerile semnificative ale cerințelor de evaluare, raportare și dezvăluire.

Din figura de mai jos se observă că fluxul profiturilor viitoare în situația de profit sau pierderi depinde de metodele utilizate pentru calcularea CSM, ajustării riscului, și pentru estimarea obligațiilor aferente contractelor de asigurare, fapt ce solicită ca modelele de calcul implicate să fie racordate la politicile entității.

„Compararea situației financiare conform IFRS 17 și Solvency II”



Sursa: „IFRS 17 Insurance Contracts. Breakfast Briefing Series Launch event”, Deloitte [2]

Prin prisma modificărilor propuse de IFRS 17 se așteaptă că se va schimba nu numai modul în care sunt prezentate conturile, ci și mărimea profitului și a capitalurilor proprii ale societăților de asigurare. În scopul de a face față noilor cerințe contabile, companiile vor trebui să efectueze analize de impact și să înceapă să dezvolte sisteme și modele actuariale corespunzătoare specificului activității companiei. Sunt necesare actualizări ale sistemelor contabile pentru a produce noul format al situației privind poziția financiară și situației de profit sau pierderi.

În continuare sunt prezentate principalele modificări aduse bilanțului contabil actual care vor fi implementate odată cu aplicarea IFRS 17.

„Principalele modificări ale bilanțului conform IFRS 17 comparativ cu IFRS 4”

IFRS 17 vs IFRS 4			
Bilanțul contabil			
la 31 decembrie 2016	**2016**	**2015**	Ref
Active			
Imobilizări corporale	xxx	xxx	
Goodwill	xxx	xxx	
Imobilizări necorporale din achiziția portofoliilor de asigurare	xxx	xxx	**5**
Investiții în entități asociate	xxx	xxx	
Active financiare	xxx	xxx	
Active de reasigurare	xxx	xxx	**2**
Impozit pe venit amânat	xxx	xxx	
Cheltuieli de achiziție amânate	xxx	xxx	**3**
Creanțe comerciale și alte active	xxx	xxx	**4**
Numerar și echivalente de numerar	xxx	xxx	
Total active	**xxx**	**xxx**	

1. **Obligațiile aferente contractelor de asigurare** – se va modifica valoarea acestora, întrucât se vor modifica principiile fundamentale de evaluare;
2. **Partea de reasigurare din obligațiile contractuale** – valoarea acestora se va modifica în direcția noilor principii fundamentale de evaluare a obligațiilor contractuale;
3. **Cheltuielile de achiziție amânate** – vor fi excluse integral;

„Principalele modificări ale bilanțului conform IFRS 17 comparativ cu IFRS 4” *(continuare)*

Capital propriu			
Acțiuni ordinare	xxx	xxx	
Acțiuni preferențiale	xxx	xxx	
Prime de capital	xxx	xxx	
Profit nerepartizat	xxx	xxx	**6**
Total capital propriu	**xxx**	**xxx**	
Datorii			
Obligații brute aferente contractelor de asigurare	xxx	xxx	**1**
Datorii financiare	xxx	xxx	
Impozit pe venit	xxx	xxx	
Alte datorii	xxx	xxx	**4**
Total datorii	**xxx**	**xxx**	
Total Capital propriu și datorii	**xxx**	**xxx**	

4. **Alte active/datorii** – nu vor mai include intrări și ieșiri de numerar aferente primelor viitoare;
5. **Imobilizările necorporale** aferente profiturilor viitoare vor fi amânate ca parte componentă a CSM;
6. **Profitul nerepartizat** se va modifica datorită:

- Aplicării retroactive a standardului la tranziție;
- Formarea diferită a profitului.

Sursa: „IFRS 17 Insurance Contracts. Breakfast Briefing Series Launch event”, Deloitte [2]

Principalele modificări aduse de IFRS 17 situației de profit sau pierderi reies din modificarea conceptului de formare a venitului din asigurări, acesta din urmă devenind mult mai amplu prin încorporarea mai multor componente (vezi diagrama de mai sus).

„Modificările situației de profit sau pierderi conform IFRS 17 comparativ cu IFRS 4”

IFRS 17 vs IFRS 4			
Situația de profit sau pierderi			
pentru anul încheiat la 31 decembrie 2016	**2016**	**2015**	Ref
Venituri			
Prime brute subscrise	xxx	xxx	**1**
Prime transmise în reasigurare	xxx	xxx	**1**
Modificarea rezervelor de prime, nete de reasigurare	xxx	xxx	1
Prime câștigate, nete de reasigurare	**xxx**	**xxx**	
Venit net din investiții	xxx	xxx	
Alte venituri	xxx	xxx	
Total venituri	**xxx**	**xxx**	
Cheltuieli			
Despăgubiri de asigurare achitate, nete de reasigurare	xxx	xxx	**2**
Modificări nete în obligațiile de asigurare	xxx	xxx	**2**
Cheltuieli aferente contractelor de asigurare investiționale	xxx	xxx	**2**
Cheltuieli cu comisioanele	xxx	xxx	**3**
Cheltuieli operaționale nete	xxx	xxx	
Costuri de finanțare	xxx	xxx	**4**
Total cheltuieli	**xxx**	**xxx**	
Profit sau pierdere înainte de impozitare aferente activității de bază	xxx	xxx	
Impozit pe venit	xxx	xxx	
Profit sau pierdere pentru anul financiar	xxx	xxx	

1. **Primele brute subscrise** – sunt substituite de Venituri din asigurare, care sunt formate din:

   Eliberarea CSM

   +/- Modificări în ajustarea riscului

   \+ Fluxurile de numerar nete așteptate
2. **Despăgubiri de asigurare achitate, și modificarea obligațiilor de asigurare** - vor include fluxul net de numerar efectiv, și modificări ale principiilor fundamentale de evaluare
3. **Cheltuieli de achiziție:**
   - Cheltuielile atribuibile incluse în BEL
   - Cheltuielile ne-atribuibile recunoscute imediat în contul de profit sau pierderi
4. **Costuri de finanțare:**

- Returnarea actualizărilor inițiale – un cost atribuit fiecărei perioade în baza ratelor de actualizare inițiale
- Rate de actualizare noi – opțiune de a include aceste modificări în profit sau pierderi sau în alte elemente de capital.

Sursa: „IFRS 17 Insurance Contracts. Breakfast Briefing Series Launch event”, Deloitte [2]

Conducerea de top și părțile interesate vor trebui să țină cont de impactul pe care noul standard îl va avea asupra profiturilor companiei, cât și de aspectele ce țin de alegerea metodelor utilizate în evaluarea obligațiilor, întrucât acestea vor afecta modul în care profiturile viitoare vor fi eliberate în timp, care, la rândul lor vor avea impact asupra procesului de luare a deciziilor.

IFRS 17 va influența nu doar domeniile financiar, actuarial și de dezvoltare a sistemelor din cadrul societăților de asigurare, ci și designul și distribuția produselor de asigurare, politicile de stimulare și de remunerare a intermediarilor, metodologii de bugetare și prognoză, tratamentul fiscal, etc. Astfel, pentru asigurarea profitabilității și eficienței sistemelor de gestiune implementate în cadrul societăților de asigurări, este necesar de a alinia sistemele de guvernanță și control la noile cerințe de raportare financiară, paralel cu cerințele cadrului prudențial. În acest sens, IASB recomandă societăților de asigurări de a utiliza cât mai rațional perioada de tranziție, astfel încât începând cu 1 ianuarie 2021 să fie capabili de a se racorda tuturor cerințelor IFRS 17 astfel încât modele de evaluare adoptate să reflecte cât mai fidel specificul activității entității.

Implementarea cu succes a IFRS 17 presupune nu doar necesitatea ca asigurătorii să efectueze o serie de modificări ale sistemelor de gestiune și control pentru a asigura calitatea și promptitudinea prezentării situațiilor financiare, dar și asigurarea unei comunicări clare și transparente a performanțelor societății pentru a ajuta asigurații și partenerii să înțeleagă mai bine schimbările aduse de noile situații financiare, pentru a îmbunătăți încrederea în societate și a ajuta la atenuarea eventualelor efecte negative asupra prețurilor acțiunilor și a ratingurilor.

Bibliografie:

1. „Get ready for IFRS 17. A fundamental change to the reporting for insurance contracts”, GrantThornton
2. „IFRS 17 Insurance Contracts. Breakfast Briefing Series Launch event”, Deloitte
3. „IFRS 17 Insurance Contracts: Project Summary”, IFRS
4. „IFRS 17 Insurance Contracts”, IFRS
5. „Overview and practical considerations of the new insurance contract standard: IFRS 17”, Milliman
6. „Redefining insurance accounting. Are you prepared for IFRS 17?”, PricewaterhouseCoopers

SECȚIUNEA IV

APORTUL INOVAȚIILOR ÎN CREȘTEREA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA

НАПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕНЕДЖМЕНТ – РЕШЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

А.З. ОНОФРЕЙ,
д.х.э.н., профессор университар,Государственный университет Молдовы
Чайковский А. А., д.э.н., лектор университар, Государственный университет Молдовы

ABSTRACT: Choice strategic solutions to meet the needs of the population in tourist services is based on the definition of tourist flows taking into account the financial resources of tourist companies to ensure adequate quality of tourism services.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: эффективность в туризме, качество туристических услуг, система туризма, стратегические решения.

Совершенствование менеджмента туристских фирм в целях успешного достижения их миссии и стратегий обусловливается четкой координацией выполнения основных функций управления – стратегического планирования организации, мотивации и контроля.

В эффективном осуществлении всех этих функций, представляющих собой постоянно возобновляемый процесс взаимодействия менеджеров и специалистов туристской фирмы по поводу оказания ими различных видов услуг населению и проявляется сущность менеджмента – его функциональная составляющая. Кроме того, отметим, что реализация плановых показателей деятельности туристской фирмы в современных условиях определяется уровнем координаций деятельности всех участников туристского рынка – страховых компаний, органов местной власти, транспортных компаний и др.

Выбор стратегических решений по удовлетворению потребности населения в туристских услугах основывается на определении потоков туристов с учетом взаимосвязи средств перевозки и размещения, что помогает лучшим образом организовывать туристские мероприятия с учетом потребностей населения в различных видах туристических услуг, а также на основе данных статистики и опыта прошлых лет. Например, с уменьшением или увеличением численности населения, снижается или увеличивается объем необходимых ресурсов для оказания соответствующих видов услуг.

С учетом названных тенденций определяется объем финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения существующих и потенциальных потребностей туристов.

Важным организационным аспектом успешного функционирования турфирм в современных условиях является согласование их потребности в финансовых ресурсах с ожидаемым поступлением средств в соответствии с существующим и потенциальным спросом на туристские услуги.

Это обусловливает возрастающее значение аналитики в содержании выполняемых функций менеджмента. Менеджеры турфирм заняты аналитической работой, связанной со сравнением плановых ресурсов с фактическими показателями.

Организация планирования, мотивации и контроля деятельности турфирм и связанная с ним аналитическая работа менеджеров реализуется в процессе:

- определения плановых объемов услуг по их видам осуществляется с учетом существующего и потенциального спроса на них на основе маркетинговых исследований;
- оформления взаимоотношений турфирм с другими организациями на договорной основе по поводу необходимого сотрудничества для выполнения запланированных объемов туристических услуг;

- планирования численности персонала по направлениям деятельности и определение их мотивации и стимулирования;
- осуществления менеджерами аналитической работы, связанной с оценкой эффективности деятельности компании и контролем качества предоставляемых услуг.

Перечисленные виды деятельности обусловливают укрепление планового и финансового подразделения в структуре управления турфирмы за счет включения в их состав специалистов-аналитиков. Это будет способствовать оптимизации плановых и финансовых решений вследствие обоснования их в контексте туристической, экономической и социальной эффективности туристических услуг.

В этой связи отметим, что различают туристическую, социальную и экономическую эффективность. Туристическая эффективность означает максимальное удовлетворение потребностей конкретных клиентов в определенных видах туристических услуг с наилучшими результатами.

Социальную эффективность рассматривают как максимальное удовлетворение потребности населения в туристических услугах и в их доступности. Экономическая эффективность деятельности турфирмы проявляется в превышении доходов организации над расходами.

Оптимальные значения показателей эффективности выступают критериями обоснования направлений развития турфирм. Экономический анализ приобретает все более важное значение на всех уровнях от турфирм до системы туризма в целом.

При проведении экономического анализа необходимо учитывать затраты за определенный период времени. Следует принимать во внимание то обстоятельство что, когда эффект оказания туристических услуг растягивается во времени, период учета затрат может в несколько раз превышать продолжительность непосредственного оказания услуг.

При определении приоритетов, целей и плановых решений по развитию турфирмы в процессе проведения аналитической работы по планированию мотивации, маркетологу необходимо исходить из того, что ресурсы всегда ограничены.

В связи с этим повышается значимость задачи максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Однако эффективность в туризме не следует увязывать только с задачей однозначного уменьшения расходов. Она предполагает получение максимального результата при использовании тех ресурсов, которые поступают в систему. Более того, эффективность работы системы туризма в целом и руководителей турфирм, в частности, можно охарактеризовать как максимально возможное привлечение ресурсов в туризм при повышении эффективности их использования для достижения качества оказываемых туристических услуг.

При обосновании управленческих решений менеджеры должны владеть методикой сравнительного анализа. При выборе стратегии развития туристической фирмы следует сравнить плановые показатели, в частности объемов, видов, стоимости услуг и стимулирования сотрудников той или иной туристической фирмы с данными других организаций туризма, включая международные сравнения. Выбирая при этом в качестве образца лучший опыт в отрасли, стране и за ее пределами.

Потребности в ресурсах всегда превышают финансовые возможности организации. В этой связи возрастает значение компетентности менеджеров туристических фирм максимально использовать имеющиеся ресурсы с целью удовлетворения потребностей населения в туристических услугах должного качества.

Важной составляющей такой компетентности менеджеров, которой они должны овладевать, выступает ее социальный аспект. Это означает, что экономическую оценку деятельности туристических фирм, выбор направлений развития в перспективе с точки зрения объемов, видов, качества туристических услуг и тарифов (стоимости) на услуги следует рассматривать с позиций социальных факторов или критериев социальной эффективности.

В блоке социальной эффективности формируются показатели, характеризующие вклад внутреннего туризма в занятость населения территории, создание новых рабочих мест, удовлетворение потребностей населения в отдыхе и оздоровлении, влияние туризма на стандарты и уровень жизни населения территории, социально-культурные изменения. [4]

Социальный аспект экономической деятельности туристических фирм проявляется в том, что к совокупным расходам на оказание туристических услуг, осуществляемыми на микроуровне туристических фирм, относятся также расходы, направляемые на продвижение и пропаганду туризма.

Следует фокусировать внимание менеджеров на получение максимального результата должного качества при тех совокупных ресурсах, которые поступают в систему туризма или могут поступить. В свою очередь, результаты функционирования системы туризма и его составляющих – туристических фирм, в отличие от вложений проблематично рассчитывать в абсолютном денежном выражении. [3]

Заинтересованными сторонами в туризме являются: общество в целом (не только туристические фирмы, но и другие организации); система туризма на национальном и местном уровнях; территориальные ассоциации по туризму; страховые организации; транспортные компании.

Такой подход к определению направлений развития туризма предусматривает организацию эффективного коммуникативного процесса из всех заинтересованных сторон. И в частности, в нем должна обеспечиваться реализация достаточных прав менеджмента туристических фирм при обосновании своего видения в части развития туризма в стране.

Оценивая качество, по результатам оказания туристических услуг, следует отметить, качество исполнения и качество соответствия. Первое следует рассматривать с позиций сложности и трудоемкости процесса оказания туристических услуг, требующих соответствующей компетентности персонала. Качественный туристический продукт, предоставляемый персоналом туристической фирмы, означает отсутствие недостатков в оказании туристических услуг на всех этапах процесса обслуживания потребителей. Из этого следует исходить при организации и выполнении всех функций менеджмента, в том числе и мотивации.

Для оценки и характеристики качества туристических услуг достаточно распространены понятия – надлежащее и ненадлежащее качество туристических услуг.

Надлежащее качество туристических услуг – это соответствие оказанных услуг современным представлениям о его необходимом уровне и объеме с учетом индивидуальных особенностей потребителей и возможностей конкретной туристической фирмы.

Ненадлежащее качество туристических услуг – это несоответствие оказываемых услуг общепринятым представлениям о его необходимом уровне, объеме с учетом индивидуальных особенностей потребителей и возможностей конкретной туристической фирмы.

Таким образом, качество туристических услуг следует рассматривать системно. В основе достижения высокого качества туристических услуг лежат принципы, одинаково важные для различных национальных туристических фирм. Ими являются:

- высокий уровень исполнения;
- достижение результативности;
- безопасность и соответствие содержания туристической услуги потребностям потребителя;
- соответствие законодательству;
- оптимальное использование ресурсов.

При этом следует учитывать, что максимизация качественных характеристик оказываемых туристических услуг с учетом минимизации издержек способствует эффективности использования ресурсов туризма. Туристическая эффективность затрагивает как характеристики результата, так и эффективность использования ресурсов при их достижении. В системе туриз-

ма, как и в любой другой сфере деятельности объективно необходима оценка экономической составляющей. Определение денежной стоимости применения и развития различных туристических технологий, методов и процедур, применяемых в той или иной области.

Подход с позиций экономической эффективности не отражает полной картины того, что является наиболее важным в процессе оказания туристической услуги.

Речь идет о туристической эффективности, посредством которой оценивается правильность или неправильность выбора туристической услуги с позиций влияния на удовлетворение потребностей туристов.

Подчеркнем, что если обслуживание потребителя не эффективно, то об экономическом эффекте речь идти не может.

Литература:

1. Онофрей А.З., Чайковский А.А. Развитие стратегического партнерства как фактора эффективности функционирования сферы туризма в Республике Молдова. Международная научная конференция «Глобальная конкурентная среда: развитие современных социально-экономических систем», 21 апреля 2017 г., г. Кишинев.
2. Онофрей А.З., Чайковский А.А. Развитие стратегического менеджмента на туристских предприятиях в Республике Молдова. Международная научно-практическая конференция «Наука, образование, культура», 10 февраля 2017 г., г. Комрат.
3. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013.
4. ЮВАНЕН Е.И. Оценка социально-экономической эффективности внутреннего туризма в регионе. Вестник ТГЭУ, №3, 2006.

TEHNOLOGII INFORMAŢIONALE DE COMUNICARE: CONCEPTE ŞI REZULTATE

Maria HĂMURARU,
***dr.conf., USM*,**
Natalia GAVRILAŞ,
drd., USM

ABSTRACT: The ICT sector continues to remain the catalyst of a modern economy and society, even the definition of this sector continues to be a dilemma at national and global level. The development and the positive impact of ICT sector on the Republic of Moldova's economy is in full ascension, thus contributing to the increase of the national GDP. The international reports, analyzed in this article, reflect the economic progress and the development and evolution of this sector through two indicators: IDI and NRI. The state's major contribution to the development of ICT sector ensures direct economic development and increase competitiveness of the RM.

CUVINTE CHEIE: Tehnologii informaţionale de comunicare (TIC), indicile de dezvoltare TIC (IDI), Indicile pregătirii de reţea (NRI), produsul intern brut (PIB).

Astăzi cu siguranţă nimeni nu se mai îndoieşte de importanţa tehnologiilor informaţionale de comunicare (TIC) în creşterea şi dezvoltarea unei economii, în afirmarea unei ţări din punct de vedere economic atît pe piaţa naţională cît şi cea internaţională. Pe an ce trece, TIC se înfiltrează tot mai mult în structura tuturor sectoarelor economiei, devenind astfel prioritar pentru viitorul economic al ţării. TIC a schimbat şi a substituit o serie de tehnologii productive tradiţionale, oferind noi oportunităţi specifice mediului de muncă şi de viaţă al omului, a contribuit la creşterea calităţii vieţii, la eficientizarea businessului prin reducerea costurilor, mărirea productivităţii şi comunicării între agenţii economici, la perfecţionarea activităţilor de management la toate nivelele. Altfel spus, TIC reprezintă unul dintre principalii promotori ai schimbărilor din societate şi mediul economic.

Structura sectorului TIC. Pînă în prezent, o definiţie concretă a sectorului TIC şi a structurii acestuia aşa şi nu a fost stabilită în literatura de specialitate. La nivel mondial, Organizaţia pentru Cooperarea şi Dezvoltarea Economică (OCDE) are un rol important în definirea acestui sector. Prima definiţie a fost propusă în 1998 şi s-a bazat pe ISIC Rev.3 (International Standard Industrial Classification of all Economic activities). Conform acesteia, sectorul TIC presupunea:

- pentru industriile de producere, produsele să fie destinate să-şi îndeplinească funcţia de procesare a informaţiilor şi de comunicare, inclusiv de transport şi de afişare, sau trebuie să folosească procesare electronică pentru a detecta, măsurarea şi / sau a înregistra fenomenele fizice sau pentru a controla un proces fizic.
- Pentru industriile de servicii, produsele trebuie să fie destinate să permită funcţia de prelucrare a informaţiilor şi de comunicare prin mijloace electronice.

Astfel, în componenţa sa erau incluse două industrii: ***de producţie şi prestare a serviciilor***. Neajunsul acestei definiţii fiind delimitarea foarte vagă a hotarelor sectorului TIC. Deşi în 2002 se hotărîse ca această definiţie să fie doar completată şi nu modificată, totuşi în 2007, a fost adoptată o definiţie nouă, bazată deja pe ISIC rev.4, pe lista de servicii TIC definitivată şi pe revizuirea clasificării bunurilor TIC. Astfel, conform celei de-a doua definiţii, sectorul TIC reprezintă activităţile economice, care sunt destinate în primul rând pentru a îndeplini sau a activa funcţia de prelucrare şi de comunicare a informaţiilor prin mijloace electronice, inclusiv transmiterea şi afişarea. În structura sectorului se include trei industrii:

- ***Industria de producere TIC;***
- ***Industria de comerţ cu echipamente TIC;***
- ***Industria de servicii TIC***. [5]

La nivel European, definirea sectorului TIC este redată de Comunitatea Europeană EUROSTAT, care se bazează pe nomenclatorul NACE Rev.2 (Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne). În componenţa sa se includ următoarele industrii:

- ***Producerea TIC***
- ***Servicii TIC***

Nomenclatorul european NACE rev.2 a fost creat în baza nomenclatorului internaţional ISIC rev.4. Nivelul 1 şi 2 (secţiuni şi categorii) al NACE rev.2 sunt identice cu ISIC rev.4, nivelurile 3 şi 4 (grupe şi clase) sunt adaptate deja cerinţelor europene. În ce priveşte sistemul de codificare a activităţilor putem spune că este acelaşi, unica diferenţă fiind că NACE plasează un punct între primele 2 şi ultimile 2 cifre. [4]

În Republica Moldova Clasificatorul naţional CAEM 2 are la bază nomenclatorul european NACE rev.2. Acronimicul CAEM rev.2 este utilizat pentru a desemna clasificarea statistică naţională a activităţilor economice din Republica Moldova, acesta nu prevede o anumită secţiune distinctă pentru sectorul TIC, de aceea situaţia se îngreunează în procesul efectuării unor analize sau estimări asupra acestui sector. În conformitate cu definiţia OECD-2007, sectorul TIC este un sector economic, ce include în componenţa sa, patru industrii:

- tehnologia informaţiei (TI),
- comunicaţiile electronice (CE),
- producerea echipamentelor TIC,
- comerţul cu echipamente TIC, [8]

Industria tehnologiei informaţiei este vîrful lanţului valoric, iar celelalte trei reprezintă industrii de suport pentru aceasta. Industria TI creează cea mai înaltă valoare adăugată şi are cea mai mare perspectivă de creştere (inclusiv a exporturilor), contribuind cel mai mult la transformarea şi eficientizarea economiei şi a societăţii, [8]

O definiţie pentru sectorul TIC este propusă şi de economista CRUDU R., care susţine că sectorul TIC este ” *sectorul ce se ocupă cu producerea, procesarea, stocarea şi difuzarea tehnologiilor, informaţiei şi a cunoaşterii, prestarea serviciilor informaţionale şi de instuire în domeniul calculatoarelor, precum şi crearea mijloacelor tehnologice necesare pentru susţinerea acestor procese.* [2]

Sintetizînd abordările conceptuale ale TIC, la nivel mondial, european şi naţional se poate menţiona că sectorul TIC are aceleaşi componente doar că diferă structurarea lor.

Aportul sectorului TIC în PIB naţional. Impactul TIC-ului în economia Republicii Moldova este tot mai simţitor în ultimii ani, o dovadă în acest sens este evoluţia contribuţiei sectorului TIC în PIB. Determinarea cu un nivel înalt de certitudine a contribuţiei sectorului TIC în PIB în Republica Moldova este dificilă din două motive:

1. Conform clasificării CAEM, sectorul TIC este dispersat pe industrii: producere, servicii, comerţ şi comunicaţii. Astfel, calcularea de către Biroul Naţional de Statistică a valorii adăugate brute la nivel de două cifre este prea sintetică pentru a desprinde contribuţia sectorului TIC.
2. Ponderea înaltă a sectorului ”nedeclarat”. În mare parte acestea reprezintă importuri de echipament neînregistrate şi prestare de servicii IT nedeclarate. Unicul domeniu din sectorul TIC, a cărui valoare adăugată brută este determinată de către Biroul Naţional de Statistică, este prestarea de servicii IT şi anume: consultaţii în domeniul tehnicii de calcul, elaborarea de programe, întreţinerea tehnicii de calcul etc. [7, p. 18-19]

Totodată, ANRCETI elaborează studii cu privire la determinarea rolului sectorului tehnologiei informaţiei şi comunicaţiilor în asigurarea creşterii PIB-ului ţării.

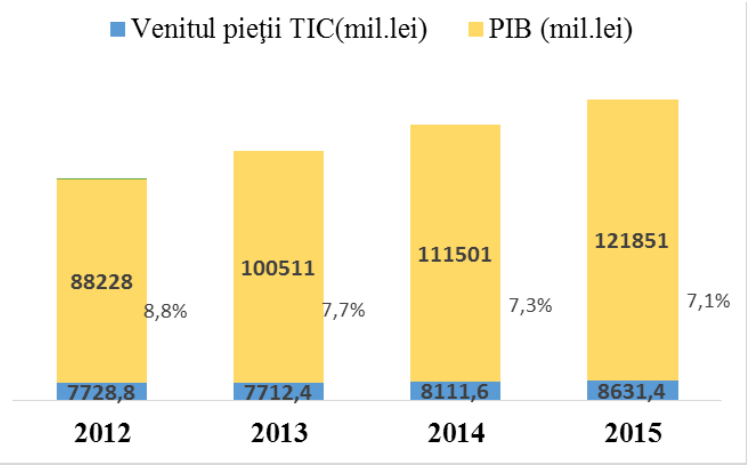


Fig.1 Ponderea sectorului TIC în volumul PIB, %

Sursa: elaborat în baza [11]

În fig.1, se constată o creştere uşoară a valorii absolute a contribuţiei TIC în PIB, de la 7728,8 mil.lei în 2012, la 8631,4 mil.lei în 2015. În valoare relativă, cota contribuţiei domeniului TIC în PIB al ţării constituie 7,1% în 2015 faţă de 8,8% în 2012, înregistrînd o diminuare din cauza creşterii volumului PIB- ului şi a reducerii volumului total al investiţiilor efectuate în sectorul TIC cu 14%, însumînd 2 051,8 mil.lei. [11]

Cel mai mare aport adus PIB-ului din structura TIC-ului îi revine telefoniei mobile, care a înregistrat o uşoară scădere faţă de anul 2015.

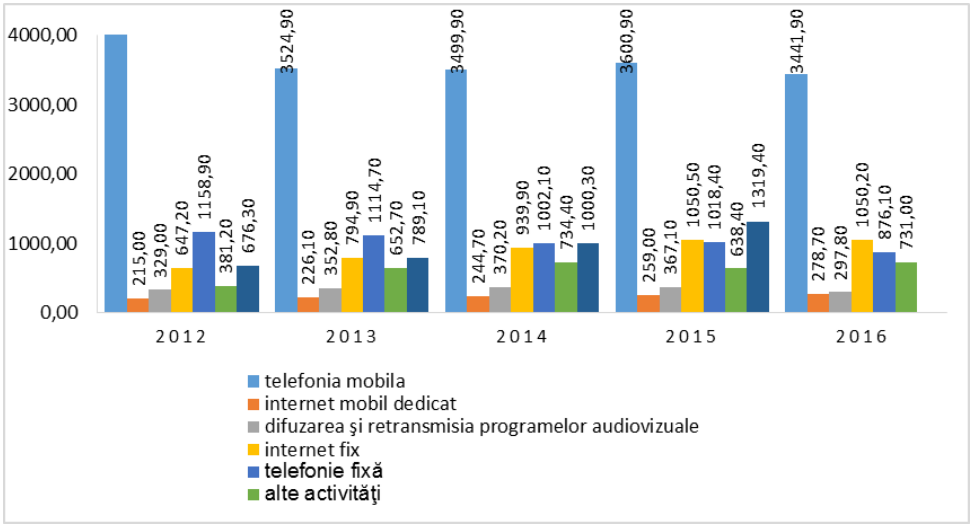


Fig.2 Contribuţia componentelor din sectorul TIC în volumul PIB, %

Sursa: elaborat de autor în baza [1. 10]

În schimb de o creştere uşoară dar sigură de la an la an o are ramura exportul serviciilor de informatică şi informaţionale, aceasta se datorează creşterii nivelului de informatizare la nivel naţional.

Astfel, datorită faptului că unele componente sunt dificil de comensurat, contribuţia exactă a acestora în volumul PIB nu poate fi determinată.

Indicele IDI. În ultimii ani, Republica Moldova a depus eforturi colosale pentru dezvoltarea infrastructurii sectorului TIC, fapt ce a contribuit la creşterea poziţionării ţării în ratingurile internaţionale. Potrivit, datelor ITU (Iternational Telecomunications Union), care sunt publicate anual în Raportul de monitorizare a societăţii informaţionale, Republica Moldova este situată în categoria ţărilor cu nivel mediu de dezvoltare TIC. Elementul principal al acestui Raport este Indicele de Dezvoltare TIC (IDI).

Indicele de Dezvoltare TIC a fost creat în 2008 de către ITU şi prezentat pentru prima data în 2009, cu scopul de a compara nivelul de dezvoltare şi a evoluţiei în timp a tehnologiilor informaţionale şi comunicaţiilor, luând în considerare situaţiile atât a ţărilor dezvoltate cât şi a ţărilor în curs de dezvoltare a societăţii informaţionale. Indicele IDI este alcătuit din 11 indicatori, grupaţi în 3 sub-indici: Utilizarea TIC, Accesul şi Competenţele TIC.

În 2016, Republica Moldova, este situată pe locul 68 din 175 de ţări, acumulând 5,75 puncte, cu 0,81 puncte mai mult decît media globală. Cît despre clasarea în regiunea CSI, Republica Moldova a ocupat locul 5, avansînd media regională cu 0,1 puncte.

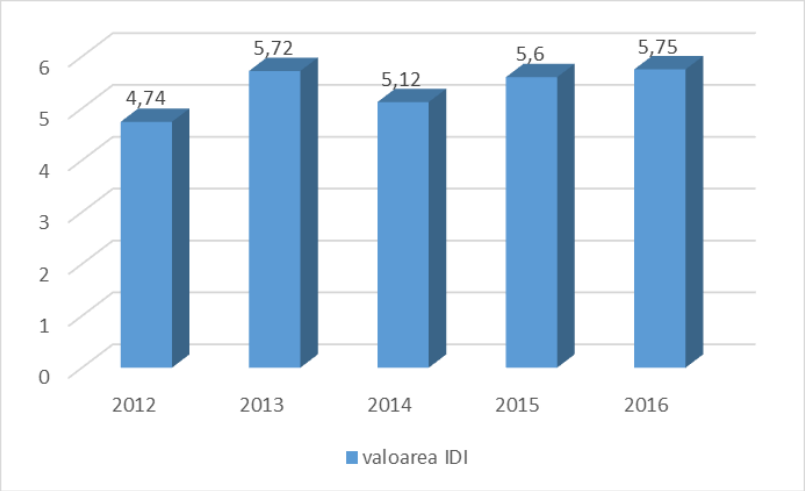


Fig.3 Evoluţia valorii indicelui IDI pentru Republica Moldova

Sursa: elaborat de autor în baza [3]

Această urcare în clasament se datorează îmbunătăţirii sub-indicilor Access şi Utilizare, care au înregistrat valori cu 0,14 şi 0,24 puncte mai mult comparativ cu anul 2015. Îmbunătăţirea acestor sub-indici, denotă faptul că a crescut nivelul de penetrarea a serviciilor internet, telefoniei mobile, dublării lăţimii de bandă internaţională, numărul populaţiei care utilizează Internetul. Sub-indicele Competenţe TIC a ramas stabil în ultimii doi ani înregistrînd o valoare de 6,97 puncte, cu 2,3 puncte mai mult faţă de anul 2014. Această stabilitatea indică că nivelul de alfabetizare a populaţiei, care caracterizează eficientizarea utilizării TIC nu a suferit mari modificări.

În raport cu ţările vecine, Republica Moldova continuă să fie avansată de România, aceasta clasîndu-se în 2015 şi 2016 pe poziţia 60. Însă o devansează pe vecina din partea estică, care se clasează constant, doi ani consecutiv pe poziţia 76.

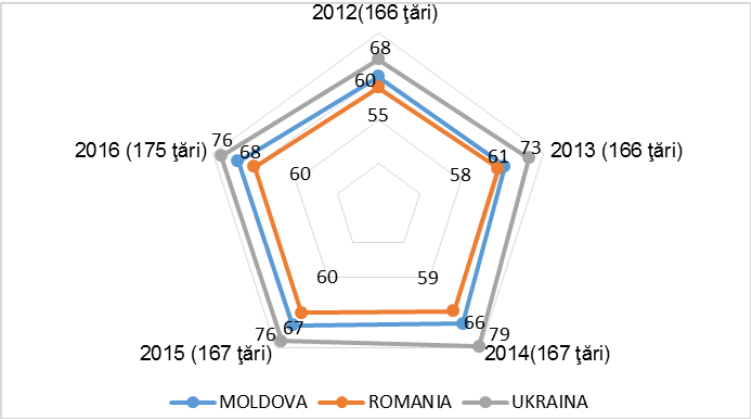


Fig.4 Locul Republicii Moldova după IDI comparativ cu România şi Ukraina

Sursa: elaborat de autor în baza [3]

Aceasta s-a datorat creşterii valorii indicilor agregaţi pe mai multe domenii, printre care: nivelul de penetrare a serviciilor Internet, a telefoniei mobile şi alte componente, ceea ce semnifică o avansare a ţării în domeniul TIC. Totuşi după cum se observă, Republica Moldova a scăzut o poziţie în 2016 faţă de 2015, această scădere nu se datorează valorii indicelui, care este în creştere consecutivă în ultimii trei ani, dar numărului de ţări participante, care este variabil de la an la an.

Indicele NRI. Un alt indice care relevă dezvoltarea sectorului TIC în asigurarea dezvoltării şi competitivităţii ţării este Indicele de conectivitate sau Indicele pregătirii de reţea -***NRI*** (*Networked Readiness Index)*. Acesta este calculat în baza a 53 de indicatori grupaţi în 4 sub-indici: Mediul TIC, Pregătire TIC, Utilizarea TIC şi Impactul TIC. Conform clasamentului internaţional, în anul 2016, Republica Moldova se clasează pe locul 71 din 139 de ţări, cu 3 poziţii în scădere faţă de anul 2015, cînd s-a clasat pe locul 68 din 143 ţări, marcînd un salt semnificativ de 9-10 poziţii faţă de anii 2012 -2014 . [9]

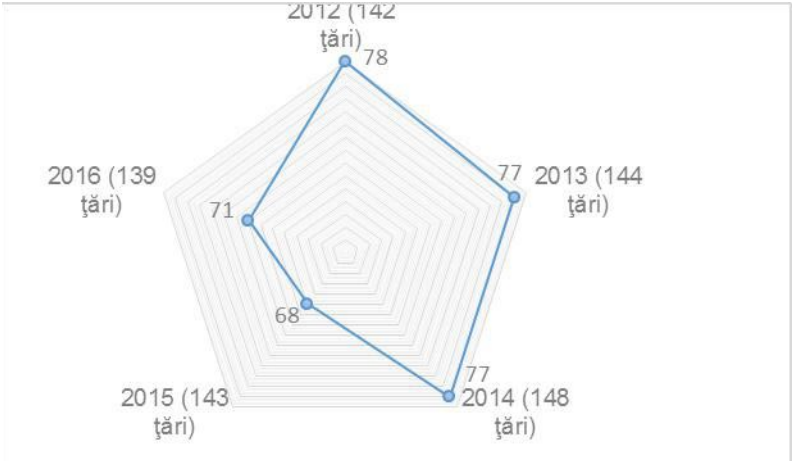


Fig.5 Locul RM în clasamentul internaţional al NRI
Sursa: elaborat de autori în baza [9]

Rezultatul cel mai bun este obţinut în anul 2015, cînd valoarea indicelui de reţea a constituit 4,0 puncte din maxim 6,0. Această creştere se datorează în mare parte valorii sub-indicilor ***Utilizare TIC,*** care măsoară nivelul de utilizare a tehnologiilor informaţionale şi comunicaţiilor de către cetăţeni, mediul de afaceri şi Guvernul Republicii Moldova şi ***Impactul TIC***, care evaluează impactul economic şi impactul social al TIC asupra creşterii economice. Aceşti sub-indici au înregistrat valori în creştere consecutivă în perioada 2012-2015, apogeul fiind atins în anul 2015. Coborîrea în clasamentul din anul 2016, are la bază tot aceşti doi sub-indici, a căror poziţie a scăzut cu 5, respectiv 4 poziţii faţă de anul precedent.

Tab.1 Clasamentul mondial RM pe sub-indici

ANI / SUB-INDICE	2012 (142 ţări)	2013 (144 ţări)	2014 (144 ţări)	2015 (148 ţări)	2016 (139 ţări)
MEDIUL TIC	106	109	121	112	111
PREGATIREA TIC	41	46	55	53	52
UTILIZAREA TIC	90	82	83	71	76
IMPACTUL TIC	89	74	68	67	71

Sursa: elaborat de autor în baza [9]

Modificări neesenţiale, au înregistrat sub-indicii ***Mediul TIC*** şi ***Pregătire TIC***, valoarea cărora a oscilat între 3,4 respectiv 5,0 şi 3,5 respectiv 5,2 în ultimii 5 ani. Variaţia lentă a sub-indicelui ***Mediul TIC***, este determinată de abilitatea scăzută a ţării de a adopta un cadru reglementar complex şi a utiliza tehnologii avansate în activităţile şi procesele de producţie pentru creşterea eficienţei şi competitivităţii, de lipsa independeţei juridice în soluţionarea litigiilor precum şi nerespectarea dreptului de proprietate. Cît despre sub-indicile ***Pregătire TIC***, care estimează nivelul de pregătire a societăţii de a utiliza infrastuctura TIC, RM se poziţionează cel mai bine. Aceasta se datorează extinderii rapide a accesului la un Internet mai rapid şi mai ieftin ce a stimulat utilizarea acestuia în ţara noastră.

În raport cu vecinii, ţara noastră se clasează pe o poziţie inferioară faţă de România şi Ukraina.

Tab.2 Clasamentul RM în raport cu vecinii

ŢARA	2012 (142 ţări)	2013 (144 ţări)	2014 (148 ţări)	2015 (143 ţări)	2016 (139 ţări)
MOLDOVA	78	77	77	68	71
ROMÂNIA	67	75	75	63	66
UKRAINA	75	73	81	71	64

Sursa: elaborat de autor în baza [9]

Totuşi în anul 2014-2015, RM urcă o poziţie, avansînd astfel Ucraina, chiar dacă valoarea indicelui în 2014 a fost aceeaşi pentru toate trei ţări – 3,9 puncte.

Dezvoltarea sectorului TIC. Conform rating-urilor internaţionale, Republica Moldova se poziţionează în categoria ţărilor cu nivel mediu de dezvoltare a sectorului TIC. Ţara noastră demonstrează o consolidare continuă a economiei digitale, care se extinde în toate sectoarele economiei şi vieţii sociale. Un aport pentru susţinerea şi dezvoltarea sectorului TIC este adus de către Guvern şi Minister, prin adoptarea mai multor Legi în acest sens:

- Legea cu privire la parcurile IT, care oferă mecanisme fiscale inovative pentru a simplifica la maximum administrarea afacerilor IT prin intermediul impozitului unic de 7% din volumul din vânzări.
- Legea, denumită „Start-up Visa", are ca scop atragerea investiţiilor în domeniu, a forţei de muncă înalt calificate, dar şi a tehnologiilor avansate.
- Legea privind accesul pe proprietăţi şi utilizarea partajată a infrastructurii asociate reţelelor publice de comunicaţii electronice, care reglementează modul de utilizare partajată a infrastructurii fizice, încurajează dezvoltarea reţelei publice de comunicaţii electronice în bandă largă şi promovează concurenţa între furnizorii de reţele şi servicii.
- Lansarea Centrului de excelenţă în domeniul TIC „Tekwill". Acesta pune la dispoziţia studenţilor un mediu de studiu tehnologic avansat, laboratoare şi săli dotate cu echipamente de ultima generaţie, programe educaţionale şi practice performante, tehnologii de ultima oră. Proiectul este realizat cu susţinerea financiară a Programului SUA pentru dezvoltare internaţională USAID, a Programului Guvernului Suediei SIDA şi a companiilor private din sector. [11]

Toate aceste legi au la bază îmbunătăţirea procesului de asimilare TIC de către societate, asigurarea unei noi calităţi a creşterii economice bazate pe cunoştinţe şi capital uman, care ulterior va contribui la îmbunătăţirea calităţii vieţii cetăţenilor.

Conculzii şi recomandări. Analizînd abordările europene şi naţionale se poate menţiona că sectorul TIC este un sector economic, care include mai multe industrii şi au un impact semnificativ în valoare PIB-lui. Incertitudinea delimitării sectorului TIC complică măsurarea aportului acestuia în creşterea PIB-ului. În acest context se recomandă diminuarea sectorului nedeclarat al TIC prin înregistrarea şi evaluarea importurilor de echipamente şi prestării de servicii IT. Indicii IDI şi NRI sunt

utilizaţi pentru a compara nivelul de dezvoltare şi de evoluţie în timp a TIC-lui. Aceşti indici servesc drept suport informaţional pentru autorităţile publice în vederea utilizării oportunităţilor TIC în orientarea politicilor economice în scopul asigurării creşterii economice durabile.

Cu toate acestea se pot menţiona unele problemele socio-economice ale sectorului TIC, care necesită soluţii rapide din partea tuturor factorilor implicaţi: capacitatea redusă a mediului de afaceri de a utiliza în mod eficient tehnologiile informaţionale în scopul dezvoltării competitivităţii şi creşterii profitabilităţii afacerilor; capacitatea redusă de utilizare a oportunităţilor TIC în activităţile cotidiene - analfabetism informatic; nivel redus de inovare a întreprinderilor; respectarea insuficientă a dreptului de proprietate intelectuală; asigurarea condiţiilor de implicare a populaţiei în procesul de creare şi dezvoltare a societăţii informaţionale.

Astfel, statul trebuie să susţină dezvoltarea şi implementarea tehnologiilor informaţionale de comunicare în vederea asigurării unei bunăstări economice, reeşind din faptul că acesta este unul din puţinele domenii în care RM înregistrează anumite progrese.

Bibliografie:

1. Evoluţia pieţii de comunicaţii electronice. ANRCETI. Chişinău, 2016. 33p.
2. CRUDU R. Tendinţe mondiale în dezvoltarea sectorului tehnologii informaţionale de comunicaţii. Chişinău, 2011.248p. pag. 33
3. Measuring the Information Society Report, 2013,2014,2015,2016.
4. NACE Rev. 2. Statistical classification of economic activities in the European Community. Methodologies and Working papers. Luxembourg: Eurostat, 2008
5. OECD. Measuring the Information Society Report. Paris 2009, 220p.
6. Rapoartele ANRCETI pentru anul 2012, 2013, 2014,2015.
7. Sectorul TIC în Moldova. Cartea alba a politicilor 2012. Asociaţia naţională a companiilor private din domeniul TI. Chişinău, 2012. 48p.
8. Strategia de creştere a competitivităţii industriei tehnologiei informaţiei pe anii 2015-2021. Anexa nr.1
9. The Global Technology Report, 2012,2013,2014,2015, 2016
10. Biroul Naţional de Statistică din Republica Moldova, http://www.statistica.md/ (accesat: 13/07/2017)
11. http://www.mtic.gov.md/sites/default/files/staticdocuments/dezvoltarea_sectorului_tic_2015_uv.pdf (accesat:13/07/2017)
12. http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (accesat:14/07/2017)
13. https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf (accesat: 15/07/2017)

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Елена БУЛАТОВА,
д.э.н., профессор,Мариупольский государственный университет
Олег ЗАЙКОВСКИЙ,
директор, Николаевский политехнический колледж

ABSTRACTS: The author considers the education as a factor of changes in society in terms of deepening globalization processes. The article provides a characteristics of the internationalization of higher education, sets the strategic aim of the development of universities and national governments in the context of the internationalization of higher education. The research determines the focus of education policy lines implemented by the countries under currently existing conditions; analyzes the dynamics of students' academis mobility, its quantitative changes and qualitative features. The author describes the features of integration of Ukrainian universities in the world and european educational and academic space.

KEY WORDS: globalization, higher education, internationalization, mobility

Образование является важнейшим фактором изменения общества, при этом все изменения, которые происходят в сфере политических, экономических, социальных отношений, одновременно оказывают непосредственное воздействие на образовательную сферу. Углубление глобализационных процессов оказывает непосредственное влияние на систему образования любой страны, при этом проявления и последствия этих процессов стали серьезным вызовом для высшей школы [10, 4]. Именно поэтому, интернационализация высшей школы развивается в направлении установления комплексного международного сотрудничества, охватывающего не только обучение иностранных студентов. Интернационализация стала стратегической целью не только для университетов, но и для многих правительств и мирового сообщества в целом. Среди Целей устойчивого развития (Sustainable Development Goals) особо подчеркивается важность обеспечения всеобъемлющего и качественного образования на протяжении всей жизни для всех (Цель 4 [6]), позволяющего достигнуть социального прогресса во всем мире.

Национальные правительства разрабатывают и реализовывают образовательную политику, направленную на улучшение социальных и экономических перспектив своих граждан, формирование социального и интеллектуального капитала. Эффективность реализации образовательной политики определяет возможности построения высоко конкурентной наукоемкой экономической системы. Около 16% последних реформ направлены на обеспечение качества, равного доступа и справедливости в образовании [3]. Среди основных фокусных сфер, на которые сориентирована образовательная политика многих стран, следует особо выделить: повышение качества образования, расширение профессиональной подготовки и обучения, развитие национальных рамок квалификаций, поддержка малообеспеченных студентов, усовершенствование подготовки преподавателей.

Страны ОЭСР тратят в среднем 5,2% своего ВВП на образование [2], треть из которых связаны непосредственно с высшим образованием. Следует отметить, что доля негосударственного сектора постоянно возрастает в общем объёме расходов на образование и достигает около трети общей суммы расходов на высшую школу).

Основные образовательные и научные центры мирового хозяйства представлены в ключевых регионах триады – североамериканском, европейском, азиатско-тихоокеанском. Именно между этими ключевыми игроками мирового образовательного и научного пространства постоянно усиливается конкуренция, определяющая трансформационные изменения и характер развития университетского образования в современных условиях глобальной регионализации.

Либерализация экономических отношений в целом, ежегодное увеличение академической мобильности способствуют постоянному росту количества иностранных студентов, которых сегодня насчитывается около 5 млн., что более чем в два раза по сравнению с 2000 годом [8]. К 2025 году по экспертным оценкам с дальнейшим ростом международной студенческой мобильности количество иностранных студентов составит более 8 млн. человек [9]. Наибольшее количество иностранных студентов сегодня сосредоточено в Соединенных Штатах Америки (19,4% от общего количества), за ними следуют Великобритания (10,3%) Австралия (6,2%), Франция (5,7%), Германия (4,9%) [7].

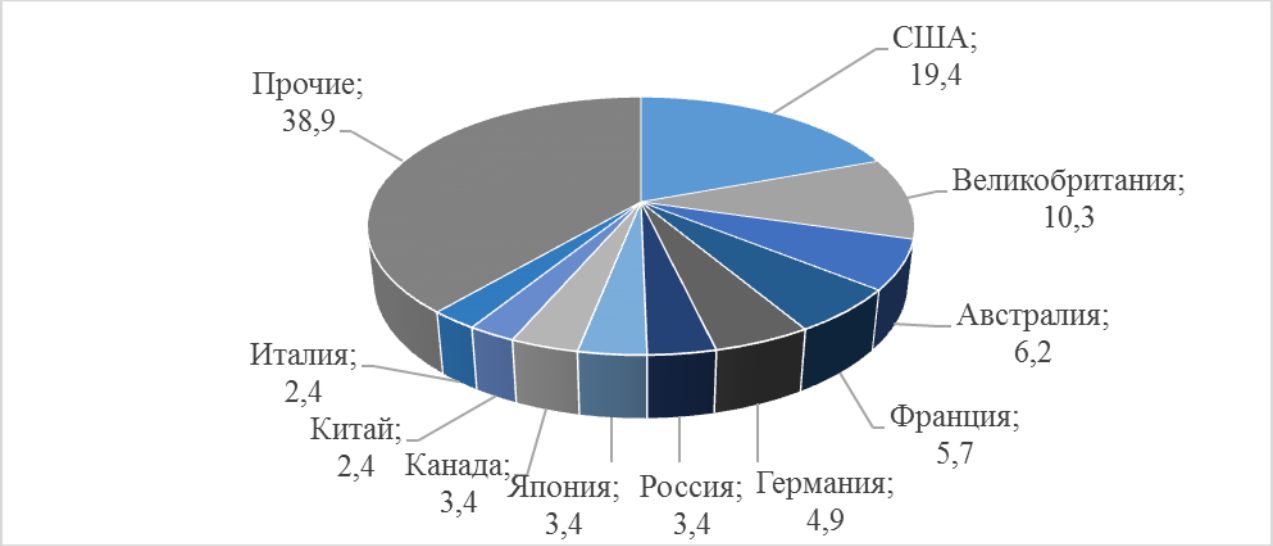


Рис.1. Распределение иностранных студентов в мире, %

Среди стран лидеров, изменение численности иностранных студентов является крайне неравномерным, как демонстрируют данные табл.1 [7].

Таблица 1

Изменение численности иностранных студентов в основных странах-лидеров по количеству обучающихся студентов-иностранцев, %

Страна	2003	2013	Изменение численности иностранных студентов, %
США	586,3	784,4	33,8
Великобритания	255,2	416,7	63,3
Австралия	188,2	249,9	32,8
Франция	221,6	239,3	8,0
Германия	240,6	196,6	-18,3
РФ	68,6	138,5	101,9
Япония	86,5	135,8	57,0
Канада	59,1	135,2	128,9
КНР	36,4	96,4	165,0
Италия	36,1	82,4	128,2

Студенты из Азии составляют самую большую группу иностранных студентов. Так, в странах ОЭСР среди магистрантов и докторантов их доля составляет 53%, в частности, каждый пятый студент – родом из КНР. В США обучается 41% китайских студентов, по 39% в Австралии,

Франции, Германии, Великобритании [2]. Понимая важность развития интернационализации высшего образования, национальные миграционные службы активно применяют либерализационные меры по отношению к иностранным студентам с целью развития трудового и научного потенциала своих стран за счет селективного отбора высококвалифицированной рабочей силы, с последующим закреплением в стране, оказавшей образовательные услуги. В качестве подобных мер можно привести системы выдачи разрешений на работу (с определенными квалификационными характеристиками и критериями) для иностранных студентов-выпускников национальных университетов.

Страны Европы находятся в постоянном поиске новых подходов, теоретического обоснования и внедрения в учебный процесс университетов инновационных систем профессиональной подготовки студентов в контексте транснациональных проблем высшего образования. Европейская зона высшего образования как ключевое направление развития мобильности граждан с возможностью трудоустройства имеет целью формирование и укрепление интеллектуального, культурного и научно-технического потенциала Европы, повышение в мире значимости европейской высшей школы. Именно для этого реализуется постоянное улучшение качества, повышение конкурентоспособности выпускников на рынке труда, рациональное сочетание академического качества и прикладного характера образовательных услуг. В обществе значительно повышена роль университетов в развитии европейских культурных ценностей, а сами университеты рассматриваются как носители европейского сознания.

Украинский университеты активно интегрируются в мировое и европейское образовательное и научное пространство. Сегодня в украинских университетах обучаются более 64 тысяч студентов из 147 стран мира, при этом динамика их численности постоянно возрастает (рис.1) [5]. Обучение иностранных студентов в Украине обеспечивают 228 ВУЗов (для сравнения, в 2015-2016 учебном году их количество составляло 185 ВУЗов).

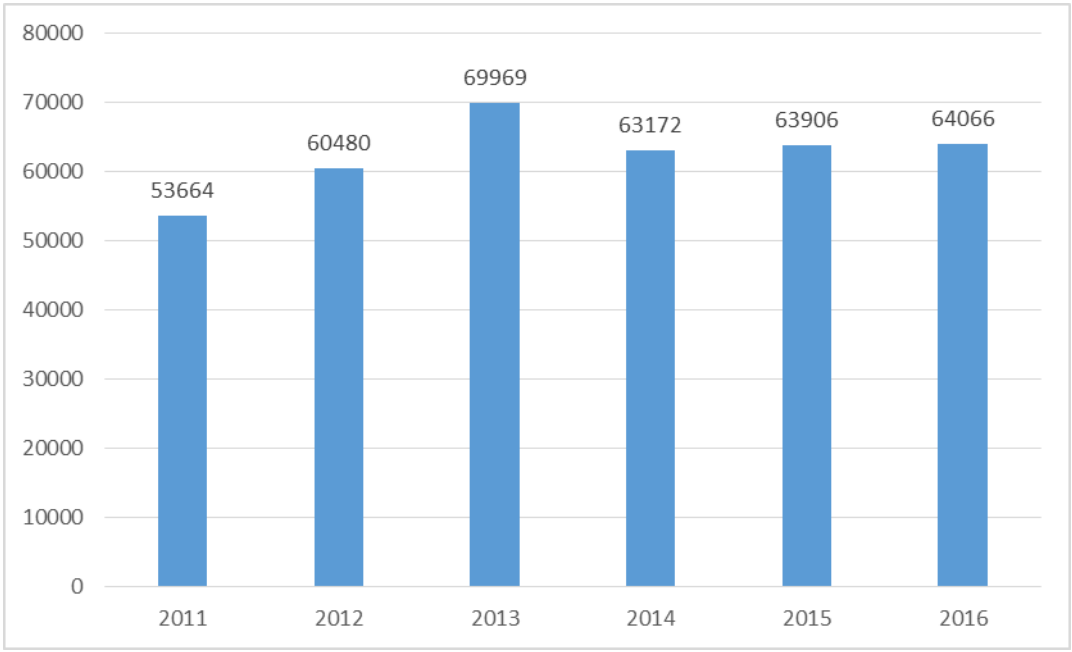


Рис.2. Динамика численности иностранных студентов в ВУЗах Украины, человек

В соответствии с Соглашением об ассоциации между Украиной и ЕС в национальной системе сегодня активно проводится реформирование и модернизация системы высшего образования, реализуется сближение в сфере высшего образования в рамках Болонского процесса, расширяется и углубляется сотрудничество между вузами, значительно активизировалась академическая мобильность студентов и преподавателей.

Процесс интернационализации высшего образования в условиях глобализации оказывается длительным и сложным (опыт европейских стран очень красноречив в этом смысле), имеет свои препятствия и угрозы. Страны отличаются разногласиями в системе организации и уровнях национального высшего образования, его традициях и тому подобное. Однако именно интернационализация высшего образования будет способствовать обеспечению конкурентоспособности стран в глобальном мире, основанном на знаниях.

Литература:

1. An Asian «Bologna Process» moves forward [Electronic resource] // Changing Higher Education. December 14, 2008. – URL: http://www.changinghighereducation.com/2008/12/an-asian-bologna-process-moves-forward.html
2. Education at a Glance 2016: OECD Indicators OECD PUBLISHING, 2, rue Andrй-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16 (96 2016 04 1P) ISBN 978-92-64-25979-9 – 2016, 506p.
3. Education Policy Outlook 2015. Making Reforms Happen//http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-policy-outlook-2015/summary/english_d9bb3d76-en?isSummaryOf=/content/book/9789264225442-en
4. Globalization and Higher Education: Eight Common Perceptions From University Leaders By Van R. Wood // http://www.iienetwork.org/page/84658/
5. http://studyinukraine.gov.ua/wp-content/uploads/2016/07/Presentation-05-07-2017.pdf
6. http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/
7. International Higher Education in Facts and Figures. - University of Oxford, 2016. – 30p.
8. International trends in Higher Education 2015. - University of Oxford, 2016. - 26p.
9. Wildavsky B. The Great Brain Race: How Global Universities Are Reshaping the World/ Ben Wildavsky. – Princeton: Princeton University Press. 2010.- 248p.
10. Скотт П. Глобализация и университет / П. Скотт // «Alma Mater». – 2000. – № 4. – С. 3–8.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (Альтернативный Подход)

Дмитрий Михайлович ПАРМАКЛИ,
д.х.э.н., профессор,
Татьяна Дмитриевна ДУДОГЛО,
д.э.н., преподаватель
(Комратский государственный университет)

ABSTRACT: Подчеркивается, что показатели эффективности продукции в сельском хозяйстве, как выход прибыли в расчете на один гектар посева и один центнер продукции можно достаточно точно рассчитывать без показателей урожайности и валового сбора возделываемых культур. Установлено, что показатели экономической эффективности произведенной и реализованной продукции зависят от степени удаления фактической урожайности от точки безубыточности (порога рентабельности). Представлены формулы для определения прибыли в расчете на один гектар земли и один центнер продукции, запаса финансовой прочности и операционного левериджа на основании коэффициента опережения порога рентабельности. Предлагаемые зависимости наглядно представлены на графиках.

ABSTRACT: It is emphasized that metrics of agricultural production efficiency, such as profit per one hectare of crop land or one centner of production, can be calculated fairly precisely without requiring data for crop yield and total volume of cultivated crops. It is established that the metrics of economic efficiency of realized production depend on the degree of deviation from the breakeven point. Formulas for determining revenue per one hectare of land and one centner of production, financial safety margin and operational leverage based on the coefficient of exceeding the breakeven point are presented. The suggested inter-relations are vividly presented on graphs.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: рентабельность, цена реализации, постоянные и переменные затраты, прибыль, урожайность, себестоимость, объем реализации.

KEY WORDS: profitability, sales price, fixed and variable costs, revenue, crop yield, cost of production, sales volume.

Введение. Как бы тщательно, методически верно специалисты сельскохозяйственных предприятий не планировали в соответствии с принятой технологией производства затраты материально-денежных средств, рассчитать реально ожидаемый уровень урожайности, а следовательно и объемы валовых сборов продукции возделываемых культур не представляется возможным. А как же тогда без обоснованного уровня урожайности оценить экономическую эффективность реализованной продукции? В связи с этим вполне востребованным представляются исследования, направленные на поиск путей расчетов ожидаемых экономических показателей эффективности производства и реализации продукции в сельском хозяйстве.

Методология проведения исследований. Проведенные исследования позволяют утверждать, что такие показатели эффективности производства и реализации продукции в отрасли, как выход прибыли в расчете на один гектар посева и один центнер продукции можно достаточно точно рассчитать без показателей урожайности и валового сбора возделываемых культур [1, с.174]. Известно, что на постоянные затраты в расчете на единицу площади (FC) и удельные переменные затраты (AVC) не влияет величина полученной урожайности. Именно, данная особенность постоянных и удельных переменных затрат, позволят нам проводить необходимые расчеты эффективности. Важно, чтобы при планировании достаточно объективно оценить ожидаемую величину цены реализации (p), которая также не зависит от величины урожая данного предприятия, так как сельскохозяйственные предприятия действуют в условиях свободной конкуренции [2, с.180].

Зная указанные три величины можно определить порог рентабельности (точку безубыточности) по каждой культуре по известной формуле:

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \qquad (1)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га посевов, лей;

AVC – переменные расходы в расчёте на единицу продукции (лей/ц);

p – цена реализации продукции, лей/ц.

Анализ последних исследований. Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности использования земли в сельском хозяйстве. В этом смысле представляет интерес работы Шавронова А.Д., в которых предложен новый подход оценки эффективности и дано обоснование факторов ее роста [3, с.61-63]. Важным представляются исследования Акишина А.В., в которых на основе опыта Волгоградской области, обоснованы направления развития сельского хозяйства с учетом природно-климатических особенностей региона [4, с.60-63]. Представляет интерес работы Стратан А.Н. [5,с.6-10], Дога В.С. [6,с.74], Тимофти Е.В.[7,с.16-21], в которых предложены методики оценки эффективности продукции растениеводства и обоснования резервов наращивания продуктивности полей. Важным представляются также исследования Пармакли Д.М. [8,с.246-256] и Тодорич Л.П., [8, с.116-141], в которых авторы исследует современный подход оценки эффективности реализации продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Изложение основных результатов исследования. Напомним, что прибыль от реализации зерна в расчете на единицу площади (П) и единицу продукции (п) определяется формулами соответственно:

$$П = q(p - AVC) - FC, \text{ лей/га} \qquad (2)$$

$$п = p - z = p - AVC - \frac{FC}{q}, \quad \text{лей/ц} \qquad (3)$$

Известно, что для определения уровня урожайности (q), обеспечивающего заданную рентабельность реализованной продукции, необходимо использовать следующую формулу :

$$q = \frac{(1+R)\cdot FC}{p - (1+R)\cdot AVC}, \text{ ц/га} \qquad (4)$$

где FC – постоянные затраты, лей/га;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции;

AVC – удельные переменные затраты, лей/ц.

Если же следует выявить урожайность, при которой предприятие может получить заданный объем прибыли (П), следует использовать выражение:

$$q = \frac{П + FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \qquad (5)$$

В ходе исследований было установлена зависимость показателей экономической эффективности произведенной и реализованной продукции от степени удаления фактической урожайности (q) от точки безубыточности (порога рентабельности). Для оценки указанной степени удаления используем показатель, который назовем коэффициентом опережения порога рентабельности (n):

$$n = \frac{q}{q_{min}} \qquad (6)$$

В соответствии с уравнением 1 и 3 находим:

$$п = p - AVC - \frac{q_{min(p-AVC)}}{q} = (p - AVC) \cdot \frac{n-1}{n} \frac{n-1}{n}, \text{ лей/ц} \quad (7)$$

Прибыль в расчете на один гектар земли путем преобразования формул 1 и 2 определяется выражением:

$$П = FC(n - 1), \text{ лей/га} \quad (8)$$

Ниже в таблице 1 и рисунке 1 показаны зависимость прибыли от коэффициента опережения порога рентабельности.

Таблица 1. Влияние коэффициента опережения порога рентабельности на коэффициент роста прибыли

Коэффициент опережения порога рентабельности	**Коэффициент роста прибыли с единицы площади**	**Коэффициент роста прибыли с единицы продукции**	**Коэффициент опережения порога рентабельности**	**Коэффициент роста прибыли с единицы площади**	**Коэффициент роста прибыли с единицы продукции**
1	0	0	2,6	1,6	0,616
1,2	0,2	0,167	2,8	1,8	0,643
1,4	0,4	0,286	3	2	0,667
1,6	0,6	0,375	3,2	2,2	0,688
1,8	0,8	0,445	3,4	2,4	0,706
2	1	0,5	3,6	2,6	0,723
2,2	1,2	0,546	3,8	2,8	0,737
2,4	1,4	0,584	4	3	0,75

Источник: рассчитано по формулам 7 и 8

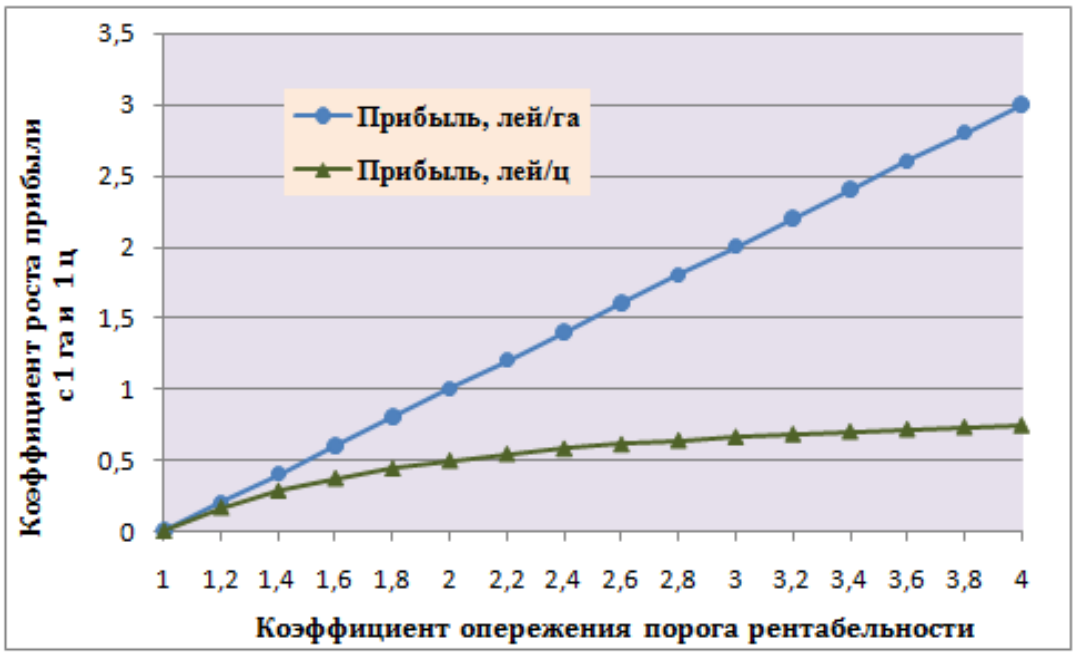


Рис.1. Вливание коэффициента опережения порога рентабельности на коэффициент роста прибыли с 1 га и 1 ц

Источник: составлено по данным таблицы 1

Вышеизложенное подтверждает прямую зависимость прибыли в расчете на один гектар земли от коэффициента опережения порога рентабельности. Выход прибыль от реализации каж-

дого центнера продукции, как следует из формулы 5 и наглядно представлено на рисунке 1, носит прогрессивно-убывающий характер. Данную зависимость представим на примере производства и реализации продукции в сельскохозяйственном предприятии SRL « Daalar Duzu» Чадыр –Лунгского района за 2016 г. Влияние коэффициента опережения порога рентабельности на прибыль в расчете на единицу площади от реализации пшеницы, сои и подсолнечника в данном предприятии представлен в таблице 2. Важно обратить внимание (рисунок.2) на прямую зависимость указанных показателей. На рисунке выделены показатели прибыли и постоянных затрат при значениях n = 2;3;4 и 5. Представленные данные показывают, что наиболее эффективным является производство и реализация семян подсолнечника. Каждый гектар посева обеспечивает прибыль при коэффициенте опережения порога рентабельности 2; 3; 4 и 5 соответственно 4759; 9518; 14277 и 19036 лей/га. Использование сельскохозяйственных земель для возделывания основной продовольственной культуры - озимой пшеницы, как по*казывает анализ, обеспечивает прибыль от реализации зерна меньше, чем подсолнечник и соя.*

Таблица 2. Расчет влияния коэффициента опережения порога рентабельности на прибыль расчете на гектар земли в SRL « Daalar Duzu» за 2016 год (лей/га)

Коэффициент опережения порога рентабельности	Пшеница	Соя	Подсолнечник
1	0	0	0
1,5	897	1110	2380
2	1794	2220	4759
2,5	2691	3330	7138
3	3588	4440	9518
3,5	4485	5550	11898
4	5382	6660	14277
4,5	6279	7770	16656
5	7176	8880	19036

Источник: составлено по данным форм 7 и 9 АПК SRL « Daalar Duzu» за 2016 г.

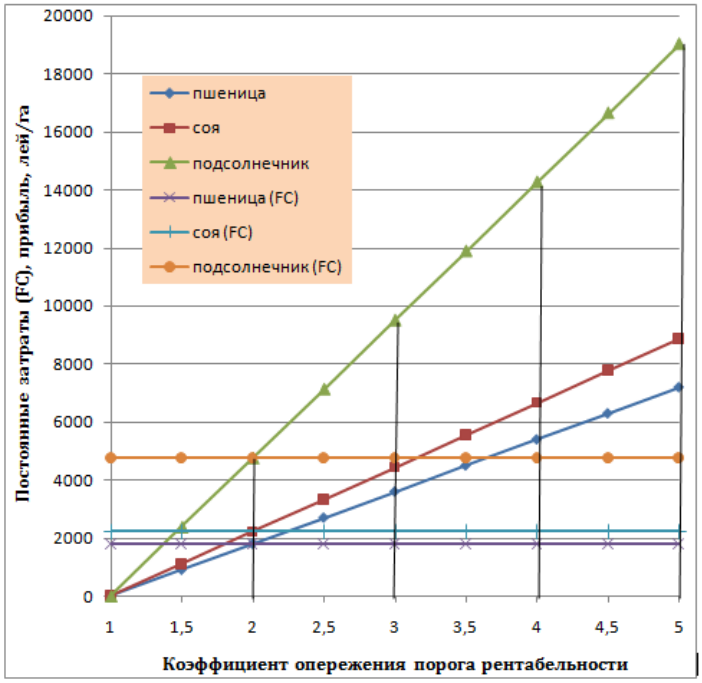


Рис.2. График взаимосвязи коэффициента опережения порога рентабельности и прибыли от реализации продукции основных культур в SRL « Daalar Duzu» за 2016 г.

Источник: составлено по данным таблицы 2

Рассмотрим далее, как влияет коэффициент опережения порога рентабельности на прибыль в расчете на единицу продукции от реализации кукурузы, гороха, сои и подсолнечника в выбранном предприятии за 2016 год. Выполненные расчеты показаны в таблице 3.

Таблица 3. Расчет влияния коэффициента опережения порога рентабельности на прибыль в расчете на единицу продукции в SRL « Daalar Duzu» за 2016 год (лей/ц)

Коэффициент опережения порога рентабельности	Кукуруза	Горох	Подсолнечник	Соя
1	0	0	0	0
1,5	43	25,2	161,4	169
2	64,3	37,7	241,6	253
2,5	77,2	45,2	290	303,5
3	85,8	50,3	322,4	337,4
3,5	92	53,9	345,6	361,2
4	96,5	56,5	362,5	379,4
4,5	100,1	58,6	376	393,6
5	103	60,3	386,6	404,7
5,5	105,4	61,7	395,8	414,3
6	107,3	63,6	403,1	421,9

Источник: формы 7 и 9 АПК SRL « Daalar Duzu» за 2016 г.

Эффективность реализации каждого центнера указанных видов продукции по убывающей степени наблюдается от возделывания сои, подсолнечника, пшеницы и гороха. На рисунке 3 наглядно представлена зависимость коэффициента опережения порога рентабельности и прибыли от реализации единицы продукции указанных культур. Нетрудно заметить снижение выхода прибыли по мере роста урожайности (в данном случае коэффициента опережения порога рентабельности).

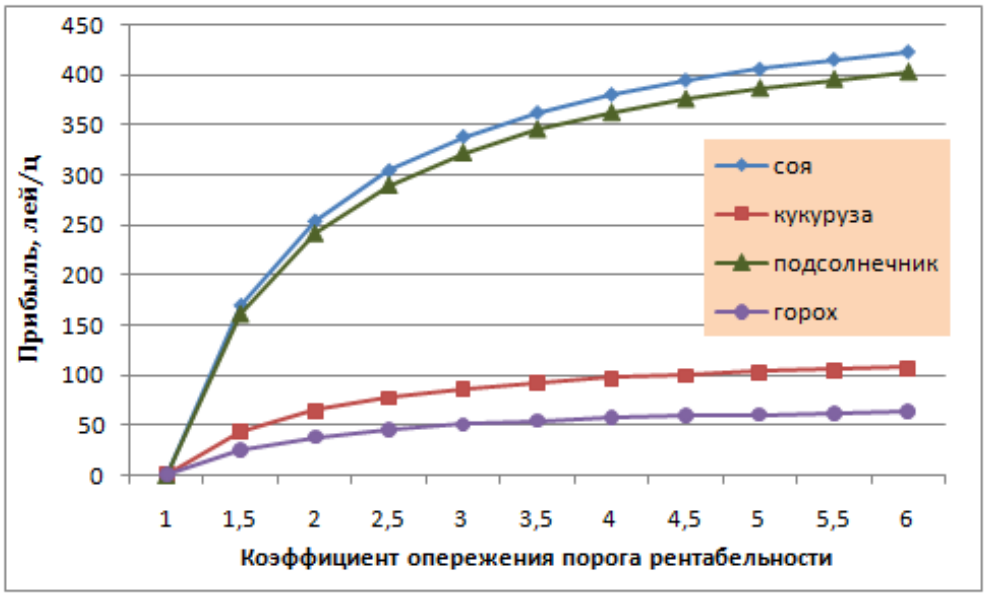


Рис.3. График взаимосвязи прибыли от реализации единицы продукции и коэффициента опережения порога рентабельности в SRL « Daalar Duzu» за 2016 г.

Источник: составлено по данным таблицы 3

Вышеприведенный анализ взаимосвязи коэффициента опережения порога рентабельности и эффективности реализованной продукции был выполнен на примере одного предприятия (SRL « Daalar Duzu»). Важно выявить, не является ли указанная взаимосвязь характерной

только для условий производства сельскохозяйственной продукции данного субъекта хозяйствования. Для этого выполним расчеты аналогичных показателей еще по двум предприятиям АТО Гагаузия: SRL «Cumnuc Agro» и kolhozul «Pobeda». Результаты расчетов показаны в таблице 4.

Таблица 4. Расчет влияния коэффициента опережения порога рентабельности на прибыль при производстве пшеницы в SRL «Cumnuc Agro», «Daalar Duzu» и «Pobeda» за 2016 год

Коэффициент опережения порога рентабельности	Прибыль в расчете на 1 га (лей)			Прибыль в расчете на 1 ц (лей)		
	Cumnuc Agro	Daalar Duzu	Pobeda	Cumnuc Agro	Daalar Duzu	Pobeda
1	0	0	0	0	0	0
1,2	604	359	291	18,7	23,3	10,4
1,4	1209	718	582	32,2	40	17,8
1,6	1813	1076	872	42,3	52,7	23,4
1,8	2418	1435	1163	50,1	62,4	27,8
2	3022	1794	1454	56,5	70,2	31,2
2,2	3626	2153	1745	61,5	76,6	34,1
2,4	4231	2512	2036	65,8	81,9	36,4
2,6	4835	2870	2326	69,4	86,4	38,4
2,8	5440	3229	2617	72,5	90,2	40,1
3	6044	3588	2908	75,2	93,6	41,6
3,2	6648	3947	3199	77,6	96,5	42,9
3,4	7253	4306	3499	79,6	99,1	44,1
3,6	7857	4664	3780	81,5	101,4	45,1
3,8	8462	5023	4071	83,1	103,4	46
4	9066	5382	4362	84,7	105,4	46,9

Источник: формы 7 и 9 АПК SRL «Cumnuc Agro», «Daalar Duzu» и «Pobeda» за 2016 г.

Представленные данные в таблице для большей наглядности взаимосвязей показаны на рисунке 4. Важно, что обоснованная выше прямая зависимость коэффициента опережения порога рентабельности и прибыли в расчете на единицу площади подтверждается. Подтверждается также убывающий характер выхода прибыли от реализации каждой единицы продукции.

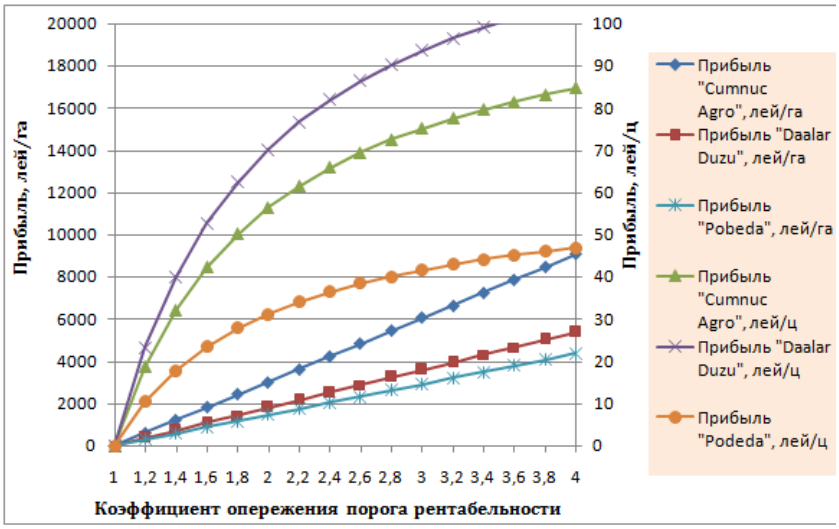


Рис.4. График взаимосвязи прибыли и коэффициента опережения порога рентабельности при производстве пшеницы в SRL «Cumnuc Agro» и « Daalar Duzu» за 2016 г.

Источник: составлено по данным таблицы 4

Таблица 5. Расчеты влияние урожайности на показатели производства и реализации пшеницы в SRL « Daalar Duzu» за 2016 г

Урожайность, ц/га	Объем реализации, лей/га	Совокупные затраты, лей/га	Прибыль, лей/га	Прибыль, лей/ц
0	0	1794	-1794	
5	1057,5	2149	-1091,5	-218,3
10	2115	2504	-389	-38,9
15	3172,5	2859	313,5	20,9
20	4230	3214	1016	50,8
25	5287,5	3569	1718,5	68,7
30	6345	3924	2421	80,7
35	7402,5	4279	3123,5	89,2
40	8460	4634	3826	95,6
45	9517,5	4989	4528,5	100,6
50	10575	5344	5231	104,6

Источник: формы 7 и 9 АПК SRL « Daalar Duzu» за 2016 г

Выполненные расчеты подтверждают прямую зависимость прибыли в расчете на единицу площади от уровня урожайности озимой пшеницы в выбранном предприятий. Также подтверждается убывающий характер выхода прибыли в расчете на один центнер продукции. Точка пересечения линии объема реализации и совокупных затрат на графике указывает, что при данной величине выхода продукции с гектара посевов, предприятие не получает прибыль и не имеет убытков, то есть производство находится на пороге рентабельности. Из графика 5 также видно, что точка безубыточности или порог рентабельности имеет место, когда линии прибыли в расчете на один гектар и один центнер продукции пересекают ось абсцисс. Стрелка на графике показывает значение порога рентабельности при возделывании озимой пшеницы.

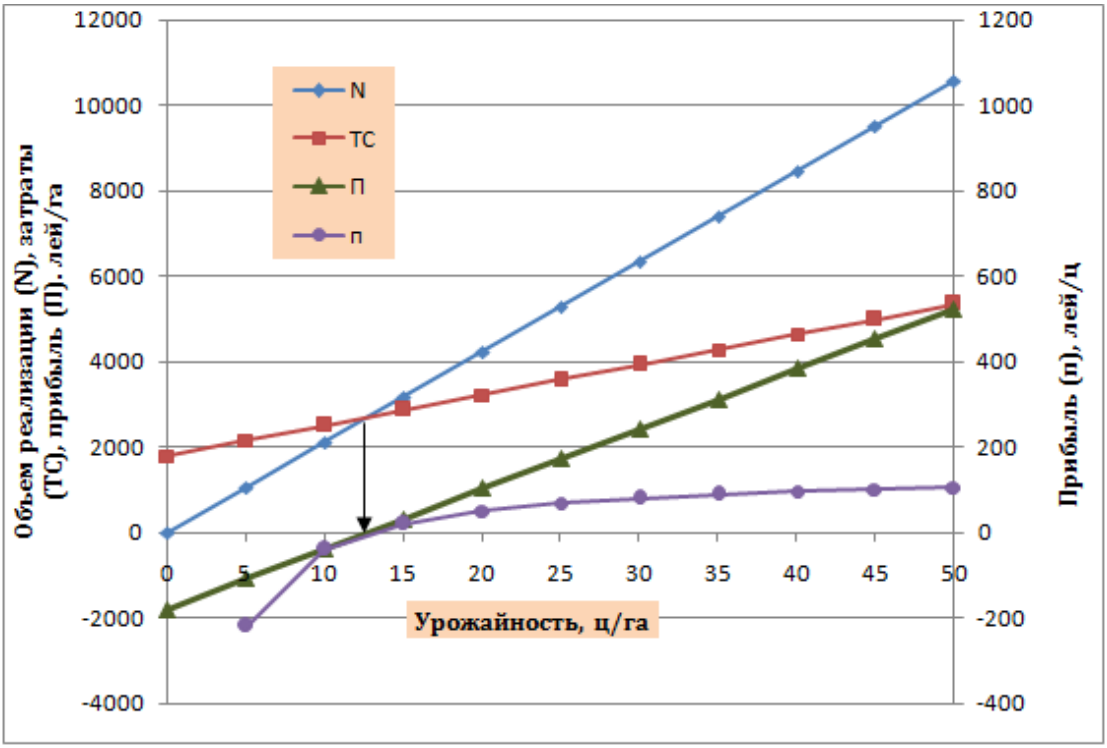


Рис.5. График влияние урожайности на показатели производства и реализации пшеницы в SRL « Daalar Duzu» за 2016 г.

Источник: составлено по данным таблицы 5

В **заключении** следует отметить, что вышеизложенное позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий при планировании и анализе результатов производства, зная предполагаемый показатель коэффициента опережения порога рентабельности, определять величину прибыли в расчете на единицу площади и единицу продукции, а также значение запаса финансовой прочности и операционного левериджа по всей товарной номенклатуре - зерну, подсолнечника, винограда и другой продукции.

Литература:

1. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П.Современный методический подход расчета рентабельности реализованной продукции. Вторая национальная научно-практическая конференция Комратского государственного университета, ноябрь 2016, с.174-179.
2. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д. Порог рентабельности как исходный показатель расчета эффективности реализованной продукции. Вторая национальная научно-практическая конференция Комратского государственного университета, ноябрь 2016, с.180-183.
3. Шафронов А.Д. Оценка эффективности агропроизводства //АПК: экономика, управление.- 2014 - №4, с.61-69.
4. Акишин А.В. Повышать эффективность сельскохозяйственного производства Волгоградской области// АПК: экономика, управление. – 2012 - №2, с.60-63.
5. Stratan Alexandru. Cu privire la unele mecanisme economice de susținere a agriculturii: aspecte pro și contra. In: Analele Institutului Național de Cercetări Economice, ediția a IV-a, nr.2, Chişinău, 2014, p.6-10, 0,25 c.a.
6. Doga V. ,Bajura T si altii. 1 Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar in perioada anilor 2006 - 2015 Economie si deyvoltare rurala imdrp n 2 ,4, p.74.
7. Timofti Elena. Eficienţa economică a producţiei agricole in condiţiile economiei concurenţiale (in baza materialelor unităţilor agricole ale Republicii Moldova) Autoreferatul tezei de doctor habilitat in economie Chişinău 2009. - 24 p. 8. 8. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат : Б. и., 2015 (Tipogr. «Centrografic»). – 274 p.

POLITICA INVESTIȚIONALĂ ÎN UNELE ȚĂRI DIN UNIUNEA EUROPENĂ

Petru ROȘCA,
doctor habilitat în științe economice, profesor universitar, ULIM
Valerian SĂLĂVĂSTRU,
doctor în științe economice (România)
Leonid ROȘCA,
doctor în științe economice, ULIM

ABSTRACT: The article is studying various aspects of the investment policies and the particularities of activity in some EU member countries, investment climate and favorable conditions for attracting foreign direct investment (FDI) in various sectors of the national economy. Some proposals regarding the improvement of the investment climate in Romania and Moldova are arguemented.

KEY WORDS: investment policy, investors, foreign direct investments, added value, gross domestic product, employment, income.

Clasificarea Jel: F5

Investițiile reprezintă stimulentul ce generează noi activități economice și au ca finalitate obținerea de bunuri și servicii indispensabile unei economii viabile. Acestea reprezintă un element important al dezvoltării economiei oricărei țări și a funcționării ei pe principiile economiei de piață. Ele stau la baza suplinirii, diversificării și creșterii caliotative a tuturor factorilor de producție. Mobilizarea resurselor investiționale favorizează și anticipează atingerea obiectivelor strategice de dezvoltare a oricărei țări. Acest proces contribuie atât la creșterea nivelului producției industriale, ameliorarea complexă a economiei naționale, soluționarea problemelor ce țin de retehnologizarea întreprinderilor, cât și la dezvoltarea durabilă a regiunilor (localităților), implicit soluționarea problemelor sociale.

Investițiile reprezintă un factor critic pentru creșterea economică și locurile de muncă. Acest lucru este valabil în special în cadrul UE, unde economia se bazează în mod semnificativ pe deschiderea către comerț și investiții. Investițiile sunt esențiale pentru crearea și menținerea întreprinderilor și a locurilor de muncă. Prin investiții, întreprinderile construiesc lanțuri valorice globale care joacă un rol tot mai important în economia internațională modernă. Acestea creează nu numai noi oportunități pentru comerț, ci și valoare adăugată, locuri de muncă și venituri.

În opinia R. Hîncu, creșterea ISD este unul din factorii de bază care contribuie la creșterea nivelului producției industriale, ameliorarea complexă a economiei naționale, soluționarea problemelor ce țin de renovarea bazei tehnice și tehnologice, precum și a fondurilor fixe ale întreprinderilor [3, p.72]. Fluxurile de capital străin facilitează soluționarea multor probleme de care se confruntă țările importatoare de capital, de aceea atragere și integrarea eficientă a ISD în sistemul de creștere economică constituie cea mai importantă sarcină strategică și tactică a României și Republicii Moldova la etapa actuală. Acest fapt, în opinia T.Andreeva, predetermină justificarea și elaborarea unor programe speciale și a mecanismelor generatoare, apte să atragă investiții străine, ținând cont de impactul benefic al acestora asupra economiei naționale [1, p.3].

Se ştie că volumul de investiţii depinde de rata acumulării, adică de partea produsului intern brut care se economiseşte. Este o dependenţă directă între rata creşterii eeonomice şi rata investiţiilor. Practica mondială demonstrează că ritmurile înalte de creştere economică şi extindere a exporturilor se asigură, în primul rând, în ţările cu o rată înaltă de acumulări şi, respectiv, cu o rată înaltă de investiţii (de peste 25%). Conform investigaţiilor efectuate de unii savanţi [11] din 133 de ţări supuse analizei, în 56 ţări s-a înregistrat o rată de acumulări brute în PIB de peste 22 la sută. O rată

a acumulării mai mare de 25% din PIB s-a înregistrat în Finlanda – 43%, China – 40%, Republica Coreea - 37%, Indonezia - 36%, Singapore – 33%, Japonia – 29%, Austria – 27%, Chile – 27%. Anume aceste ţări cu rate înalte de acumulare au înregistrat în timpul deceniului şi ritmuri înalte de creştere economică.

Creşterea economică este stimulată de crearea mediului investiţional favorabil. **Politica investiţională** prevede liberalizarea totală a transferurilor şi plăţilor, proceduri vamale simplificate, sistem fiscal stabil, eliminarea dublei impuneri, acordarea de facilităţi fiscale, o reţea de organe în ţară şi peste hotare preocupată de atragerea şi stimularea investiţiilor, stabilirea relaţiilor cu organismele internaţionale, cu agenţii semioficiali şi neguvernamentali din domeniul investiţiilor din alte ţări etc.

Investiţiile alocate direct se numesc investiţii în proiect. **Proiectul investiţional** este programul orientat spre soluţionarea unei anumite probleme sau sarcini economice, cu scopul de a transforma mijloacele investite în acest program în randament, venit, profit, efecte sociale numai după expirarea unei perioade de timp de la implementatrea proiectului şi alocării mijloacelor respective. Intervalul de timp cuprins între momentul investirii mijloacelor şi momentul obţinerii randamentului se numeşte ***loch provizoriu***.

Eficienţa dezvoltării economiei naţionale, a unor ramuri şi regiuni economice, a noilor forme de proprietate în multe privinţe depinde de caracterul politicii investiţionale, de orientarea ei spre o deplină şi raţională utilizare a tuturor tipurilor de resurse. Scopul principal al politicii contemporane în domeniul investiţiilor este orientarea economiei pe o cale de dezvoltare intensivă cu reducerea ulterioară a cheltuielilor, pentru creşterea extensivă a potenţialului de producţie şi majorarea investiţiilor, în intensificarea utilizării fondurilor fixe de producţie în funcţiune [6, p. 156].

Întreprinderile care investesc în străinătate se confruntă cu probleme care, din diverse motive, nu pot fi întotdeauna soluționate prin sistemul juridic intern. Astfel de probleme variază de la situații rare, dar dramatice de exproprieri forțate de către țara-gazdă, discriminare, expropriere fără compensație adecvată, revocarea licențelor de afaceri și abuzuri din partea statului-gazdă, mergând de la lipsa unui proces echitabil până la imposibilitatea de a face transferuri internaționale de capital.

Din cauza unor astfel de riscuri, dispozițiile privind protecția investițiilor au făcut parte integrantă din toate cele *1.400 de acorduri bilaterale încheiate de statele-membre ale UE, începând de la sfârşitul anilor 1960.* Uniunea însăși este parte la Tratatul privind Carta energiei, care conține, de asemenea, dispoziții privind protecția investițiilor și soluționarea litigiilor între investitori și stat. La nivel mondial, există peste 3.400 de astfel de acorduri bilaterale sau multilaterale în vigoare care conțin dispoziții privind protecția investițiilor. Acestea oferă întreprinderilor **garanții** că investițiile lor vor fi tratate echitabil și în același mod precum cele ale întreprinderilor naționale. Prin crearea unei dimensiuni de securitate și previzibilitate juridică pentru întreprinderi, protecția investițiilor reprezintă, de asemenea, un instrument pentru statele din întreaga lume de atragere și de menținere a investițiilor străine directe pentru sprijinirea economiei acestora.

Din punct de vedere concret, practic, toate acordurile de investiții oferă investitorilor străini ***patru garanții cheie*** în relația acestora cu statul-gazdă, adică:

- ✓ protecție împotriva **discriminării** (tratamentul națiunii celei mai favorizat și tratamentul național);
- ✓ protecție împotriva **exproprierii care nu este în scop de interes public** și care nu este compensată în mod echitabil;
- ✓ protecție împotriva **tratamentului nedrept și inechitabil** – de exemplu, negarea echității procedurale de bază;
- ✓ protecție cu privire la posibilitatea de a **transfera capital**.

De asemenea, acordurile de investiții prevăd un sistem de *„***soluționare a litigiilor între investitori și stat***”* sau *„***ISDS***”* (investor-state dispute settlement). Acesta este considerat un element principal pentru aplicarea eficace a protecției oferite. Sistemul permite unui investitor să introducă

o acțiune arbitrală împotriva autorităților din țara-gazdă direct în fața unui tribunal internațional. Cu toate acestea, investitorul poate introduce o astfel de acțiune doar atunci când poate susține că **a fost încălcată una dintre dispozițiile acordului (de exemplu, cele patru garanții principale menționate mai sus)**. Aceasta înseamnă că un investitor care introduce o acțiune arbitrală, deoarece profiturile sale au fost reduse în urma unei schimbări de reglementare de către un stat (de exemplu, reglementări mai stricte privind un aditiv alimentar), nu poate fi despăgubit doar pe această bază. Investitorul ar trebui să demonstreze că au fost încălcate dispozițiile privind investițiile (de exemplu, discriminare, refuzul accesului la justiție etc.) [8, p. 116].

Principalul motiv pentru existența unui mecanism ISDS este faptul că, în mai unele țări, acordurile de investiții nu sunt direct aplicabile în instanțele naționale. Prin urmare, un investitor care constată că a fost discriminat sau a cărui investiție este expropriată nu poate invoca normele de protecție a investițiilor în fața instanței naționale pentru a obține reparații. Soluționarea litigiilor între investitori și stat permite investitorilor să se bazeze direct pe normele care au fost concepute special pentru a le proteja investițiile.

Investitorii din UE se numără printre cei mai frecvenți utilizatori ai procedurilor de soluționare a litigiilor și reprezintă un număr tot mai mare de cazuri. Potrivit cifrelor recente ale UNCTAD, din cele 214 cazuri ISDS (cunoscute) înregistrate la nivel mondial pentru perioada 2008-2012, **investitorii din UE au reprezentat 53% din cazuri (113 cazuri)**, investitorii din ţările de Jos, Germania și Regatul Unit fiind utilizatorii principali. Utilizarea bruscă tot mai avansată a mecanismului ISDS de către investitorii din UE este mult mai vizibilă în cifrele privind inițierile recente. **Din cazurile ISDS inițiate în 2012 – un total de 52, investitorii din UE au inițiat 60% din totalul cazurilor, în timp ce investitorii americani au reprezentat doar de 7,7%**.

Toate acordurile de liber schimb ale UE confirmă în mod clar, ca un principiu permanent, **dreptul de reglementare și dreptul de urmărire a obiectivelor legitime de politică publică** ale părților, cum ar fi obiectivele sociale, de mediu, de securitate, de sănătate și siguranță publică, precum și promovarea și protejarea diversității culturale. Principiul se aplică, de asemenea, dispozițiilor de protecție a investițiilor incluse în acordurile UE. În plus, în acordurile comerciale ale UE, standardele-cheie de protecție a investițiilor sunt elaborate într-un mod detaliat și precis, **în special clarificându-se faptul că se menține dreptul de reglementare a statelor**.

În acest context, se realizează clarificări privind două dispoziții-cheie:

1) În primul rând, *„***exproprierea indirectă***”* este una dintre dispozițiile cele mai controversate din sistemul de protecție a investițiilor. Exproprierea indirectă are loc atunci când măsurile guvernamentale, deși nu implică preluarea directă a proprietății, au acest efect (de exemplu, revocarea unei autorizații necesare pentru funcționarea unei fabrici). Dispoziția a fost utilizată de către unii investitori pentru a contesta interdicțiile autorităților publice privind produsele chimice din motive de sănătate sau introducerea unei legislații noi mai stricte în domeniul protecției mediului. Viitoarele acorduri ale UE prevăd un set detaliat de dispoziții care oferă îndrumare arbitrilor cu privire la modul de a decide dacă o măsură de stat constituie sau nu o expropriere indirectă, urmărind astfel prevenirea abuzului de sistem.

În special, atunci când statul protejează interesul public într-un mod nediscriminatoriu, dreptul de reglementare al statului ar trebui să prevaleze asupra impactului economic al măsurilor asupra investitorului. Astfel de clarificări atât de necesare vor asigura că **întreprinderile nu pot fi compensate doar pentru că profiturile lor au fost reduse** din cauza efectelor reglementărilor adoptate pentru un obiectiv de politică publică. Comisia a negociat dispoziții care clarifică acest lucru cu Canada și Singapore, iar formularea va fi, de asemenea, inclusă în acordurile viitoare [9, p. 69].

2) În al doilea rând, standardul *„***tratament corect și echitabil***”* – foarte des invocat de investitori – nu este clar definit în dreptul internațional. În consecință, tribunalele arbitrale au dispus de o marjă de manevră importantă în interpretarea acestuia într-un mod care a fost considerat că ar acorda investitorilor prea multe sau prea puține drepturi. În acordurile UE, standardul va stabili

exact acțiunile care nu sunt permise. Acestea vor include aspecte cum ar fi acțiuni cu un caracter evident arbitrar, tratamentul abuziv (constrângere, presiune sau hărțuire) sau nerespectarea principiilor fundamentale ale unui proces echitabil. Elementele „tratamentului corect și echitabil" sunt definite cu precizie în textele acordurilor cu Canada și Singapore și vor fi definite, de asemenea, în viitoarele tratate ale UE.

Statele-membre ale UE au înregistrat progrese în ceea ce privește corectarea dezechilibrelor, însă redresarea economică lentă a constituit un obstacol pentru reducerea dezechilibrelor și a riscurilor macroeconomice aferente. În ultimele luni, actualitatea economică s-a deteriorat treptat. Creșterea economică s-a situat sub așteptări, iar în Germania, Italia și Franța, aceasta fie a scăzut, fie a stagnat. Creșterea creditului este în continuare scăzută în UE, în ciuda unor politici monetare acomodative, în condițiile în care cererea este modestă, iar sectorul privat reduce în continuare efectul de levier. De asemenea, o perioadă îndelungată cu inflație foarte scăzută, care reflectă o deviație PIB negativă considerabilă în mai multe țări și faptul că prețurile au reacționat, mai mult decât în perioada anterioară, la încetinirea economică a reprezentat un obstacol în calea bunei desfășurări a procesului de reducere a efectului de levier. Este posibil, de asemenea, ca tensiunile geopolitice să afecteze activitatea economică și să genereze riscuri macroeconomice, mai ales în țările care întrețin legături comerciale mai profunde cu țările din vecinătatea estică și ale căror expuneri financiare față de acestea sunt mai mari. În plus, nivelul redus al activității economice menține șomajul, precum și alți indicatori sociali, la niveluri inacceptabile; această situație poate, în sine, aduce prejudicii perspectivelor de creștere pe termen mediu [10, p. 122].

Răspunsurile în materie de politici din fiecare stat-membru trebuie să fie adaptate la situaţia individuală a statului respectiv, dar şi să ţină cont de viziunea mai largă (a UE şi a zonei euro), precum şi de potenţialele efecte de propagare. Dezechilibrele macroeconomice, în diferitele forme pe care le iau, generează riscuri şi provocări macroeconomice; acestea au, în primul rând, un caracter naţional. Dezechilibrele legate de sustenabilitatea externă, de competitivitate, de îndatorarea excesivă din sectorul privat şi de presiunea reducerii efectului de levier, sustenabilitatea finanţelor publice, preţurile activelor, stabilitatea financiară se raportează în principal la capacitatea fiecărei economii de a genera o creştere economică robustă şi susţinută şi de a crea locuri de muncă. Cu toate acestea, dată fiind interdependenţa dintre economiile din UE, există mai multe canale, printre care comerţul, legăturile financiare şi monetare, reformele structurale, încrederea şi incertitudinea, prin intermediul cărora dezechilibrele se pot propaga de la o ţară la alta, iar pierderile de eficienţă dintr-un stat-membru pot afecta bunăstarea unui alt stat-membru. Nivelul scăzut al cererii interne, în special al investiţiilor, precum şi presiunile dezinflaţioniste par a fi exemple primordiale ale modului în care provocările macroeconomice cu care se confruntă statele membre pot afecta întreaga Uniune.

Promovarea investiţiilor eficiente pentru restabilirea potențialului de creștere reprezintă o prioritate-cheie. În ultimii șapte-opt ani, de când a început criza, s-a înregistrat o reducere semnificativă a potențialului de creștere al UE. Conform celor mai recente estimări, creșterea anuală a PIB potențial al UE a scăzut de la puțin peste 2% în urmă cu zece ani la mai puțin de 1% în prezent. Pe lângă evoluțiile demografice pe termen lung, încetinirea pe termen mediu a activității poate fi atribuită slabei creșteri a productivității și ratei lente de acumulare de capital. Rolul formării de capital (inclusiv cercetarea și dezvoltarea) ca motor al creșterii a fost limitat în ultimii ani, deoarece ponderea investițiilor rămâne substanțial mai mică decât în urmă cu câțiva ani în aproape toate țările UE.

Reechilibrarea contului curent rămâne asimetrică, reflectând cererea scăzută atât în țările creditoare, cât și în țările debitoare (figura 1). În mai multe țări, în special în Irlanda, Cipru, Grecia, Spania, Portugalia, România și Slovenia, s-a continuat efectuarea corecțiilor necesare în conturile curente. Deficitele mari din urmă cu câțiva ani ale acestor țări s-au transformat în deficite mici sau chiar excedente mari și contribuie la reducerea riscurilor legate de datoriile externe.

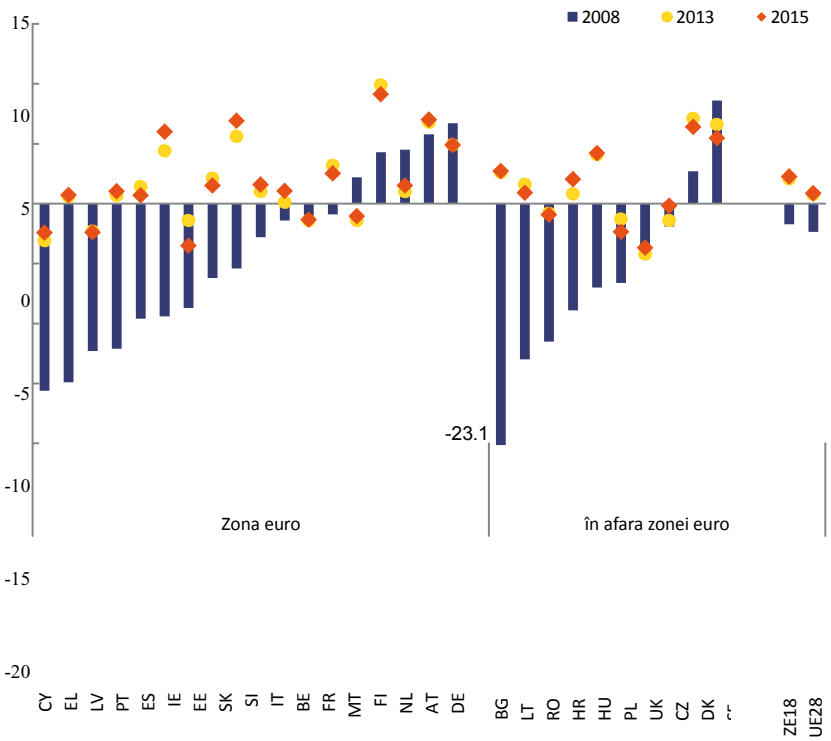


Figura 1. Deficite (-) şi excedente (+) de cont curent 2008, 2013 şi 2015 (% din PIB).

Sursa: Elaborat în baza datelor Eurostat, serviciile Comisiei.

De asemenea, Italia afișează un ușor excedent, în timp ce Franța a menținut o balanță a contului curent moderat negativă. Cu toate acestea, în multe cazuri, o mare parte din ajustare a fost determinată de scăderea cererii, în special a investițiilor (figura 2), situație care ar putea avea implicații negative pentru potențialul pe termen mediu, dacă nu va fi corectată.

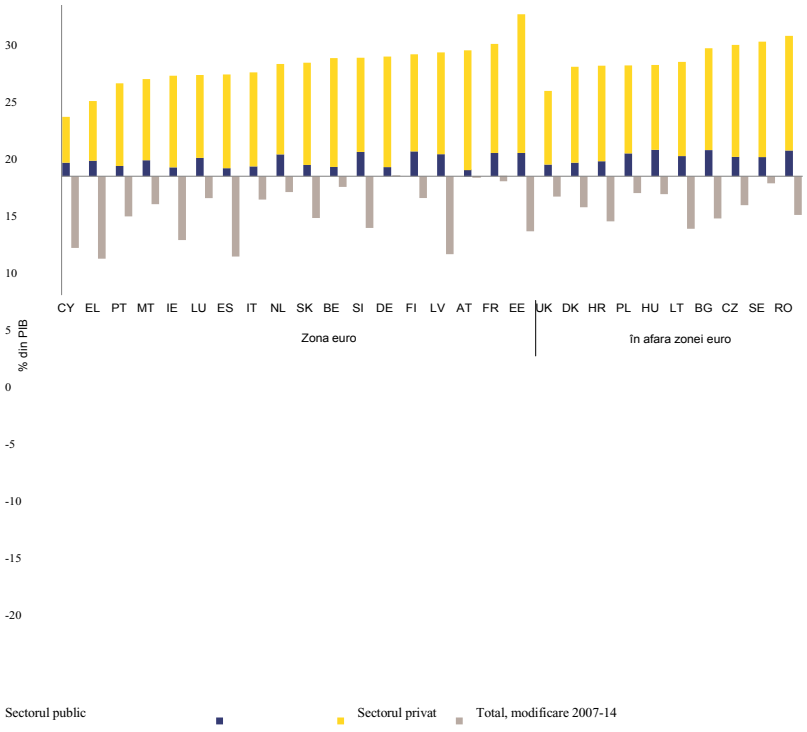


Figura 2. Ponderea investițiilor în PIB (formarea brută de capital fix date pentru 2014 și variații în perioada 2007-20*14*

***Sursa**: Elaborat în baza datelor Eurostat, serviciile Comisiei.*

Exporturile mai mari au jucat, de asemenea, un rol important în 2013, în special în cazul Bulgariei, Greciei, Sloveniei, Lituaniei, României și Portugaliei, precum și, într-o mai mică măsură, în cazul Spaniei și Irlandei. În ceea ce privește ajustarea sectorială, țările vulnerabile continuă să se adapteze, fiecare la ritmul său. Spania și Portugalia au început să se adapteze, trecând de la sectoarele necomerciale la cele comerciale încă de la începutul crizei, iar ponderea bunurilor comercializabile, atât în ceea ce privște ocuparea forței de muncă, cât și în ceea ce privește valoarea adăugată brută a crescut începând cu anul 2010. Acest proces de adaptare nu a fost încă inițiat în cazul Italiei. O mare parte a reechilibrării din aceste țări are caracter neciclic, adică a fost mai mare decât ar sugera deviația PIB a statelor- membre în cauză și a partenerilor acestora.

Se preconizează că ansamblul zonei euro va menține un excedent extern relativ ridicat. Creșterea cu trei puncte procentuale a excedentului zonei euro în perioada 2008-2014 reflectă faptul că excedentele din unele state-membre nu au scăzut suficient de mult în urma importantelor eforturi de reechilibrare a economiilor care afișau deficite mari de cont curent. Germania și țările de Jos au continuat să afișeze excedente foarte mari, superioare valorilor sugerate de fundamentele economice și cu mult peste pragul indicativ al tabloului de bord. În cazul Germaniei, atunci când se ia în considerare poziția în ciclul economic, este posibil ca excedentul ajustat ciclic să fie chiar mai mare decât cifra globală. Având în vedere reducerea deficitelor de cont curent, compoziția geografică a excedentelor din economiile creditoare, în special în Germania, s-a schimbat. Balanța în raport cu restul lumii a crescut, în timp ce balanța în raport cu zona euro a scăzut [7, p. 51]. Aceasta din urmă a fost determinată în principal de o reducere a exporturilor către restul zonei euro, mai degrabă decât de o creștere a importurilor Germaniei. Gama de datorii externe în UE este foarte largă, iar riscurile pentru sustenabilitate rămân ridicate (figura 3).

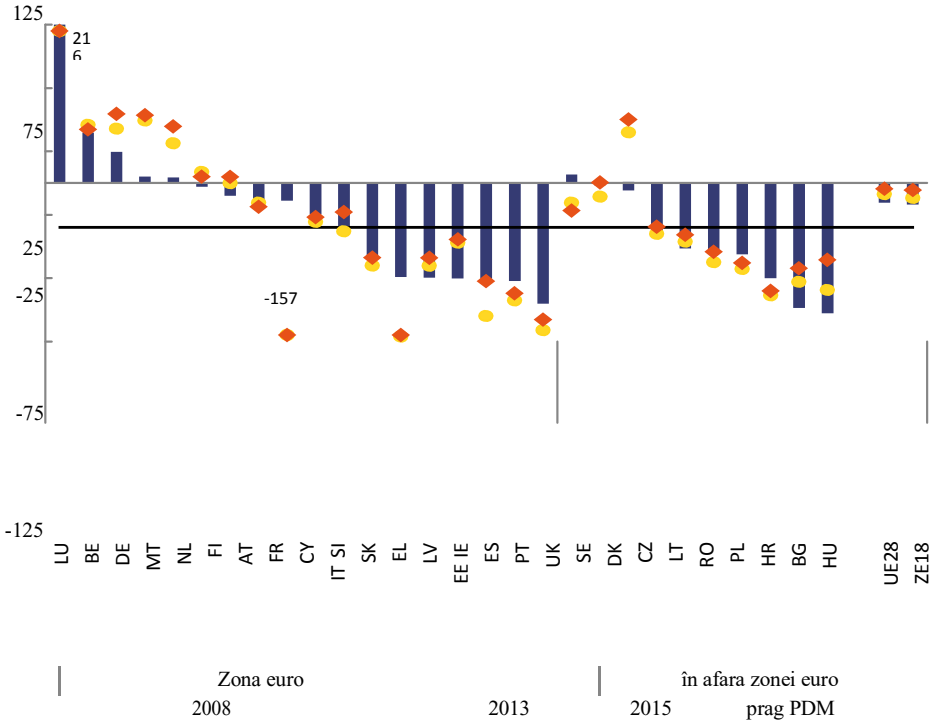


Figura 3. Pozițiile invesitționale internaționale nete 2008, 2013 și 2015 (proiecție) (% din PIB).
Sursa: Eurostat, serviciile Comisiei.

Având în vedere că reducerea deficitelor mari și trecerea la excedente externe reprezintă doar o evoluție recentă în țările debitoare, datoriile externe din aceste țări nu au înregistrat îmbunătățiri considerabile și, în unele cazuri, este posibil chiar să se fi deteriorat (figura 4).



Figura 4. Balanțele contului curent necesare pentru stabilizarea sau reducerea datoriilor externe (PIIN) 2014, state-membre selectate (% din PIB)

Sursa: Eurostat, serviciile Comisiei.

***Notă:** Acest grafic nu conține date pentru Belgia, Danemarca, Germania, Luxemburg, Malta, Țările de Jos, Austria, Finlanda și Suedia, în cazul cărora poziția investițională internațională netă (PIIN) este pozitivă în 2013 sau se preconizează că va fi pozitivă în 2015.*

În cazul economiilor cu cele mai mari valori negative ale pozițiilor investiționale internaționale nete (PIIN), balanțele contului curent sunt deja suficiente pentru a stabiliza și a reduce treptat nivelul acestora de îndatorare externă netă pe termen mediu.

Acest lucru este valabil, în special, pentru Irlanda, Spania, Letonia, România și Portugalia, dar încă nu pentru Grecia și Cipru. Însă stabilizarea îndatorării externe nu ar reprezenta un obiectiv prudent, în special pentru țările în care valorile ridicate ale PIIN reflectă mai ales prezența datoriilor. Pentru a reduce PIIN la niveluri mai sigure în următorul deceniu, în toate aceste țări sunt necesare excedente care să fie între moderate și relativ mari. În plus, există riscuri importante generate de implicațiile pe care le poate avea un mediu cu inflație scăzută asupra competitivității și a gradului de îndatorare. Inflația scăzută a prețurilor și a salariilor ajută țările să își redobândească competitivitatea [2].

Cu toate acestea, ajustarea în materie de competitivitate este îngreunată atunci când inflația scăzută îi vizează și pe principalii parteneri comerciali ai fiecărei economii. Împreună cu efectele negative care decurg dintr-o perspectivă mai puțin optimistă de creștere economică, sustenabilitatea externă este în continuare o problemă pentru țările respective. Datele pentru Franța și Regatul Unit indică

o creștere continuă a datoriilor externe nete ale acestor două țări, deși nivelul îndatorării lor externe rămâne destul de moderat.

În ultimile decenii economia mondială se îndreaptă spre crearea unui mecanism multilateral, ce va fixa "regulile jocului" în sfera investiţiilor străine directe. În legătură cu aceasta există câteva circumstanţe. Se observă creşterea numărului de modificări în legislaţie, ceea ce conduce la liberalizarea regimului investiţional. A crescut brusc numărul acordurilor bilaterale între state. A crescut rolul acordurilor teritoriale, ce prevăd aspecte concrete (inclusiv regimul, garantarea investiţiilor, reglementarea divergenţelor în problema investiţiilor, contracararea plăţilor ilegale şi a altor forme de corupţie, prevenirea practicii restrictive de faceri, asigurarea protecţiei mediului ambiant, soluţionarea problemelor sociale cardinale etc.) [4, p.84].

O creştere economică susţinută şi durabilă este posibilă numai în condiţiile unei dezvoltări armonioase, care să includă toate zonele ţării [5, p. 76]. În opinia noastră, atenuarea decalajelor regionale, inclusiv prin participarea capitalului străin, ar trebui să reprezinte o prioritate reală a factorilor de decizie.

Concluzii. Aşa dar, experienţa multor ţări-membre ale UE prezintă o importanţă deosebită pentru țările noastre în contextual integrării europene. Considerăm că infrastructura din România și Republica Moldova se află sub nivelul optim datorită unui set vechi de proiecte nefinalizate, dar şi datorită unor deficienţe administrative de întreţinere şi exploatare a infrastructurii. Se cere de a realiza investiţii de calitate, mai ales în infrastructură, destinate zilei de astăzi, dar şi celei de mâine. Prin metodologia UE bazată pe funcţia de producţie şi a proiecţiilor privind cererea, cu utilizarea unor estimări prudente în materie de multiplicatori, se poate demonstrează că sporirea investiţiilor de calitate în infrastructură ar putea impulsiona creşterea economiei naţionale. O mai bună absorbţie a fondurilor UE disponibile ar putea juca un rol esenţial în sporirea calităţii şi volumului de cheltuieli de infrastructură într-un mediu bugetar strict. Totodată, se impune accelerarea reformelor de gestionare a proiectelor şi o implementare mai strictă a bugetelor pe termen mediu, pentru a se obţine toate avantajele de creştere în urma investiţiilor în infrastructură.

Bibliografie:

1. Andreeava T. Ipactul investițiilor străine directe asupra creșterii economice a Republicii Moldova. Autoreferatul tezei de doctor în economie. Chișinău: ULIM, 2013. -33 p.
2. Eurostat, serviciile Comisiei
3. Hîncu R. Investițiile străine directe – componentă importantă a fluxurilor economice internaționale. În: Revista "Economica", ASEM, nr. 1, 2010, p. 71-81.
4. Roșca P. Relații economice internaționale. Chișinău: ULIM, 2005.- 280 p.
5. Roșca P., Sălăvăstru V. Aportul investițiilor străinre directe asupra creșterii economiei naționale. În: Revista "Economica", ASEM, nr. 1, 2014, p. 75-81.
6. Roșca P. Economia întreprinderii. Chișinău: ULIM, 2004. – 280 p.
7. Țurcanu A., Roșca P. Fluxurile valutar-financiare internaționaleși impactullor asupra economiri republicii Moldova. Chișinău: ULIM, 2015. -365 p.
8. Vasilescu I. Strategia investițională – continuitate și modernitate, în vol. „Investițiile și relansarea economică". București: Semne, 1996. 276 p.
9. Voinea G. M. Finanțe internaționale. București: Tehnopress, 2014. 207 p.
10. Zirra D., Despa R. ș.a. Eficiența investițiilor. București: Universitară, 2005. 166 p.
11. Zamăn Gh., Vilenu G. Procesele investiţionale şi economia în tranziţie a României. -Bucureşti; Economistul, nr. 110-113, 1998.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Петр РОШКА,
доктор хабилитат экономических наук, профессор, ULIM
Александр ОНОФРЕЙ,
доктор хабилитат экономических наук, профессор, заведующий Департамента "Экономика, Маркетинг и Туризм", USM
Леонид РОШКА,
доктор экономических наук, ULIM

ABSTRACT: In the article, the authors examine various aspects of innovation activity of entrepreneurs, exhibition by entrepreneurs of various forms of innovation, willingness and ability to take decisions, the entrepreneur as a carrier of intellectual capital, components of entrepreneurial success, state support of innovation in business and others.

KEYWORDS: entrepreneurship, entrepreneur, innovation, innovation, intellectual capital.

РЕЗЮМЕ. В статье авторы исследуют различные аспекты инновационной деятельности предпринимателей, проявления предпринимателями различных форм новаторства, готовность и способность принимать решения, предпринимателя как носителя интеллектуального капитала, слагаемые предпринимательского успеха, поддержка государством новаторства в предпринимательстве и другие.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: предпринимательство, предприниматель, новаторство, инновационная деятельность, интеллектуальный капитал.

Предпринимательство повсеместно считается основной силой национальной экономики, малые и средние предприятия представляют фундамент её устойчивого развития. За годы перехода к рыночной экономики в Республики Молдова, по сути, во всех сферах развиваются различные формы предпринимательства. Ныне доля малых и средних предприятий в республике составляет около 98%, где трудятся почти 60 % от общего числа работающих [5]. За этот период в стране сформировалась целая плеяда предпринимателей.

В строгом смысле слова предпринимателями являются только деловые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характером. Поиск нового, организация работы персонала предприятия, направленная на выявление новых возможностей для хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг – это и есть предпринимательская деятельность.

Как подчеркивает А.В.Бусыгин [3], хозяйственник, не являющийся предпринимателем, - это плохой работник, отбывающий на службе регламентированные часы. Предприниматель ищет и находит пути развития и повышения эффективности производства, улучшения качества работы, увеличения прибыльности предприятия независимо от того, является ли он владельцем данного предприятия или наемным служащим. Фирмы, которые уделяют недостаточно внимания предпринимательству, теряют позиции на рынке из-за недостаточной гибкости управления и производства .

В рыночных условиях побеждает тот, кто быстро реагирует на запросы общества, расширяет участие на рынке за счет внедрения новых технологий и освоения производства пользующихся спросом товаров. Сегодня в мире крупного бизнеса крепнет убеждение, что рассчитывать на успех можно только в том случае, если чувствуешь себя предпринимателем. Среди наиболее важных целей предпринимателя – производство товаров и услуг, доход, престиж, развитие бизнеса. Как показано на рис. 1, все эти цели взаимосвязаны.

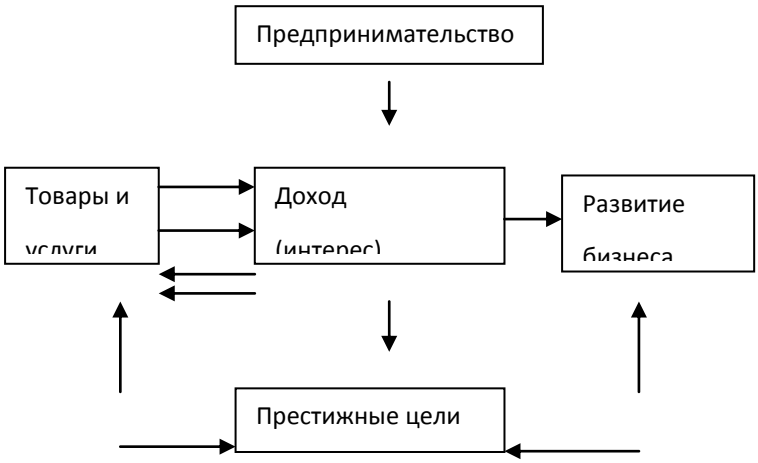


Рис. 1. Цели предпринимательства
Источник: Составлен авторами

В Республике Молдова малый бизнес должен и может играть важную роль, поскольку в стране существует ряд благоприятных условий для его развития:

- в структуре секторов экономики, сформированной еще до реформы, большой удельный вес занимали отрасли имеющие благоприятные условия для малого бизнеса (в частности – сельское хозяйство, пищевая, перерабатывающая и легкая промышленность);
- в условиях ограниченности в республике сырьевых ресурсов малые предприятия лучше приспосабливаются к переработке местных ресурсов и различных отходов;
- процессы приватизации выявили на предприятиях много не установленного оборудования и приспособлений. Малые предприятия, как правило, более мобильны, они могут быстрее и эффективнее их использовать;
- малый бизнес может поглотить часть безработицы образовавшейся в результате простоя крупных предприятий и их реорганизации;
- наличие в республике большого числа малых городов и населенных пунктов городского типа, располагающих свободными трудовыми ресурсами, благоприятно сказывается на развитии малого бизнеса;
- малые предприятия могут найти свою нишу на внутреннем рынке для более полного удовлетворения дифференцированного спроса населения в потребительских товарах, различных услугах и др.

Все это, а также наличие соответствующего законодательства способствовало развитию в республике малого и среднего бизнеса. В 2016 году в республики функционировали 51,6 тысяч экономических агентов, где трудились свыше 61% работающих, с общей выручкой около 125 миллионов лей (таблица 1) [1].

Таблица 1. Некоторые показатели о деятельности малых и средних предприятий в Республике Молдова в 2016

Названия предприятий	Количество экономических единиц		Количество работающих		Выручка от реализации	
	тысячи. единиц	удельный вес республики,%	тысячи человек	удельный вес республики,%	тысячи лей	удельный вес республики,%
Всего МСП*	**51,6**	**98,7**	**313**	**61,2**	**124954,4**	**41,5**
из них:						
Средние предприятия	1,3	2,5	101,5	19,8	41303,7	13,7

Малые предприятия	5,8	11,0	107,2	20,9	50079,3	16,7
Микро предприятия	44,5	85,1	104,8	20,5	33571,4	11,2

Примечание:*

а) Микро предприятия – предприятия с количеством работающих до 9 человек и объемом реализации до 9 миллионов леев;

б) Малые предприятия – предприятия с количеством работающих от 10 до 49 человек и объемом реализации до 25 миллионов леев;

в) Средние предприятия – предприятия с количеством работающих от 50 до 249 человек и объемом реализации до 50 миллионов леев.

Источник: по данным Национального Бюро Статистики.

Из данных представленных в таблице видно, что на долю малого и среднего бизнеса республики приходится около 42 % от общего объема реализации товаров и услуг. В то же время, развитие малого бизнеса в республике, как и во многих странах с переходной экономикой сталкивается со многими проблемами. Основная проблема – *отсутствие действенной государственной поддержки малым предприятиям*. В развитых странах, например, в государственных структурах всех уровней, имеются специальные управления, отвечающие за развитие малого бизнеса. Они не командуют малым бизнесом, а лишь откликаются на его просьбы, представляют информацию о состоянии рынка, выполняют экспертные заключения по запросам всех, кто намеревается начать дело.

Наиболее *слабыми* звеньями системы малого бизнеса в республике являются: ограниченные финансовые возможности; трудности в материально-техническом обеспечении; несовершенство законодательства в области малого бизнеса; отсутствие опыта деятельности в рыночных структурах и др.

Малым предприятиям необходима инфраструктура, сориентированная на специфику малого бизнеса. Это банки, биржи, аудиторские и страховые фирмы, информационные центры, коммерческие центры по обеспечению материальными ресурсами, лизинговые фирмы и т.д.

Особая проблема – обеспечение малых предприятий кредитами с достаточно приемлемым процентом за их пользование. Нынешние кредиты предоставляются коммерческими банками под высокий процент, что не позволяет малым предприятиям достаточно широко использовать их.

Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий, нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право малым предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Малые предприятия сталкиваются с большими трудностями в материально-техническом обеспечении. Отсутствуют машины, оборудование и технологии, предназначенные для них, с учетом их специфики и возможностей использования.

Существенный недостаток – отсутствие руководителей (менеджеров) небольших предприятий, глубоко знающих их специфику, особенности, обладающих всеми качествами, необходимыми для работы в современных условиях.

Наконец, большую пользу развитию малого предпринимательства могли бы оказать как специализированные финансовые фонды, так и различные общественные формирования, не преследующие чисто коммерческих результатов.

Разумеется, экономика не может базироваться только на малых предприятиях. Крупные масштабы современного производства обусловлены, прежде всего, наличием крупномасштабного предпринимательства, которое способствует процветанию и малого бизнеса.

Новаторство – базовая характеристика при описании предпринимателя, но проявляться она может в разных формах. Прежде всего следует заметить, что он редко выступает в качестве изобретателя. Предприниматель-новатор чаще всего знает, как можно эффективно использовать результаты изобретений, находок, открытий, осуществленных кем-то. Он умеет анализировать эти новинки применительно к желанию производить что-то новое, оригинальное, что, несомненно, вызовет интерес рынка, потребителя.

Таким образом, основная форма проявления новаторства (и наиболее надежная) – производство нового для рынка товара на основе какого-либо конкретного изобретения, т. е. на основе разделения труда и организации кооперационных цепочек: кто- то изобретает, а кто-то использует эти изобретения в производстве.

Однако новаторство и новизна в применении к производимому товару проявляются не только в том, что производится новый компонент товарного ассортимента. Часто новизна проявляется в более простых формах, которые не требуют вовлечения изобретателя (или изобретательских способностей самого предпринимателя) в процесс обновления производства товара:

- обновлении упаковки товара, делающей его более привлекательным для потребителя;
- рекламе товара с целью популяризации тех его свойств, о которых потребители не осведомлены, для “взрыва” интереса к такому товару;
- производстве товара или оказании услуги в непосредственной близости от места потребления (повышает уровень комфортности);
- придании традиционному товару новых свойств и качественных характеристик, что вызовет еще больший интерес со стороны потребителя;
- снижении цены на товар (что, как правило, возможно только через обновления в процессе производства, в результате которых снижаются его издержки);
- заметном повышении качества товара, уже традиционного для рынка (например, хлеб, произведенный по новой технологии, улучшающей его качество).

Новаторский дух может касаться и других сторон деятельности предпринимателя. К примеру, он находит новые формы управления производством, сбытом, устанавливает партнерские отношения, применяет новые или усовершенствованные технологии производства.

Новизна и новаторство – те преимущества, которыми обладает (или может обладать) предприниматель по сравнению с традиционными производителями.

Предприниматель – постоянный возмутитель общественного производства. Он не позволяет производству топтаться на месте, застаиваться. От него исходят импульсы, двигающие производство по линии поступательного развития.

Важная особенность предпринимателя – способность предугадать, как реализация новых идей в производственном процессе будет воспринята рынком. Умение соединить в одном процессе два компонента – внедрение новинки и реакцию рынка – залог будущего успеха предпринимателя.

Мы разделяем точку зрения А.В. Бусыгина [3, с.275-277] о том, что без интеллектуального капитала практическая предпринимательская деятельность невозможна. Успех можно разделить все то, что объединяется понятием предпринимательского капитала, на две группы:

- элементы, стоимость которых может быть выражена в денежной оценке (интеллектуальный капитал в узком смысле – нематериальные активы предпринимательской структуры), и элементы, которые не могут иметь денежной оценки (в совокупности с первыми элементами они составляют понятие интеллектуального капитала в *широком смысле*);
- элементы интеллектуального капитала второй группы — отражение личностных свойств и качеств самого предпринимателя, составные компоненты свойственных

человеку *способностей*. Способность — индивидуальная особенность личности, выступающая в качестве субъективного условия или фактора успешного осуществления предпринимательской деятельности. Способности не сводятся к знаниям, умениям, навыкам (все это приобретается), а проявляются в быстроте, глубине и прочности овладения способами и приемами деятельности, включая широту и глубину анализа окружающего мира и адекватность реагирования на изменения, происходящие в нем.

Интеллектуальный капитал, по мнению А.В.Бусыгина [3, с. 276], – это способность к ментальной деятельности с использованием логики, т. е. к размышлениям для осуществления логических умозаключений, умение прогнозировать развитие событий. Описать конкретные формы проявления таких способностей сложно, ибо в каждой конкретной ситуации предприниматель по-разному проявляет их. Казалось бы, чем выше уровень ментальных способностей человека, тем успешнее он может осуществлять предпринимательские функции, однако это далеко не так. Умственные способности сами по себе не играют никакой роли в становлении предпринимателя, но вместе с другими качествами – непременное условие его становления. Обладающий такими качествами человек, даже с низкими умственными способностями, может стать успешным предпринимателем. Умственные способности, помноженные на уверенность в верности своих умозаключений, сила воли, умение расположить к себе нужных людей (коллег, партнеров), отсутствие боязни допустимого риска, умение преодолевать трудности – все это в совокупности с другими качествами и особенностями позволяет такой личности стать предпринимателем.

Особенности умственных способностей предпринимателя проявляются на всех этапах его деятельности, что в совокупности и составляет основу его интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал сводится к способности человека совершать следующие действия:

1. Генерировать идеи практического характера, на основе которых можно было бы организовать производительную структуру для получения необходимых товаров, продуктов, услуг. При этом содержание генерируемых идей не обязательно должно сводиться к секретам производства, это могут быть способы практического использования чужих секретов, заимствованных у их собственника на легальных условиях (разделение труда: ученые генерируют идеи инновационного характера, предприниматели — идеи о способах их практического применения или использования);
2. Эффективно выполнять деловое проектирование, т. е. определять очередность совершения действий, в результате которых возможно превращение идеи в реально осязаемый товар, продукт, услугу, с использованием всех реальных возможностей;
3. Находить и вовлекать в процесс реализации идеи капита- листов-инвесторов, обладающих достаточным капиталом;
4. Создавать фирму (предприятие) на основе моделируемой предпринимателем схемы производительного процесса, позволяющей осуществлять эффективную реализацию идеи;
5. Обеспечивать профессиональное управление созданной производительной структурой для ее сохранения, обеспечения недопустимости ее банкротства, принудительной ликвидации.

При выявлении потребности в первоначальном капитале, необходимом и достаточном для реализации идеи, предприниматель часто приходит к необходимости кооперирования в процессе реализации идеи с другими людьми (например, к поиску профессионального менеджера для управления создаваемым предприятием).

В предпринимательстве успех связывается с разными о нем представлениями. Одни предприниматели считают большим успехом практическую реализацию своей идеи, другие — получение крупных прибылей, третьи — если их действия помогли избежать краха. А для ряда предпринимателей успех — возможность расширения своего производства. Есть те, кто по-

мышляй о сокращении числа занятых, но есть и другие — те, кто стремится к созданию новых рабочих мест.

В основе предпринимательского успеха не только достижения, но и большая ответственность. В отличие от обычных людей – рабочих, служащих и т. д. – предприниматель сознательно идет на неограниченный рабочий день, риск потери капитала, нефиксированный (ничем не гарантированный) доход, готов приспосабливаться к существующим условиям и приобретать новые знания, брать на себя полный объем ответственности как за состояние дел на производстве, так и за людей, работающих на нем. Считается, что в предпринимательстве успех связан прежде всего с достижением полного (или близкого к полному) результата, планируемого в начале реализации предпринимательской идеи. Цивилизованное понимание предпринимательского успеха связывается прежде всего с моральными и этическими, а уж затем финансовыми моментами (“Я являюсь единственным производителем такого рода товара”, или: “Только у меня можно получить такой качественный товар”, или: “Никто не верил, что я смогу наладить это производство”). Таким образом, предпринимательский успех *связывается в первую очередь с идеей, желанием самоутверждения или стремлением изменить ход событий и т. д. Деньги, капитал, прибыль — все это, естественно, сопровождает предпринимательский успех, но в самой предпринимательской деятельности не выступает в качестве самоцели* [3, с. 542-543].

Предпринимательство может выступать сегодня в качестве одной из двух возможных форм, выбор которой диктуется социально-экономическими условиями общества:

- предпринимательство как основная профессиональная деятельность;
- предпринимательство как деятельность, дополнительная к основной [3, с. 547-548].

Первая форма — наиболее перспективное направление развития предпринимательства, хотя деятельность многих предпринимательских структур носит временный характер, поскольку капитал вкладывается в посредническую деятельность. Последняя, как уже отмечалось, в любом обществе является профессиональным занятием. Многие составляющие разбухшей посреднической структуры со временем отомрут. Наиболее дальновидные предприниматели, зарабатывающие сегодня основные прибыли на посредничестве, все более концентрируют капиталы в производственной сфере как наиболее стабильной части предпринимательской среды.

Как справедливо отмечает А.В. Бусыгин предприниматель, однако, рискует не только своей собственностью, но и репутацией и даже жизнью, как показывает предпринимательская практика в ее самой дикой форме (слава Богу, что не все сектора предпринимательской сферы развиваются на основе таких диких норм и неписаных законов). В то же время наряду с риском предприниматель взваливает на себя и нелегкое бремя ответственности, прежде всего за себя. Раз вы решили стать предпринимателем, то отныне и размер вашего дохода, и отсутствие личного времени (а предприниматель, как свидетельствует практика, работает 12– 16 часов в сутки и в выходные), и игнорирование многих жизненных ценностей (семья, театр, книги и т.д.) – все это отныне ваша личная забота. Теперь уже никто не будет думать о вашей заработной плате, никто не будет обязан решать вместо вас многие жизненные проблемы... В США, например, более 75% всех предпринимательских структур имеют чистый доход на уровне 50 тыс. долл. в год – не такая уж и большая сумма. Если принять во внимание, что рабочий день предпринимателя ненормирован, то оказывается, что он получает за один час работы 11,5 долл., в то время как, скажем, средняя почасовая оплата работников на “Дженерал моторе” в 1991 г. составляла 17,5 долл. Правда, если учесть, что предприниматель в течение недели работает не 40 ч (как на том же “Дженерал моторе”, если не считать сверхурочных), то его чистый доход за год больше, чем доход среднего работника [3, с. 551-552].

Для создания соответствующего инновационного климата в предпринимательстве немаловажное значение имеет государственная поддержка. Важнейшая функция государства со-

стоит в создании экономической системы стимулирующей инновационно-производственные процессы в предпринимательских структурах. Создавая определенные льготы предпринимателям в области инноваций, государство поступает как разумный кредитор, вкладывающий средства в очень эффективное мероприятие с коротким сроком окупаемости инвестиций и постоянно возвращающим эффектом. Государственная экономическая система стимулирования инновационной деятельности включает следующие основные подсистемы: финансирования (бюджетного и коммерческого), финансово-кредитную, налоговую и некоторые другие, которые создают привлекательность этого вида деятельности и значительно повышают экономическую устойчивость инновационных мероприятий [9, с.33].

Заключение. Рассмотрение комплекса вопросов связанных с инновационной деятельностью предпринимателей в республике выявило ряд проблем, требующих значительно большего внимания и поддержки со стороны государственных органов по созданию более благоприятного предпринимательского климата, что способствовало бы повышении роли и значения малого и среднего бизнеса в развитии экономики страны.

Библиография:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova = Сстатистический ежегодник Республики Молдова. Chişinău: Biroul Național de Statistică, 2016. -384 p.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. -336 с.
3. Бусыгин А.В. *Предпринимательство*: Учеб.- 2-е изд., испр. -М.: Дело, 2000. -640 с.
4. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. Учеб. пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2001. - 344 с.
5. GHID pentru antreprenorii începători. Chișinău: Ministrul Economiei, 2011. -120 p.
6. Грейсов Дж., О'Дел К. Американский менеджмент на пороге XXI в. М.: Экономика, 1991. -319 с.
7. Карлусов В.В. Частное предпринимательство в Китае. М.: изд-во восточной литературы. 1996. – 382 с.
8. Международное предпринимательство: анализ международного опыта. М., 1992.
9. Рошка П. Экономика предприятия. Учебник. Кишинэу, 2004. – 263 с. (с. 24-40).
10. Черников Г.П. Предприниматель – кто он? Из опыта российского и зарубежного предпринимательства. М., 1992. – 216 с.

GENERAŢIA TÂNĂRĂ-SUBIECT CENTRAL AL NOII ECONOMII

Angela DOLGOPOL,
Conf. al Departamentului Eonomie, Marketing şi Turism

ABSTRACT: Cet article explore les problemes et les perspectives de la nouvelle economie basee sur la connaisssance et la creativite. Sa particularite reside dans le fait qu'elle produit principalement des biens immateriels ou services. La sphere de l'innovation est au coeur de ce system economic. L'auteur a etudie les forces motrices de la nouvelle economie, ainsi que ses manifestation dans le monde.

MOTS-CLES: economie de l'imagination creative, economie de la connaissance, le domaine de l'innovation, system educativ, les projets scientifiques

Ştiinţa economică a înregistrat progrese notabile începând cu a doua jumatate a secolului 20.Totodată au crescut posibilitaţile ştiinţei economice de cunoaştere a esenţei proceselor,fenomenelor şi mecanismelor economice.Cunoaşterea echilibrează spaţiul economic,permiţând convеţuirea diferitelor „planuri" personale.Aceasta nu es numai o cunoaştere teoretică,însă şi una practică.Savantul austriac F.von Hayek afirmă că cea din urmă „este în totalitate o cunoaştere a circumstanţelor particulare ale timpului său,poate o tehnică de descoperire a acestor circumsanţe într-un mediu dat." Din această cauză locul figurii sociale centrale este prelută de antreprenor,de instituţia antreprenoriatului.

În plus, astăzi alături de principiile clasice fundamentale aşa ca eficienţa.concurenţa,raţional itatea,echilibru economic etc.ştiinţa economică s-a îmbogăţit cu noi concepţii şi teorii.Acest fapt a facilitat apariţia noii economii clasice,a noii macroeconomii la censiunea keynesismului şi apoi a postkeynesismului,a instituţionalismului.Astfel au luat năştere economia convenţiilor,economia mediului,teoria organizaţiilor,teoria echităţii,teoria alegerii sociale etcO sferă largă au căpătat teoria jocurilor şi teoria haosului.

Trebuie de remarcat că dacă în viziunea savantului clasic Adam Smith principalul actor al economiei de piaţă capitaliste era „homo oeconomicus"- omul de afaceri, care urmăreşte doar propriul său interes, atunci forţa motrice al economiei cunoaşterii este omul creativ. Treptat anume el va defini întâietatea în economic contemporan. Anume în aceste condiţii „ economia bazată pe concurenţă şi pe setea de îmbogăţire" este treptat înlocuită cu „economia cooperării şi dorinţei generale de autoperfecţiune spirituală"- economia imaginaţiei creative după cum o numeşte profesorul Dumitru Moldovanu. Recent este utilizată tot mai frecvent sintagma „economie creativă". Au apărut „industrii creative", ce includ elemente componente ştiinţifice şi artistice. Ca exemplu pot servi industriile publicitare, de disigne, de artizanat, domeniile presei şi audiovizualului, comerţul cu opere de artă, arhitectura, pictura, teatrul etc.

Omul creativ fabrică nu numai averi personale, dar şi produse unicale , opere de artă. Datorită lui apar moi cunoştinmnţe şi tehnologii . Creativitatea poate fi determinată drept transferul gîndirii în afara orizontului cunoaşterii. Ea completează cunoştinţele existente , contribuind la crearea unor bunuri, produse noi, tangibile şi intangibile.

Creativitatea inovaţională se află într-un perimetru mai apropiat de inventator, decît de cerdetătorul ştiinţific. Pentru personalitatea creativă este carcateristică curiozitatea.

Ea are tendinţa de a crea ceva nou, prin metode originale, netradiţionale. Omul creativ cercetează nevoile sociale în produse industriale noi, fiindc convins că obiectivele propuse pot fi atinse într-un mod original.

Cel mai bun fundament pentru naşterea unor soluţii creative este experienţa personală. Cea din urmă este valoroasă prin faptul că e mereu inerentă şi că putem recurge la ea în caz de nevoie pregătirea obţinută în baza utilizării experienţei proprii o putem numi activă. pregătirea pasivă se capătă în mod indirect prin lectură, frecventarea lecţiilor şi prin meditaţie. Astfel personalitatea creativă chletu-

ie mult timp pentru obţinerea experienţei personale. În acest scop un asemenea om cunoaşte nevoile sociale în dispozitive, mecanisme, economisitoare de timp ce facilitează munca şi crează confort.

Un exemplu în acest sens poate servi antreprenorul autohton Sergiu Litra, care din anul 2013 produce bere Kraft, după propriua recetă, respectînd legea Bavariei cu privire la caliatatea berii (Das Reinhltgebot). Afacerea sa de Litra a iniţiat-o începînd cu importul berii Kraft din Belgia, Germania, Anglia etc. după absolvirea Şcolii Londoneze de Marketing. Deci în anul 2010 a fondat firma ,,Litra Import" ce importa bere din străinătate în reţelele comerciale. Marfa era costisitoare, preţul variind între 35 şi 200 lei pentru o sticlă. Totuşi cererea era stabilă. Însă din cauza fluactuaţiei cursului valutar şi particularităţile de activitate a reţelelor comerciale, importul berii a devenit nerentabil. Atunci d. Sergiu Litra a făcut studii la universitatea Americană de prducere a berii însuşind profesia dată. În sfîrşit a devenit producător autohton de bere. A contactat un partener german şi împreună au creat un parteneriat-Litra Brewing Company, conform înţelegerii, partea majoritară (75%) din business îi aparţine. De asemenea antreprenorul l-a asigurat cu utilaj german. În toamna anului 2014 firma a produs 14 tonede bere Kraft. Antreprenorul menţionează că pentru a crea receta berii propii a avut nevoie de jumătate de an, experimentînd cu 5 tone de bere. Încă în prima fază a procesului de producţie au fost testate şi fabricate 4 mărci de bere ,,Litra Pase Ale", ,,Litra Vienna Lager", ,,Litra Bohemia Plisner". În ultimul an firma ,,Litra Brewing Companyprezintă 12 soiuri de bere. În prezent compania este dispusă să-şi dubleze capacitatea de producţie şi să se orienteze în special spre export.

Această istorie de succes a unui tînăr antreprenor autohton m-a impresionat prin faptul că că a demonstrat că şi în condiţiile noastre totul este posibil în condiţia că trebuie de perseverat, de mers înainte.

Dacă ne-am referi la uinovaţiile din industria băuturilor alcoolicem putem să fim mîndri de faptul că savanţii-oenologi din Moldova au elaborat tehnologii de prepararea şi păstrarea a sulfatului de struguri, care permite de a fabrica vinuri cu zahăr rezidual nu numai în anotimpul de toamnă, dar şi în decursul întrebului an.

Invenţia îi aparţine doctorului în ştiinţe tehnice Ion Prida, conducătorul firmei ,,Oeno Consalting", iar de elaborarea tehnologiei a fost preocupat un grup de savanţi şi anume: academicianul Boris Găina, doctor habilitat Rodica Stîrza, doctor Elena Chiriţă, preum şi practicienii Valerii Ţîră, Vasilii Luca, Nicolai Firou, Anastasia Ialovoi etc.

Tehnologia sulfatului de struguri permite de a reduce cheltuielile de producţie şi dea spori calitatea vinului fabricat, precum şi de a micşora cantitatea anhidridei sulfuroase din vinuri.

De fapt în lume, deja demult s-a conştientizat necesitatea investirii în persoanele creative. Spre exemplu, chletuielile SUA pentru inovare le depăşeşte pe cele ale Angliei, Franţei, Italiei, Germaniei luate împreună. În general SUA sunt primii ocupaţi în procesele ştiinţifice. În SUA conform legii ele dispun de un buget nu mai mic de 50 mii de dolari, dintre care 70% sunt subsidii de stat. Pot fi remarcate laboratorul lui Avram Lincoln din MIT(Institutul Tehnologic din Masacusets), laboratorul Los-Alamos de pe lîngă Universitatea din California, laboratorul Naţional Aragon de la universitatea din Chicago.

Un important centru inovaţional a fost şi este Valea Siliconului. Cel din urmă a fost organizat în cadrul Universităţii Stanford, transformîndu-se într-un impunător centru industrial. În cadrul acestuia conclucrează circă trei mii de firme electronice , fiind încadrate circa 200 mii de persoane . Centrul produce circa 20% din producţia globală a calculatoarelor.

În prezent un analog al Valei Siliconului din SUA însă mai contemporan este centrul Şăni-Cjăni din China. Acesta este oraşul ştiinţei şi al noilor tehnologii. În apropiere, în suburbii se află atelierul fabricii Foxconn, unde se ansamblează milioane de aparate Apple, Samsung şi alte mărci. Acest oraş dispune de universităţi dizlocate în clădiri împunătoare. China mizează pe generaţia tînără cu un nivel inalt de pregătire profesională, în special în domeniul ştiinţelor reale. În general în China, pentru a se pregăti de lecţii elevii se trezesc la orele 5 -6, iar lecţiile durează pînă la oele 18:00. Astfel, se fac multe eforturi pentru a fi competitive şi pentru a obţine studii superioare. Din păcate în majoritatea, tinerii noştri nu dispun de o asemenea motivaţie ca cei din tările asiatice, pentru care victoriile la Olimpiade sunt aproape ca unica cale de asigurarea succesului în viaţă, în condiţiile unei concurenţe acerbe.

Universităţile Chineze deja se situiază în topul primelor 10 conform tuturor clasamentelor internaţionale, iar elevii din ţările asiatice practic cîştigă toate sumele de robotică.

De exemplu nu atît de demult în Internet se discuta despre un băieţel din India care a asamblat un ipad pentru prietena sa ca cadou de ziua de naştere. Aproape 250 mii de studenţi indieni studiază online concursurile video, tehnologiile informaţionale cu caracter tehnic şi medical de pe sit-ul MIT.

În Republica Moldova au fost create 3 parcuri ştiinţifico-tehnologice şi 8 incubatoare de inovare. Activitatea acestora este condusă de Agenţia pentru Inovare şi Transfer Tehnologic. Aceasta în colaborare cu alte structuri importante din Moldova, Slovacia, Germania, Belarus, Ucraina şi Letonia au implementat proiectul „Fostering the Knowledge Triangel in Belarus, Ukraine and Moldova", finanţat prin programul tempus.Obiectivele urmărite erau : accelerarea dezvoltării laturilor cunoaşterii: educaţie, cercetare şi inovare.

Agenţia pentru Inovare şi Transfer Tehnologic sprijină crearea şi dezvoltarea parcurilor ştiinţifico-tehnologice şi a incobatoarelor de inovare, inclusiv prin suport financiar.

Cu acest scop AITT foloseşte 2 instrumente în sprijinul inovaţiilor: proiectele de inovare şi transfer tehnologic, precum şi suportul acordat parcurilor ştiinţifico- tehnologice şi incubatoarelor de inovare.

În Republica Moldova există următoarele incubatoare de inovare:

1. Incubatorul de Inovare „Inovatorul" (parte a PŞT „Academica"), creat în 2007, în cadrul Universităţii din Comrat
2. Incubatorul de Inovare „Inventica-USM", creat în 2012 pe lîngă USM în cadrul Facultăţii de Ştiinţe Economice.
3. Incubatorul de Inovare „Antreprenorul Inovativ" creat în 2013.
4. Incubatorul Inovaţional Moldo-Lituanian „Media Garaj", creat în 2014;
5. Incubatorul de Inovare „IT4BA", creat în anul 2015 în cadrul ASEM;
6. Incubatorul de Inovare „Politehnica" creat în 2011 în baza uzinei experimentale a UTM.
7. Incubatorul de Inovare „Nord" creat în 2012 în cadrul Universităţii de Stat „Aleco Russo" din Bălţi.

În sinteză se poate remarca că pentru Republica Moldova este oportună necesitatea sporirii competitivităţii economice, fapt posibil numai în baza unei cooperări continuie între mediul economic şi cel ştiinţific

Bibliografia:

1. Bogdan Ştefănachi. Filosofia noii economii. Iaşi:Tipografia Moldova, 2006;
2. Dumitru Moldovanu. Economia imaginaţiei creative. Chişinău: Edit. Ştiinţa-Arc, 2014;
3. Natalia Palii. Rolul laboratoarelor de cercetări ştiinţifice în transferul de tehnologii. În Materialele Conferinţei VIII. Informaţiile jubiliare a USM „Modalităţi de eficientizare a sistemului economic-financiar în scopul dezvoltării economice durabile a Republicii Moldova" Chişinău: CEP USM, 2013 p. 33-36.
4. Maria Hamuraru, Sergiu Drahnea. Education metodology of new economi of Republic of Moldova. În Materialele Conferinţei VIII. Informaţiile jubiliare a USM „Modalităţi de eficientizare a sistemului economic-financiar în scopul dezvoltării economice durabile a Republicii Moldova" Chişinău: CEP USM, 2013
5. В.Л. Талуха. Проблемы инновационного развития економики Украины. În Materialele Conferinţei VIII. Informaţiile jubiliare a USM „Modalităţi de eficientizare a sistemului economic-financiar în scopul dezvoltării economice durabile a Republicii Moldova" Chişinău: CEP USM, 2013
6. Н.Н. Грачёв. Психология инжинерного грузаю Москва:Высшая школа, 1998
7. Ксения Конюхова. Инжинерами у нас скоро станут китайцы и индийцы. Комсомольская правда. от 19.01.2017
8. Анастасия Торон. Новая Технология молдавских учёных. Экономическое обозрение. от 08.09.2017, N-32.

COMPETITIVITATEA ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ A CLUSTERULUI TURISTIC – MODEL DE MĂSURARE A IMPACTULUI TURISMULUI ASUPRA DEZVOLTĂRII LOCALE

Adriana BUZDUGAN,
***doctor în științe economice, conferențiar universitar,* USM**

ABSTRACT: This article proposes a model for measuring the impact of the tourism cluster on local development in order to assess the interaction of the cluster in tourism, the impact of competitiveness and sustainability on the economy, society and the environment. The theoretical basis of this model is based on the cluster concept and on the typology of adapting and integrating the concepts of systemic competitiveness and sustainability in economic, social, cultural, environmental and political dimensions. The proposed model presents a holistic, multidisciplinary and multisectoral vision of local development, brought back through a systemic approach to the concepts of competitiveness, social equity and sustainability. Its results make it possible to strategically guide the agents in charge of public sector tourism policies, as well as the strategies of competitiveness, competition, cooperation and sustainability in companies and private institutions.
CUVINTE CHEIE: cluster, competitivitate, dezvoltare locală, durabilitate, turism.

INTRODUCERE. În ultimii cincizeci de ani, turismul a fost una dintre activitățile cu cel mai mare potențial de expansiune în lume. Începând cu anii 1980, accelerarea procesului de internaționalizare și deschiderea economiilor naționale au stimulat turismul să devină al doilea sector cel mai global, al doilea după serviciile financiare [3, p.69]. Îmbunătățirea sistemelor de transport și de comunicații care au redus timpul și costurile de călătorie, precum și creșterea numărului de călătorii de afaceri și personale, au accelerat creșterea turismului și procesul de internaționalizare.

Datorită potențialului său de creștere și datorită faptului că este un produs care poate fi consumat numai local, turismul are un rol important ca strategie pentru dezvoltarea locală. Potrivit Organizației Mondiale a Turismului [21], turismul este un sector care favorizează dezvoltarea locală deoarece generează locuri de muncă, crește veniturile lucrătorilor și stimulează investițiile de capital prin noi oportunități de afaceri, ceea ce duce la înființarea de noi întreprinderi. Dezvoltarea turismului poate aduce, de asemenea, numeroase efecte negative asupra sustenabilității economice, sociale și de mediu a comunității locale, cum ar fi zgomotul, poluarea apei, invazia zonelor protejate, speculațiile imobiliare, creșterea violenței, pierderea identității și culturii locale, modificarea modelelor de consum etc.

Direcția și intensitatea impactului (pozitiv, negativ sau ambele) depind de modul în care actorii sociali locali sunt organizați și interacționează pentru a atinge obiective comune privind îmbunătățirea standardelor locale de viață, atracțiile și competitivitatea locală, precum și protecția și conservarea culturii și mediul natural.

Modelele cele mai cunoscute pentru măsurarea acestui impact sunt cele care evaluează impactul economic local asupra locurilor de muncă și veniturilor, dar foarte puține evaluează influența pozitivă sau negativă pe care o are turismul asupra unei zone și a populației sale, precum și asupra aspectelor economice, social-culturale și de mediu în mod sistemic.

Clusterul în turism și baza locală. Caracteristicile activității turistice, pe lângă faptul că sunt strâns legate de spațiul fizic (teritoriul) și spațiul abstract (interacțiunile dintre actorii locali și sociali) sunt strâns legate de cultură și de conservarea naturii, deoarece ar trebui folosite fără a fi distruse.

În timp ce industria distruge pentru a produce, turismul ar trebui să păstreze pentru a produce. Armonizarea turismului cu mediul este o schimbare a modului de gândire, o inovație de depășire și o opoziție care se poate întâmpla ușor între turismul distructiv și protejarea unui mediu care trebuie păstrat [6, p.835].

Conceptul de cluster este adaptat caracteristicilor specifice activităților turistice. Produsul turistic interacționează cu baza locală (spațiul fizic și actorii sociali), conducând la acțiuni comune

ale întreprinderilor inter-conexe cu mare putere de a crea conglomerate. Mai mult, alte caracteristici definesc potențialul cluster al activităților turistice: interdependența dintre părțile unui conglomerat turistic se manifestă prin interacțiunea și organizarea actorilor locali; integrarea necesară a culturii, economiei și naturii are ca rezultat acțiuni și intervenții care se realizează într-un mod sistemic, iar puterea de atracție depinde de potențialul diferit al produsului turistic și al serviciilor de suport.

Ipoteza centrală a formulării modelului de evaluare a impactului turismului asupra dezvoltării locale propusă în acest articol este că activitatea turistică ar trebui să fie una dintre principalele surse de dezvoltare regională durabilă, cu efecte pozitive asupra creării de locuri de muncă, generării veniturilor și îmbunătățirea calității vieții locale. Între timp, dezvoltarea durabilă necesită acțiuni ca mijloc de reducere a presiunilor distructive asupra mediului, integrității culturale și calității vieții populației locale. Acțiunile și crearea integrată a dezvoltării durabile a turismului trebuie să se bazeze pe studii care evaluează impactul pozitiv și negativ al activității, cu variabilele economice, socio-culturale și de mediu dimensionate într-un mod sistemic.

Acest articol are ca scop prezentarea unei propuneri de măsurare a impactului turismului asupra dezvoltării locale prin analiza clusterului. Un model sistemic se propune să măsoare variabilele care favorizează gradul de complementaritate și interacțiune între actorii sociali locali, competitivitatea clusterului de turism luând în considerare aspectele macro și micro economice și potențialul său durabil economic, social cultural și de mediu.

Interacțiunea dintre consumul produsului turistic și baza sa locală este una din principalele caracteristici ale activității, arătând rolul fundamental pe care îl joacă în strategiile de dezvoltare locală. În majoritatea activităților economice, produsul este ceea ce ajunge la consumator, dar când vine vorba de turism, este opusul fiindcă consumatorul caută servicii turistice. Datorită acestei caracteristici, turismul are un impact puternic asupra dezvoltării locale. Din această perspectivă, turismul și dezvoltarea locală sunt interconectate deoarece au loc dacă caracteristicile regionale socio-culturale și de mediu sunt respectate acolo unde are loc activitatea.

Conceptul de dezvoltare locală. Ideea centrală a dezvoltării include o rețea de concepte compuse din evoluție, incluziune, participare, solidaritate, producție și competitivitate, care se întăresc reciproc sau se opun în mod direct mișcărilor de concentrare, concurență, excludere, sărăcie și dezechilibru.

Evoluția și interacțiunea sunt punctele forte ale conceptului de dezvoltare, un set de procese de participare coordonate pentru o discuție îmbunătățită continuu și o capacitate sporită de planificare și capacitatea de a strânge resursele economice, sociale și de mediu pe termen scurt și lung, ori de câte ori este posibil, strategii comune care altfel depind de arbitraj și conciliere [16, p.19].

Conceptul de dezvoltare locală include, de asemenea, idei complementare legate de teritoriu. Una dintre ele se referă la un spațiu concret și delimitat fiind identificat ca o zonă limitată, cum ar fi o municipalitate, microregiune etc. Celălalt este spațiul abstract al relațiilor sociale și indică mișcarea și interacțiunea dintre grupurile sociale care cooperează sau organizează opoziția pentru a-și satisface interesele comune [7, p.45]. Ideea de mișcare și de interacțiune poate fi observată atâta timp cât teritoriul trebuie să ia în considerare interdependența dintre natură și folosirea sa, inclusiv acțiunile umane, adică munca și politica [2, p.341].

Trei elemente ale dezvoltării locale care provin din turism sunt: societatea, mediul și economia, care sunt integrate și consolidate reciproc într-un context în care diversitatea socială și culturală, precum și diferențele productive ar trebui folosite ca resurse pentru a genera schimbări și dezvoltare locală.

Turismul diferă de alte activități productive prin faptul că este un produs care poate fi consumat numai în loc, stimulând astfel dezvoltarea altor activități economice (divertisment, comerț, transport, cazare, agenții de voiaj, meserii, servicii de asistență și facilități) în plus față de dezvoltarea infrastructurii (drumuri, aeroporturi, salubritate, energie etc.) în funcție de durabilitatea culturală și de mediu, generarea veniturilor și crearea locurilor de muncă.

Conceptul clusterului turistic. Conceptul de cluster este adaptat caracteristicilor specifice activității turistice, al cărui produs este legat de baza sa locală și de acțiunea comună a unui aglomerat de întreprinderi implicate în produsul turistic din regiune.

Porter definește aglomerarea ca o adunare geografică care concentrează întreprinderile interdependente, instituții corelate într-o zonă determinată, legate de elemente comune și complementare. Domeniul de aplicare geografic variază de la un singur oraș sau de la un stat la altul sau chiar o rețea de țări vecine. Aglomerările își asumă diverse moduri, în funcție de profunzimea și sofisticarea lor, dar majoritatea includ întreprinderi de produse și servicii finale, furnizori specializați de materii prime, componente, echipamente și servicii, instituții financiare, întreprinderi și sectoare corelate. În general, aglomerările includ și companiile input și output în lanțul de aprovizionare, producătorii de produse complementare, furnizorii de infrastructuri specializate, instituțiile guvernamentale și altele, dedicate formării specializate, educației, informării, cercetării și asistenței tehnice (cum ar fi universitățile, lucrători în domeniul formării profesionale) și agențiile de standardizare. Instituțiile guvernamentale cu influență principală asupra aglomerației ar fi unul dintre membrii săi. În cele din urmă, multe aglomerări includ asociații comerciale și alte asociații private care susțin membrii săi [18, p.212].

În plus, există și alte caracteristici relevante, cum ar fi: schimbul de informații între companii, instituții și persoane fizice care fac parte din cluster, existența diversității infrastructurii instituționale care să sprijine activitățile, identitatea socio-culturală, avantajele competitive colective, acțiuni strategice între agenți și organizarea simultană a relațiilor de concurență și de cooperare între agenți.

La Kotler, un cluster complet trebuie să includă și alte caracteristici legate de tehnologie, precum și caracteristicile legate de competitivitate, durabilitatea mediului și a culturii, calitatea vieții și sinergia ca urmare a relațiilor sistemice. La variabilele prezentate, Porter adaugă: obișnuința de reutilizare a materialelor sau subproduselor reciclabile; concurența intensă între actorii din grup și de la aceștia la alte clustere; modelul tehnologic similar între întreprinderi; o cultură a societății adaptată activităților cluster [11, p.678].

Conceptul de cluster dezvoltat în acest articol este foarte asemănător cu conceptele comune ale lui Porter și Kotler, deoarece variabilele de atractivitate, competitivitate, durabilitatea economică și culturală și calitatea vieții sunt cele care fac un cluster turistic diferit de celelalte.

Conceptul clusterului turistic: Un grup complex de elemente diferite, inclusiv servicii efectuate de companii de turism sau de afaceri (cazare, restaurante, agenții de turism, parcuri acvatice și tematice, etc ...); bogăția oferită de experiențele de vacanță turistică; colectarea multidimensională a companiilor și a industriilor interconectate; infrastructuri de comunicare și transport; activități complementare (alocare comercială, tradiții de vacanță etc.); servicii de asistență (formare și informare, etc); și a resurselor naturale și a politicilor instituționale [15, p.39].

În timp ce unii autori scot în evidență un cluster ca caracteristici și componente, alții subliniază coeziunea dintre agenți și cooperarea prin crearea unor rețele de companii atunci când definește clusterul astfel:

Clusterul de turism reprezintă un grup de atracții turistice evidențiate într-un spațiu geografic limitat, dotat cu echipamente și servicii de înaltă calitate, coeziune socială și politică, legătura dintre cultura productivă și asociativă și un management excelent în rețelele companiei, care oferă avantaje strategice comparative și competitive [10, p.120].

Relațiile dintre întreprinderi și instituții și un cluster turistic pot fi înțelese în două moduri [19, p.26]:

Orizontal - prin crearea de alianțe strategice, în care acordurile pot fi de două tipuri: pe de o parte, acordurile dintre întreprinderi care au aceeași activitate principală, adică între între-

prinderile care se ocupă de cazare, divertisment, transport și catering. Pe de altă parte, acordurile dintre întreprinderile care lucrează cu același grup de satisfacție a clienților, dar care oferă clienților diferite componente de produse (servicii turistice);

Vertical - prin crearea unor plase strategice, în care există o relație unică a furnizorilor de servicii în rândul partenerilor, astfel încât activitățile obiectului acordului să fie îndeplinite de una dintre părți, care dă producția lor celuilalt în schimb pentru o plată.

În acest articol, dezvoltăm conceptul că un grup de turism este un grup de companii și instituții legate de un produs sau un grup de produse turistice. Astfel de companii și instituții sunt concentrate spațial și au relații verticale (în lanțul productiv turistic) și relații orizontale (care implică factori, jurisdicție și schimbul de informații între agenții similari care se ocupă de oferta de produse turistice).

Ele prezintă o configurație internă care include în general:

a) un set de atracții turistice care atrage atenția nerezidenților;
b) concentrarea companiilor de servicii turistice: restaurante, spații de cazare, servicii de transport, meșteșuguri, agenții de turism etc.;
c) sectoarele care oferă sprijin pentru serviciile turistice;
d) infrastructuri adecvate și cu costuri reduse (drumuri, energie, canalizare, servicii de sănătate etc.);
e) societăți și instituții care oferă calificări specializate, informații și capital financiar;
f) agenți interni organizați în asociații de clasă;
g) agențiile guvernamentale și alte organisme de reglementare care afectează aglomerările turistice.

Avantajele rețelelor de cooperare în activitățile turistice permit exploatarea efectivă a eficienței colective și/sau dezvoltarea companiilor externe din întreprinderi (cooperarea antreprenorială, specializarea productivității muncii, infrastructura colectivă, specializarea în servicii etc.) și, de asemenea, beneficiază de capacitatea crescută de a negocia în mod colectiv cu furnizorii de materii prime și componente. Pe lângă aceste avantaje, rețelele de cooperare facilitează dezvoltarea de noi modele, procese și organizare de producție, schimb de informații tehnice și de piață, consorții pentru cumpărarea și vânzarea de bunuri și servicii, precum și campanii comune de marketing. Interacțiunea și sinergia rezultate din acțiunile comune au avantaje competitive față de acțiunile izolate ale companiilor [14, p.19].

Deși colaborarea este o bază de susținere a clusterului, concurența se desfășoară puternic. Chiar și atunci când cooperarea este elementul principal al clusterului, rivalitatea este necesară și pentru dezvoltarea și supraviețuirea acestuia. Fără concurență, companiile sunt condamnate ca fiind nereușite, mai ales când vine vorba de procesul dinamic de inovare.

Datorită caracteristicilor clusterului turistic, programele de dezvoltare locală îl consideră o strategie locală de combatere a disparităților regionale și a inegalității sociale. Porter [18, p.234] subliniază faptul că turismul nu depinde numai de atracțiile principale (plaje sau situri istorice), ci și de confortul și serviciile hotelurilor, restaurantelor, magazinelor de suveniruri, aeroporturilor, altor moduri de transport ș.a. După cum arată exemplul, părțile aglomeratului sunt în general efectiv dependente una de cealaltă. O performanță proastă a unuia poate compromite succesul celorlalți.

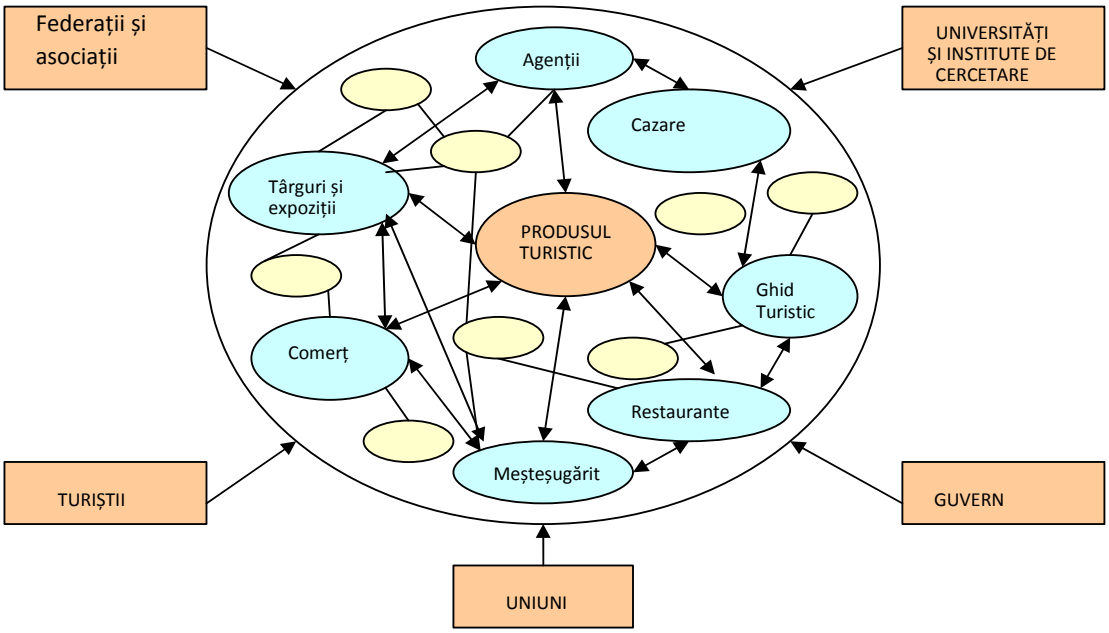


Figura 1: Reprezentarea clusterului turistic
Sursa: Elaborat de autor

Nu toate regiunile sunt echipate în mod corespunzător în același mod pentru dezvoltarea activităților turistice. O regiune care este potrivită pentru dezvoltarea turismului ar trebui să aibă caracteristici culturale, fizico-naturale și sociale care să-i definească identitatea, accesibilitatea la infrastructură, suprastructură (cazare, restaurante, transport etc.) pentru a garanta un turism de înaltă calitate, locație în apropierea locurilor unde vin turiștii, destule atracții turistice pentru a atrage turiștii și o activitate economică durabilă. De asemenea, ar trebui să existe strategii bune de marketing în domeniul turismului pentru a crea o imagine atractivă, unică și competitivă a produsului turistic [20, p.33]. Cu toate acestea, durabilitatea economică, socială, ecologică și culturală a clusterului turistic se va produce numai dacă produsul turistic se bazează pe politici publice și planificare strategică pentru a stabili condițiile sale de sustenabilitate și de introducere pe mai multe scări (regionale, interne și globale).

Atractivitatea teritoriului, nu poate fi disociată de structura turistică, adică de turiști și de întreprinderile turistice [8, p.45]. Destinațiile turistice au tot interesul de a urma un pas al inteligenței teritoriale. În plus, sectorul turismului este un sector extrem de competitiv care face necesară optimizarea competitivității și, prin urmare, încurajează actorii să colaboreze și nu să se izoleze. Un cluster turistic este „constatarea că diverse activități turistice nu se amestecă sau doar puțin” [17, p.28]. „Clusterul răspunde nevoii de sinergie a unei destinații atractive” [9, p.58]. Astfel, clusterul poate fi definit ca „un sistem deschis de coproducție a experienței turistice” [5, p.19]. Prin integrarea clusterului, fiecare actor trebuie să accepte principiul „cooperării”, adică cooperarea și concurența simultană [4, p.20].

Confruntându-se cu un mediu instabil și o activitate concurențială în continuă evoluție, clusterul turistic este probabil una dintre soluțiile de organizare a actorilor de pe un teritoriu. „Clusterul este cimentul lanțului valoric al informațiilor, sprijinul pentru competitivitatea jucătorilor și atractivitatea destinațiilor” [8, p.45]. Prin urmare, clusterul devine o necesitate în managementul teritorial deoarece funcționează alături de sistemul public de organizare a turismului și dezvoltă astfel repercusiuni asupra politicilor și strategiilor teritoriale [4, p.27].

În acest studiu vom prezenta o propunere alternativă de evaluare a impactului turismului asupra dezvoltării locale prin cluster turistic. Acest model se bazează pe conceptul clusterelor turistice și urmărește să evalueze impactul unui produs turistic sau al unui set de produse asupra competitivității

și durabilității economice, sociale, de mediu și culturale într-o anumită regiune. Conceptul și tipologia formează baza sa teoretică [13, p.19] prin adaptarea și integrarea conceptelor de competitivitate sistemică [1, p.53] și factorii determinanți ai avantajelor competitive ale modelului Diamantul lui Porter. Acest model a folosit, de asemenea, conceptele de durabilitate privind dimensiunile economice, sociale, culturale și de mediu [6, p.839].

Pentru a efectua o analiză comparativă, metoda care trebuie utilizată ar trebui să fie generică. De asemenea, ar trebui să țină seama de toți actorii din grupurile de turism, de relațiile lor și de factorii care induc competitivitatea la diferite niveluri (meta, macro, meso și micro), durabilitatea (economică, socială, ecologică, culturală și politico-instituțională) pot fi aplicate tuturor tipurilor de clustere turistice și, prin urmare, pot fi utilizate pentru comparații regionale și temporale.

În mod similar, pentru analiza de interdependență între actori și factorii de competitivitate și inductivitatea durabilității în fiecare grup, se propune utilizarea tehnicilor care pot fi aplicate în diferite situații [12].

Pasul 1 - Identificarea și caracterizarea unui cluster turistic.

Pentru a delimita un cluster turistic, se sugerează identificarea următoarelor aspecte:

- ✓ produsul sau produsul turistic și atractivitatea și potențialul acestora pentru diversitate;
- ✓ set de întreprinderi care ar putea compune structura;
- ✓ sprijinirea suprastructurii oferite produselor turistice (restaurante, hoteluri, agenții de turism, comerț, meserii, servicii de sprijin turistic etc.);
- ✓ infrastructura de susținere (drumuri, canalizare, energie, comunicare etc.);
- ✓ servicii instituționale de sprijin (instituții guvernamentale, asociații ale întreprinderilor și lucrătorilor, centre de formare a lucrătorilor, instituții de promovare etc.).

Din identificarea componentelor și a relațiilor lor și a delimitării spațiale a clusterului turistic, se sugerează ca următoarele etape să fie urmărite pentru a identifica caracteristicile clusterului și diversitatea în analize: (1) diagnostic la nivel intern și extern; (2) definirea obiectivelor generale care înseamnă obiectivul clusterului generic, acela de a îmbunătăți competitivitatea si durabilitatea; (3) ar trebui elaborate strategii sau acțiuni generice pentru a atinge obiectivele.

Pasul 2 - Identificarea principalilor actori sau a elementelor constitutive de cluster organizate ca o rețea de lucru:

- ✓ identificarea și evaluarea factorilor care induc competitivitatea la diferite niveluri (meta, macro, meso și micro);
- ✓ identificarea și evaluarea factorilor care induc durabilitatea la diferite niveluri (economic, social, mediu, cultural și politico-instituțional);
- ✓ să analizeze relația dintre factorii care induc competitivitatea și durabilitatea și principalii actori din cluster;
- ✓ să stabilească și să analizeze profilurile instituționale care caracterizează actorii din clustere organizate în elemente și roluri ale fiecărei instituții.

Etapa 3: Studiul de teren și proiectarea matricei de impact încrucișate: cuprinde un model de matrice cu intrări duble care enumeră agenți și actori locali pe o axă și sub-factori și variabile care au impact asupra dezvoltării locale pe cealaltă axă:

- ✓ Fiecare factor care induce competitivitatea și durabilitatea este împărțit într-o serie de sub-factori și variabile la care o greutate relativă are în vedere gradul lor de influență asupra procesului de dezvoltare locală;
- ✓ Factorul, sub-factorul și intensitatea variabilă a impactului sunt evaluate prin intermediul notelor acordate la interviurile cu actorii din grupuri (companii, instituții publice și private și reprezentanți ai comunității);
- ✓ Fiecare persoană intervievată va evalua influența unui anumit sub-factor sau variabilă asupra dezvoltării locale într-o poziție favorabilă (+2), favorabilă (+1), neutră (0), nefavorabilă (-1) sau foarte nefavorabilă (-2).

Pasul 4: Metodologia statistică a informațiilor - analiza principală a componentelor.

Pentru a selecta și a clasifica în ierarhii variabilele care afectează cea mai mare parte competitivitatea sistemică și durabilitatea clusterelor turistice și impactul lor asupra dezvoltării locale, este utilizată o analiză statistică multivariabilă cunoscută sub numele de analiza principală a componentelor. Această tehnică permite o reducere a variabilelor caracteristice ale competitivității și durabilității la un număr mic de indici explicativi (componente principale) prin combinații liniare ale variabilelor inițiale. Analiza principală a componentelor caută un număr minim de combinații liniare care pot fi folosite pentru a explica dispersiile variabile prezentate în matricea de bază de informații.

Etapa 5: Clasificarea în ierarhii a factorilor inductivi care afectează pozitiv sau negativ competitivitatea și durabilitatea clusterului turistic.

Etapa 6: Rezultatele cercetării vor fi evaluate printr-un atelier de lucru cu principalii actori ai clusterului. La atelier, rezultatele vor fi prezentate pentru apreciere și dezbatere de către actori, care ar trebui să indice sugestiile posibile pentru a ridica potențialul competitiv al clusterului, reducând impactul negativ în termeni economici, sociali, de mediu și cultural.

Pasul 7: Pregătirea unui raport final pentru prezentarea principalelor rezultate ale cercetării.

Informațiile furnizate prin aplicarea acestui model ne permit, de asemenea:

- ✓ analiza sistematică a factorilor economici, sociali, culturali, ecologici și politico-instituționali;
- ✓ să identifice și să clasifice în ierarhii relația agenților de cluster intern cu agenții regionali, interni și internaționali, precum și să identifice și să evalueze amploarea complementarității clusterului și a dependenței externe;
- ✓ evaluarea maturității clusterului turistic și a factorilor care împiedică sau sprijină dezvoltarea locală (politici de sprijin, coeziune sau conflict între agenți, interacțiune, concurență, dezvăluirea tacită a cunoștințelor, sistem informatic, infrastructură, suprastructuri etc.).

Ca limite ale modelului principal, reducerea regională și temporală este în evidență, adică modelul este static, iar comparațiile de timp și spațiu depind de refolosirea acestuia. În plus, acest model permite doar clasificarea acelor variabile care sunt responsabile pentru competitivitatea și durabilitatea clusterului turistic și pentru impactul său negativ și pozitiv asupra dezvoltării locale.

CONCLUZIE. În ultimii cincizeci de ani, turismul a fost una dintre activitățile cu cele mai mari potențiale de expansiune din lume. Acesta joacă un rol important ca strategie de dezvoltare locală datorită potențialului său de creștere și pentru a fi un produs care poate fi consumat numai în loc. Deși are un potențial relevant de dezvoltare și joacă un rol important în definirea politicilor publice de intervenție, progresele înregistrate în ceea ce privește studiul, cercetarea și modelele de măsurare a impactului turismului asupra dezvoltării locale au înregistrat puține progrese.

Extinderea spațială a turismului și diversificarea din ce în ce mai mare a acestei activități în lume creează în același timp oportunități pentru țările, regiunile și comunitățile de dezvoltare a lor, dar și efecte dăunătoare atunci când deteriorează mediul, distruge și construiește relații sociale productive care au existat deja și distrug diversitățile și culturile locale, încorporând modele și obiceiuri străine de consum.

Una dintre provocările pentru agenții guvernamentali responsabili cu elaborarea și implementarea politicilor de dezvoltare a activităților turistice este construirea unui model de dezvoltare susținută cu competitivitate, durabilitate și justiție socială.

Accentul analizelor clusterului este adaptat caracteristicilor activității turistice, deoarece se bazează pe analizele aglomerărilor, relații de cooperare și concurență între actori. În caz contrar, analizele clasice tradiționale nu sunt clare atunci când obiectivul este de a evalua impacturile locale privind competitivitatea, durabilitatea și justiția socială.

Acest articol este destinat să contribuie cu un model de măsurare a impactului clusterelor turistice asupra dezvoltării locale, agregând analizele de aglomerare ale lui Porter, conceptele de competitivitate la diferite niveluri și conceptele de durabilitate ecologică, socială și culturală.

Deoarece principala limită a modelului propus este concentrarea sa temporală și regională, aceasta este un model static, iar comparațiile în timp sau spațiu depind de reaplicarea acestuia.

Bibliografie:

1. Altenburg T., Gillegrand W., Stamer J. M. Building system competitivenss. Berlim: German Development Institute – GDI, 1998. p. 52-64
2. Buzdugan A. Turismul durabil și contribuția sa asupra globalizării. În: Materialele conferinței științifice internaționale „Creșterea competitivității economice în contextul formării societății bazate pe cunoaștere" din 28-29 octombrie 2016, USM, Chișinău. p.338-346
3. Buzdugan A. Globalizarea și dezvoltarea turismului durabil. În: Materialele conferinței științifice internaționale „Progrese in teoria deciziilor economice in condiții de risc si incertitudine" din 7 octombrie 2016, Institutul de Cercetări Economice si Sociale „Gh. Zane" – Filiala Iași a Academiei Romane, p. 67-74
4. Cerveaux C. Goazen, cluster tourisme du Pays Basque. Revue ESPACES, MaiJuin 2013, n°312, p 25-33.
5. Clergeau C., Violier P. Les enjeux particuliers des clusters tourisme. Revue ESPACES, Mai-Juin 2013, n°312, p.15-24.
6. Dutescu A., Popa A. F., Ponorîcă A. G. Sustenabilitatea în industria turismului, bazată pe indicatorii cheie de performanţă. În : Amfiteatru Economic, Vol. XVI, Nr. Special 8, Noiembrie 2014. p. 830-844.
7. Economie şi politici de dezvoltare regională. Material destinat pregătirii examenului de masterat la specializarea DRD 2017. Universitatea „Babeş-Bolyai" Cluj-Napoca, 2017. 82 p.
8. Fabry N, Zeghni S. Cluster tourisme du Val d'Europe : l'ambition de l'excellence. Revue ESPACES, Mai-Juin 2013, n°312, p.43-48.
9. Fabry N. Clusters de tourisme, compétitivité des acteurs et attractivité des territoires. Revue Internationale d'Intelligence Économique, 2009/1 Vol 1, p 55-66.
10. Hociung I. G., Frâncu L. G. Globalizare – turism – comunicare, triunghiul competitivităţii pe piaţa afectată de criza economică. În: Economie teoretică şi aplicată, Volumul XIX (2012), No. 7(572), p. 115-128.
11. Kotler Ph., Amstrong G. Principiile marketinglui. Ediția 4. București: Teora, 2008. 1042 p.
12. Luţ D. M. Rolul şi importanţa clusterelor în contextul economiei bazate pe cunoaştere. http://www.quaestus.ro/wp-content/uploads/2012/03/D.-Lut.pdf
13. Mytelka L. E., Farinelli F. Local clusters, innovation systems and sustained competitiveness In: Arranjos produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico. Nota Técnica n. 5. Estudos Temáticos. IE/UFRJ. Rio de Janeiro. p. 19. Retrieved March 16, 2002, from http://www.ie.ufrj.br/gei/gil.shml.
14. Nordin S. Tourism clustering and innovation: path to economic growth and development. european tourism research institute. MID – Sweden University. Osternsund, Sweden, p.19. Retrieved May 4, 2004, from http:// www.etour.se/dounload.
15. Oncioiu I., Nedea A. Competitivitatea în turism în contextul crizei economice. Suport de curs, 97 p.
16. Organization de Cooperation et de Development Économiques (OCDE). (2001). Stratégies de développement durable (pp.15-33). Paris, Author. Retrieved August 29, 2003, from http://www.oecd.org/dataoecd/34/102669958.pdf.
17. Pautrizel F. Témoignage. Directrice Générale de Biarritz Ocean, ancien membre du comité de direction GOAZEN. Revue ESPACES, Mai-Juin 2013, n°312, p 25-33.
18. Porter M. The competitive advantage of nations. New York : Free press, 1990, 883p.
19. Tălângă C. Turism rural. Suport de curs. București: Universitatea din București, 2010. 42 p.
20. Turcu D., Weisz J. Economia turismului. Timişoara: Editura Eurostampa, 2008. 121 p.
21. World Tourism Organization – WTO. Turismo y desarrollo local sostenible: elemento para un debate. In: Noticias Delnet – Centro Internacional de Formacion de la OIT. n. 24. 2004. Retrieved October 11, 2004, from http://www.world-tourism.org.

CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR AUTOHTONE – FACTOR IMPORTANT ÎN POZIȚIONAREA ACESTORA PE PIAȚA COMUNITARĂ

Aliona BALAN,
conf. univ., dr. Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT: Currently, the economic development of the Republic of Moldova depends to a large extent, by commercial policy, as well as of the fact how it will develop industries that possess export potential. The strategy officially declared the Republic of Moldova is the integration in the European Union. The volume of trade R.M. with the EU has had an impressive evolution in the years 2005-2016. Exports increased in this period by 4 times, recording the steady and more rapid evolution compared to other destinations geographical. This article has as purpose the analysis and evaluation of the dynamics and structure of exports to member countries of the EU, as well as the identification of measures that would increase the competitiveness of domestic products on the community market.

KEYWORDS: foreign trade, competitiveness, trade, integration, European Union, economic growth.

***JEL Classification**: F13, F14, F15*

Volumul comertului exterior și balanța de plăți externe reprezintă indicatori importanți în aprecierea dezvoltării economice ale unei țări. O balanță comercială pozitivă și un volum sporit al comerțului exterior indică o dezvoltare corespunzătoare a țării. Volumul exporturilor şi importurilor au impact asupra preţurilor interne, cursului valutar, ratelor dobânzii, volumului cererii agregate şi PIB, și, în fine, asupra echilibrului macroeconomic general.

Redirecţionarea geografică a comerţului exterior al Republicii Moldova către ţările Uniunii Europene a căpătat o importanţă deosebită pentru ţara noastră, întrucât a oferit accesul la o piață foarte atractivă, cu un nivel înalt de dezvoltare. În perioada 2005-2016 comerţul exterior cu UE a evoluat pozitiv atât în termeni absoluţi, cât şi relativi, iar începând cu anul 2006, UE a devenit principalul partener comercial al Republicii Moldova, după valoarea schimburilor comerciale. Cu toate că anul 2009 a fost marcat de criza globală financiară şi economică, care în mod inevitabil a afectat şi schimburi comerciale, comerţul ţării noastre cu UE a trecut relativ bine prin această perioadă. Dacă până în anul 2006, principalii parteneri la exportul Republicii Moldova îi reprezentau ţările din grupul CSI, situaţia s-a inversat din anul 2006 şi principalii parteneri la export îi reprezintă ţările din cadrul Uniunii Europene, situaţie ce se menţine şi la etapa actuală.

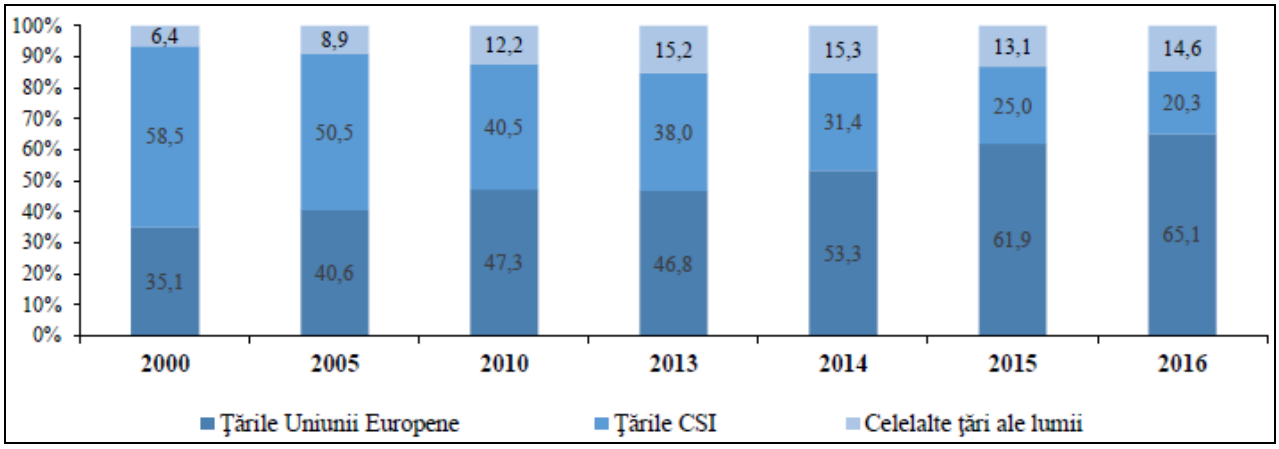


Figura 1. Evoluția structurii exporturilor pe grupe de ţări
Sursa: [1]

Acest fapt s-a datorat, în primul rând, regimului de preferinţe comerciale GSP+ (Sistemul General de Preferinţe Comerciale) acordat de către UE, Republicii Moldova, începând cu anul 2006, care prevede anularea unilaterală de către UE a taxelor vamale pentru un şir de produse moldoveneşti, urmat de regimul de Preferinţe Comerciale Autonome – ATP, acordat în anul 2008, ce prevede accesul aproape a tuturor produselor originale din Republica Moldova pe piaţa UE fără restricţii cantitative şi taxe vamale, unica exepţie fiind un număr restrâns de produse sensibile pentru UE (vinuri, zăhar ş.a.), asupra cărora se aplică contingente tarifare.

Prin acordarea acestui regim preferenţial au fost create premise pentru creşterea competitivităţii produselor autohtome exportate în UE şi, indirect, pentru stimularea dezvoltării durabile a Republicii Moldova. De asemenea, aceasta a permis și atragerea mai multor investiții străine directe (marea majoritate provin din UE), contribuind astfel la dezvoltarea industriilor existente (ex: textile, încălțăminte, mobilier, produse din piele, fabricarea sucurilor etc.), cât și a unor industrii absolut noi pentru economia națională (ex: mașini electrice, fire și cabluri electrice).

Un alt moment important în promovarea schimburilor comerciale ale Republicii Moldova cu UE a fost inițierea în 2012 a negocierilor asupra unei Zone de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC) care constituie parte a Acordului de Asociere ce vizează un șir de măsuri orientate spre apropierea Republicii Moldova de Comunitatea Europeană.

Acordul de comerţ liber RM-UE presupune liberalizarea graduală (până la 10 ani din momentul semnării) a comerţului cu bunuri şi servicii, libera circulaţie a forţei de muncă, reducerea taxelor vamale, barierelor tehnice şi netarifare, abolirea restricţiilor cantitative şi armonizarea legislaţiei R.M. la Acquis UE. Spre deosebire de regimul comercial actual RM-UE (ATP) care este un regim unilateral acordat de UE pe un termen limitat, ZLSAC este un acord multilateral încheiat pe o perioadă nelimitată, oferind beneficii la export mai mari decât ATP şi o previzibilitate pe termen lung pentru afaceri şi investiţii.

În perioada anilor 2006-2016, volumul comerțului exterior (import+export) al Republicii Moldova cu UE s-a majorat de circa 8 ori, cel mai mult la creşterea schimburilor comerciale au contribuit exporturile. Acestea au crescut de la cca. 51,1% din totalul exporturilor ţării în 2006 până la cca. 65,1% în anul 2016. Această creştere a avut loc pe fundalul reducerii ponderii ţărilor CSI de la 40,3% în 2006 până la 20,3% în 2016. Şi ponderea importurilor R.M. din ţările UE a crescut, însă într-un ritm mai redus, de la cca. 45,2% în 2006 până la 49,1% în 2016. Ca şi în cazul exporturilor, importurile R.M. din ţările CSI s-a redus în aceiaşi perioadă de la cca. 37,9% până la cca. 25,6% din totalul importurilor R.M.

În structura exportului spre UE predomină *produse ale industriei uşoare* rezultând, de obicei, din prelucrarea materiei prime importată în regim vamal de perfecţionare activă – industria de confecţii, de producere a mobilei, încălţămintei, echipamentelor electrice; precum şi *produsele de origine agroalimentară*, cu precădere uleiuri și grăsimi de origine vegetală și animală, fructe, seminţe şi fructe oleaginoase, cereale şi zahăr, acestea deţinând circa 30% din exporturile totale ale R.M. către această destinaţie, reuşind să menţină şi o balanţă comercială pozitivă pentru aceste produse. Astfel, produsele de origine agricolă sunt printre puţinele grupuri de produse la care R.M. înregistrează un sold pozitiv al balanţei comerciale cu UE.

Exporturile Republicii Moldova în UE sunt preponderent formate din produse primare, adică articole accesorii de îmbrăcăminte, produse ale regnului vegetal, produse alimentare, băuturi alcoolice. Acestea au valoare adăugată scăzută și sunt mai puțin competitive decât produsele manufacturate.

Analiza exporturilor țării noastre către Uniunea Europeană denotă că ele sunt dezechilibrate din punct de vedere al structurii, deoarece sunt extrem de concentrate pe câteva grupe de mărfuri care cuprind mai mult de jumătate din totalitatea lor: materii textile și articole din aceste materiale, piei brude, piei tabacite și articole din acestea, produse vegetale, produse alimentare, băuturi, tutun. Aceasta explicaă despre gradul limitat de diversificare a exporturilor Republicii Moldova către Uniunea Europeană, dar şi despre faptul că specializarea Republicii Moldova este orientată spre produse

cu valoare adaugată redusă cu utilizarea muncii puțin calificate, ieftine şi incorporând un conţinut sporit de resurse naturale, precum produsele agricole, sau un conţinut sporit de resurse energetice, precum produsele intermediare.

Deși structura exporturilor este în curs de ameliorare, aceasta continuă să fie necorespunzătoare, dovadă este şi ponderea exagerat de mare a confecțiilor şi textilelor, care sunt cu valoare adăugată scăzută şi din cauza faptului că sunt produse în lohn.

Valoarea adaugată joasă a exporturilor Republicii Moldova constituie un element de competitivitate şi tehnologizare insuficientă a proceselor de producţie, în special a celor aferente industriilor exportatoare cu tradiţie: industria produselor alimentare, băuturilor alcoolice, nealcoolice, tutunului şi industria textilă.

Produsele autohtone exportate în mare măsură sunt competitive prin cost şi mai puțin prin inovare. Costul scăzut al forţei de muncă este sursa dominantă de avantaj competitiv. În aceste condiții principala direcție de acțiune este încurajarea cercetării interne şi a inovării care va avea ca rezultate benefice reducerea importurilor de tehnologii şi echipamente şi creşterea valorii adăugate brute a produselor atât pentru piața internă, cât şi pentru export.

Pentru ca produsele autohtone să pătrundă pe piaţa Uniunii Europene, se impune necesitatea creşterii competivităţii lor, îmbunătăţirea calităţii, reducerea cheltuielior de producţie. În plan tehnic sunt necesare măsuri de modernizare a întreprinderilor, reutilarea şi retehnologizarea proceselor de producţie. Întreprinderile naţionale trebuie să se orienteze spre creşterea eficienţei procesului de producţie, atragerea noilor tehnologii, producerea bunurilor cu o valoare adăugată mai înaltă.

Prin urmare, diversificarea structurii exporturilor, atragerea investiţiilor străine reprezintă măsuri de primă importanţă pentru redirecţionarea geografică a comerţului exterior al Republicii Moldova către Uniunea Europeană.

Asigurarea şi menţinerea competitivităţii exporturilor este o cerinţă imperativă pentru consolidarea situaţiei economiei naţionale, întrucât este unanim recunoscut faptul că competitivitatea a devenit o condiţie primordială pentru fiecare economie în asigurarea unei dezvoltări durabile.

În situația Republicii Moldovei, necesitatea unor schimbări structurale şi calitative ale exporturilor sunt vitale, întrucât dezvoltarea economiei naţionale pe parcursul ultimilor decenii s-a bazat şi se bazează în continuare pe consum (un indicator în acest sens fiind importurile care depăşesc de circa trei ori valoarea exporturilor) şi mai puțin orientată spre exporturi şi investiţii.

În vederea creşterii volumului exporturilor şi a competitivităţii produselor autohtone se impun luarea unor măsuri, şi anume:

- *Dezvoltarea structurala a agriculturii*. Potențialul agricol este totuşi insuficient exploatat, ceea ce rezultă şi din balanța negativă a comerțului cu unele bunuri alimentare (ex: preparate din carne) şi tutun, deşi agricultura ocupă o parte importantă a forţei de muncă. Dezvoltarea sectorului agricol ar putea contribui substanţial la creşterea gradului de competitivitate economică a ţării noastre. Acest sector este cu atât mai important cu cât, dezvoltarea lui ar genera o dezvoltare indirectă şi asupra sectorului industrial;
- Dezvoltarea şi modernizarea infrastructurii naţionale, aspect care ar realiza o deschidere importantă a Republicii Moldova faţă de pieţele cu care în momentul actual există legături dar şi atragerea de noi parteneri comerciali. Îmbunătăţirea infrastructurii ar genera investiţii substanţiale, care ar genera multe beneficii, crescând pe termen mediu şi lung gradul de competitivitate a țării noastre;
- Îmbunătăţirea mediului de afaceri prin: reducerea substanţială a nivelului corupţiei, reducerea semnificativă a birocraţiei, reglementări fiscale clare şi simplificate care să faciliteze accesul la finanţare a companiilor/proiectelor fezabile;
- Elaborarea politicilor *fiscale* mai *stabile* şi previzibile, care ar facilita activitatea economică. O legislaţie fiscală simplificată şi stabilă ar putea atrage investiţii străine directe atât de necesare în transferul de knowhow şi tehnologie;

- Atragerea investiţiilor străine directe, care trebuie direcţionat pe transferul de tehnologii şi acumularea experienţei în gestiunea economică;
- În vederea sporirii performanţelor exporturilor sunt necesare o serie de modificări calitative şi cantitative, precum: diversificarea pieţelor de export, diversificarea produselor exportate, dezvoltarea avantajelor comparative existente, precum şi a altor noi, sporirea esenţială a calităţii produselor exportate. Pentru obţinerea unor performanţe reale, calitatea produsului trebuie să fie perceput ca un element vital în asigurarea succesului de lungă durată al exportatorilor. De asemenea, performanţa exporturilor este extrem de importantă în condiţiile creşterii datoriei externe ale Republicii Moldova;
- Impulsionarea activitii de inovare, dezvoltarea de produse de înaltă tehnologie şi utilizarea comunicaţiei şi a tehnologiei informaţiei.

Realizarea măsurilor de mai sus ar conduce pe de o parte la creșterea competitivității și atractivității mediului de afaceri și, implicit, la creștera potențialului de export al Republicii Moldova.

Concluzii. Legătura dintre exporturi şi creşterea economică, este un fenomen larg studiat şi corelaţia pozitivă dintre acestea nu poate fi contestată. În special pentru economiile mici, cum este şi cazul Republicii Moldova, exporturile joacă un rol deosebit de important în asigurarea sustenabilităţii creşterii economiei naţionale. Exporturile au o contribuţie majoră pentru economia ţării: exploatarea economiilor de scară, care sunt foarte dificil de atins în cazul unei pieţe interne mici, prezintă influxuri de valută străină în economie, dar au şi un rol social important determinând creșterea numărul locurilor de muncă.

În acelaşi timp, pentru a contribui la creştere, este necesară o diversificare a exporturilor, reducerea în structura acestora a ponderii produselor primare şi creşterea, în schimb, a ponderii produselor cu o valoare adăugată înaltă.

Republica Moldova trebuie să valorifice toate posibilităţile de aprofundare a relaţiilor economice cu UE. O creştere a exporturilor spre UE ar avea un impact benefic asupra ameliorării competitivităţii produselor autohtone, ar contribui la crearea unui climat favorabil pentru atragerea investiţiilor străine, care ar contribui la înviorarea comerţului exterior şi ar stimula creşterea economică.

Bibliografie:

1. http://www.statistica.md/
2. GALBEN, I. Eficientizarea comerţului exterior al Republicii Moldova. Autoref. Tezei de doctor în economie. Chişinău, 2012.
3. Analiza competitivităţii naţionale prin prisma indicatorilor de performanţă a exporturilor Disponibil: http://www.asm.md/administrator/fisiere/cadru/f232.pdf
4. Comerţ exterior. Disponibil: www.mec.gov.md/ro/content/comert-exterio
5. STRATAN, A., CLIPA, V. Dinamica specializării comerțului exterior aș Republicii Moldova. Disponibil: https://ince.md/uploads/files/1314287651_dinamica-specializarii-comertului-exterior.pdf

FACTORS THAT AFFECT THE TOURISM FLOWS FROM MOLDOVA TO GREECE

Stela CAZACU,
PhD Candidate, Moldova State University

ABSTRACT: Due to the fact that the bilateral tourism relations between Moldova and Greece have been increasing over the last years, especially as a result of an increasing tourism flow from Moldova towards Greece, this article has the goal to evaluate the factors that affect the tourism flows from Moldova to Greece. The researcher applies the bilateral tourism framework proposed by Prideaux. The findings of this research study show that the factors influence the touristic flows from Moldova to Greece in the following manner: (1) the demand factors – negative influence; (2) government responsibilities factors – diverse effects; (3) private sector factors – both a positive and a negative influence; (4) intangible factors – mainly a beneficial impact; (5) external economic factors - basically a negative role; (6) external political and health factors – generally a beneficial impact. Based on the findings, the author proposes several corrective actions that would improve the touristic flows from Moldova to Greece.

KEYWORDS: bilateral tourism flows, international economic relations, Prideaux framework, tourism factors.

Introduction. International tourism represents one of the most dynamic forms of international economic relations. Due to the fact that the bilateral tourism relations between Moldova and Greece have been intensifying over the last years, particularly as a result of an increasing tourism flow from Moldova towards Greece [2, p. 70], this article has the purpose to evaluate the factors that affect the tourism flows from Moldova to Greece. In a recent study, we identified a theoretical framework proposed by Prideaux which can be applied in evaluating the tourism relations between two countries [7, p.160]. Prideaux suggests that the tourism flows from one country to another are influenced by 6 groups of factors: (1) Demand factors; (2) Government responsibilities; (3) Private Sector Factors; (4) Intangible Factors; (5) External Economic Factors; (6) External Political and Health Factors [6]. Hence, we will analyse the factors that impact the tourism from Moldova to Greece using the bilateral tourism framework proposed by Prideaux (see Figure 1 for a visual illustration of factors analyzed).

Methodology. This article is an applicative one. Thus, it will make use of the bilateral tourism framework proposed by Prideaux [6, p.783]. More specifically, each factor that was proposed by Prideaux will be analyzed separately as regards the tourism flows from Moldova to Greece. The article makes use of analytical and applicative methods uutilizing information from several sources vis-à-vis the economic state of Greece and Moldova, mainly regarding the tourism flows and the conditions that the respective countries offer for the tourists.



Figure 1: Factors that affect the tourism flows from Moldova to Greece
Source: Compiled by the author based on Prideaux [6, p.783].

Application of the framework.

1) Demand factors:

Price has a partially positive effect on the tourism flows from Moldova to Greece, due to relatively small transportation costs, if compared to other destinations that are very far away from Moldova, such as Maldives. At the same time, the price for a touristic package in Greece is higher than the one in Bulgaria or Turkey, which explains the fact that, according to the popularity of destinations among Moldovans, Greece is behind Bulgaria and Turkey [1].

Personal choice factor indicates that, generally, Moldovans are interested in travel and tourism activities [2]. However, because of a very small income [1], many Moldovans choose other forms of consumption over travel, for instance, to buy an apartment on credit.

2) Government Responsibilities:

The state of diplomatic relations between Greece and Moldova has a positive impact on the bilateral touristic flows, due to the Moldovan-Greek agreement on cooperation in the tourism area [2, p. 71]. Moreover, both Greece and Moldova facilitate travel.

Government policy towards tourism has a positive influence on the Moldovan touristic flows

towards Greece, due to the fact that Moldovans don't need visa to travel to EU, including Greece, if using the biometric passport [2, p. 69].

The transport policy factor has both positive and negative effects on the analyzed flows. For instance, as regards the beneficial determinants, Moldova has an agreement with the EU regarding low-cost flights from/to Moldova [5], which means that Moldova will soon have cheap flight connections also to Greece. In addition, we must mention the fact that Greece has high aviation safety standards [4], which of course influences positively the willingness of Moldovan tourists to visit Greece by plane. However, the regular strikes in Greece can cause disruption to public transport (including air travel and ports). Also, Greece has one of the highest traffic fatality rates in the EU, which might have a negative impact on touristic flows from Moldovan to Greece.

Currency restrictions also have a dual influence on the Moldovan touristic flows to Greece. Thus, one must declare €10,000 or the equivalent while entering or exiting Greece [4], whereas the currency export from Moldova is without declaration of up to USD 5000 [5]. On the other hand, the restrictions in Greece on some bank services that have been imposed since June 2015 have a negative influence on the touristic inbound flows to Greece [4].

Promotion and marketing factor has a high level of public and private sector funding in Greece [4], thus impacting beneficially the touristic flows.

Also, *the government regulations* in Greece are designed to assist tourism development, hence contributing to a positive effect on the Moldovan tourism flows.

As regards *security*, even though the Greek authorities possess enhanced security, Greece is placed among the countries that have a general threat from terrorism and acts of political violence.

Finally, as regards the last type of government responsibilities factors, the *economic policy* factor has a beneficial impact in Greece, due to the National Strategic Plan for Tourism 2014-2020 [Ibidem].

3) Private Sector Factors:

Travel infrastructure of Greece influences positively the Moldovan tourism flows to Greece, due to the well-developed Greek infrastructure, efficient tour operators and the multitude of large investment projects in infrastructure.

However, *the domestic price levels* in Greece have a negative effect on the touristic flows, because of the high price levels as compared to the prices in Moldova, particularly in touristic areas of Greece [Ibidem], which limit personal consumption.

4) Intangible Factors

The Greek quality of the nation's attractions and national attractiveness factor definitely has a positive impact on the willingness of the Moldovans to visit Greece. This is confirmed by our recent research study which found that, in general, "Greece's image as a tourist destination among Moldovan consumers is partially positive" [3, p.48]. Moreover, the study determined that Moldovans are very interested in visiting Greece.

Icons and images of Greece factor, for instance the image of a sacred location, due to Holy Mountain Athos and Meteora monasteries [4], certainly play a positive role on the touristic flows from Moldova.

Among *barriers to bilateral tourism* can be considered basically the travel distance, which by bus takes at least 20 hours from the capital of Moldova to the closes touristic area of Greece, i.e. Khalkidhiki, while by plane it is expensive, particularly because of lack of direct routes from Moldova to many of the Greek destinations. The positive aspect that influences beneficially the flow of Moldovan tourists to Greece is a common religion, i.e. 98% of Greeks [Ibidem] and 97% of Moldovans [5] are Christian Orthodox. Also, the differences in culture, such as music, dance etc. have a positive impact on the flow, which was demonstrated in one of our studies [3].

Some other factors among the intangible factors, including media have a positive impact on the touristic flows, such as the rich Greek history, the modern Greek language, the Mediterranean culture and cuisine, whereas other factors have a negative influence on the Moldovan touristic inflows to

Greece, for instance the Greek government-debt crisis image, the regular strikes and demonstrations, the image of Greeks as a too relaxed nation etc. [4].

5) External Economic Factors

The efficiency of Greek national economy probably has a negative influence on the Moldovan touristic inflows, though the reality demonstrates the opposite. Greece is considered Europe's most indebted country. Moreover, since the onset of the crisis, Greece has been thrown into a depression-era decline with the loss of ¼ of its GDP and unemployment peaking at 28% [8].

The competition factor appears to play a positive role. More specifically, in 2016, after Bulgaria and Romania, which are cheaper destinations than Greece, Greece had more Moldovan tourists than other EU destinations, i.e. Spain, Montenegro, Italy, Czech Republic, Austria [1].

The *exchange rates* of the Moldovan currency against the European one seem to impact negatively the touristic flows. Depreciation of the Moldovan currency (exchange rate MDL/EUR from 0.067 in 2012 to 0.048 in 2017) over the last 5 years leads to higher prices for Moldovan tourists in Greece [Ibidem].

The income effect has also been strong. Only a small percentage of the Moldovan citizens have good salaries, i.e. Moldovans involved in financial and insurance activities, energy production and supply, information technology, technical activities. In general, the Moldovans have a very small salary (average monthly salary in 2016 was of MDL 5084≈EUR 228, while the monthly income for a person was MDL 2060≈EUR 99). Moreover, the reality shows that remittances are a major source of income [Ibidem]. Obviously the small income determines most of the Moldovans to choose Bulgaria, Romania and Turkey over Greece, even though they demonstrate high willingness to visit Greece.

Elasticity and Substitution effect show that, in case the prices for touristic packages in Greece become similar to those in Turkey and Bulgaria, Moldovans will definitely choose Greece over the other destinations. However, because of their small incomes, Moldovans are likely to choose cheaper destinations, if prices for the touristic packages in Greece increase.

6) External Political and Health Factors

Terrorism and political risk factor shows that, generally, there is not a specific threat to Moldovan travelers in Greece. However, on a scale from 1 (low threat) to 4 (high threat), the threat from terrorism is rated in Greece with a 2 (underlying terror threat) [4], which might make the tourists somehow afraid for their safety.

As regards the *state of international relations* of Greece, we must say that Greece is on friendly terms with most of the world countries [Ibidem]. Moreover, Moldova and Greece signed a Treaty of Friendship and Cooperation [2, p.71], which influences even more the willingness of the Moldovan tourists to visit Greece. A few issues in the Greek foreign policy are the claims in the Aegean Sea and Eastern Mediterranean by Turkey, the Turkish occupation of Cyprus, and the disagreement over the name of the Republic of Macedonia [4].

Finally, regarding the *health factor,* most public medical facilities in Greece offer adequate care, though the public medical clinics may lack resources and the staff may speak little or no English [Ibidem]. Hence, it appears to be generally safe for health as regards travelling to Greece.

Conclusions. Using analytical and applicative methods, this article analysed the factors that impact the tourism flows from Moldova to Greece. It utilized the bilateral tourism framework proposed by the economist Prideaux.

After the application of the framework, we found out that, generally, the *demand factors* influence negatively the touristic flows from Moldova to Greece, basically due to the small incomes of the Moldovans. The *government responsibilities factors* was found to have diverse effects, depending on the exact type of factor. Thus, the state of diplomatic relations, government policy towards tourism, promotion and marketing, government regulations and economic policy have a purely positive impact on the touristic flows analysed. Meanwhile, transport policy, currency restrictions and security have both a positive and a negative influence on the touristic flows of Moldovans to Greece.

The third type of factors, i.e. the *private sector factors*, was found to have a positive influence, due to the well-developed infrastructure of Greece, and a negative influence because of the higher domestic price levels of Greece as compared to the prices in Moldova. The *intangible factors* have mainly a beneficial impact on the touristic flows from Moldova to Greece, due to a positive perceived image of Greece and its icons, common religion and cultural unique differences. Only a few intangible factors influence negatively the tourisitc flows, such as the relatively large travel distance, the Greek government-debt crisis image, the regular strikes and demonstrations.

Among the *external economic factors,* only competition clearly plays a positive role. However, the other factors, such as efficiency of Greek national economy, exchange rates of the Moldovan currency, Moldovans' income effect, elasticity and substitution effect play basically a negative role on the touristic flows of Moldovans to Greece.

The last type of factors, i.e. the *external political and health factors*, generally have a beneficial impact on the touristic flows from Moldova to Greece, due to low terrorism threat in Greece, friendly terms of Greece with most of the world countries and adequate health care services.

Hence, we can notice that, both quantitatively and qualitatively, the factors that have a positive influence on the tourism flows from Moldova to Greece are numerous and strong, while the negative factors have a weak influence on the tourism flows from Moldova to Greece. This explains the large and constantly increasing number of Moldovan tourists in Greece.

The findings of this research study show that there are several corrective actions that must be taken in enhancing the Moldovan tourist flows to Greece. For instance, because of the generally small incomes of the Moldovans, the Greek tourist marketers should create special low-priced packages for such potential customers. Also, the Greek airlines should offer direct flights from/to Moldova to more destination areas of Greece. Additionally, in order to reduce the security issues, the Greek authorities must work harder on safety maintenance and must also send messages to the foreigners that Greece is a safe country to visit. Further, the currency restrictions imposed in Greece should limit their impact on the tourists' ability to use currency.

As regards intangible factors, the Greek tourist marketers must work on reducing the impact of the Greek government-debt crisis image, thus on enhancing the image of Greece as a tourism destination. Further, concerning the external economic factors, the Greek authorities, businesses and citizens should work harder on making the Greek national economy more efficient.

Bibliography:

1. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, [online] date viewed 6 August 2017 <http://www.statistica.md/ >, 2017.
2. Cazacu, S. International Economic Relations between Republic of Moldova and Greece, *Revista de Ştiinţă, Inovare, Cultură şi Artă „Akademos"*, 2016, Nr. 4 (43). ISSN 1857-0461, pp. 65-71.
3. Cazacu, S., Moldovan Perception of Greece as a Tourism Destination, *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*, 2017, Vol. 10, No.2, pp.48-59.
4. Greece: Embassy Messages, *Bureau of Consular Affairs, U.S. Department of State*. [online] date viewed 6 August 2017 <https://travel.state.gov/content/passports/en/country/greece.html>, 2017.
5. Moldova Holiday, [online] date viewed 6 August 2017 <www.moldovaholiday.travel>, 2017.
6. Prideaux, B. Factors Affecting Bilateral Tourism Flows. In: *Annals of Tourism Research*, 2005, vol.32, no.3, pp.780-801.
7. Şiscan, Z. & Cazacu, S., The contemporary methodological approaches and theories explaining international tourism flows, *Studia Universitatis Moldaviae*, USM, 2017, No. 2 (102), pp. 156-163, ISSN 1857-2073 /ISSNe 2345-1033.
8. The World Bank Group*, The World Bank Open Data*, [online] date viewed 6 August 2017, <http://data.worldbank.org/>, 2017.

DIRECȚIILE DE CONCENTRARE ECONOMICĂ ȘI COMERCIALE A REPUBLICII MOLDOVA PRIN IMPLEMENTAREA POLITICILOR DE DEZVOLTARE REGIONALĂ

Boris COREȚCHI,
doctor în economie, lector universitar, USM
Olimpiu GHERMAN,
doctor în economie, conferenţiar universitar, UASM
Evgheni ROMAN,
doctorand, USM

REZUMAT: Dezvoltarea regională și concentrarea economică în țările UE este un subiect preferat pentru cercetătorii europeni, datorită relevanței unor posibile concluzii pentru politicile UE referitoare la Piața Unică și convergența regiunilor și teritoriilor europene, coeziunii sociale, economice și teritoriale. Ca rezultat al procesării datelor Eurostat, valorile indicilor entropici documentează o creștere a concentrației economice de la strat la strat, local spre regional, regional spre național și național spre nivelul european, sugerând că economia europeană ar putea fi văzută ca una globalizată și stratificată, construită din mai multe straturi economice și bazată pe o creştere economică concentrată de la stratul de jos către stratul superior.
CUVINTE-CHEIE: dezvoltare regională, concentrare economică, globalizare, integrare europeană.

THE DIRECTIONS OF CONCENTRATION ECONOMIC AND TRADE OF REPUBLIC MOLDOVA THROUGH THE IMPLEMENTATION OF REGIONAL DEVELOPMENT POLICIES

ABSTRACT: Regional development and economic concentration in the EU Member-States is a preferred topic for European researchers, due to the relevance of possible conclusions for EU policies on the Single Market and the convergence of European regions and territories, social, economic, and territorial cohesion. Following the Eurostat data processing, the values of the entropic indices document an increase in the economic concentration from layer to layer, from local to regional, regional to national and national to European level, suggesting that the European economy could be seen as a globalized and stratified one, built from several economic layers and based on concentrated economic growth from the lower layer to the upper layer.
*KEYWORD**S:** regional development, economic concentration, globalization, European Integration.*

Introducere

În Republica Moldova implementarea politicilor în domeniul dezvoltării regionale este un domeniu relativ nou. Chiar dacă, încă de la începutul anilor 2000, au fost lansate mai multe inițiative de implementare a politicii dezvoltării regionale, abia odată cu asumarea vectorului european al politicii externe, începând cu anul 2009, autorităţile centrale au întreprins paşi concreţi în vederea iniţierii, promovării şi implementării unui nou concept de politici orientate spre dezvoltare în regiuni. Prin realizarea prevederilor legii speciale privind dezvoltarea regională, aprobată în anul 2006, Guvernul Republicii Moldova a demarat în mod practic implementarea politicii de dezvoltare regională orientată spre: obţinerea unei dezvoltări social-economice echilibrate şi durabile pe întreg teritoriul țării; reducerea dezechilibrelor nivelurilor de dezvoltare social-economică dintre regiuni şi în interiorul lor;consolidarea oportunităţilor financiare, instituţionale şi umane pentru dezvoltarea social-economică echilibrată a regiunilor.

Suportul legislativ al acestor acțiuni a fost asigurat de cadrul legal și normativ aprobat, inclusiv: Legea privind dezvoltarea regională în Republica Moldova, nr. 438 din 28 decembrie 2006; Hotărârea Guvernului nr. 127 din 08 februarie 2008 cu privire la măsurile de realizare a Legii privind dezvoltarea regională prin care s-au aprobat Regulamentul CNCDR; Regulamentul - cadru al CRD; Regulamentul-cadru al ADR; Regulamentul de formare şi utilizare a mijloacelor FNDR; Hotărârea Guvernului nr. 1305 din 21 noiembrie 2008 cu privire la componența CNCDR.

Comparativ cu Republica Moldova, dezvoltarea regională și concentrarea economică în țările UE este un subiect destul de preferat pentru cercetători, datorită relevanței unor posibile concluzii pentru politicile UE referitoare la Piața Unică și convergența regiunilor și teritoriilor europene, coeziunii sociale, economice și teritoriale. Mai mulți autori consideră procesul de integrare europeană drept aproximarea unei globalizări avansate, elaborând astfel un model european de globalizare [5].

Cercetarea dată tinde să demonstreze, prin utilizarea unor indicatori statistici stratificaţi, că concentrarea activităților economice în țările UE, de la nivel local la nivel de comunitate, ar putea fi văzută ca un factor al procesului european de globalizare. Aspectele conceptuale ale lucrării se bazează pe tematica unui model european al globalizării și asupra faptului că globalizarea este un fenomen de concentrare a economiilor naționale.

Concentrarea activității economice în toată Europa a fost studiată și analizată de mai mulți autori vis-a-vis de specializare ca fețe ale aceleiași monede și fenomene opuse [3]. Interesul cercetătorilor europeni față de aceste subiecte a fost generat de preocuparea lor de a explica procesul de integrare europeană, competitivitatea în Uniunea Europeană și de a sugera măsuri de politici, în general și în special, pentru construcția Pieței Europene Unice.

Concentrările economice sunt operaţiuni care se pot realiza pe calea fuzionării sau a dobândirii, direct sau indirect, a controlului unuia sau mai multor agenţi economici. Concentrarea economică se realizează prin orice act juridic care fie operează transferul proprietăţii sau al folosinţei asupra totalităţii ori a unei părţi a bunurilor, drepturilor şi obligaţiilor unui agent economic, fie are ca obiect sau ca efect să permită unui agent economic ori unei grupări de agenţi economici de a exercita, direct sau indirect, o influenţă determinantă asupra unui alt agent economic sau mai multor alţi agenţi economici. O operaţiune de concentrare economică are loc atunci când:

- doi sau mai mulţi agenţi economici, anterior independenţi, fuzionează;
- una sau mai multe persoane care deţin deja controlul cel puţin asupra unui agent economic ori unul sau mai mulţi agenţi economici dobândesc, direct sau indirect, controlul asupra unuia sau mai multor alţi agenţi economici ori asupra unor părţi ale acestora, fie prin luare de participare la capital, fie prin cumpărare de elemente de activ, prin contract sau prin alte mijloace.Una din atribuţiile Consiliului Concurenţei este de a veghea împotriva creării unor concentrări economice - agenţi economici cu poziţie dominantă pe piaţă - care pot conduce la restrângerea, înlăturarea sau denaturarea semnificativă a concurenţei pe piaţa românească şi care au efecte nefavorabile asupra consumatorilor [3].

Potrivit lui Aiginger (2004), există cel puțin două motive pentru acest interes. În primul rând, canalul principal prin care integrarea sporește eficiența și competitivitatea sunt deciziile entităților în ceea ce privește dimensiunea lor optimă și locația, fără fostele granițe naționale. Utilizarea economiilor la scară și o diviziune mai profundă a muncii erau așteptate să devină forțele motrice ale creșterii competitivității Europei în Programul privind Piața Unică. La nivel teoretic, integrarea este modelată ca o diminuare a costurilor de transport (inclusiv, costurile de transport corespunzătoare, costuri de distribuție, costuri de tranzacție etc.). Aprofundarea integrării are nevoie de schimbări structurale care generează creșterea specializării. Ţările cu venituri ridicate trebuie să se miște în direcția unor cercetări și industrii intensive în vederea asigurării continue a producției și a ocupării forței de muncă. Ţările cu venit mic trebuie să se specializeze în activități de muncă intensivă. În al doilea rând, specializarea țărilor în grupe de produse înguste pot crește riscul cererii pentru fiecare țară în parte, eventual, ceea ce face țările și regiunile mai vulnerabile la „șocuri asimetrice”. Aceste perturbări ar pune în pericol stabilitatea într-o zonă monetară comună. Eterogenitatea țărilor din cadrul Uniunii Europene este încă mare, creșterile de productivitate erau preconizate să vină din partea economiilor la scară, iar globalizarea să afecteze, în mod specific, țările cu venituri mici. Contribuţia structurii economice permite o evaluare detaliată a impactului probabil al acestor factori [1].

Krugman (2005) este considerat un punct de plecare al literaturii de specialitate privind concentrarea regională. El a măsurat concentrarea regională prin calcularea coeficientului de localizare

Gini și a comparat cotele de piață regionale pentru o industrie cu structura ocupării forței de muncă în fabricație [3].

Karsten (1996) dezvoltă ideea unei relații inversate, în formă de U, între concentrarea economică și PNB pe cap de locuitor. El a demonstrat că ponderea populației în capitală și în zonele urbane este mai mare pentru țările cu venituri medii și a explicat structura mai dispersată a Europei versus țările în curs de dezvoltare, prin dispersarea aptitudinilor și faptul istoric al producției dispersate la începutul revoluţiei industriale [3].

Concentrarea a fost definită în mai multe studii în raport cu aglomerarea. Spre exemplu, potrivit lui Brülhart (2005) concentrarea analizează locația în spațiul unor sectoare bine definite (de exemplu, activități industriale), în timp ce aglomerarea analizează amplasarea spațială a unei părți mai mari a activității economice, în general ce ține de producție. Cu alte cuvinte, atunci când studiile empirice demonstrează existența aglomerării, o anumită concentrație de asemenea există. Pe de altă parte, o anumită concentrare geografică poate exista fără aglomerare. După Hallet (2000), concentrarea și aglomerarea sunt foarte diferite de specializare [2].

Metodă şi material aplicat

Cercetarea se axează pe fenomenul de concentrare economică și consecințele acestuia în procesul contemporan al globalizării, cu accent pe economia europeană. Prin urmare, au fost detaliate principalele abordări teoretice legate de globalizare, integrare europeană și concentrare economică și comercială. Pentru producția ramurilor economice (la nivel local, regional, național și european) valorile indicatorului statistic „valoare adăugată brută“ (VAB) la prețurile de piață în Euro au fost utilizate pentru anul 2015, fiind extrase din baza de date a REGIO - EUROSTAT, prin prisma NACE (rev.2) în țările UE, la nivel european prin prisma NUTS 2 și NUTS 3. Cipru, Malta și Luxemburg au fost excluse, deoarece acestea nu includ regiuni (NUTS 2). Au fost calculate datele din 276 unități teritoriale la nivel NUTS 2 și 1342 unități la nivelul NUTS 3.

Indicii entropici ai concentrării au fost calculați, luând în considerare nivelurile economice două câte două, după cum urmează: în nivelul 2, la nivelul NUTS 2, în baza valorii adăugate brute a structurilor economice ale unităților teritoriale NUTS 3; în nivelul 1, la nivel național, în baza VAB a structurilor economice din unitățile teritoriale.

Rezultatele investigaţiei

Globalizarea este „expresia unui sistem mondial, ce se autointegrează la cel mai înalt nivel, fiind permanent deschis integrării”. Globalizarea economică este creșterea procesului de integrare economică între țări, ceea ce duce la apariția unei piețe globale sau a unei piețe mondiale unice . Integrarea europeană poate fi văzută ca un efort Vest-european distinct de a deține consecințele globalizării. Un model european al globalizării are patru puncte-cheie [5]:

1. acceptarea principiilor liberalismului în economii;
2. creșterea transparenței instituțiilor europene;
3. armonizarea globalizării comerțului, cu scopul de a reduce sărăcia;
4. protejarea anumitor ramuri: agricultura, sănătatea publică, resurse naturale, diversitatea culturală.

În termenii Comisiei Europene, acest model presupune un al treilea mod de globalizare, cel de mijloc, între protecționism și deschiderea necontrolată a economiilor. UE apare ca o arenă eficientă a globalizării sub fenomenul numit *„europenizare”* și un spațiu pentru acțiuni individuale ale statelor membre, în conformitate cu tendințele globale [4, p.25].

Un alt punct de plecare este ideea asumată de către Săvoiu, Simăn și Crăciuneanu (2012), conform cărora, globalizarea este definită ca cel mai intens fenomen economic de concentrare a macroeconomiilor naționale [7].

Cu toate acestea, apare întrebarea privind dinamica paralelă a două straturi (global și național, național și regional, regional și local), precum și în general, a tuturor structurilor interpretate și corelate ca straturi, două câte două într-o manieră succesivă. În conformitate cu reflecțiile de mai sus și în

scopul generării unui cadru simplu pentru analiza statistică, presupunem că economia europeană este una globalizată și stratificată, care integrează una câte una straturile economice succesive: local cu regional, regional cu național, național cu european. Stratul european integrează straturile naționale, un strat național (adică economia unui stat membru) integrează straturile sale regionale (economiile regiunilor) și un strat regional integrează componentele sale locale (economiile unităților teritorial-administrative locale). În această viziune, fenomenul de concentrare economica se măsoară în fiecare strat, în baza structurii economice a unităților teritoriale din stratul inferior. Ipoteza studiului are la bază creșterea concentrației economice de jos în stratul superior.

Concentrarea unui sector economic se măsoară prin producția globală produsă de localități, regiuni și țară. Un anumit sector are o puternică concentrare în cazul în care o pondere importantă a producției sale provine din câteva țări și regiuni [1, p. 4].

Definim concentrarea economică drept distribuția cotelor unei unități teritoriale ***j*** într-o industrie individuală ***i***. În baza sistemului ierarhic care împarte teritoriul european, Nomenclatorul Unităților Teritoriale Statistice (NUTS), ne referim la următoarele unități teritoriale: locale (NUTS 3), regionale (NUTS 2) și naționale (NUTS 1).

Există mai mulți indicatori statistici standard de concentrare economică (dispersie), care ar putea fi utilizați pentru conceptul de concentrare. În analiza statistică a concentrării, la seriile de date cronologice de momente, structurilor economiilor locale, regionale, naționale și globale sunt alocate energii structurale specifice ($g_i^2 g_i^2$). Spre exemplu, indicele Hirschman în formă simplificată se calculează prin cotele la pătrat ale industriilor sau ale țării [4, p.77].

$$H = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} g_i^2} \qquad (1)$$

unde: g_i este ponderea unei industrii sau a unei țări în producția globală, iar n este numărul de industrii sau țări.

Un alt instrument este indicele Gini-Struck [5, p.122]:

$$G - S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} g_i^2 - 1}{n-1}} \qquad (2)$$

Alți indicatori statistici potriviți pentru analiza concentrării economice sunt: *coeficientul de concentrare* și *abaterea standard*.

Coeficientul de concentrare calculează ponderea celor mai mari n unități în total. Este ușor de calculat și de interpretat, dar ca dezavantaj, se utilizează doar informațiile furnizate de către cele mai mari unități, astfel că mărimea relativă a fiecărei unități din cadrul grupului de unități mari nu este reprezentată, și că nu există nici un ghid bun care ar reflecta modul în care n ar trebui să fie.

Deviația standard a cotelor ia în considerație toate informațiile disponibile, valorile extreme pozitive și negative. În literatura de specialitate privind convergența venitului, aceasta este unul dintre indicatorii cei mai utilizați în mod obișnuit. Sigma-convergența este raportată dacă deviația-standard a venitului pe cap de locuitor sau între productivitate eșuează.

O categorie specială de măsurare statistică a concentrării reprezintă *indicii entropici*. Aceștia au fost mult timp aplicați doar în raport cu datele pe venit. Dar ele au fost, de asemenea, folosite de Aiginger și Pfaffermayr (2004) în analiza concentrării geografice a mai multor sectoare la nivelul țărilor europene. Studiul Brülhart și Traeger (2015), de asemenea, se bazează pe indicii entropici [3].

În vederea realizării scopului cercetării, am ales indicele entropic al concentrației, deoarece acesta se referă la o distribuție completă a industriei sau a cotelor țării, adică nu numai entitățile de top. Să presupunem economia europeană drept o economie globală, formată din mai multe niveluri:

Strat 0 – nivelul european; Strat 1 – nivelul naţional; Strat 2 – nivelul regional; Strat 3 – nivelul local.

În structura fiecărui nivel sunt incluse *i* industrii şi *j* economii. Utilizăm următoarele simboluri:

În fiecare strat, X_{ij} – producţia industriei în economia *i* a unităţii teritoriale *j*, *i=1,..,n* şi *j=1,...,k.*

$\sum_i X_{ij} = X_j$ – producţia globală a tuturor industriilor în economia unităţii teritoriale *j.*

$\sum_j X_{ij} = X_i$ – producţia globală a economiei a unităţii teritoriale *j*, în industrie *i.*

Pentru un anumit nivel, pentru industria *i*, indicele entropic de concentrare se calculează prin:

$$CONC_i = -\sum_j \frac{X_{ij}}{X_i} ln \frac{X_{ij}}{X_i} \qquad (3)$$

Valoarea lui *CONC* trebuie să se afle între *ln(k)* şi *0.* Pentru un anumit nivel, indicele entropic de concentrare se calculează prin ponderea $CONC_i$ cu aceiaşi pondere a industriei *i* în produsului total al nivelului *(X):*

$$E_CONC = \sum_j \frac{X_i}{X} \times CONC = -\sum_i \frac{X_i}{X_j} \times \sum_i \frac{X_{ij}}{X_i} ln \frac{X_{ij}}{X_i} = -\sum_i \sum_j \frac{X_{ij}}{X} ln \frac{X_{ij}}{X_i} \quad (4)$$

Vom calcula *E_CONC* pentru fiecare nivel: local, regional, naţional şi european, având în vedere că: economia regiunii este construită pe economiile unităţile teritoriale locale, în continuare, economia unui stat integrează economiile regiunilor sale, şi economia europeană integrează economiile statelor sale membre. La nivel european, includem toate statele membre, ţinând seama de structura economică acelor 12 ramuri în conformitate cu NACE (REV.2) şi datele disponibile în bază de date EUROSTAT. La nivel naţional, cel al statelor membre, vom calcula *E_CONC* în funcţie de economiile regionale şi structura lor de 12 ramuri. La nivel regional, calculul este similar, în baza economiilor locale (componente ale economiilor regionale) şi structura lor de 12 ramuri.

Indicii entropici ai concentrării au fost calculaţi, luând în considerare nivelurile economice două câte două, după cum urmează: în nivelul 2, la nivelul NUTS 2, în baza valorii adăugate brute a structurilor economice ale unităţilor teritoriale NUTS 3; în nivelul 1, la nivel naţional, în baza VAB a structurilor economice din unităţile teritoriale. În prima coloană sunt prezentate valorile indicelui entropic al concentrării în anumite regiuni ale Europei (NUTS 2), în a doua coloană, valorile pentru statele membre şi, în a treia coloană valoarea pentru Uniunea Europeană.

După cum este prezentat în *tabelul 1*, observăm că pentru majoritatea ţărilor europene indicele entropic al concentrării are valori în creştere de la nivelurile inferioare (regionale) spre nivelurile superioare (naţionale şi europene).

Tabelul 1. Indicele entropic de concentrare în Uniunea Europeană, 2015

Nivelul regional (nivelul 2)		**Nivelul naţional (nivelul 1)**		**Nivelul european (nivelul 0)**
Hainaut	1,67	Belgia	2,10	
Severozapaden	1,46	Bulgaria	1,46	
Severoychod	1,28	Cehia	1,94	
Hovestaden	1,01	Danemarca	1,48	
Oberbayern	2,45	Germania	1,09	
-	-	Estonia	1,11	
Southern and Eastern	1,25	Irlanda	0,45	
Kentriki Makedonia	1,2	Grecia	1,80	
Cataluna	0,88	Spania	2,39	
Ile de France	1,79	Franţa	2,62	
Toscana	2,06	Italia	2,49	
-	-	Letonia	1,39	**2,2**
-	-	Lituania	1,8	
Del-Dunantul	1,06	Ungaria	1,51	
Groningen	0,48	Olanda	2,14	
-	-	Austria	3,22	
-	-	Polonia	2,53	
Centro	2,15	Portugalia	1,43	
Nord Vest	1,62	România	1,94	
Vzhodna Slovenia	1,78	Slovenia	0,64	
Zapadne Slovensko	1,08	Slovacia	1,33	
Pohjois-ja lta Suomi	1,76	Finlanda	1,32	
Ostra Mellansverige	1,55	Suedia	1,82	
Scoția de Est	1,62	Anglia	3,18	

***Notă**: Malta, Cipru au fost excluse, deoarece acestea nu sunt structurate în economii regionale. Estonia, Letonia și Lituania au doar unități teritoriale NUTS 3. Pentru Croația, Austria și Polonia datele au fost disponibile numai pentru 3 ramuri economice.*

***Sursa:** calculele autorului în baza datelor Eurostat.*

De la nivelul regional la nivelul național, respectiv de la nivelul 2 la nivelul 1, concentrarea activităților economice este în creștere pentru 14 țări UE din 19. Pentru Germania, Irlanda, Portugalia, Slovenia și Finlanda ipoteza privind creșterea concentrării în dependență de nivel nu este confirmată. Fiecare țară este un caz individual. Pentru cazul Germania, structurată în 38 de economii regionale, au fost disponibile date numai pentru 3 ramuri: agricultura, industria și construcțiile. Prin urmare, apreciem că rezultatul dat nu este relevant pentru studiul nostru. În Irlanda, numai 2 regiuni conturează structura economiei, fiind foarte diferite ca putere economică. VAB este de 4,64 ori mai mare decât în cazul celor de la frontieră, Midland and Western. Industria și prelucrarea sunt predominante în regiunile de Est și Sud, iar comerțul este specific regiunii frontaliere, Midland and Western. Economia Portugaliei se bazează pe 8 unități regionale (NUTS 2), foarte diferite ca concentraţie. Spre exemplu, în Centro valoarea indicelui entropic este 2,15, iar în Alentejo este de numai 1,15. Economia Sloveniei se bazează pe 2 economii regionale, cu aproape aceleași ramuri predominante: industria și comerțul angro și cu amănuntul. În regiunea Vzhodna din Slovenia, cu 8 unități teritoriale (NUTS 3) indicele entropic este 1,78, iar în regiune Zahodna din Slovenia, cu 4 unități teritoriale (NUTS 3) indicele entropic este de numai 0,9. Finlanda are 5 regiuni, foarte diferite ca dezvoltare. VAB în regiunile Helsinki-Uusimaa este de două ori mai mare ca în Länsi-Suomi, Etelä-Suomi, Pohjois- ja Itä-Suomi și de 61 de ori mai mare ca în Aland.

De la nivel național la nivel comunitar european, respectiv de la nivelul 1 la nivelul 0, concentrările cresc în 18 țări din UE, iar în 6 țări concentrarea nu se referă la nivelul nivelului. Acesta este cazul Spaniei, Franței, Italiei, Austriei, Poloniei și Angliei. În aceste țări, indicele entropic

de concentrare economică are valori mai mari decât nivelul european. Austria a înregistrat cel mai înalt nivel de 3,22 în întreaga UE, dar acest rezultat nu este relevant datorită faptului că datele cu privire la Valoarea Adăugată Brută au fost disponibile numai pentru 4 ramuri din 12.

Un caz special este Marea Britanie, care a înregistrat un nivel ridicat de 3,18 comparativ cu 2,2 la nivel european. Economia Regatului Unit se bazează pe 37 economii regionale (nivel NUTS 2). Coeficientul Gini, care ilustrează concentrația GVA între cele 37 regiuni, are valoarea de 0,15, prezentând o concentrare scăzută. Valorile mai ridicate ale VAB sunt înregistrate în următoarele ramuri: industrie și comerț angro și cu amănuntul, transport, cazare și servicii alimentare. Industria este localizată în Gloucestershire, Wiltshire și zona Bristol/Bath, East Anglia și West Midlands, Derbyshire și Nottinghamshire și West Yorkshire, iar comerțul în Greater Manchester, Inner și Outer London, Berkshire, Buckinghamshire și Oxfordshire, Surrey, East și West Sussex și Gloucestershire, Wiltshire și zona Bristol / Bath.

De specificat, așa țări ca Spania, Italia, Franța și Polonia au un număr mai mare de regiuni (19 în Spania, 26 în Franța, 22 în Italia, 16 în Polonia). Indicele entropic de concentrare economică pentru aceste țări are valori mai mari din cauza fragmentării economiilor lor într-un număr mai mare de unități teritoriale.

CONCLUZII

În urma analizei a nivelului de concentrare economică și comerciale, cât și prin utilizarea implementării politicilor de dezvoltare regională, putem concluziona:

1. Cercetarea documentează un proces de creștere a concentrării economice de la nivelul de jos (nivel local) către cel de sus (supranațional, nivel european), prin valorile indicelui entropic de concentrare, calculat pentru fiecare nivel.
2. Există o relație directă între numărul de structuri regionale ce fundamentează economiile naționale și concentrarea economică la nivel național. Cu cât numărul regiunilor este mai mare, cu atât și nivelul de concentrare este mai mare.
3. În 6 cazuri din 24, teoria stratificării economice nu a fost dovedită, adică în 6 cazuri reflecțiile studiului nu sunt confirmate. Există o explicație a acestui fapt. Țările mai dezvoltate sunt tentate să atragă industriile de succes. Cu cât țările vor să obțină niveluri similare de bunăstare, cu atât concentrarea este mai slabă. Pe de altă parte, diferențele importante ale producției economice, acestea fiind cazul Uniunii Europene, vor determina o mai mare concentrare a activităților economice. Totodată, pe măsură ce crește numărul structurilor regionale care compun economia națională, crește și concentrarea la nivel național.

Bibliografie:

1. Aiginger, K., Pfaffermayr, M. Piața unică și concentrarea geografică în Europa. Vol. 12 (1). București, 2004. p.1-11.
2. Aiginger, K., Rossi-Hansberg, E. Specializarea și concentrarea: o notă privind teoria și probe. București: Empirica. Nr. 33. 2006. p. 255-266.
3. Krugman, P., Brülhart, M. și Traeger, R. Un cont de concentrare a modelelor geografice din Europa. Știința regională în mediul urban - economic. Vol. 35. București, 2005. p. 597-624.
4. Barbă, L ș.a. Uniunea Europeană: istorie, instituții, politic. Republica Moldova în noua arhitectură europeană. Chișinău: CEP-USM, 2007. 179 p.
5. Beniuc,V., Roşca, L., Afanas, N. Uniunea Europeană – Uniunea Euroasiatică: studiu comparat. Chişinău: Tipografia Print-Caro, 2015. 155 p.
6. Dinu, M., Socol, C. Modelul european de integrare. București: Ed. Economică, 2005. 95 p.
7. Hallet, M., Friedman T. Specializarea regională și concentrarea în UE. Lucrări economice. No. 141. București, 2000. p.110-123.
8. http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/RO/TXT/?uri=LEGISSUM%3Al26096
9. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/regional_statistics/data/database

O MODALITATE DE UTILIZARE A RESURSELOR REGENERABILE: ASPECTE METODOLOGICE

Svetlana MOISA,
lector universitar, USM

ABSTRACT: Energiile regenerabile sunt considerate în practică, energiile care provin din surse care fie că regenerează de la sine în scurt timp, fie sunt surse practic inepuizabile. Termenul de energie regenerabilă se referă la forme de energie produse prin transferul energetic al energiei rezultate din procese naturale regenerabile. Astfel, energia luminii solare, a vânturilor, a apelor curgătoare, a proceselor biologice și a căldurii geotermale pot fi captate de către oameni utilizând diferite procedee. Utilizarea energiei regenerabile poate rezolva problema asigurării populației cu energie electrică mai ieftină și independentă de salturile tarifelor. În plus, sursele alternative de energie contribuie la păstrarea purității apei și a aerului, precum și la reducerea ritmului schimbărilor climatice. Reieșind din aceste considerente, autorii își propun studierea oportunităților de utilizare a acestor resurse și punerea în deliberare a aspectelor metodologice privind utilizarea resusrelor regenerabile în Republica Moldova.

"Regenerating energy" in practice represents the energy occurring from sources whether self-regenerating rapidly, or practically unlimited sources. The term of "regenerating energy" refers to the energy variations produced by the energetic transfer of the energy resulted from naturally regenerating processes. So, the solar, Aeolian, flowing water, bio-process and the geotermal heat energies can be obtained using various procedures. The use of regenerating energy can solve the problem of providing the population with cheaper and more independent from price leaps electricity. In addition, the alternative sources of energy contribute to the maintenance of water and air purity, as well as to the decreasing of the climate change rate. For these reasons, the authors propose the study of the opportunities in using these resources and putting the methodologic aspects of using them in the territory of Republic of Moldova into deliberation.

CUVINTE CHEIE: resurse regenerabile, energie, capacități de producție.

Dintre sursele regenerabile de energie fac parte: energia eoliană (uzual exprimat - energie de vânt), energia solară, energia apei, energia hidraulică (energia apelor curgătoare), energia mareelor (energia flux/refluxului mărilor și oceanelor), energie potențială osmotică, energia geotermică (energie câștigată din căldura de adâncime a Pământului), energie de biomasă (biodiesel, bioetanol, biogas). Toate aceste forme de energie sunt, în mod tehnic, valorificabile putând servi la generarea curentului electric, producerea de apă calde, etc. Actualmente ele sunt în mod inegal valorificate, dar există o tendință certă și concretă care arată că se investește insistent în această, relativ nouă, ramură energetică. [3] Experții sunt unanimi în ceea ce privește faptul că condițiile geografice și climatice ale Moldovei permit utilizarea tuturor tipurilor de surse regenerabile de energie (SRE) cunoscute în prezent. Cu mai mult sau mai puțin succes valorificare lor deja a început. [4]

Pe râul Răut (satul Căzănești, raionul Telenești) a fost construită o hidrocentrală (1955) care, în principiu, după careva reparații, actualizări tehnice, ar putea fi dată din nou în exploatare. Admitem că avem la dispoziție hidrocentrala Căzănești cu bazin de acumulare, a cărei producție la un moment dat este egală cu $x(t)$; un sistem de turbine eoliene cu capacitățile de producție a turbinelor, $V_1, V_2, \dots, V_i, \dots, V_m$; un sistem de elemente fotovoltaice, panouri solare cu capacitățile de producție $U_1, U_2, \dots, U_j, \dots, U_n$; necesarul de energie electrică la un moment dat – $N(t)$. Fiecare producător de energie electrică: stația hidro, sistemul eolian și sistemul solar funcționează continuu. Turbinele eoliene produc sau nu energie electrică, în dependență de "prezența" sau "lipsa" vântului, sistemul eolian funcționează în dependență de "prezența" sau "lipsa" luminii solare, stația hidro funcționează sau nu în dependență de nivelul apei din bazinul de acumulare a apei. Deci variabilele $V_i, i = 1,2, \dots, m$; $U_j, j = 1,2, \dots, n$; $N(t)N(t)$ sunt arbitrare. Necesarul de energie include suplimentar și energia electrică pentru un sistem de acumulatoare electrice.

Sunt posibile 4 cazuri, ale căror consecințe pot fi evidențiate ca distincte în calculele ulterioare:

(1) – Producția hidrocentralei depășește necesarul de energie electrică în momentul t, re-

flectată în modul următor: $x(t) > N(t)$: în acest caz ar putea apărea necesitatea unor cheltuieli pentru păstrarea surplusului de energie electrică, mărimea cărora este egală cu $c_1 \cdot (x(t) - N(t))$. (1)

Surplusul de energie electrică poate fi păstrat, fie direct în acumulatoare, fie indirect prin pomparea apei în bazinul de acumulare.

(2) – Necesarul de energie electrică $N(t)$, deși este mai mare decât producția hidrocentralei: $N(t) > x(t)$, totuși este mai mic decât totalul volumului de energie electrică, adică $x(t) < N(t) < x(t) + \sum_{i=1}^{m} V_i + \sum_{j=1}^{n} U_j$;

(3) – Necesarul $N(t)$ de energie electrică depășește volumul de energie electrică produs de hidrocentrală, de sistemul de turbine eoliene, de sistemul de elemente fotovoltaice, panouri solare: $N(t) > x(t) + \sum_{i=1}^{m} V_i + \sum_{j=1}^{n} U_j$: în acest caz apare un deficit de energie electrică. Cheltuielile generate de acest deficit prezintă următoarea relație de calcul: $c_2 \cdot (N(t) - x(t) - \sum_{i=1}^{m} V_i - \sum_{j=1}^{n} U_j)$ (2) unde:

c_2 – cheltuielile specifice generate de deficitul de energie electrică.

(4) – Într-o perioadă de ploi puternice bazinul de acumulare a apei poate fi ”inundat”, supraîncărcat cu apă. Astfel, se pune problema elaborării unor politici hidro-economice pentru excluderea pe parcursul râului Răut a revărsărilor distructive de apă, și a elaborării unor politici de utilizare a producătorilor de energie electrică, care ar asigura necesarul $N(t)$ de energie în continuu, fără întreruperi din cauza unor ”deficituri” de apă, soare sau vânt.

Volumul energiei electrice produse de către hidrocentrală ia forma unei funcții de doi parametri: $h(t)$ – înălțimea căderii de apă din bazinul de acumulare; $q(t)$ – cantitatea de apă pe care o primește turbina din bazinul de acumulare:

$$x(t) = f(h(t), q(t)) \qquad (3)$$

Funcția $x(t)$ poate fi determinată în baza cunoașterii condițiilor tehnice de funcționare a centralei hidroelectrice. Modificând în modul respectiv forma funcției (3), parametrul $h(t)$ poate fi interpretat nu ca nivel al apei, ci ca cantitate de apă din bazinul de acumulare a hidrocentralei. Parametrul $h(t)$ este o variabilă aleatoare, iar $q(t)$ – de decizie, care depinde de cantitatea de apă debitată în turbina hidrocentralei. Notând cantitatea de apă care, în momentul t, intră în bazinul de acumulare al centralei electrice și care iese din bazin, respectiv prin $r(t)$ și $q(t)$, aflăm cantitatea de apă care a intrat în bazinul de acumulare al centralei în perioada $(0; t)$:

$$R(t) = \int_0^t r(t)dt$$

Cantitatea de apă care, în această perioadă, a ieșit din bazinul de acumulare, se calculează în modul următor:

$$Q(t) = \int_0^t q(t)dt$$

Deci, cantitatea de apă din bazinul de acumulare al centralei electrice în momentul tt se determină astfel:

$$h(t) = R(t) - Q(t) + h(0) \qquad (4), \text{ unde:}$$

$h(0)$ – rezerva inițială de apă din bazinul de acumulare.

Fără a micșora gradul de generalizare a analizei care urmează, se poate admite că hidrocentrala nu dispune de rezerve inițiale de apă, adică $h(0) = 0$. În acest caz:

$$h(t) = R(t) - Q(t) \qquad (5)$$

Întrucât $Q(t)$ nu este o variabilă aleatoare, caracterul aleator al variabilei $h(t)$ este rezultatul caracterului arbitrar al variabilei $R(t)$, care la rândul său constituie rezultatul caracterului arbitrar al $r(t)$, adică a intrării apei în bazinul de acumulare în momentul t. Funcția producției centralei hidroelectrice (3) poate fi prezentată în următoarea formă:

$$x(t) = f\big(h(t), q(t)\big) = x(t) = f\left(R(t) - Q(t), q(t)\right)$$

Calculăm partea variabilă a cheltuielilor de exploatare a surselor de energie electrică $D(t)$ în momentul t, care reprezintă funcție de cantitatea de energie electrică produsă de turbinele eoliene, sistemul voltaic și panourile solare.

$N(t) - x(t)$ – partea din necesarul de energie electrică care trebuie să fie acoperită de sistemele de elemente eoliene, solare.

Cheltuielile de producție în acest caz vor fi determinate de funcția $F(N(t) - x(t))$.

$c_1 \cdot \big(f\big(h(t), q(t)\big) - N(t)\big)$ – cheltuielile de păstrare a surplusului de energie electrică;

$c_2 \cdot \left(N(t) - x(t) - \sum_{i=1}^{m} V_i - \sum_{j=1}^{n} U_j\right)$ – cheltuielile generate de deficitul de energie electrică.

Pornind de la aceste precizări, este lesne să aflăm cu ce este egală valoarea probabilă (speranța matematică) a cheltuielilor totale $D(t)$ de exploatare a surselor de energie electrică în momentul tt. Cheltuielile de exploatare $D(t)$ în momentul tt este o variabilă aleatoare, care reprezintă suma variabilelor aleatoare aferente celor 3 cazuri descrise mai sus. Cuantumul probabil al cheltuielilor $D(t)$, adică $ED(t)$ – suma speranțelor matematice ale acestor trei variabile aleatoare:

$$ED(t) = c_1 \cdot \int_{N(t)<f} \big(f\big(h(t), q(t)\big) - N(t)\big) \cdot \varphi\big(N(t)\big) \cdot \varphi\big(r(t)\big) \cdot dN(t) \cdot dr(t)$$

$$+ \int_{f<N<f+u+v} F\big(N(t) - x(t)\big) \cdot \varphi\big(N(t)\big) \cdot \varphi\big(r(t)\big) \cdot dN(t) \cdot dr(t) + c_2 \cdot$$

$$\cdot \int_{N>f+u+v} \left(N(t) - x(t) - \sum_{i=1}^{m} V_i - \sum_{j=1}^{n} U_j\right) \cdot \varphi\big(N(t)\big) \cdot \varphi\big(r(t)\big) \cdot dN(t) \cdot dr(t)$$

În partea dreaptă, în prima integrală a ecuației $ED(t)$, expresia de sub integrală reprezintă produsul dintre surplusul producției hidrocentralei $(f\big(h(t), q(t)\big))$ în raport cu necesarul de energie electrică $N(t)$ și $\varphi\big(N(t)\big) \cdot \varphi\big(r(t)\big)$, adică densitatea probabilității faptului, că un asemenea surplus se va produce.

$\varphi\big(N(t)\big)$ – densitatea probabilității faptului că, la momentul tt, necesarul de energie electrică va reprezenta $N(t)$;

$\varphi\big(r(t)\big)$ – densitatea probabilității că cantitatea de apă din bazin va reprezenta, în momentul t t, $\forall h(t)$.

Întrucât ambele aceste evenimente sunt independente, densitatea probabilității producerii lor simultane, este egală cu produsul densității probabilității lor. Similar sunt construite expresiile de sub integrală ale celorlalte două integrale din funcția $D(t)$.

Cunoscând $D(t)$, calculăm aceste cheltuieli pentru perioada $(0; T)$:

$$ED = \int_0^T ED(t) d\, D(t)$$

Problema se reduce la aflarea condițiilor în care $ED = min$, adică în determinarea funcției $q(t)$, iar indirect și a funcției de producție a centralei hidro $x(t) = f(h(t), q(t))$, astfel încât cheltuielile de exploatare totale probabile ale hidrocentralei să fie minime.

În continuare, problema simplu se soluționează cu ajutorul ecuației Euler. [1], [2].

Concluzii

Revărsările ambulante de pe râul Răut pot fi atenuate. În acest scop de-a lungul râului trebuie să fie identificate suprafețe pe malurile râului considerate INUNDABILE. Acestea trebuie delimitate. La apariția unui surplus de apă primul ”spațiu” trebuie să fie inundat; dacă surplusul de apă în continuare

este mare, în ”funcție” intră spațiul doi etc. În spațiile respective acumulările de apă, în continuare pot servi drept rezerve suplimentare de apă pentru menținerea nivelului critic h al apei în bazinul hidrocentralei. Astfel, utilizarea energiei regenerabile poate rezolva problema asigurării populației cu energie electrică mai ieftină și independentă de salturile tarifelor. În plus, sursele alternative de energie contribuie la păstrarea purității apei și a aerului, precum și la reducerea ritmului schimbărilor climatice.

Bibliografie:

1. Oscar L. ”Optimală Decizie”. W. 1967. p. 282.
2. Maximilian S. ”Modelarea proceselor economice”, USM, 2009.
3. https://ro.wikipedia.org/wiki/Energie_regenerabil%C4%83.
4. http://ecology.md/md/page/energie-alternativa-in-moldova-viitorul-a-devenit-prezent.

EXPERIENȚE EUROPENE ÎN REGLEMENTAREA CHELTUIELILOR PENTRU MEDICAMENTELE OPORTUNE PENTRU REPUBLICA MOLDOVA

Ana ȚENTI,
doctorand, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: This article reflects some aspects of the complex process of medicines price reglementation. The system of regulation of medicines prices which exists in the republic has serious shortcomings, and it is very useful to study the experience of other countries in this domain in order to improve. One way to reduce spendings on medicines is to stimulate the use of so-called generics - medicines that have proven therapeutic bioequivalence with an original preparation of a similar composition for which has expired the protection of the patent. The prices of medicines which costs are entirely or partially reimbursed from the State budget or mandatory health insurance, as well as the medicines sold to the general public only on prescription, are regulated by the State in all European countries. Insurance companies and State monitors and controls the mode of pricing by producers of medicines. The prices of medicines, as a rule, is calculated by the method of cost, including the cost of ingredients, production costs, marketing and innovation expenditures, loans and profits at a later date which will ensure further development of the enterprise. For the responsible authorities in the country would be beneficial to consider both the positive aspects and possible risks arising from the use of regulatory measures from European countries with rich experience in the pharmaceutical industry.
CUVINTE CHEIE: preț, medicamente, cost, reglementare, eficient.

Elaborarea și implementarea unor modalități eficiente de reglementare a prețurilor la medicamente, în contextul actual de dezvoltare pasivă a industriei farmaceutice a țării, este o activitate stringentă, atât la nivel academic cât și la cel antreprenorial. Deși, se cunoaște faptul, că în republică există, momentan, anumite reguli în materie de licențe pentru producătorii de medicamente, precum și modul de calcul, și procedura de aprobare a prețurilor la medicamente, situația reală ramane a fi destul de complicată. „Toate medicamentele ce sunt vândute în Republica Moldova trebuie înregistrate în Catalogul naţional de preţuri de producător la medicamente. Catalogul este un registru oficial de înscriere şi evidenţă a preţurilor de producător la medicamente. Înregistrarea medicamentelor se face în baza normelor prevăzute în Regulamentul cu privire la modul de aprobare și înregistrare a prețurilor la medicamente, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.525/2010. După înregistrare, Agenția eliberează un document care se numește Certificat de înregistrare a medicamentului. Numai după aprobarea prețului la medicament se eliberează o autorizație de import al medicamentului” [9].

Industria farmaceutică este una dintre industriile cele mai puternic reglementate din lume, având preţurile medicamentelor eliberate pe bază de prescripţie medicală stabilite de către autorităţile publice. Cu toate acestea, diferenţele între preţurile medicamentelor care apar între diverse ţări pot duce, în anumite circumstanţe, la oportunităţi profitabile de comerţ paralel, în special pentru distribuitori. Deci, subliniaem faptul că sistemul de reglementare a prețurilor la medicamente existent în republică are deficiențe serioase și este foarte util să studiem experiența altor țări în acest domeniu pentru a le îmbunătăți. Astfel, problemei formării mecanismului eficient de reglementare a prețurilor la medicamente, mai ales la acele medicamente care sunt eliberate pe bază de prescripție medicală, i se atrage o atenție sporită în țările europene.

Mai întâi de toate este important să se țină cont de faptul că medicamentele sunt necesare pentru a menține viața unor pacienți și pentru a îmbunătăți semnificativ calitatea vieții altora. De asemenea, menționăm că deși, costul medicamentelor eliberate pe bază de prescripție medicală reprezintă o parte semnificativă a costurilor de îngrijire a sănătății, mulți experți consideră că pot contribui la reducerea costului general al asistenței medicale, reducând necesitatea serviciilor de asistență terțiară, ambulanță și spitale.

Analizând literatura de specialitate, constatăm că rincipalele probleme din acest domeniu, sunt disponibilitatea medicamentelor eliberate pe bază de rețetă în ceea ce privește costurile și disponibilitatea [1, 2, 6]. La fel de stringentă este și problema apariției și difuzării noilor medicamente [4; pag.124-125]. În acest context, este necesar să se asigure disponibilitatea medicamentelor pentru cetățeni, iar producătorilor de medicamente să li se asigure stimulente pentru a elabora și produce medicamente eficiente, menținându-se totodată controlul asupra cheltuielilor corespunzătoare ale statului.

Costul medicamentelor variază în diferite țări. În general, acestea reprezintă doar o mică parte din cheltuielile totale pentru sănătate, ca exemplu: aproximativ 9% în Norvegia și puțin peste 20% în Franța [1]. În același timp, cheltuielile pentru medicamente cresc mai rapid decât orice altă componentă a costurilor de îngrijire a sănătății. Ponderea cheltuielilor pentru medicamentele eliberate pe bază de rețetă depinde în mare măsură de politica statului din țara în cauză. Astfel, politica statului trebuie să se concentreze pe asigurarea necesităților bolnavilor în produse medicamentoase și pe accesibilitatea acestora. Apare o oarecare balansare între problema costurilor pentru accesibilitatea reală a medicamentelor și problema valorii sau eficiența utilizării medicamentelor. Și în acest caz, conștientizăm că cheltuielile mai mari pentru medicamente sunt justificate, doar dacă asigură rezultate scontate.

Mecanismele de piață, cum ar fi concurența și controlul prețurilor, pot contribui la reducerea costurilor la medicamente, însă acest impact poate fi neglijabil. Companiile farmaceutice segmentează piața medicamentelor cu prescripție de marcă, acceptându-se diferite prețuri de la clienți diferiți. Producătorii de medicamente folosesc prețuri diferențiate pentru a ține cont de deosebirile dintre țări în ceea ce privește veniturile și de ajustările plafoanelor de preț existente în anumite țări.

Vom remarca că, prețurile medicamentelor, ale căror costuri sunt integral sau parțial rambursate din bugetul de stat sau asigurările medicale obligatorii, precum și medicamentele vândute populației numai pe bază de prescripție medicală, sunt reglementate de stat în toate țările europene. De asemenea, statul și companiile de asigurare monitorizează și controlează modul de stabilire a prețurilor de către producătorii de medicamente. Prețurile la medicamente, de regulă, se calculează prin metoda costului, incluzând costul ingredientelor, costurile de producție, cheltuielile de marketing și inovare, împrumuturile și profitul scontat care va asigura dezvoltarea ulterioară a întreprinderii.

În baza cercetărilor efectuate, constatăm că motivul pentru care se impune reglementarea prețurilor la medicamente în diferite țări ale lumii este [7; pag. 28-33]: prețurile de producător; cheltuieli de marketing; veniturile companiilor farmaceutice; prețuri la medicamente nou apărute; adaosul comercial la vânzările cu ridicata și amănuntul.

O situație complet diferită observăm în Franța, unde metodele directe de reglementare a prețurilor la medicamente sunt utilizate pentru a monitoriza nivelul cheltuielilor pentru elaborarea și producerea noilor medicamente, intenționând un acord ulterior cu agențiile guvernamentale referitor la prețul inițial la medicamentele noi apărute și creșterea prețurilor după scoaterea medicamentului pe piață. Agenția guvernamentală negociază direct cu companiile farmaceutice, încheie acorduri pe termen lung cu privire la prețurile medicamentelor și este responsabilă de monitorizarea costurilor medicamentelor și de conformitatea acestora cu posibilitățile bugetare [5].

Consumul de medicamente eliberate pe bază de rețetă în această țară este mai mare decât în majoritatea țărilor europene. El constituie mai mult de 400 de euro pe cap de locuitor. În același timp, există un sistem de rambursare a cheltuielilor pentru medicamente, ceea ce face posibilă satisfacerea nevoilor tuturor pacienților în conformitate cu indicațiile medicale. Ca urmare, peste 60% din cheltuielile pentru medicamentele prescrise și a celor fără prescripție medicală sunt compensate din fonduri publice, iar restul, este împărțit în mod egal între societățile de asigurare și consumatorii de medicamente [1].

Remarcăm că în Franța, datorită faptului că cea mai mare parte a cheltuielilor pentru medicamente este rambursată, deci nu se achită din buzunarul consumatorilor, există stimulente scăzute pentru a cumpăra medicamente mai ieftine. În asemenea cazuri, farmacistii au dreptul de a substitui medicamentele originale cu generice, pe motivul că astfel li se garanteaza același profit ca si cum ar fi folosit produse de marci echivalente. Deci, constatăm că o modalitate de reducere a cheltuielilor pentru medicamente, este de a stimula utilizarea așa-numitelor generice - medicamente care au dovedit bioechivalența și interschimbabilitatea terapeutică cu un preparat original al unei compoziții similare pentru care a expirat protecția brevetului. Deși medicamentele generice nu diferă de medicamentele originale din punctul de vedere al eficienței și siguranței, acestea sunt fabricate în strictă conformitate cu reglementările stabilite și cu standardele de calitate, prețul acestora fiind mult mai mic decât pentru medicamentele originale.

Analizînd piața farmaceutică românească, constatăm că medicamentele generice reprezintă 30% din piaţa totală în termeni de valoare şi 75% în termeni de volum. În România medicamentele generice au o rata de penetrare scăzută, ceea ce determină ca finanţarea sectorului de asistenţă medicală sa fie nesustenabilă. Cu toate acestea, comparaţiile între ţările din Europa cu privire la cota de piaţă a mdicamentelor generice sugerează că, de fapt, România are a cincea cea mai mare cotă de piaţă a medicamentelor generice, după Polonia, Slovacia, Germania şi Slovenia [3; pag. 17].

Cota de piaţă a medicamentelor generice depinde într-o mare măsură de condiţiile accesului pe piaţă pentru medicamente noi în fiecare ţară. Nivelurile scazute de penetrare a medicamentelor generice sunt de obicei asociate cu condiţii precare de stabilire a preţurilor pentru medicamentele inovative. Potrivit Raportului EFPIA 2010 asupra industriei farmaceutice din Europa, cota de piaţă a medicamentelor generice este semnificativ mai mică în medii în care preţurile sunt controlate, decât în cele fără restricţii, cu excepţia noilor state membre ale UE cu un nivel istoric minim de protecţie a proprietăţii intelectuale.

În Regatul Unit al Marii Britanii, utilizarea medicamentelor eliberate pe bază de prescripție medicală a crescut semnificativ în ultimii ani, însă este în mod semnificativ mai scăzută decât în alte țări europene și în Statele Unite. Majoritatea medicamentelor eliberate pe bază de rețetă disponibile în Anglia sunt acoperite de un sistem de recuperare a cheltuielilor, deși unele medicamente sunt trecute pe lista neagră ca medicamente excepționale sau pe lista gri, ceea ce înseamnă că aceste medicamente pot fi recuperate numai în anumite circumstanțe. Aceste liste au apărut înca în anii 80 ai secolului trecut ca urmare a activităților statului de a reduce considerabil consumul gamei de sedative și hipnotice, devenit o modă. De asemenea, aceste liste conțin medicamente care sunt denumite uneori „medicamente pentru stilul de viață”.

Actualmente, în Anglia se utilizează mai multe metode de monitorizare și controlul a cheltuielilor pentru medicamente. Principala metodă este de a reglementa profiturile producătorilor, iar mai apoi sunt controlate și prețurile la produsele medicamentoase stabilite de companiile farmaceutice.

Profitul obținut de industria farmaceutică, de mai bine de jumatate de secol continuă să fie reglementat în scopul determinării echilibrului între nevoia de a asigura sănătatea cetățenilor la prețuri accesibile și necesitatea creării condițiilor pentru industria farmaceutică de a obține o rentabilitate suficientă, în scopul menținerii competitivității pe piața mondială și pentru a finanța elaborarea de noi medicamente. Subliniem că Anglia ramane a fi și în prezent, țara care are o industrie farmaceutică puternică, cu o bază de cercetare-inovare impresionantă și o contribuție semnificativă la performanța exportului.

Atât timp cât producătorii de farmaceutice sunt dispuşi şi capabili să accepte rolul de creditor şi să internalizeze costurile de oportunitate, nu există efecte de contagiune în economie. Producătorii de produse farmaceutice continuă să interacţioneze cu alte sectoare ale economiei, în scopul de a produce medicamente. Totuşi, dacă aceste arierate persistă şi producătorii de farmaceutice sunt în măsură să acopere costurile de oportunitate, există riscul ca industria farmaceutica să îşi ajuste-

ze producţia, cum ar fi de exemplu, scăderea ofertei de medicamente. În afară de impactul social major al unui astfel de eveniment, efectele de reducere a producţiei s-ar putea propaga în întreaga economie, pe baza legăturilor între industrii, determinând pierderi suplimentare

În România, spre exemplu, soluţia imediată a Guvernului la această problemă a fost creşterea termenelor de plată la aproape 1 an pentru produsele farmaceutice achiziţionate. În cele din urmă aceste plăţi restante s-au transformat în arierate deoarece guvernul nu a putut onora facturile la scadenţă. Într-adevăr, aceste arierate reprezintă o formă de finanţare forţată impusă de guvern producătorilor de farmaceutice. [3; pag. 47].

Un exemplu interesant de urmărit în problema reglementării cheltuielilor pentru medicamente, este experiența Norvegiei, care deși, atestă o pondere a cheltuielilor farmaceutice în produsul intern brut relativ mai scăzută decât în alte țări europene, totuși își asumă cheltuieli publice pentru medicamente cu o rată în creștere de până la 8% pe an [8].

În mare măsură, această creștere a fost afectată de schimbarea reglementărilor care a început în direcția creșterii accesului pacienților la medicamente eliberate pe bază de prescripție medicală. În primul rând, acest fapt a devenit posibil prin crearea condițiilor pentru creșterea numărului de farmacii care pot elibera aceste medicamente. Doar medicii sau consultanții medicali pot prescrie medicamente. Ele sunt mai scumpe dacă pacientul nu are rețetă pentru ele. În Norvegia prețul medicamentelor este suportat de către pacient, cu excepția tratamentului pentru boli grave. Cu toate acestea, o dată ce pacientul a plătit medicamente până la o anumită valoare (de obicei în jurul sumei de 150 de euro), tratamentul pe baza unei rețete este gratuit. Costul medicamentelor este împărțit în două grupe, denumite clasa albă - cele care sunt gratuite și clasa albastră - cele subvenționate.

Norvegia reglementează strict prețurile produselor de marcă dintr-o singură sursă, adică produsele care nu au concurență cu produse similare ale altor mărci. Unul dintre obiectivele de reglementare a prețurilor pentru medicamentele eliberate pe bază de prescripție medicală în Norvegia este reducerea la minimum a costurilor pe care pacienții trebuie să le plătească pentru a-și putea permite orice medicament.

De mai bine de zece ani, guvernul norvegian a introdus în practica farmaceutică metodologa prețului de referință, numită ulterior sistemul prețurilor indexate. Prețurile de referință definește plafonul de rambursare stabilit de asigurători pentru anumite medicamente. La baza stabilirii prețului de referință stau cheltuielile pentru medicamentele care au aceeași substanță chimică, sunt în aceeași clasă de medicamente sau sunt medicamente echivalente terapeutic cu alte substanțe active. În cazul când preparatul este mai scump, diferența este achitată de către pacient sau asiguratorul privat. Sistemul prețurilor indexate stimulează, pe de o parte medicii, care prescriu medicamente mai puțin costisitoare, iar pe de altă parte, pacienții, care acceptă medicamente mai ieftine sau plătesc o sumă mai mare sub formă de cofinanțare. În același timp, companiile farmaceutice își reduc prețurile la produsele scoase pe piață pentru a rămâne competitivi.

O altă măsură de reducere a prețurilor la medicamente, introdusă în Norvegia de mai bine de zece ani și care este foarte efectivă, atat pentru industria farmaceutică, cât și pentru consumatorii de medicamente, este „modelul prețurilor în trepte”. Acest model are scopul de a încuraja utilizarea medicamentelor generice și presupune ca compensația maximă pentru medicamentele care nu sunt protejate prin brevetare, va constitui un procent fix din prețul produsului original.

În fine, concluzionăm că pentru organele de resort din republică poate fi utilă experiența vastă acumulată de țările europene în domeniul reglementării de stat a prețurilor și a veniturilor din industria farmaceutică. Autoritățile responsabile trebuie să ia în considerare atât aspectele pozitive, cât și posibilele riscuri care decurg din utilizarea unor măsuri de reglementare specifice.

Bibliografie utilizată:

1. *European Leadership Study: European Experiences with Prescription Drug Pricing*. www.aarp.org_/cs/gap/ldrstudy_prescdrugs.pdf (vizualizat la: 21.08.2017)

2. Gross D., Schondelmeyer S., Raetzman S. *Trends in manufacturer prices of brand name prescription drugs used by older Americans*. Washington: AARP Public Policy Institute, 2004. 45 p.
3. *Industria farmaceutică din România: principalele tendințe și impactul asupra societății și economiei*. Raport al Institutului de Prognoză Economică, 2012, 73 pag.
4. Kolassa E. *The strategic pricing of pharmaceuticals.* The PondHouse Press, 2009. 292 p.
5. *Les Comptes nationaux de la santé en 2012*. In: Études et résultats, nr. 851/2013.
6. Reinhardt U., Hussey P., Anderson G. *Health Care Spending In an International Context: why is U.S. spending so high, and can we afford it?* In: Health Affairs. May / June 2004.
7. Shi L., Hodges M., Drummond M. *Good Research Practices for Measuring Cost-Effectiveness Analysis*: *An International Perspective*. The ISPOR Drug Cost Task Force Report: Part VI. Value in Health 2010.
8. www.norvegija.org/sistemul-medical/medicamente
9. www.parajurist.md/rom/cum-se-formeaza-pretul-la-medicamente

НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Д.М. ПАРМАКЛИ,
д.х.э.н., профессор,
Т.Д. ДУДОГЛО,
д.э.н., преподаватель
(Комратский Государственный университет)

ABSTRACT: Подчеркивается значение графиков в статистике, их разновидности и преимущества перед таблицами. Даются рекомендации по выбору масштаба графика, по использованию метода совмещения диаграмм и прежде всего линейных в прямоугольной системе координат. Показаны примеры трехосевых графиков и даны пояснения по их использованию. Указывается на широкое применение в экономических исследованиях полярной системы координат.

ABSTRACT: The importance of graphs in statistics as well as their types and advantages over tables are emphasized. Recommendations for selecting the scale of graphs and using the method of combining the diagrams - primarily the linear ones in a coordinate system - are provided. Examples of three-axis graphs and explanations of their use are demonstrated. Widespread applications of polar coordinate systems in economics are indicated

KEY WORDS: График, статистика, оси координат, линейные и столбиковые диаграммы, полярная система координат.

KEY WORDS: graph, statistics, coordinate axes, linear and column charts, polar coordinate system.

Графические методы очень прочно вошли в арсенал средств научного общения и в методику экономического исследования. Они помогают описать и проанализировать полученные результаты экономического исследования, выявить закономерности, которые трудно уловить в таблицах порой громоздких и трудно читаемых. Правильно построенный график делает экономическую информацию более выразительной.

При графическом изображении статистических данных становится более выразительной сравнительная характеристика изучаемых показателей, отчетливее проявляется тенденция развития изучаемого явления, лучше видны основные взаимосвязи. Графики дают целостную картину изучаемого явления, его обобщенное представление. Графический прием позволяет посредством геометрических образов – точек, линий, плоскостей, фигур, их сочетаний, а также упрощенных предметных изображений изучаемых явлений отразить их содержание, размеры и развитие. Таким образом, обладая такими качествами, как наглядность, выразительность и запоминаемость, графический метод занимает важное значение среди других методов экономических исследований.

В настоящее время применение современных компьютеров существенно облегчает и значительно расширяет применение графиков. Обработка статистических данных с помощью регрессионного анализа позволяет выявить факторы, которые оказывают наибольшее влияние на конечные результаты, и выявить это влияние в математическом виде. Для этого используется уравнение вида [1,с.10]:

$$y = b + a_1 x_1 + \ldots + a_n x_n, \quad (1)$$

где x_i – значение фактора;

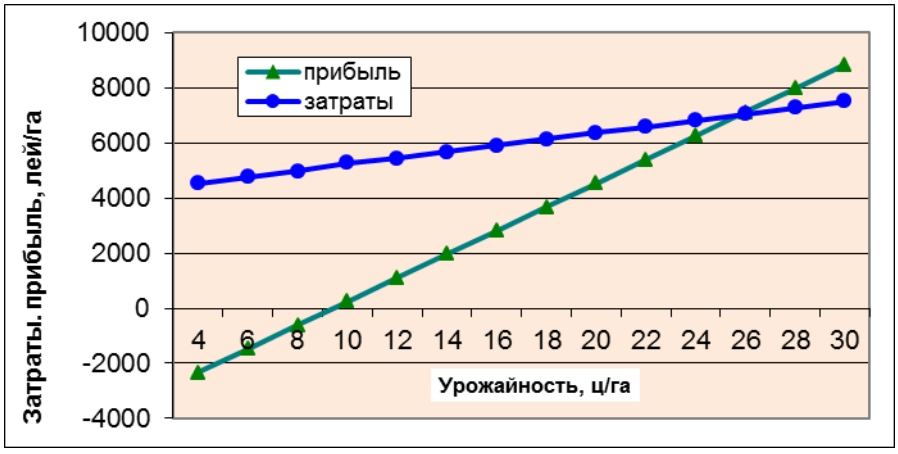
a_i – коэффициент регрессии (характеризует уровень влияния данного фактора в среднем по совокупности).

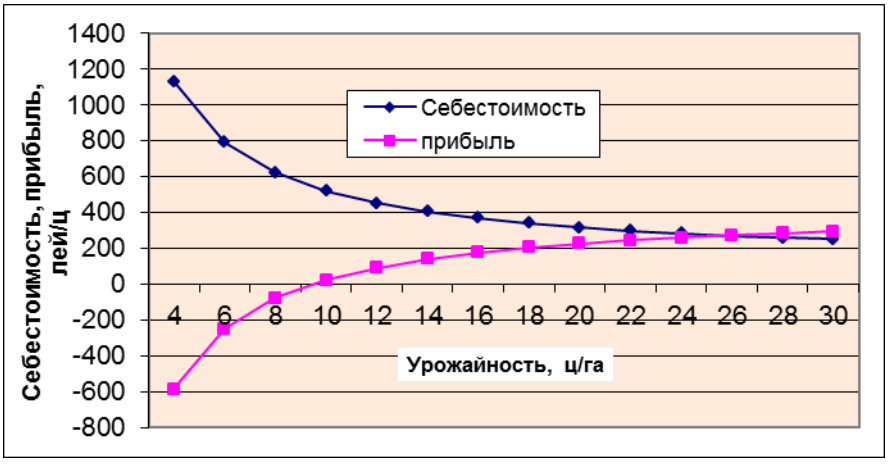
В то же время графическое изложение результатов исследования является не механическим, а творческим процессом. Каждый раз в зависимости от характера явлений и цели работы уста-

навливается наиболее подходящий вид графического изображения. Одновременно выбирается поле графика и система координат для размещения геометрических знаков. Поле графика характеризуется размером и соотношением сторон. Его выбор зависит от назначения графика – для размещения в научной статье или отчете, для демонстрации большой аудитории и т.п. При построении графиков в системе координат наилучшим соотношением по осям абсцисс и ординат считается 1: 0,62 («золотое сечение). При выборе масштаба следует учитывать размеры графика, чтобы в нем могли быть отображены максимальные и минимальные значения знаков [2, с.16].

Практика экономических исследований показывает, что с целью изображения взаимосвязей нескольких величин, целесообразно использовать метод совмещения диаграмм и прежде всего линейных в прямоугольной системе координат. В частности, можно совмещать две двухосевые диаграммы, у которых ось абсцисс не имеет отрицательных значений, а оси ординат могут включать как положительные, так и отрицательные знаки. В результате совмещения получают трехосевой график: одна ось абсцисс и две оси ординат.

Однако при совмещении следует придерживаться правила: график должен включать не более 4 показателей (рис.1). В противном случае графики трудно читаются, что противоречит основным требованиям их применения. На рисунке 2 представлен трехосевой график, содержащий два экономических показателя: запас финансовой прочности и операционный левередж. Заметим, что левередж включает зоны отрицательных и положительных значений. При этом асимптотами служат ось абсцисс и пунктирная вертикальная линия, проведенная из точки безубыточности (критического значения урожайности). Особенность представленного графика заключается в том, что точка пересечения вертикальной пунктирной линии с горизонтальной осью представляет собой точку безубыточности. Через эту же точку проходит и кривая запаса финансовой прочности. Текущее значение показателей запаса прочности и операционного левериджа наблюдается в точке пересечения соответствующих кривых с вертикальной пунктирной линией, проведенной из фактического показателя урожайности [3, с.187]..





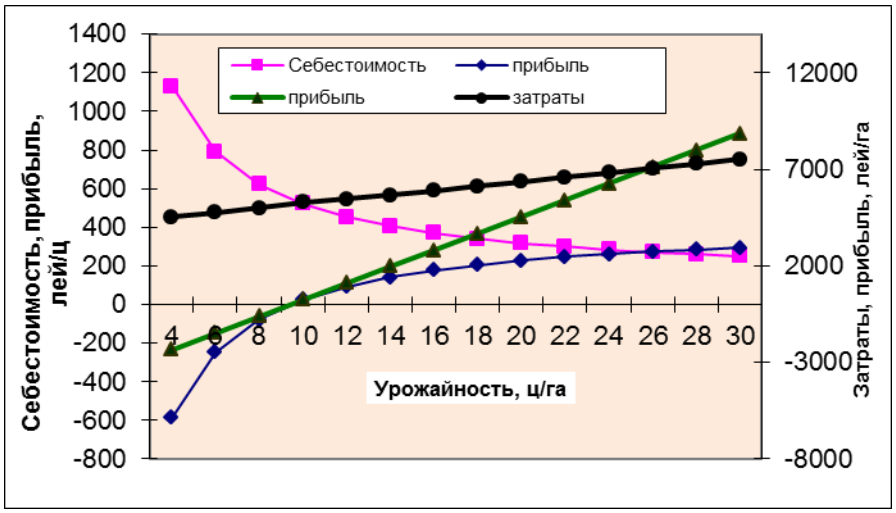


Рис.1. Пример совмещения линейных диаграмм

Источник: пример условный

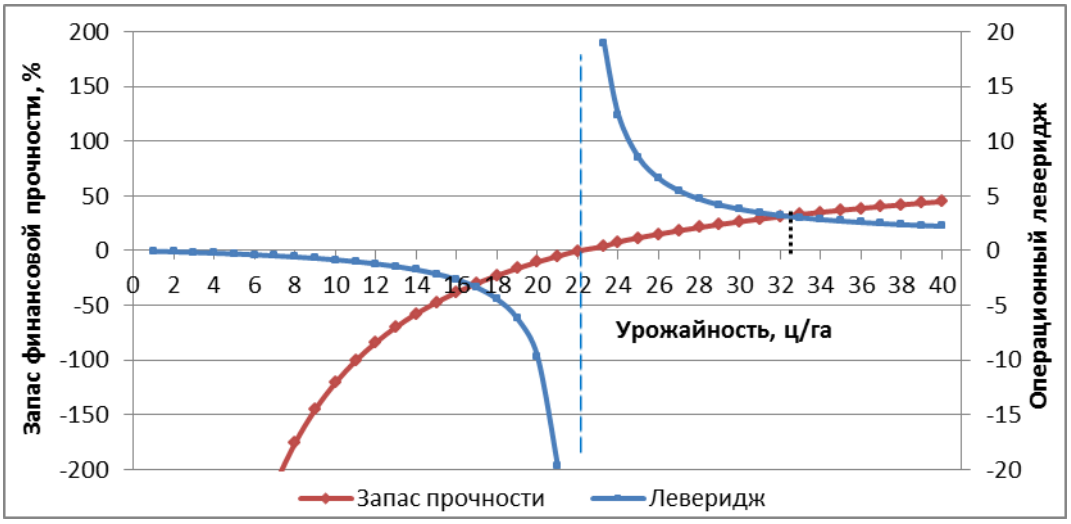
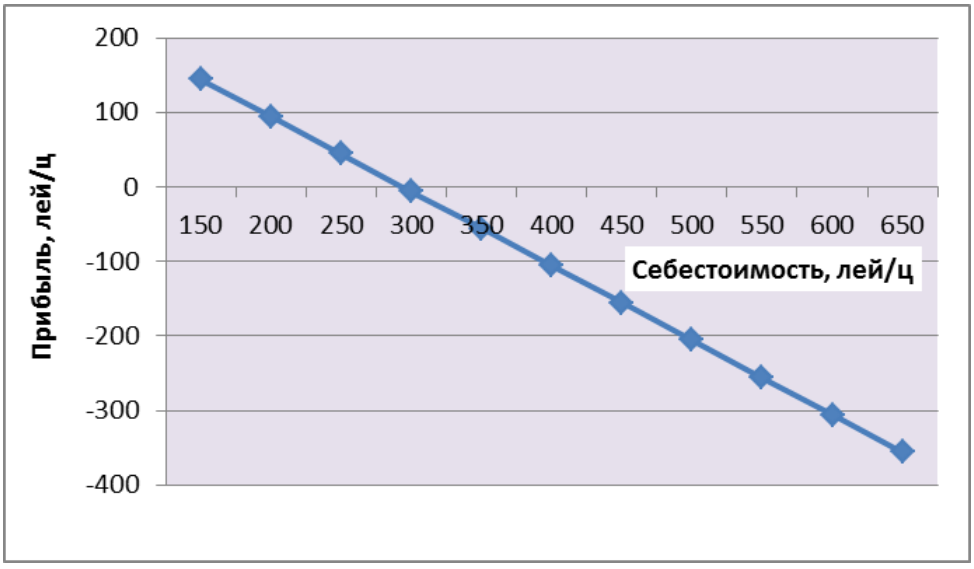
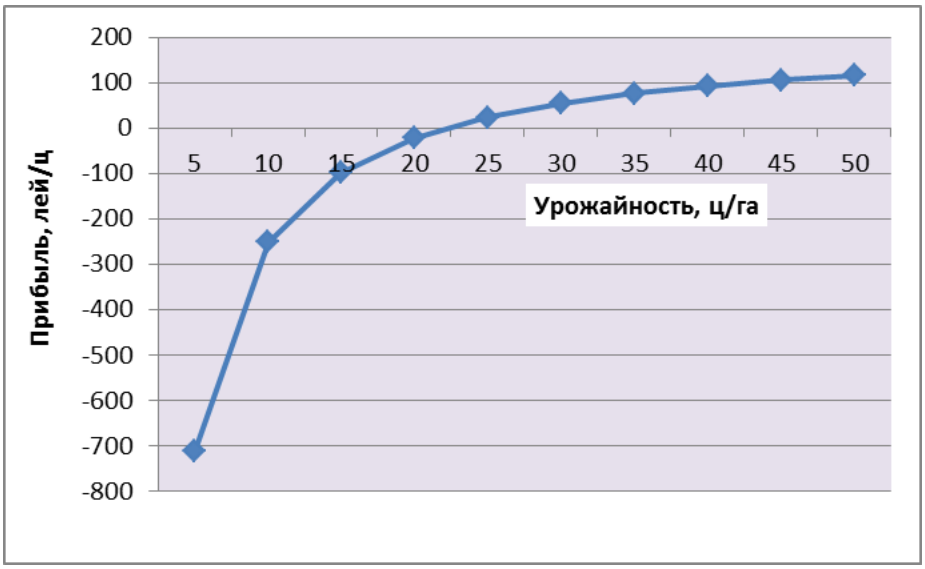


Рис.2. Пример трехосевого графика с двумя показателями

Источник: пример условный

Практическую целесообразность находят трехосевые графики, включающие две оси абсцисс и одну ось ординат. Они получаются на основе метода стыковки двух линейных диаграмм (рис.3).





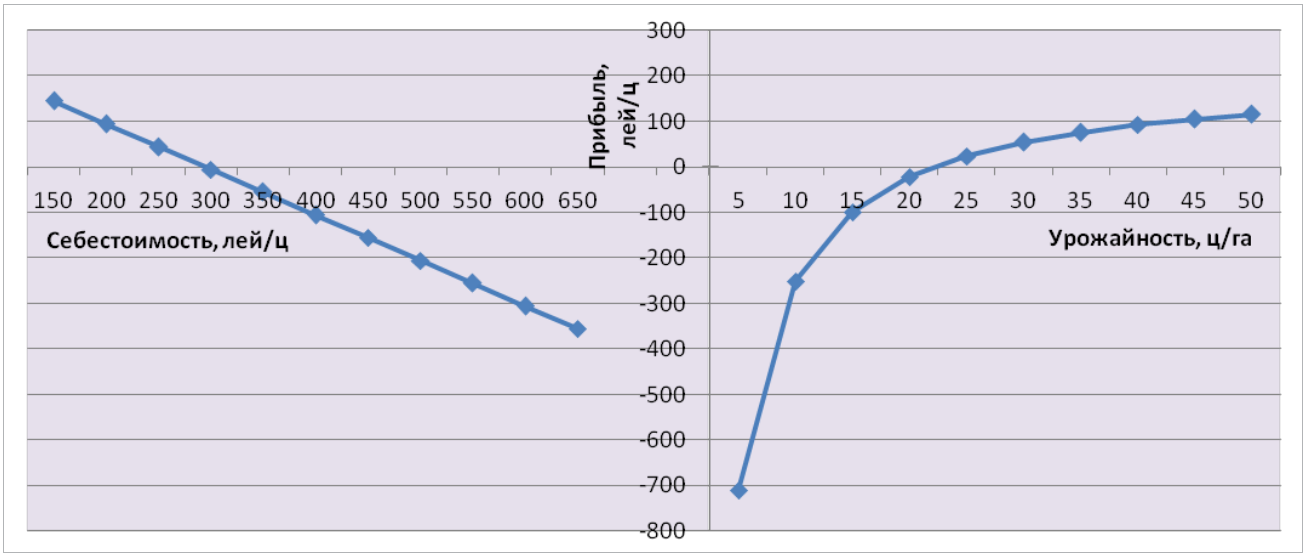


Рис.3. Пример трехосевого графика

Источник: пример условный

Все более широкое применение находит в экономических исследованиях полярная система координат или радиальные диаграммы. Полярная система координат — двухмерная система координат, в которой каждая точка на плоскости определяется двумя числами — полярным углом и полярным радиусом. Любая точка на плоскости определяется двумя полярными координатами: радиальной и угловой. Радиальная координата (обычно обозначается r) соответствует расстоянию от точки до начала координат. Угловая координата также называется полярным углом или азимутом и обозначается φ, равна углу, на который нужно повернуть против часовой стрелки полярную ось для того, чтобы попасть в эту точку С ее помощью очень наглядно можно представить динамику изменения показателей во времени, подтверждая при этом три возможных варианта воспроизводства: расширенное (рис.4), суженное (рис.5) и простое.

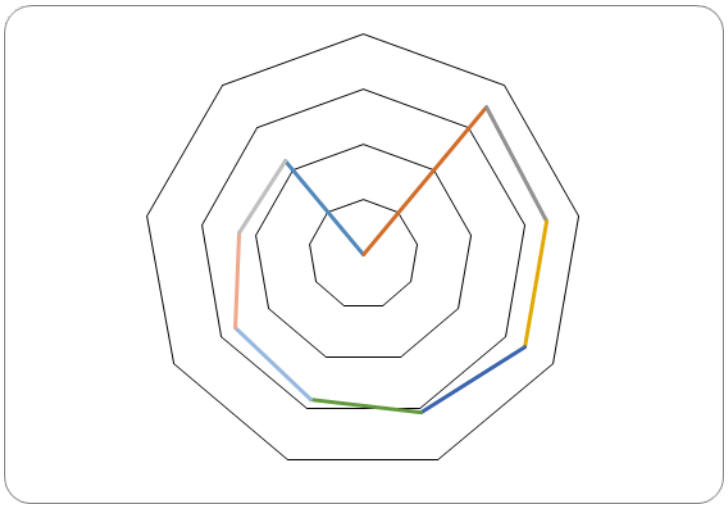


Рис.4. Среднегодовое производство кондитерских изделий в Республике Молдова (тыс.т)
Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2016

Пример графического изображения расширенного воспроизводства

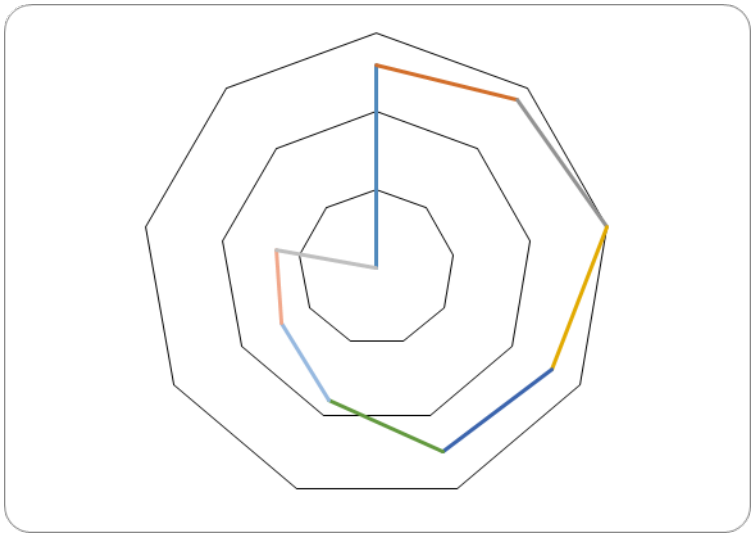


Рис.5. Среднегодовое производство мясных консервов в Республике Молдова (тыс.т)
Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2016

Пример графического изображения суженного воспроизводства

Заметим, что положительная динамика показателей отражается направлением движения против часовой стрелки, отрицательная – по часовой стрелке.

Однако значимость графиков определяется не только их наглядностью и выразительностью. Не менее важным является их расчетно-аналитическое предназначение, когда с помощью графиков определяются различные экономические показатели. К примеру, линейные диаграммы позволяют не только выявить тенденцию показателей в динамике, но и определить их структуру. Деление затрат на зависящие и независящие от объема выпуска продукции лучше отражает рыночные условия ценообразования и позволяет более обоснованно разрабатывать нормативы затрат на производство сельскохозяйственной продукции.

На рисунке 6 представлена сложившаяся линейная тенденция изменения затрат при возделывании сельскохозяйственных культур, используя *диаграмму рассеяния* или *точечную диаграмму*, т.е. математическое изображение значения двух переменных в виде точек на де-

картовой плоскости. Диаграммы рассеяния используются для демонстрации наличия или отсутствия корреляции между двумя переменными, например для графического построения уравнения регрессии вида при коэффициенте детерминации R^2= 0,336, что свидетельствует о наличии существенной связи между изучаемыми явлениями. Постоянные затраты на возделывание зерновых культур согласно этому уравнению составили 1099,4 лей/га, а в расчете на единицу урожая, то есть для получения каждого центнера зерна, требовалось дополнительно затратить по 171,85 лей.

$$y = bx + a, \quad (2)$$

где: y – затраты на возделывание 1 га зерновых культур, лей;
x – урожайность зерновых культур, ц/га.
В результате было получено уравнение регрессии

$$y = 171{,}85x + 1099{,}4 \quad (3)$$

Полигон распределения значений выручки и затрат в расчете на один гектар посева зерновых культур в автономии за 2015 году был использован для графического определить критической величины урожайности или порога рентабельности (рис.6).

На графике нанесен также луч выручки от реализации зерна, который описывается уравнением:

$$y = 252{,}61x + 172{,}23 \quad (4)$$

Точка пересечения данного луча с прямой тренда затрат указывает на величину «порога рентабельности», то есть на критическую (минимальную) урожайность. Ее значение мы находим, приравнивая показатели уравнений регрессий 3 и 4. то

$$171{,}85x + 1099{,}4 = 252{,}61x + 172{,}23.$$

Тогда x = 11,5 ц/га.

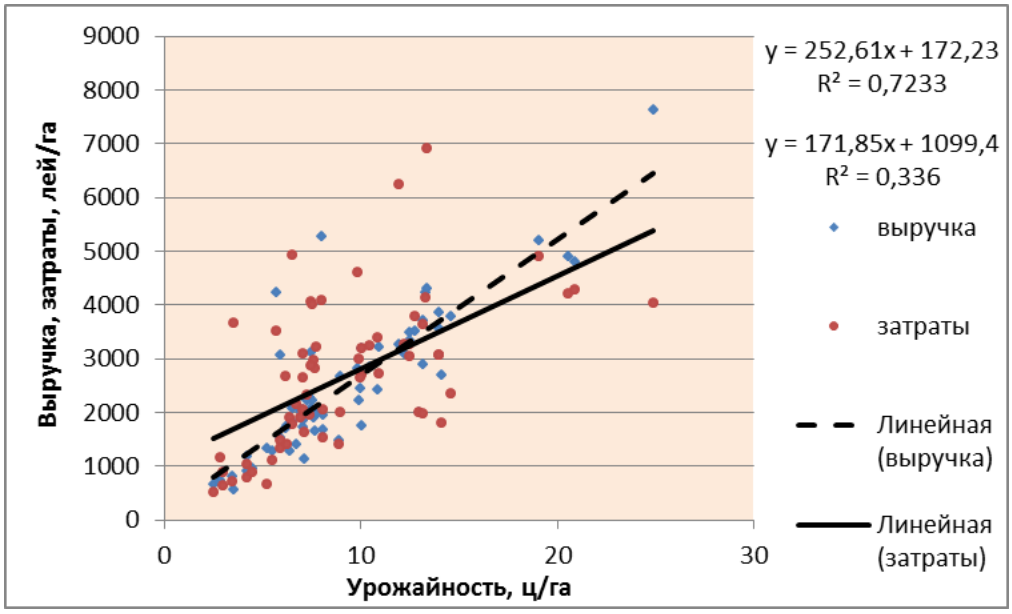


Рис.6. Пример использования графиков для определения порога рентабельности
Источник: выполнено по данным управления сельского хозяйства АТО Гагаузия

Графики также широко используются при прогнозировании экономических явлений. Выявляя тенденцию развития того или иного экономического явления можно методом экстраполяции спрогнозировать изменения показателей на несколько лет вперед.

Вышеизложенное подтверждает важное практическое значение умелого использования графического метода исследований в экономике.

Литература:

1. Пармакли Д.М., Шамин А.Е.. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие.- Княгинино: НГИЭУ, 2015.- 246с.
2. Колмаков Л.П. Методика графического анализа эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. №5 2003 г., с.15-19.
3. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика: монография/.- Комрат: Б.и.. 2015 (Tipogr. «Centrografic»). – 274 с.

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Marina DUBOVCA,
lector universitar, USM

ABSTRACT. The science and innovation are considered to be the determining factors of the economic growth, the main elements and strategy, policies of each country.

The state of the economy of the Republic of Moldova reflects the objectively low effectiveness of innovation activity. For the successful development of the innovative economy in the republic, it is necessary to develop innovative entrepreneurship, create the conditions for the development and operation of innovative enterprises.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновации, инновационное предпринимательство, инновационный потенциал, концепция инновационного предпринимательства.

Динамика современной экономики обусловлена инновационной активностью предпринимателей, уровнем коммерциализации разработок, поощрением спроса на науку в рыночном понимании. Прорыв в области информационных технологий во второй половине прошлого века во многом обусловил зарождение нового этапа развития экономики [3].

Ключевым моментом современной рыночной экономики должна стать эффективная национальная инновационная система, способная максимально использовать имеющиеся возможности для интеграции науки, образования и производства. В современных условиях инновации представляют собой ключ к устойчивому росту и экономическому развитию. Способность к созданию и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста и поддержания международной конкурентоспособности. Инновационное развитие представляет собой процесс экономических изменений, основанных на инновациях, который характеризуется рядом качественных и количественных признаков: инновационным потенциалом страны, инновационной деятельностью организации, экономическими эффектами инноваций.

Факторы, сдерживающие инновационное развитие, можно классифицировать по следующим группам: структурно-экономические, организационные и факторы финансирования.

Инновационная стратегия Республики Молдова на период 2013-2020 г. ориентирована на технологическое развитие предприятий, включая малые и средние предприятия, развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности и создание условий для построения экономики, базирующейся на знаниях. Национальная стратегия «Молдова 2020» основана на привлечении инвестиций, развитии экспортных отраслей промышленности, построении общества знаний путём усиления деятельности в области научных исследований и разработок. Этот подход в полной мере отражает современные реалии и потребности молдавского общества, которое располагает хорошими возможностями в плане усвоения, копирования, воспроизведения, переработки и оптимизации существующих инноваций, но которое пока не располагает большими возможностями для создания инноваций. В настоящее время инновационная деятельность в РМ в недостаточной мере поддерживается действующей нормативно-правовой базой.

Глобальный инновационный индекс GII позволяет проводить международные сравнения результатов инновационной деятельности. Международные данные свидетельствуют об относительно удовлетворительном положении РМ в отношении генерирования знаний и технологических результатов. Почти нет патентов, зарегистрированных молдавскими изобретателями в Международной организации по интеллектуальной собственности и Европейском патентном

ведомстве. Проблематичным является получение банковских кредитов для финансирования инновационной деятельности. Процесс получения кредита в РМ почти в два раза сложнее, чем в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ. Республика Молдова обладает достаточно хорошими возможностями в плане коммерческой открытости. Таможенные тарифы низки по сравнению со странами СНГ, Центральной и Восточной Европы, а молдавская экономика более интегрирована в международные торговые потоки, что подтверждается высокой долей экспорта и импорта в ВВП.

В Молдове доля рабочей силы, занятой в наукоемких отраслях, находится на одном уровне с показателями стран СНГ, Центральной и Восточной Европы. Однако, молдавские компании не в состоянии привлечь и удержать молодые таланты, которые находят более привлекательные рабочие места за рубежом. Инновационное развитие молдавских фирм испытывает серьезные затруднения из-за низкой интенсивности исследований и разработок, которые почти полностью финансируются из государственных источников. Это является отражением модели конкуренции, принятой многими молдавскими компаниями, где основным фактором успеха на рынке является снижение издержек, а не инновации. Следует сказать, что ресурсы, имеющиеся в распоряжении компаний для проведения исследований, ограничены по причине чрезмерной централизации национальной исследовательской системы, в рамках которой государственная поддержка для проведения исследований и технических разработок представляется только аккредитованным академическим организациям. Показатель взаимосвязей между университетами и промышленностью демонстрирует очень низкий уровень сотрудничества между научным обществом и образованием. Молдавской инновационной системе еще не удалось полностью интегрироваться в процесс глобализации инноваций.

Молдова заняла 46 место среди 128 стран мира в GII(глобальный инновационный индекс). За год страна опустилась в этом рейтинге на две строчки, получив 38,39 баллов из 100 возможных за развитие инноваций. В предыдущем аналогичном рейтинге Молдова получила 40,5 баллов и занимала 44 место. Стали ниже места Молдовы в рейтинге развития внутреннего рынка (93 место), развития бизнеса (89 место), развития инфраструктуры (75 место), поддержки и развития профильных учреждений (68 место), лучше – по разделам, связанным с применением знаний и технологий (31 место), а также с креативным подходом (34место). В целом в 2016 году Молдова опередила в рейтинге Румынию (48 место), Украину (56 место), Грузию (64 место), Казахстан (75 место), Республику Беларусь (79 место). Мировым лидером по развитию инновационных возможностей и достижений в 2016 году стала Швейцария. Далее следуют: Швеция, Великобритания, США, Финляндия, Сингапур, Ирландия, Дания, Нидерланды, Германия [5]. Молдова опустилась с 46 места на 54 в 2017 среди 127 стран в рейтинге «Глобальный инновационный индекс», набрав 36,84 баллов из 100. Республика Молдова в настоящее время занимает 4 место из 27 стран с низким уровнем дохода, после Вьетнама (47 место), Украины (50 место), Монголии (52 место). Все показатели, по которым составляется рейтинг, объединены в 7 основных групп. Результаты Молдовы таковы: институты (72 место), человеческий капитал и исследования (59 место), инфраструктура (82 место), уровень развития рынка (62 место), уровень развития бизнеса (81 место), результаты в области знаний и технологий (52 место), результаты творческой деятельности (39 место). Лидерами рейтинга, как и в прошлом году, стали Швейцария и Швеция. Далее следуют: Нидерланды, США, Великобритания, Дания, Сингапур, Финляндия, Германия, Ирландия. Украина и Румыния находятся на 42 и 50 местах.

Вышеуказанная оценка нынешнего состояния в области инноваций отражает следующие основные проблемы, которые тормозят разработку и внедрение инноваций:

1) Неэффективная институциональная структура управления сектором исследований и разработок
2) Нерациональное распределение финансовых средств в ущерб инновационным программам и проектам

3) Отсутствие системы мониторинга в отчетности по результатам использования финансовых ассигнований
4) Слабая тенденция деловой среды в абсорбции инноваций [4]

Важным признаком инновационного развития национальной экономики является инновационная деятельность организаций. Инновационная деятельность предприятий – это система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения, как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом. Целесообразность выбора способа и варианты технико-технологического обновления зависит от конкретной ситуации, характера нововведения, его соответствия профилю, ресурсному и научно-техническому потенциалу предприятия, требованиям рынка, фазам жизненного цикла техники и технологии, особенностям отраслевой принадлежности. Концепция жизненного цикла инновации играет очень важную роль в определении как максимального объема выпуска, объема продаж и прибыли, так и продолжительности жизни конкретного новшества. Для анализа инновационной деятельности предприятия необходим анализ-прогноз будущих факторов успеха в условиях неопределенности и обоснование затрат будущего периода. В отличие от детерминированных экономических процессов текущего производства, процессы внедрения новой техники и технологий с их последующей коммерциализации имеют схоластический характер. Поэтому анализ влияний на прибыль следует строить на основе методов прогнозирования, методов экспертных оценок, множественного регрессионного анализа, а также ситуационного и имитационного моделирования.

Реальное состояние экономики РМ отражает объективно низкую эффективность инновационной деятельности молдавских предприятий. Крупные предприятия, которые полностью или частично осуществляли инновационный цикл, в 1990-х гг. либо были ликвидированы, либо прекратили эту деятельность из-за недостатка финансовых средств. Теряют позиции отечественные предприятия республики на внутреннем и внешнем рынках сбыта из-за низкой конкурентоспособности большинства видов выпускаемой продукции и слабого развития маркетинга. Из-за высокой степени финансового риска экономические агенты в республике не заинтересованы в долгосрочных вложениях в исследования и инновации. Интеллектуальный потенциал научной и инновационной сферы в большей мере не востребован [1]. Высокая стоимость нововведений, длительный срок окупаемости инноваций, недостаток финансовых средств, низкий инновационный потенциал предприятия – все это является факторами, сдерживающими инновационную деятельность в РМ.

Для Молдовы актуально развивать малые инновационные предприятия (компании). Это является единственным путем для страны, поскольку собственные крупные компании и корпорации на рынке высокотехнологичной продукции еще не сформированы.

Инновационное предпринимательство должно стать важным сектором, инновационным бизнесом Молдовы [1]. При этом очень важно реально оценить инновационный потенциал предприятия, который в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационную структуру для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продукции или их модификаций, а также новых услуг. Это мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи [2]. Инновационный потенциал предприятия включает в себя различные ресурсы: интеллектуальные, материальные, кадровые, финансовые, инфраструктурные. Реализации инновационного потенциала в Молдове препятствуют следующие факторы: нестабильная политическая ситуация, несбалансированность участия государства в бизнесе, слабость финансово-кредитной сферы, неудовлетворительное состояние макроэкономической среды.

Выводы: Ключевым моментом современной экономики является формирование инновационной системы, в рамках которой предпринимательская прибыль создается за счет гене-

рации избыточного потока инноваций. Центральной фигурой инновационной экономики является предприниматель; а цель бизнеса состоит в постоянном поиске новых эффективных комбинаций ресурсов.

Для полного использования инновационного потенциала РМ необходимо создать и развивать инновационную инфраструктуру, в которой могут быть реализованы частные инициативы и активизированы экономические агенты.

Инновационная структура в данных условиях является базовой составляющей инновационной деятельности.

Библиография:

1. Перчинская Н.П. Инновационное предпринимательство в Молдове. Журнал «Инновации» № 5, 2011г.
2. Сафина Л.Р. Оценка инновационного потенциала в современных условиях. Журнал «Креативная экономика» № 6, 2010 г.
3. Чернецова М.В. Новая парадигма экономического развития: институты, инновации и «экономика знаний». Журнал «Молодой ученый» № 11, 2014г.
4. Blocknot-moldova.md
   Moldovanews.md
5. Flickr.com/Dennis Skley

TRANZITAREA GAZULUI NATURAL: ASPECTUL METODOLOGIC

Svetlana MOISA,
lector universitar, USM

ABSTRACT: Securitatea energetică este o componentă importantă pentru securitatea națională a fiecărei țări, inclusiv pentru Republica Moldova. Deficitul de resurse energetice generează probleme grave economice pentru sectorul productiv, pentru populație în ansamblu. Politicile importatorilor de resurse energetice trebuie orientate spre diversificarea exportatorilor, la încheierea contractelor de livrare a resurselor energetice separate de politicile geostrategice. Unii exportatori de resurse energetice (FR) au transformat relațiile comerciale cu resurse energetice (și nu numai) într-o "armă" de influență asupra partenerilor economici din exterior. În scopul examinării doar a aspectului metodologic autorul își propune examinarea fluxului de gaz natural Federația Rusă-Ucraina-Uniunea Europeană, în aceeași manieră fiind tratate și fluxurile de gaz natural din exterior prin România.

The energetic security is an important key for the national security of every country, including the Republic of Moldova. The deficiency of energy resources generates serious economical problems for the production section, for the population in total. The policies of energy resources importers should be focused on diversification of the exporters, sealing energy resources-shipping contracts apart from the geostrategic policies. Some energy resources exporters transformed the commercial relations with the energy resources (and not only) into an influential "weapon" upon the foreign economical partners. In order to examine only the methodological aspect, the author proposes the examination of the Russian Federation-Ukraine-EU natural gas flux, in the same manner being treated the flux of the same gas from the outside through Romania.

CUVINTE CHEIE: tranzit, flux de gaz natural, costul gazului natural.

Admitem situația (poate ipotetică) când Republica Moldova este asigurată cu gaz natural din Federația Rusă (FR), tranzitat prin Ucraina. Republica Moldova poate fi asigurată cu gaz natural din Est prin Ucraina, din exterior prin România. Variantele, în dependență de un șir de factori, inclusiv geopolitici, pot fi cele mai diverse. În scopul examinării doar a aspectului metodologic examinăm în continuare fluxul de gaz natural FR-Ucraina-Uniunea Europeană (UE). Similar vor fi tratate și fluxurile de gaz natural din exterior prin România.

În acest scop notăm:

τ – costul specific suportat de Ucraina pentru tranzitarea a 1000 m^3 de gaz natural spre Europa;

p^U – prețul pentru 1000 m^3 de gaz natural pentru Ucraina;

q^U – necesarul de gaz natural din FR pentru Ucraina;

(p^E, q^E) – contractele FR cu UE pentru livrarea gazului natural în volum de q^E unități la prețul de p^E unități bănești, similar:

(p^U, q^U) – contractul FR cu Ucraina.

Profitul FR de la exportul gazului natural Ucrainei, UE tranzitat prin Ucraina constituie:

$$\Pi^R(\tau, p^U) = (p^E - \tau)q^E - f^R(q^E) + p^U q^U - f^R(q^U), \quad (1)$$

unde: $(p^E - \tau)q^E$ – profitul FR de la exportul gazului natural Europei;

$f^R(q^E)$ – costul gazului natural exportat din FR în UE;

$f^R(q^U)$ – costul gazului natural exportat din FR în Ucraina;

$p^U q^U$ – venitul FR de la exportul gazului natural Ucrainei.

Profitul Ucrainei constituie:

$$\Pi^U(\tau, p^U) = \tau q^E - f^T(q^E) + \gamma\left(p^E - p^U - f^r(q^U)\right) \cdot q^U, \quad (2)$$

unde: $f^T(q^E)$ – prețul de cost a tranzitului gazului natural spre UE suportat de Ucraina;

$f^r(q^U)$ – funcția rentabilității gazului natural în Ucraina.

Funcțiile $f^R(q^E)$, $f^R(q^U)$, $f^T(q^E)$, $f^r(q^U)$ pot avea forma:

$$\begin{cases} f^R(q^E) = a_1 q^E + a_2 (q^E)^2, \\ f^R(q^U) = b_1 q^U + b_2 (q^U)^2, \\ f^T(q^E) = c_1 q^E + c_2 (q^E)^2, \\ f^r(q^U) = d_1 q^U + d_2 (q^U)^2. \end{cases}$$

Astfel relațiile (1) și (2) pot fi interpretate în felul următor:

$$\Pi^R(\tau, p^U) = (p^E - \tau) q^E - (a_1 q^E + a_2 (q^E)^2) + p^U q^U - (b_1 q^U + b_2 (q^U)^2) \quad (3)$$

$$\Pi^U(\tau, p^U) = \tau q^E - (c_1 q^E + c_2 (q^E)^2) + \gamma (p^E - p^U - (d_1 q^U + d_2 (q^U)^2)) \cdot q^U \quad (4)$$

Pornind de la ipoteza că prețurile la gazul natural la tranzitul acestuia prin Ucraina nu sunt stabilite în baza costului plus profit, eliminăm funcțiile prețurilor de cost: $f^R(q^E)$, $f^R(q^U)$, $f^T(q^E)$, $f^r(q^U)$.

Profitul FR. în acest caz. constituie:

$$\Pi^R(\tau, p^U) = (p^E - \tau) q^E + p^U q^U = p^E q^E \left(1 - \frac{\tau}{p^E}\right) + p^U q^U = p^E q^E \left[\left(1 - \frac{\tau}{p^E}\right) + \frac{p^U q^U}{p^E q^E}\right]$$

Determinăm profitul FR la o unitate de venit conform contractului cu UE:

$\frac{\Pi^R(\tau, p^U)}{p^E q^E} = 1 - \frac{\tau}{p^E} + \frac{p^U}{p^E} \cdot \frac{q^U}{q^E}$, unde:

$\frac{\tau}{p^E}$ – cota-parte a costului pentru tranzitarea a 1000 m^3 de gaz natural spre UE în prețul gazului pentru UE;

$\frac{p^U}{p^E}$ – cota-parte (procentul) a prețului la gaz natural pentru Ucraina în prețul gazului pentru UE.

$$\Pi^U(\tau, p^U) = \tau q^E + \gamma (p^E - p^U) \cdot q^U = \tau q^E + \gamma p^E \left(1 - \frac{p^U}{p^E}\right) q^U == p^E q^E \left(\frac{\tau}{p^E} + \gamma \left(1 - \frac{p^U}{p^E}\right) \frac{q^U}{q^E}\right)$$

Profitul Ucrainei la o unitate din costul gazului natural destinat UE:

$\frac{\Pi^U(\tau, p^U)}{p^E q^E} = \frac{\tau}{p^E} + \gamma \left(1 - \frac{p^U}{p^E}\right) \frac{q^U}{q^E}$, unde:

$1 - \frac{p^U}{p^E} = \frac{p^E - p^U}{p^E}$ – procentul reducerii prețului la gazul natural în comparație cu prețul pentru UE;

$\frac{q^U}{q^E}$ – cota-parte a volumului de gaz natural din FR destinat Ucrainei în raport cu volmul respectiv destinat UE.

Problema FR: de determinat valorile τ și p^U pentru care:

$$\frac{\Pi^R(\tau, p^U)}{p^E q^E} = 1 - \frac{\tau}{p^E} + \frac{p^U}{p^E} \cdot \frac{q^U}{q^E} \Rightarrow maximum \quad (5)$$

Problema Ucrainei: de determinat valorile τ și p^U pentru care:

$$\frac{\Pi^U(\tau, p^U)}{p^E q^E} = \frac{\tau}{p^E} + \gamma \left(1 - \frac{p^U}{p^E}\right) \frac{q^U}{q^E} \Rightarrow maximum \quad (6)$$

Este lesne de observat că sistemul constituit din funcțiile profitului FR și Ucrainei este incompatibil; parametrul γ este mai mare decât 1 și reprezintă o ”subvenționare” implicită a consumurilor de gaz natural din Ucraina.

FR tinde să-și maximizeze profitul per unitate de venit din exportul gazului natural în Europa. În criteriul de optimizare valoarea termenului $\frac{\tau}{p^E}$ este o pârghie a Ucrainei. Creșterea costului specific suportat de Ucraina (τ) generează reducerea profitului obținut de către FR la o unitate de export a gazului natural în Europa. Criteriul (5) al FR conține un parametru τ, valoarea căruia totalmente nu depinde de FR, ci de politica energetică (și nu de cost) a Ucrainei.

Ucraina tinde să-și maximizeze profitul pe unitate de venit în urma exportului din FR în UE, tranzitat prin Ucraina. FR profită de disponibilul de gaz natural; Ucraina – de disponibilul de rețele gazoducte construite pe timpurile URSS. În criteriul (6) al Ucrainei și în criteriul (5) al FR prețul p^U , ”variabila” comună influențează profiturile specifice diametral opus.

Să examinăm evoluția ”retro” a problemei gazului FR tranzitat în Europa prin gazoductele Ucrainei, a contractelor de export a gazului natural FR-Ucraina. Securitatea energeticii este o componentă importantă pentru securitatea națională a fiecărei țări, inclusiv pentru Republica Moldova. Deficitul de resurse energetice generează probleme grave economice pentru sectorul productiv, pentru populație în ansamblu. Țările exportatoare de resurse energetice sunt țări ”profitoare” de disponibilul ”creat” de către natură și nu de către ”intelectul” acestora. Politicile importatorilor de resurse energetice sunt orientate spre diversificarea exportatorilor, la încheierea contractelor de livrare a resurselor energetice separate de politicile geostrategice. Unii exportatori de resurse energetice (FR) au transformat relațiile comerciale cu resurse energetice (și nu numai) într-o ”armă” de influență asupra partenerilor economici din exterior. Relațiile comerciale cu resurse energetice tradițional au fost mult politizate, acestea creând probleme fără soluții.

În viziunea cercetărilor, FR [1] este principalul exportator de resurse energetice pentru UE. UE își poate asigura cu gaz natural numai 39% din necesitățile sale. De această ”penurie” profită țările exportatoare de gaz natural (FR, Norvegia, Algeria). FR profită nu numai de disponibilul de gaz natural, dar și de gazoductele construite de către URSS în toate republicile unionale, acum țări independente, și în unele țări din Europa de Vest. Ucraina și Belarus, fiind mult ”protejate” de către autoritățile URSS au devenit ”proprietari” la ceea ce a aparținut tuturor republicilor unionale, însă au transformat gazoductele într-o formă de business. Ucraina a devenit un monopolist geografic: capacitatea anuală a gazoductelor constituie 155 mlrd de m^3 de gaz; 70% din necesitățile UE sunt tranzitate prin Ucraina. Acest aspect pentru FR s-a transformat într-o problemă ”veșnică”. Problema a devenit ”veșnică” și pentru Ucraina.

Către 1998 prețurile la gazul natural din FR pentru Ucraina au ajuns la nivelul prețurilor mondiale, iar volumul importului de gaz natural a devenit subiect de negocieri comerciale anual. Contractele, doar anuale, au creat pentru investitori probleme suplimentare. Studiile de fezabilitate au devenit și mai dificile din cauza incertitudinii în domeniul stabilirii prețurilor de lungă durată. Pentru a reduce forța tranzitorului-monopolist de gaz natural, FR în anul 2000 își planifică gazoductul Yamal-Europa conectat la gazoductul ”Drujba”, care ocolește spațiul Ucrainei. Prin acest gazoduct Europa Centrală, de Sud-Vest anual ar fi importat din FR cca 28 mlrd de m^3. În anul 2001 Polonia, fiind solidară cu Ucraina, a blocat proiectul ”Yamal-2”. FR rămâne în permanență în examinarea variantelor de alternativă, de ocolire a teritoriilor Ucrainei, inițiază proiectul ”Goluboi Potok” – gazoductul dintre FR și Turcia prin Marea Neagră dat în exploatare în anul 2003 cu o capacitate anuală de 16 mlrd de m^3 de gaz natural. Conform contractului, către Turcia vor fi exportate 364,5 mlrd de m^3 de gaz în anul 2025. Proiectul ”Iujnâi Potok” îi permite FR să ”ocolească” Ucraina cu 63 mlrd de m^3 de gaz; proiectul ”Severnâi Potok” prin Marea Baltică asigură exportul a 27,5 mlrd de m^3 de gaz spre Germania.

În relațiile comerciale cu gaz natural între FR, Ucraina și UE fiecare poate pretinde a fi: UE – monopson, Ucraina – tranzit-monopolist, FR – producător monopolist. Pe timpurile URSS contractele de livrare a gazului natural se întocmeau pentru perioade de peste 20 de ani – un aspect confortabil atât pentru producător, cât și pentru importator în vederea planificării unor investiții, locuri

de muncă. Actualmente toate contractele sunt doar anuale. Fiecare partener poate interveni, pornind, din propriile interese economice sau politice, cu unele condiții suplimentare. În principiu, problema negocierilor partenerilor economici în problema exportului, importului, tranzitării gazului natural are soluție analitică, utilizând metodele economice [2].

Problema se complică considerabil sub impactul politic, politici imperiale ale unora, de independență de tot felul ale altora. Făcând abstracție de la ”emoțiile” politice din ambele părți, modelele economico-matematice cu criteriile (5) și (6) pot fi puse la baza negocierilor. În primul rând este necesar de stabilit parametrii de bază: volumul gazului natural care trebuie să fie tranzitate pe teritoriul Ucrainei; volumul de gaz natural importat de către Ucraina din FR; volumul de gaz importat din FR de către piețele din Europa; valorile parametrului γ – sensibilitatea renatibilității, priorităților prețurilor reduse la gazul natural importat din FR. Parametrul γ, în viziunea noastră, din lipsa de date statistice în profilul ramurilor economiei naționale a Ucrainei, poate fi stabilit doar de către experții economici din Ucraina. Un paliativ: pentru parametrul γ de stabilit nu o valoare numerică, ci un interval de valori. Altfel spus, necesar de cunoscut valoarea minimă, valoarea maximă a parametrului γ. Similar se procedează și cu prețul gazului natural din FR exportat Ucrainei: se stabilește prețul gazului la frontiera Ucrainei în baza costului. Prețul maxim se stabilește incluzând interesele ”meschine” ale tuturor intermediarilor.

Un pas constructiv în procesele de negociere ar fi refuzul FR de a ”exploata” lipsa alternativelor de importul de gaz natural, decât cel din FR. Ambele părți trebuie să-și identifice ”câștigul” minim de la stabilirea unui preț de echilibru la gazul natural.

Concluzii

Revenind la variabila τ – costul specific la 1000 de m^3 de gaz natural pentru tranzitare, Ucraina, conștientizând lipsa de alternative a FR pentru a exporta gazul natural piețelor din Europa, și-a majorat valorile variabilei r de 5-6 ori. Astfel de ”intenții” s-au transformat în ”argument” economic pentru FR de a își căuta alternative de a ocoli teritoriile Ucrainei. Valorile variabilei γ (valorile maxime) trebuie să fie calculate de către partea ucraineană, pornind de la principiul: τ să fie cât mai mare, dar insuficient de mare pentru a genera ”idei” de ocolire a gazului natural. Politica Ucrainei de tranzitare a gazului natural trebuie (poate trebuia) să fie orientată la ”ademenirea” FR să-și tranziteze gazul natural destinat piețelor din Europa prin Ucraina.

Gazoductele ucrainene trebuiau transformate într-un business convenabil pentru ambele state. Cu valorile exagerate ale variabilei τ Ucraina ”ratează” obținerea unor profituri fără mari eforturi, riscuri. Ucraina nu a corelat valorile variabilei τ cu costul pentru tranzitare, poate cu ”o plus valoare” majorată, dar în intervalul ”admisibilului”, ci cu prețul și volumul exportului de gaz natural din FR către UE. După părerea noastră, aceasta va reduce considerabil din profitul potențial pe care Ucraina ar fi putut să-l obțină în permanență. Nici FR nu va fi în ”câștig”, ocolind Ucraina: acestea presupun investiții colosale; gazoductele noi create îi va transforma pe noii consumatori potențiali de gaz natural din FR în monopsoni. Aceștia pe parcurs se vor ”apuca” de calcule economice: dacă noi, consumatorii vom stabili un preț de tip cartel, atunci FR are sau nu alternative? Cu asemenea calcule intensiv actualmente se ocupa China. Gazoductul FR-China peste 15 ani nu va mai putea fi justificat. FR, neavând alternative, va fi ”presată” să-și reducă considerabil prețul la gazul natural exportat Chinei.

Securitatea energetică este o componentă importantă pentru securitatea națională a fiecărei țări, inclusiv pentru Republica Moldova. Deficitul de resurse energetice generează probleme grave economice pentru sectorul productiv, pentru populație în ansamblu. De aceea, politicile importatorilor de resurse energetice trebuie orientate spre diversificarea exportatorilor, iar la încheierea contractelor de livrare a resurselor energetice acestea ar fi oportun să fie separate de politicile geostrategice.

Bibliografie:

1. Назаров И.Н., Крейндел В.М., “Транзит природного газа: модель торга”, Журнал: Экономика и Математические Методы, 2010, том 46, №4, с. 24-37
2. Maximilian S. V., ”Modelarea proceselor economice”, USM, 2009

UTILIZAREA RAȚIONALĂ A ENERGIEI ELECTRICE GENERATĂ DE ENERGIA EOLIANĂ, ENERGIA SOLARĂ: ASPECTE METODOLOGICE

Alexandru ONOFREI,
doctor habilitat, USM
Svetlana MOISA,
lector universitar, USM

ABSTRACT: Energia luminii solare, a vânturilor, a apelor curgătoare, pot fi dobândite utilizându-se diferite procedee. Utilizarea acestor energii poate rezolva problema asigurării populației cu energie electrică mai ieftină și independentă de salturile tarifelor. În plus, sursele alternative de energie contribuie la păstrarea purității apei și a aerului, precum și la reducerea ritmului schimbărilor climatice. Reieșind din aceste considerente, autorii își propun studierea oportunităților de utilizare a acestor resurse și punerea în deliberare a aspectelor metodologice privind cantitatea maximă de energie electrică generată de turbinele eoliene și panourile solare, utilizată în sectoarele agriculturii. Pornind de la faptul că funcțiile de producție a energiei electrice pot avea cele mai diverse forme, am examinat cazul când acestea au forma funcției Cobb-Douglas.

The solar, Aeolian and water flow energy can be obtained by different procedures. The use of energy can solve the problem of providing the population with cheaper and more independent from price leaps. In addition, the alternative sources of energy contribute to the maintenance of water and air purity, as well as to the decreasing of the climate change rate. For these reasons, the authors propose the study of the opportunities in using these resources and putting the methodologic aspects regarding the maximum amount of electricity generated by the Aeolian windmills and solar panels used in the agricultural sections into deliberation. Knowing the fact that functions of electricity production have multiple forms, we examined the case when we use the Cobb-Douglas function.

CUVINTE CHEIE: energie electică, energie eoliană, energie solară, turbine eoliene, panouri solare.

Admitem că în agricultură sunt utilizate turbine eoliene (T) și panouri solare (Π), care au fost repartizate în două sectoare: în I-ul sector – T_1 și Π_1; în sectorul al II-lea – T_2 și Π_2 și $T_1 + T_2 = T$; $\Pi_1 + \Pi_2 = \Pi$. Energia electrică în sectorul I este generată de turbinele T_1 și panourile Π_1; în sectorul II – de turbinele T_2 și panourile Π_2 în cantitățile Y_1 și Y_2, în sumă de $Y = Y_1 + Y_2$. Energia electrică obținută din energia eoliană și cea solară poate fi exprimată prin funcții de producție: pentru sectorul I – $Y_1 = f_1(T_1, \Pi_1)$; pentru sectorul II – $Y_2 = f_2(T_2, \Pi_2)$. Admitem, în continuare, că funcțiile Y_1 și Y_2 sunt liniar-omogene, adică:

$$\begin{cases} f_1(\lambda T_1, \lambda \Pi_1) = \lambda f_1(T_1, \Pi_1), \\ f_2(\lambda T_2, \lambda \Pi_2) = \lambda f_2(T_2, \Pi_2). \end{cases} \quad (1)$$

Relațiile (1) pot fi interpretate în felul următor: dacă factorii generatori de energie electrică sunt majorați fiecare de λ ori, atunci și cantitatea de electricitate se va majora de λ ori.

Firesc e să presupunem că cantitatea marginală de energie electrică este funcție și de raportul dintre numărul turbinelor și numărul panourilor. Prima derivată este funcție de $R_1 = \frac{T_1}{\Pi_1}$; $R_2 = \frac{T_2}{\Pi_2}$, adică: $\frac{df_1}{dT_1}(R_1)$ și $\frac{df_2}{dT_2}(R_2)$.

Valorile marginale $\frac{df_1}{dT_1}(R_1)$ și $\frac{df_2}{dT_2}(R_2)$, pentru programul optim vor coincide [1], [2]. În caz contrar turbinele eoliene și panourile solare vor fi repartizate până când eficiențele acestora vor coincide. Deci, programul de utilizare a energiei eoliene, a energiei solare va fi optim numai când vor fi satisfăcute condițiile:

$$\begin{cases} \frac{df_1}{dT_1}(R_1) = \frac{df_2}{dT_2}(R_2), & (2) \\ \frac{df_1}{d\Pi_1}(R_1) = \frac{df_2}{d\Pi_2}(R_2). & (3) \end{cases}$$

Admitem că condițiile (2) și (3) sunt satisfăcute când raportul $R_1 = \frac{T_1}{\Pi_1} = R_1^*$; $R_2 = \frac{T_2}{\Pi_2} = R_2^*$; $R_1^* > R_2^*$. Din condițiile $T_1 + T_2 = T$ și $\Pi_1 + \Pi_2 = \Pi$ și din condițiile (2) și (3) elaborăm sistemul de ecuații:

$$\begin{cases} T_1 = R_1^*\Pi_1, \\ T_2 = R_2^*\Pi_2, \\ T_1 + T_2 = T, \\ \Pi_1 + \Pi_2 = \Pi. \end{cases} \text{ sau } \begin{cases} R_1^*\Pi_1 + R_2^*\Pi_2 = T, \\ \Pi_1 + \Pi_2 = \Pi. \quad |\cdot(-R_1^*) \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} R_1^*\Pi_1 + R_2^*\Pi_2 = T, \\ -R_1^*\Pi_1 - R_1^*\Pi_2 = -R_1^*\Pi. \end{cases} \Big| + \Rightarrow$$

$$\Pi_2 = \frac{T - R_1^*\Pi}{R_2^* - R_1^*} \Rightarrow \Pi_1 = \Pi - \Pi_2 = \Pi - \frac{T - R_1^*\Pi}{R_2^* - R_1^*} \Rightarrow \Pi_1 = \frac{R_2^*\Pi - T}{R_2^* - R_1^*} = \frac{T - R_2^*\Pi}{R_1 - R_2}$$

$$T_1 = R_1^* \cdot \frac{T - R_2^*\Pi}{R_1 - R_2};\ T_2 = R_2^* \cdot \frac{T - R_1^*\Pi}{R_2^* - R_1^*}$$

Notăm raportul $\frac{T}{\Pi} = R$, unde $R_2^* \geq R \geq R_1^*$.

Pornind de la ipoteza că funcțiile de producție sunt omogene:

$$\begin{cases} f_1(T_1, \Pi_1) = \Pi_1 \cdot f_1\left(\frac{T_1}{\Pi_1}, 1\right) = \frac{T - R_2^*\Pi}{R_1 - R_2} \cdot f_1(R_1, 1), \\ f_2(T_2, \Pi_2) = \Pi_2 \cdot f_2\left(\frac{T_2}{\Pi_2}, 1\right) = \frac{T - R_1^*\Pi}{R_2^* - R_1^*} \cdot f_2(R_2, 1). \end{cases}$$

$f(T, \Pi) = f_1(T_1, \Pi_1) + f_2(T_2, \Pi_2) = \frac{T - R_2^*\Pi}{R_1 - R_2} \cdot f_1(R_1, 1) + \frac{T - R_1^*\Pi}{R_2^* - R_1^*} \cdot f_2(R_2, 1)$ – cantitatea maximă de energie electrică generată de turbinele eoliene și panourile solare, utilizată în două sectoare ale agriculturii.

Funcțiile de producție a energiei electrice pot avea cele mai diverse forme. Să examinăm cazul când acestea au forma funcției Cobb-Douglas:

$$\begin{cases} f_1(T_1, \Pi_1) = T_1^{\alpha_1}\Pi_1^{\beta_1}, \\ f_2(T_2, \Pi_2) = T_2^{\alpha_2}\Pi_2^{\beta_2}, \\ \alpha_1 + \beta_1 = \alpha_2 + \beta_2 = 1;\ \alpha_1 > \alpha_2. \end{cases}$$

Turbinele eoliene sunt repartizate optim în sectoarele agricole I și II dacă $\frac{df_1}{dT_1} = \frac{df_2}{dT_2}$, adică:

$$\alpha_1 T_1^{\alpha_1 - 1} \Pi_1^{\beta_1} = \alpha_2 T_2^{\alpha_2 - 1} \Pi_2^{\beta_2} \quad (3)$$

Din relația $\alpha_1 + \beta_1 = \alpha_2 + \beta_2 = 1$ rezultă $\begin{cases} \beta_1 = 1 - \alpha_1, \\ \beta_2 = 1 - \alpha_2. \end{cases}$

Relația (3) poate fi scrisă în felul următor:

$\alpha_1 T_1^{\alpha_1 - 1} \Pi_1^{1-\alpha_1} = \alpha_2 T_2^{\alpha_2 - 1} \Pi_2^{1-\alpha_2}$ sau $\alpha_1 T_1^{\alpha_1 - 1} \Pi_1^{-(\alpha_1 - 1)} = \alpha_2 T_2^{\alpha_2 - 1} \Pi_2^{-(\alpha_2 - 1)}$

Deci:

$$\alpha_1 \left(\frac{T_1}{\Pi_1}\right)^{\alpha_1 - 1} = \alpha_2 \left(\frac{T_2}{\Pi_2}\right)^{\alpha_2 - 1} \Rightarrow \alpha_1 R_1^{\alpha_1 - 1} = \alpha_2 R_2^{\alpha_2 - 1} \Leftrightarrow \alpha_1 R_1^{-(1-\alpha_1)} = \alpha_2 R_2^{-(1-\alpha_2)} \Rightarrow$$

$$\alpha_1 R_1^{-\beta_1} = \alpha_2 R_2^{-\beta_2} \quad (4)$$

Panourile electrice sunt repartizate optim în sectoarele I și II dacă $\frac{df_1}{d\Pi_1} = \frac{df_2}{d\Pi_2}$, adică:

$\beta_1 T_1^{\alpha_1} \Pi_1^{\beta_1 - 1} = \beta_2 T_2^{\alpha_2} \Pi_2^{\beta_2 - 1}$ sau $\beta_1 T_1^{\alpha_1} \Pi_1^{-\alpha_1} = \beta_2 T_2^{\alpha_2} \Pi_2^{-\alpha_2}$

Deci:

$$\beta_1 \left(\frac{T_1}{\Pi_1}\right)^{\alpha_1} = \beta_2 \left(\frac{T_2}{\Pi_2}\right)^{\alpha_2} \Rightarrow \beta_1 R_1^{\alpha_1} = \beta_2 R_2^{\alpha_2} \quad (5)$$

Egalitatea (5), fiind împărțită la egalitatea (4) , se rezumă la următoarea relație:

$$\frac{\beta_1 R_1^{\alpha_1}}{\alpha_1 R_1^{-\beta_1}} = \frac{\beta_2 R_2^{\alpha_2}}{\alpha_2 R_2^{-\beta_2}} \Rightarrow \frac{\beta_1}{\alpha_1} R_1^{\alpha_1 + \beta_1} = \frac{\beta_2}{\alpha_2} R_2^{\alpha_2 + \beta_2}$$

Fiindcă $\alpha_1 + \beta_1 = \alpha_2 + \beta_2 = 1$ atunci: $\frac{\beta_1}{\alpha_1} R_1 = \frac{\beta_2}{\alpha_2} R_2 \qquad (6)$

Din relația (6) rezultă raportul:

$$\frac{R_1}{R_2} = \frac{\beta_2}{\alpha_2} : \frac{\beta_1}{\alpha_1} = \frac{\alpha_1}{\alpha_2} \cdot \frac{\beta_2}{\beta_1} \Rightarrow R_1 = \frac{\alpha_1}{\alpha_2} \cdot \frac{\beta_2}{\beta_1} \cdot R_2 \qquad (7)$$

Valoarea raportului (7) este substituită în egaliatea (4):

$$\left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2} \cdot \frac{\beta_2}{\beta_1} \cdot R_2\right)^{-\beta_1} = \frac{\alpha_2}{\alpha_1} R_2^{-\beta_2} \Rightarrow R_2^{\beta_2 - \beta_1} = \frac{\alpha_2}{\alpha_1} \cdot \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2} \cdot \frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\beta_1} = \frac{\alpha_2}{\alpha_1} \cdot \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right)^{\beta_1} \cdot \left(\frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\beta_1}$$

$$= \frac{\alpha_2}{\alpha_1} \cdot \frac{\alpha_1^{\beta_1}}{\alpha_2^{\beta_1}} \cdot \left(\frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\beta_1} = \frac{\alpha_2}{\alpha_1} \cdot \frac{\alpha_1 \cdot \alpha_1^{-\alpha_1}}{\alpha_2 \cdot \alpha_2^{-\alpha_1}} \cdot \left(\frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\beta_1} = \left(\frac{\alpha_2}{\alpha_1}\right)^{\alpha_1} \cdot \left(\frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\beta_1} \Rightarrow$$

$$R_2 = \left(\frac{\alpha_2}{\alpha_1}\right)^{\frac{\alpha_1}{\beta_2 - \beta_1}} \cdot \left(\frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\frac{\beta_1}{\beta_2 - \beta_1}}$$

Din relația $\alpha_1 + \beta_1 = \alpha_2 + \beta_2 = 1$ rezultă $\beta_2 - \beta_1 = \alpha_1 - \alpha_2$

$$R_2 = \left(\frac{\alpha_2}{\alpha_1}\right)^{\frac{\alpha_1}{\alpha_1-\alpha_2}} \cdot \left(\frac{\beta_2}{\beta_1}\right)^{\frac{\beta_1}{\beta_2-\beta_1}} \qquad (8)$$

Astfel $(8) \longrightarrow (7)$: $R_1 = \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right)^{\frac{\alpha_2}{\alpha_2-\alpha_1}} \cdot \left(\frac{\beta_1}{\beta_2}\right)^{\frac{\beta_2}{\beta_1-\beta_2}} \qquad (9)$

Concluzii

Fără îndoială, eforturile tuturor agenților economici trebuie să fie orientate la diversificarea tehnologiilor de utilizare a resurselor regenerabile. Pentru că, extinderea investițiilor în asemenea tehnologii ar permite lărgirea domeniilor de utilizare a resurselor regenerabile în agricultură, fără a epuiza resursele disponibile și fără a disturge mediul și ar contribui la realizarea unei sustenabilități în procesele de producere a energiei electrice. Inovațiile tehnologiilor utilizatoare de resurse regenerabile trebuie să tindă spre sporirea cererii consumatorului potențial, fără a compromite posibilitățile de satisfacere a nevoilor generațiilor viitoare. Nu este sufucient să identificăm factorii generatori de ”succese” în procesele inovaționale, dar sigur putem afirma, că utilizarea turbinelor eoliene, panourilor solare fiind rezultatele unui complex de eforturi inteligente, pot determina utilizarea rațională a energiei electrice.

Bibliografie:

1. Fisher F. M., ”Aggregate Production Function Revisited the Mobility of Capital and the Rigidity of Thought”, Rev. Econ. 1956, v. 23, nr. 4
2. Maximilian S., ”Modelarea proceselor economice”, USM, 2001.

POLITICA COMERCIALĂ A REPUBLICII MOLDOVA

Sergiu GARȘTEA,
lector universitar, USM, departamentul Economie, Marketing și Turism

ABSTRACT: Whereas trade economics focuses on the benefits of trade, emphasizing the net gains from specialization and trade, trade politics is more about the impediments to full liberalization and the processes through which gradual liberalization is made possible. Moldova's trade deficit accounts for around 40 percent of GDP as remittances fuel imports of household goods. Moldova mostly exports textiles, vegetables and fruit, beverages and electrical machinery. Moldova's main imports are petroleum, natural gas, textile yarn, pharmaceutical products and machinery. Moldova's main trading partners are Russia, Romania, the Ukraine, Italy, Germany, Turkey and Belarus. This page provides - Moldova Balance of Trade - actual values, historical data, forecast, chart, statistics, economic calendar and news. Moldova Balance of Trade - actual data, historical chart and calendar of releases - was last updated on October of 2017. The aim of the research is to investigate the export policy of the Republic of Moldova in order to identify gaps and opportunities for accelerating the export of goods. The methodology of research is focused on methods of analysis, comparison, prediction, induction and deduction.

KEYWORDS: trade, trade balance, export, import, trade policy, advantages, opportunities

CUVINTE-CHEIE: comerț, balanța comercială, export, import, politică comercială, avantaje, oportunități

Introducere. În pofida beneficiilor comerțului internațional, în majoritatea țărilor se aplică o reglementare rigidă vizând comerțul exterior în desfășurarea activității politice comerciale externe. Strategia și politica comercială externă presupune o influență deliberată a statului asupra relațiilor comerciale. Obiectivele principale ale politicii comerciale externe sunt: asigurarea creșterii economice; ralierea structurii balanței de plăți; asigurarea stabilității monedei naționale; modificarea strategiei și a tacticii de includere a țării în diviziunea internațională a muncii; menținerea independenței politice și economice a țării. Se pot evidenția trei forme principale ale politicii comerciale externe a statelor: comerțul liber, protecționismul și forma mixtă. Comerțul liber este o politică care vizează neintervenția statului în viața economică, lăsând rolul principalului autoritar de reglementare în spatele pieței. Comerțul liber își are originea în Marea Britanie în ultima treime a secolului al XVIII-lea și a fost asociată cu începutul revoluției industriale. Pe baza principiului avantajului comparativ, comerțul liber permite economiei mondiale să obțină o alocare mai eficientă a resurselor și un nivel mai ridicat al bunăstării materiale. Protecționismul este politica statului, menită să protejeze producătorii autohtoni de concurența străină, creând condiții pentru pătrunderea lor activă pe piața externă. Protecționismul a apărut în epoca primare a capitalului.

Scopul cercetării constă în investigarea politicii de export al Republicii Moldova întru identificarea lacunelor și oportunităților pentru accelerarea exportului de mărfuri.

Metodologia cercetării este focusată asupra metodelor de analiză, comparație, previziune, inducție și deducție.

Cercetare și analiză. Politica comercială a Republicii Moldova se bazează pe respectarea principiilor și a normelor universale recunoscute ale dreptului internațional, precum și a obligațiilor care decurg din tratatele internaționale ale țării. Punerea în aplicare a politicii comerciale a Republicii Moldova se efectuează cu ajutorul metodelor de reglementare de stat a activităților de comerț exterior prevăzute la lege [2].

Politica comercială a Republicii Moldova poate fi definită ca parte a politicii economice a Republicii Moldova, care este o activitate intenționată a statului de a reglementa accesul mărfurilor de origine străină pe piața internă moldovenească, și să asigure accesul produselor autohtone pe pieţele externe. Scopul său este de a crea condiții favorabile pentru exportatorii, importatorii, pro-

ducătorii şi consumatorii de bunuri şi servicii ruși. Politica comercială este strâns legată de anumite domenii ale politicii economice a statului (de exemplu, moneda, politica vamală). Observăm ușor legătura dintre politica comercială și politica externă a statului. Politica externă a unui anumit stat determină posibilitățile subiective ale statului în diviziunea internațională a muncii (în special - în schimbul internațional de mărfuri), reflectând condițiile de interacțiune a pieței interne și piaței internaționale.

Acordurile și reglementările în cauză oferă preferinţe comerciale autonome prin înlăturarea restricțiile superioare tarifare pentru diverse produsele nealimentare şi prin facilitarea penetrării pe piața Uniunii Europene cu agroproduse. În așa mod, produsele de proveniență autohtonă li se permite accesul liber pe pieța comunitară cu mici excepții.

La câțiva ani după implementarea în practică Acordului de Liber Schimb cu țările comunitare, țara noastru nu a izbutit să beneficieze la justa valoare de facilităţile obținute. Comerțul exterior a atins cota de circa două miliarde USD, ce constituie circa jumătate din cele previzibile. Odată cu aplicarea prevederilor acordului de comerţ liber dintre țările comunitare și Republica Moldova din septembrie 2014, țara noastră a expediat pe piaţa UE produse în sumă de circa 2,2 miliarde USD, comparativ cu 4 miliarde planificate la etapa semnării acordului. Deja în anii ce s-au perindar din momentul semnării acardului, Republica Moldova are domenii nevalorificate privind certificarea și standardizarea în concordanță cu cerințele comunitare, ușurarea activității de omologare şi investigare prin certificare, aplicarea proceselor de perfectare vamală, diminuarea procedeelor, pachetului de documente și resurselor de timp necesare dobândirii actelor preconizate comerțului exterior, ce în bun sfârșit diminuază considerabil barierele comerciale [3]. Conform cercetărilor rapoartelor Ministerului Economiei și Infrastructurii al Republicii Moldova, se depistează o modificare în structura exporturilor autohtone către statele UE. Peste câțiva ani de la aplicarea acordului de liber schimb cu țările comunitare, peste o perioadă de citeva decenii, România și-a restabilit poziția de lider printre parteneri comerciali principali ai Republicii Moldova, depășind un sfert de procente din exporturile autohtone, care a depășit Italia, Marea Britanie, Germania, Franţa şi Polonia. Olanda, Cipru, Franţa şi Spania. In anul 2016, economia Republicii Moldova a cunoscut investiții de peste 230 milioane USD, investiții din UE, cu peste 14% superior anului 2014. În timpul parcurs de Republica Moldova s-au armonizat aspectele legislative la cerințele standardelor comunitare, cu abrogarea a peste 11.400 de norme, care ierau în contradicție și cele comunitare. Exporturile autohtone și-au schimbat vectorul exporturilor spre pieţele Occidentale după conflictele comerciale cu Rusia. Rederația Rusă [5] a introdus interdicții din 2005-06 la exporturi de vinuri din Moldova spre Rusia, ca mai târziu să introducă embargo la produse agricole, provenite din Republica Moldova. Aceste obstacole se resimt și astăți în relațiile bilaterale. Actualmente, Republica Moldova și-a redirecționat 48% din exporturile de produse către statele comunitare, 38% către țările CSI şi 12% către Asia şi Africa.

Investigațiile autorului denotă faptul că, exporturile de produse efectuate în perioada iunie 2016 atingând cota 157,4 milioane USD, ce constituie cu 2,9% superior perioadelor anterioare şi cu 12,9% inferior cu aceeași perioadă din 2015. In prima jumătate din anul 2016 comerțul exterior cu produse a cifrat 905,4 milioane USD, fiind mai mic cu 8,8% ca perioada similară din 2015. Exporturile către statele comunitare au constituit 573,6 milioane USD (fiind cu 8,3% inferioare anul 2015), constituind circa 63,4% din exporturile totale.

Spațiul CSI au constituit 20,7% din exporturile moldovenești (comparativ cu 24,3% în 2015), ce valorează 187,7 milioane USD. Exporturile de produse în statele CSI s-au diminuat cu 22,3%, față de aceeași perioadă din 2015.

Tabelul 1. Comerţul exterior al Republicii Moldova în ianuarie-iulie 2017, mii USD

Denumirea ţării	Export		Import		Balanţa comercială (export-import)
	total	ponderea, %	total	ponderea, %	
T O T A L	**1 219 862,29**	**100,0**	**2 578 307,20**	**100,0**	**-1 358 444,91**
Ţările CSI - total	**255 236,24**	**20,92**	**635 226,99**	**24,64**	**-379 990,75**
Armenia	524,25	0,04	356,81	0,01	167,43
Azerbaidjan	2 736,45	0,22	93,13	0,00	2 643,33
Belarus	65 073,83	5,33	62 912,80	2,44	2 161,03
Federația Rusă	138 312,08	11,34	297 889,50	11,55	-159 577,42
Kazahstan	8 648,03	0,71	817,19	0,03	7 830,84
Kîrgîzstan	531,22	0,04	44,93	0,00	486,29
Tadjikistan	296,50	0,02	2,57	0,00	293,92
Turkmenistan	467,21	0,04	4,48	0,00	462,73
Ucraina	35 256,52	2,89	270 983,02	10,51	-235 726,49
Uzbekistan	3 390,16	0,28	2 122,56	0,08	1 267,59
UE - total	**778 285,90**	**63,80**	**1 281 891,03**	**49,72**	**-503 605,13**
Austria	17 924,88	1,47	43 319,17	1,68	-25 394,29
Belgia	7 146,62	0,59	21 251,11	0,82	-14 104,49
Bulgaria	44 852,40	3,68	38 898,09	1,51	5 954,31
Cipru	4 831,00	0,40	626,15	0,02	4 204,85
Croația	210,52	0,02	1 216,49	0,05	-1 005,97
Danemarca	1 059,95	0,09	8 373,73	0,32	-7 313,78
Estonia	1 804,41	0,15	2 897,27	0,11	-1 092,85
Finlanda	76,30	0,01	7 266,18	0,28	-7 189,88
Franța	20 295,59	1,66	67 005,23	2,60	-46 709,63
Germania	81 907,88	6,71	206 213,95	8,00	-124 306,07
Grecia	13 064,42	1,07	13 033,73	0,51	30,69
Irlanda	527,18	0,04	3 883,83	0,15	-3 356,65
Italia	110 760,78	9,08	190 453,04	7,39	-79 692,26
Letonia	2 595,08	0,21	4 259,12	0,17	-1 664,04
Lituania	4 891,49	0,40	6 662,87	0,26	-1 771,38
Luxemburg	27,10	0,00	1 411,76	0,05	-1 384,66
Malta	15,78	0,00	221,01	0,01	-205,23
Olanda	13 008,34	1,07	25 987,78	1,01	-12 979,43
Polonia	39 462,56	3,24	83 911,63	3,25	-44 449,07
Portugalia	66,78	0,01	7 197,92	0,28	-7 131,15
Marea Britanie	74 223,52	6,08	33 045,85	1,28	41 177,67
Republica Cehă	17 138,32	1,40	35 910,36	1,39	-18 772,04
România	300 002,75	24,59	360 053,33	13,96	-60 050,58
Slovacia	5 074,92	0,42	12 367,53	0,48	-7 292,60
Slovenia	247,45	0,02	9 124,57	0,35	-8 877,12
Spania	11 578,78	0,95	33 653,03	1,31	-22 074,25
Suedia	875,22	0,07	10 359,95	0,40	-9 484,73
Ungaria	4 615,85	0,38	53 286,34	2,07	-48 670,50
Altele, total	**186 340,15**	**15,28**	**661 189,18**	**25,64**	**-474 849,03**
Afganistan	0,56	0,00	54,90	0,00	-54,34
Africa de Sud	15,36	0,00	1 286,34	0,05	-1 270,98
Albania	21,17	0,00	224,65	0,01	-203,48
Algeria	186,33	0,02	-	-	186,33
Arabia Saudită	2 350,03	0,19	454,31	0,02	1 895,72
Argentina	35,31	0,00	2 585,31	0,10	-2 550,00

Australia	305,80	0,03	537,96	0,02	-232,16
Bangladesh	-	-	5 270,16	0,20	-5 270,16
Bosnia și Herțegovina	714,38	0,06	647,09	0,03	67,29
Brazilia	0,73	0,00	2 991,49	0,12	-2 990,76
Cambodjia	2,55	0,00	370,41	0,01	-367,86
Canada	2 851,53	0,23	3 088,73	0,12	-237,20
Chile	3,49	0,00	930,07	0,04	-926,58
China	7 576,25	0,62	259 504,41	10,06	-251 928,16
Columbia	0,35	0,00	632,19	0,02	-631,84
Coreea de Sud	210,91	0,02	13 799,85	0,54	-13 588,94
Costa Rica	2,55	0,00	641,89	0,02	-639,34
Cote D'Ivoire	258,19	0,02	348,17	0,01	-89,98
Ecuador	-	-	7 667,49	0,30	-7 667,49
Egipt	183,27	0,02	5 436,38	0,21	-5 253,11
Elveția	14 603,72	1,20	18 030,89	0,70	-3 427,17
EAU	1 823,01	0,15	862,22	0,03	960,79
Filipine	-	-	2 090,74	0,08	-2 090,74
Georgia	10 238,62	0,84	1 345,42	0,05	8 893,20
Ghana	249,96	0,02	396,65	0,02	-146,69
Gibraltar	1 034,90	0,08	0,11	0,00	1 034,80
Guatemala	-	-	74,10	0,00	-74,10
Hong Kong	244,34	0,02	487,29	0,02	-242,95
India	324,67	0,03	15 790,83	0,61	-15 466,15
Indonezia	1 974,39	0,16	2 916,10	0,11	-941,70

Sursa: [1]

În primele șase luni ale anului 2017 exporturile din Moldova s-au ridicat la 542 milioane USD, constituind o creștere de 15% față de aceeași perioadă a anul 2016. Ponderea totală a exporturilor din Moldova în țările UE a constituit 63%. Principalii importatori ai produselor moldovenești sunt România, Italia, Germania, Marea Britanie, Bulgaria, Polonia și Franța. Importul pentru aceeași perioadă a crescut cu 17% și a ajuns la 877 milioane USD, ceea ce reprezintă aproape 50% din importurile Republicii Moldova. Majoritatea produselor au fost importate din România, Germania, Italia și Polonia. Exportul unor produse agricole a depășit cota stabilită a comerțului cu scutire de taxe vamale. Astfel, atunci când cota de grâu 75 mii t., a exportat 147 mii t și a exportat cereale prelucrate - 8 mii t, cota fiind 2,5 mii t. Exporturile de mere s-au ridicat la numai 2,5 mii t, prunele în UE nu sunt exportate.

Importul de produse din țările comunitare prin cote a crescut aproape pe toate pozițiile, cu excepția cărnii de porc și a produselor din carne. Astfel, a fost selectat cotă de 4 t carne de pasăre import, produse lactate - 1 mii t, zahăr - 5,4 tone. La produsele din cotă de zahăr de 640 t, s-au realizat doar pe un sfert. Cota pentru importul de carne de porc a fost utilizat la 58% din 4 mii t, și produse din carne. - 16%, din 1,7 mii t. [1]

Autorul remarcă că au fost luate măsuri pentru eliminarea barierelor tehnice în calea comerțului. Instituțiile locale de putere au adoptat 1.784 de standarde europene și au anulat standardele moldovenești, care au intrat în conflict cu cele europene sau au devenit depășite. În total, 16 mii din 25 de mii de standarde europene au fost adoptate până acum. În plus, un plan de acțiune se luptă pentru dreptul de a exporta pe piața europeană a produselor de origine animală.

Exportul de fructe proaspete în prima jumatate 2017 au constituit în total 108 mii t, comparativ cu 108 mii t în 2016, țările CSI – 107 mii t, comparativ cu 107 mii t în 2016, inclusiv Rusia – 103 mii t, comparativ cu 63 mii t în 2016, UE – 1099 t, comparativ cu 1003 t în 2016. Exportul de legume în prima jumătate 2017 – total 9,3 mii t, comparativ cu 2,3 miii t în 2016, CSI -8,8 mii t, comparativ cu 1836 t (2016), inclusiv Rusia – 8,18 mii t, contra 981 t în 2016, UE – 575 t, contra 460 t în 2016[4].

Conform balanței oficiale de plăți, în semestrul I al anului 2017, comparativ cu aceeași perioadă din 2016, Moldova a majorat exportul de băuturi alcoolice cu 14% - până la 81,62 milioane USD. În același timp, în trimestrul II al acestui an, Moldova a exportat vinuri și coniacuri la 44,16 milioane USD, depășind cifrele din trimestrul anterior (37,46 milioane USD) cu 17,9%, iar în trimestrul II al anului trecut (39,74 milioane USD) - cu 11,1%.

Creșterea totală a exporturilor în străinătate de băuturi alcoolice în 2017 s-a datorat unei creșteri generale a exporturilor de vinuri și divinuri moldovenești în țările UE și țările CSI, precum și țările care nu sunt incluse în aceste formațiuni. In trimestrul II al anului 2017, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, exportul alcoolului moldovenesc în Rusia a crescut cu 54,1% (de la 2,59 milioane USD la 3,99 milioane USD), în România – cu 35,3% (de la 2,49 milioane USD la 3,37 milioane USD), Turcia - de 2,3 ori (de la 0,68 milioane USD la 1,55 milioane USD), în Ungaria – cu 75,4% (de la 0,69 milioane USD la 1,21 milioane USD) [1].

În aceeași perioadă, exportul de băuturi alcoolice moldovenești în Ucraina a scăzut cu 32,7% (de la 3,06 milioane USD la 2,06 milioane USD), în Statele Unite ale Americii – cu 22.2% (de la 3,47 milioane USD până la 2,7 milioane USD).

Concluzii. Putem concluziona faptul că Republica Moldova în viitorul apropiat, trebuie să rezolve problema cifrei de afaceri a comerțului exterior, creșterea exporturilor și importurilor max posibil. În acest context, nu se așteaptă o creștere a exporturilor către Ucraina și țările CSI.

Prin urmare, Republica Moldova trebuie să utilizeze pârghii economice în contextul viitoarelor actualizări ale relațiilor cu țările UE și CSI. Important este de a spori sectorul industrial al economiei în volumul exportului autohton.

Considerăm importantă identificarea și aplicarea unor măsuri adecvate de perfecționare a politicii economice de export a produselor și serviciilor fapt ce va genera creșterea și valorificarea potențialului de export a Republicii Moldova.

Bibliografie:

1. Biroul național de statistică al Republicii Moldova. În: http ://www. statistica. md/ category. Php ? l=ru&idc=336
2. Lege Nr. 1031 din 08.06.2000 reglementării de stat a activității comerciale externe. Publicat: 21.09.2000 în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, Nr. 119120, art Nr: 838
3. Materialele Băncii Mondiale. În: http ://www. infomarket. md/ ru/ analitics/ vsemirnyiy _ bank _ uhudshil_ prognoz_ekonomicheskogo_rosta_moldovyi_na_2017_g_
4. Previziunea R.Moldova pentru 2018. În: http ://trm. md /ru/ economic/ prognoze-in-2018-un-dolar-va-costa-circa-22-de-lei/
5. UE sau Eurasia: cum va fi Moldova peste 10 ani. În: https ://ru. sputnik. md/ news/ 20170 4 0 5/ 11995724/es-evrasiiiskii-soyz-moldova-buduchee.html

POLITICI ECONOMICE ORIENTATE LA PRODUCEREA ENERGIEI ELECTRICE DIN RESURSELE REGENERABILE

Svetlana MOISA,
lector universitar, USM

ABSTRACT: Cunoștințele societății constituie cheia succesului în orice problemă. Republica Moldova nu dispune de resurse energetice proprii. Problema respectivă și multe alte probleme ar putea fi soluționate din contul resurselor regenerabile. Republica Moldova, actualmente, este și un consumator de "idei" din exterior. Este o situație regretabilă, Republica Moldova cu un mare potențial intelectual nu a reușit să-și valorifice potențialul științific. Astfel autorul își propune să descrie procesul de obținere a energiei electrice din resursele regenerabile, la fel, propune să se întreprindă eforturi organizatorice din partea guvernării.

Public knowledge represents a key to success in every domain. The Republic of Moldova doesn't possess its own energy resources. Actually, this country is a consumer of "ideas" from abroad. It is a regrettable situation, knowing that it has high intellectual potential, the Republic of Moldova didn't manage to harness its scientific potential. So, the author proposes to describe the process of obtaining electricity from regenerating sources, also – to mobilize the Government so that they will guarantee the organization of this process.

*CUVINTE CHEI**E:** resurse energetice, resurse regenerabile, energie electrică, politici economice*

Cunoștințele societății constituie cheia succesului în orice problemă. Republica Moldova nu dispune de resurse energetice proprii. Suplimentar, exportatorii de resurse energetice s-au transformat în "monopoliști" cu toate consecințele negative pentru economia Republicii Moldova. Și pe piața internațională prețul unui baril de resurse petroliere Brent este în creștere. Actualmente (ianuarie 2017) prețul unui baril se apropie de 59 dolari SUA cu trend pozitiv către 60-83 dolari SUA.

Locuințele din spațiul rural al Republicii Moldova nu sunt dotate cu minimumul necesar de comodități pentru om. Doar energia electrică este "accesibilă" pentru populația rurală; apa caldă, baia și dușul reprezintă un lux. În Republica Moldova problema resurselor energetice, fiind de importanță majoră, parțial poate fi soluționată din contul resurselor regenerabile. Și, fiindcă resursele tradiționale creează probleme nu numai economice, dar și ecologice, statul este obligat să se implice în procesul de generare a energiei electrice din resursele regenerabile. Problema poate fi soluționată doar de profesioniști, cercetători științifici, proiectanți. Procesul de obținere a energiei electrice din resursele regenerabile presupune:

1. Elaborarea conceptului, principiilor în baza cărora se vor desfășura cercetările, implementările rezultatelor;
2. Efectuarea unor cercetări științifice aplicative;
3. Obținerea energiei electrice în laboratoarele științifice, de proiectare;
4. Organizarea producerii tehnologiilor într-un volum redus;
5. "Testarea" tehnologiilor de către piață, de către cumpărător;
6. Organizarea producerii volumului optim de tehnologii eoliene, panouri solare etc.;
7. Studierea nivelului de eficiență a acestora, posibilităților de perfecționare, de modernizare a tehnologiilor.

Activitățile inovaționale, în mare măsură, sunt determinate de mediul instituțional, domeniile unde rezultatele respective vor fi implementate, nivelul de profesionalism al producătorilor, consumatorilor potențiali, prezența (lipsa) infrastructurii tehnico-științifice. Prin "infrastructură" în acest caz se va subînțelege prezența structurilor educaționale, științifice orientate la studierea posibilităților de obținere a energiei electrice din resursele regenerabile pentru activitățile agricole; prezența unor rezultate științifice la AȘ a Republicii Moldova, la UTM, universitățile din Republica Moldova; prezența unor sisteme informaționale despre rezultatele similare realizate în exteriorul țării; prezența unor la-

boratoare dotate cu cele mai performante mijloace de cercetare, testare, producere a energiei electrice din resursele regenerabile pentru spațiul rural. Succesele în utilizarea resurselor regenerabile pot fi asigurate dacă la baza cercetărilor este pus ”arborele-scop”, dacă taote activitățile necesare vor fi planificate, programate; dacă fiecare element din ”arbore” va fi asigurat cu finanțe fie din bugetul de stat, fie din bugetul privat. Programate nu pot fi toate activitățile, elementele ”arborelui-scop”, ci doar cele mai importante. O astfel de soluționare a problemei resurselor regenerabile poate servi ”bază” pentru trecerea economiei Republicii Moldova de la ”haos” la economia planificată, programată, la elaborarea Planului Indicativ pentru toate ramurile economiei naționale a țării. Activitățile de cercetare, creare și implementare a unor tehnologii au ”început”, însă nu au și sfârșit. Fiecare tehnologie, inclusiv tehnologiile de producere a energiei electrice din resursele regenerabile, mai devreme sau mai târziu, devin ”moral” depășite și, deci, vor fi substituite cu tehnologiile din laboratoarele cercetărilor, proiectanților. Statul, indiferent de ”cererea” de ”azi” trebuie să creeze condițiile necesare pentru ”apariția” unor tehnologii mai eficiente ”mâine”, adică să organizeze și să susțină financiar Infrastructura Inovațională (Fig. 1). Aceasta poate (și trebuie) să se transforme într-un exportator de produse intelectuale, inteligente, inovaționale. Republica Moldova, actualmente, este doar un consumator de ”idei” din exterior. Este o situație regretabilă, Republica Moldova cu un mare potențial intelectual nu a reușit să-și valorifice potențialul științific. În acest domeniu sunt necesare eforturi organizatorice din partea guvernării: perfecționarea programelor; stimularea muncii intelectuale, crearea laboratoarelor dotate cu necesarul pentru efectuarea cercetărilor, testărilor, inovațiilor; organizarea prin intermediul achizițiilor guvernamentale, a CERERII la produsele inventate. Problema de bază pe care guvernul ar trebui să o soluționeze: MOTIVAREA MUNCII INTELECTUALE, inclusiv din tot sistemul educațional prouniversitar, universitar și postuniversitar. În structurile guvernamentale, actualmente, lipsesc responsabili de organizarea activităților inovaționale, de proiectare, de implementare a unor rezultate.

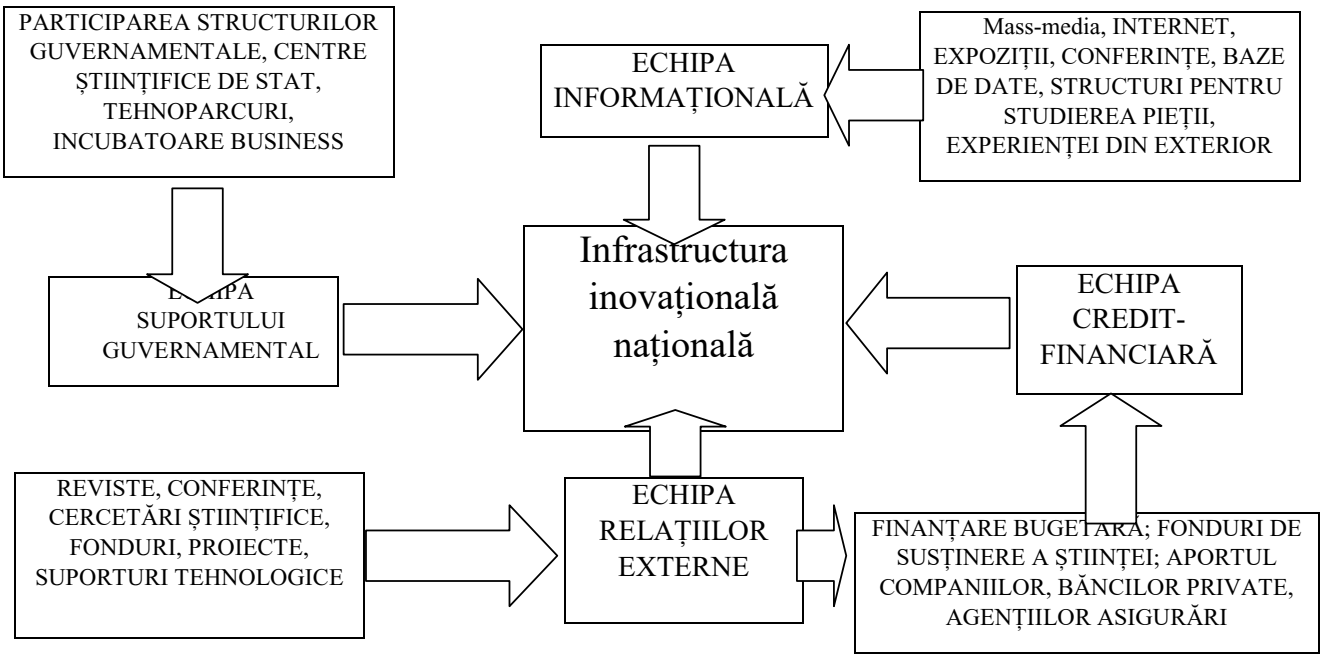
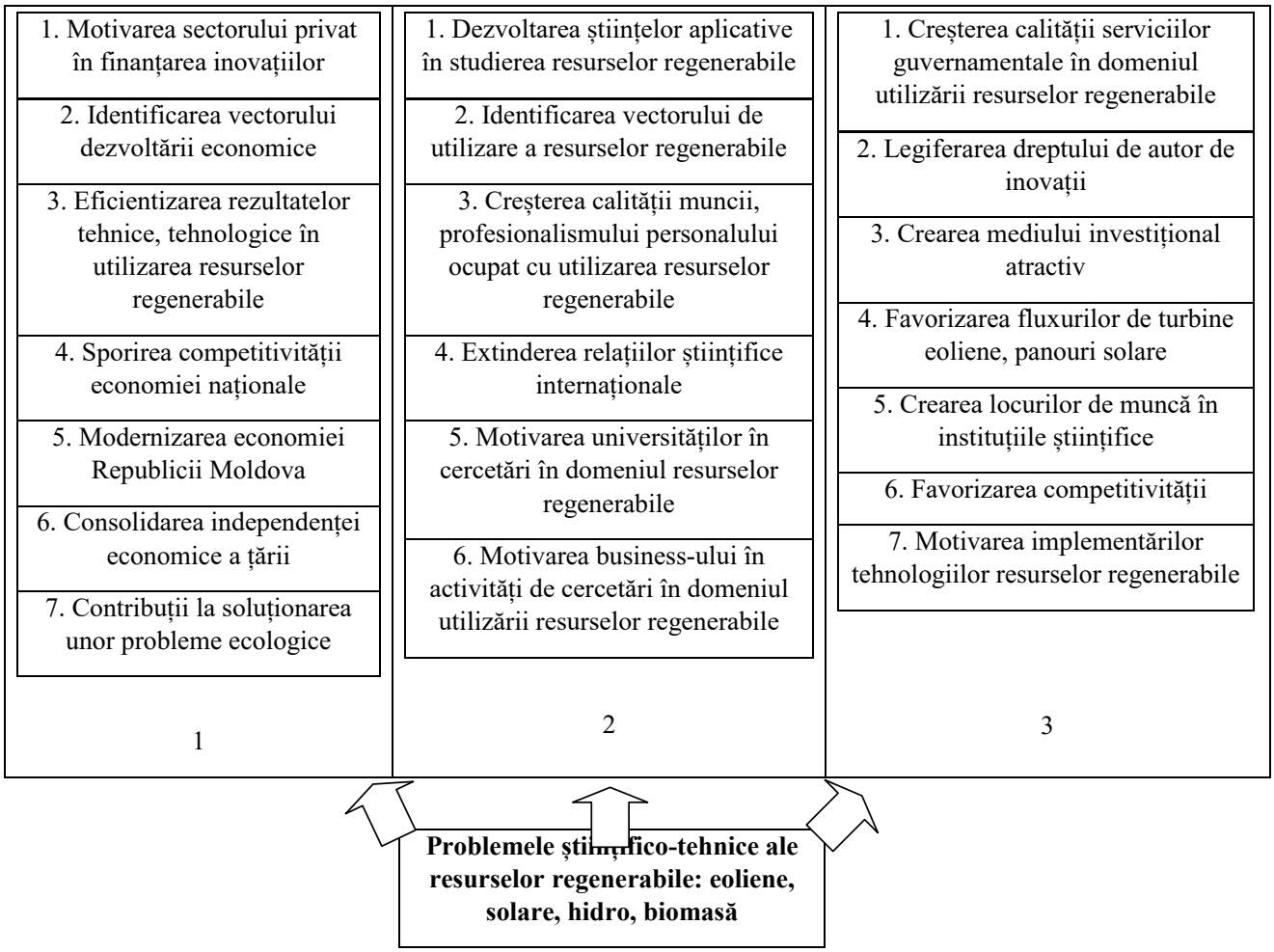


Fig. 1. Schema-bloc ”Infrastructura Inovațională Națională”

Toate acestea sunt ”lăsate” pe ”spatele” pieții. Piața din Republica Moldova, în viziunea unor guvernanți, trebuie să soluționeze și să ”poarte responsabilitate” pentru toate problemele, inclusiv producerea energiei electrice din resursele regenerabile. Suplimentar, importul tehnologiilor producătoare de energie electrică din resursele regenerabile, la frontiere sunt TAXATE. Lipsa unor politici, unor concepte inovaționale în domeniul energetic generează activități eronate de către vameșii Republicii Moldova.



(1) – politici inovaționale; (2) – politica științifico-tehnică; (3) – mediul instituțional

Fig. 2. Schema-bloc ”Problemele științifico-tehnice ale resurselor regenerabile: eoliene, solare, hidro, biomasă”

Politica inovațională, științific argumentată, îi poate ”ocroti” pe guvernanți de greșeli de tipul ”STOP” turbinelor eoliene, ”STOP” panourilor solare, fotovoltaice. Creșterea volumului de energie electrică provenită din resursele regenerabile poate genera REDUCEREA importului de energie electrică cu cca 7-8%. Eliminarea TAXELOR vamale, din interesele veniturilor în bugetul de stat este inacceptabilă. Pornind de la prețul înalt la energia electrică importată, de la prețul redus la energia electrică produsă din resursele regenerabile, ELIMINAREA TAXELOR poate fi justificată. Suplimentar, energia electrică din resursele regenerabile devine accesibilă populației din spațiul rural și multor operații din complexul agro-industrial. Din aceste considerente pentru Republica Moldova sunt necesare următaorele politici, prefigurate în figura 3.

Procesele inovaționale de utilizare a resurselor regenerabile pentru obținerea energiei electrice în timp sunt infinite. Acestea, în baza ”ideilor” consumatorilor societății, sistematic vor fi supuse unor modificări, perfecționări, eficientizări. Însă, astfel de ”intervenții” ale inovatorilor pot apărea numai dacă:

- vor fi stimulate exporturile ”ideilor”, va fi sporită ”cererea” de idei;



Fig. 3. Schema-bloc ”POLITICI TEHNICO-ȘTIINȚIFICE”

- în societate este promovată ”competiția” ideilor;
- inovațiile, pentru tineretul Republicii Moldova, sunt un mod de a se ”afirma” în societate;
- în Republica Moldova sunt create fonduri financiare destinate inovațiilor orientate la utilizarea resurselor regenerabile în spațiul rural, în complexul agro-industrial;
- autorilor inovațiilor vor fi acordate distincții guvernamental, diplome de autor etc.;
- autorii inovațiilor vor fi promovați să-și continue studiile din contul bugetului;
- din exterior vor fi importate utilaje, tehnologii necesare inventatorilor din sectorul agro-industrial pentru a-și testa ”ideile”;
- vor fi create cluster-e pentru producerea și implementarea unor tehnologii noi de utilizare a resurselor regenerabile în complexul agro-industrial;
- tehnologiile neeficiente vor fi ”sancționate” prin creșterea impozitelor percepute la acestea;
- Guvernul devine și ”cumpărător” de idei în cadrul achizițiilor guvernamentale;
- sunt create laboratoare extrașcolare orientate la ”asamblarea”, ”deasamblarea” tehnologiilor, studierea părților forte, părților slabe ale acestora;
- cercetările științifice, importul turbinelor eoliene, solare vor fi stimulate din partea Guvernului.

Ideile, potențialul științific, cultura ”gândirii”, inovațională nu pot apărea de la ”sine”, fără eforturi intelectuale după anumite programe. Altfel spus, este necesară o politică tehnico-științifică a Guvernului, care include (trebuie să includă):

- creșterea volumului de finanțe pentru cercetări științifice, proiectări, construcția tehnologiilor de producere a energiei electrice din resursele regenerabile în sectorul agro-industrial, în spațiul rural;
- în programul de educație, inclusiv în cele universitare – ”abc”-ul resurselor regenerabile, utilizarea acestora;
- dotarea instituțiilor de învățământ cu laboratoare, utilaje de utilizare a resurselor regenerabile;
- stimularea publicațiilor științifico-practice-publicitare ale unor tehnologii, tratări noi;
- elaborarea unor sisteme informaționale cu datele autohtone, din exteriorul țării;
- reducerea sau eliminarea impozitelor pentru producătorii inovaționali de tehnologii pentru spațiul rural, agrar;
- crearea driverelor de stimulare a exporturilor, importurilor de turbine eoliene, panouri solare.

La baza politicilor inovaționale orientate la utilizarea resurselor regenerabile în spațiul rural, agrar sunt puse, de regulă, interesele economice, realizarea unor noi profituri. În acest context este necesar de subliniat că ”inovațiile vin dintr-un spațiu de incertitudini”. Deci rezultatele cercetărilor științifico-practice pot fi pozitive și negative. Rezultatele negative nu trebuie să servească argument pentru ”revizuirea” politicii inovaționale. Munca inovațională asigură rezultate pozitive cu o probabilitate de 0,1. De regulă 10% din rezultatele pozitive acoperă de multe ori costurile celor 90% de rezultate negative.

Concluzii

Este incontestabil faptul că, eforturile intelectuale trebuie să fie orientate la diversificarea tehnologiilor de utilizare a resurselor regenerabile. Pentru că, diversitatea tehnologiilor permite extinderea domeniilor de utilizare a resurselor regenerabile în agricultură, contribuie la realizarea unei sustenabilități în procesele de producere a energiei electrice. Inovațiile tehnologiilor utilizatoare de resurse regenerabile trebuie să tindă spre sporirea CERERII consumatorului potențial, către acel consumator neavând alternative de resurse energetice. Este deficitar de enumerat factorii generatori de ”succese” în procesele inovaționale. Cu certitudine putem afirma, însă că inovațiile tehnologiilor, turbinelor eoliene, panourilor solare sunt rezultatele unui complex de eforturi inteligente.

CRM AS ADVANCED APPROACH IN MANAGEMENT: ANALYSIS OF MARKET AND TRENDS

Olga GOREMICHINA,
PhD Candidate, Free International University of Moldova

ABSTRACT: The paper deals with such modern business approach as the customer relationship management (CRM). Advantages of its application are described. The variants of the CRM software with cloud and standalone architecture are presented and the CRM integrated technological solutions which cover a huge swath of technology are offered. The analysis of the CRM system market has been carried out. The major trends in the market and the evolution of the technological solutions used have been revealed. The procedures of the CRM system selection are provided in details.

KEY WORDS: CRM software, CRM system, customer relationship management

1. General description

Adrian Payne gave the following complex definition of the term Customer Relationship Management: "CRM is a strategic approach concerned with creating improved shareholder value through the development of appropriate relationships with key customers and customer segments. CRM unites the potential of IT and relationship marketing strategies to deliver profitable long-term relationships. Importantly, CRM provides enhanced opportunities to use data and information both to understand customers and implement relationship marketing strategies better. This requires a cross-functional integration of people, operations, processes and marketing capabilities that is enabled through information, technology and applications." [3].

A CRM system is a business technology based on the principle of customer orientation. It includes set of tools that evidently improve the efficiency of the company's business. CRM systems are aimed to organizes sales in such way that will allow making customers more loyal hence increasing the sales volume.

Advanced CRM technologies implemented in the departments of sales, marketing and after-sales serving considerably influence the level of the attractiveness of a company for customers, thus being a base for successful business. The implementation of a CRM system is necessary first of all for those companies that operate in a highly competitive environment, because a higher level of the customer loyalty means an advantage in the struggle for the leading position on the market of goods or services everywhere. It is worth mentioning here that raising the level of the customer loyalty via application of a CRM system means more repeat purchases and lower expenses for attracting new customers.

Companies feel the need of a CRM system mostly during recession times, when the following tasks become top-priorities: retain the most valuable customers; make the most of the time management; increase labor productivity via automation of business processes; accelerate of the communication among departments; control time saving for top managers; introduce automation of routine activities. Under these circumstances, CRM systems help in increasing the labor productivity, in correct task distribution among departments, in fast training of new employees, in decreasing losses in sales due to recession, in efficient cooperation with partners and in finding new promising ways of the company development. Customer orientation is affecting not only general strategy of the company development, but also corporate culture, business processes and operations.

2. CRM software and technologies

The CRM software consolidates customer information and documents into a common CRM database so that business users can more easily access and manage it. Other basic functions of this software include recording various interactions with customers (via email, phone calls, social

networks or other channels depending on the capabilities of the system), automating various workflow processes, such as tasks, calendars and warnings, and providing managers with the ability to monitor performance, based on information recorded in the system. There are two types of CRM systems, created on the basis of different technologies: Software as a Service (SaaS) or "cloud" and StandAlone [7].

In the case of SaaS, all software and data is on the server of the service provider. You get online access to the system through a browser, a client program or a mobile application. All processes occur on the side of the service provider. The rapid and relatively simple deployment of cloud applications attracts companies with limited technical expertise or resources. Suppliers, such as Salesforce, charge a subscription fee and provide monthly or annual payments.

In the case of Standalone CRM, the responsibility for the administration, management, security and maintenance of the database and information lies on the company itself. With this approach, the company acquires licenses instead of buying annual subscriptions. The software is on the company's own servers, and the user accepts the cost of any updates and usually requires a lengthy installation process to fully integrate company data. Companies with complex CRM needs can benefit more from a local deployment.

Open source CRM programs make the source code available to the public, which allows companies to make the necessary changes free of charge. CRM open source systems also allow you to add and configure data channels through social networking channels, helping companies seeking to improve social CRM practices. A popular choice in the market for open-source CRM is for example SugarCRM.

Traditionally, data intake practices for CRM systems being the responsibility of sales and marketing departments as well as call center agents. Sales and marketing teams procure leads and update the system with information throughout the customer lifecycle and contact centers gather data and revise customer history records through service call and technical support interactions. The advent of social media and the proliferation of mobile devices have caused CRM providers to upgrade their offerings, to include new features that cater to customers who use these technologies [5].

Currently, social CRM is actively developing, which attracts customers directly through social networking platforms, such as Facebook, Twitter and LinkedIn. Social media is an open forum for clients to share experiences with the brand. Companies use various tools that track social conversations, from specific brand mentions to the frequency of keywords used, to determine their target audience and those platforms they use. Other tools are also used to analyze feedback in social networks and solve customer requests and questions. Companies are interested in capturing the mood, such as the probability of the client to recommend their products and overall customer satisfaction in order to develop marketing and service strategies. Companies integrate social CRM data with the data of other customers received from sales or marketing departments to get a single view of the customer.

Another, rapidly growing direction of the CMR applications is the mobile CRM.

Mobile CRM, is a CRM tool designed for mobile devices including smartphones and tablets. By connecting through mobile CRM, you allow your sales team's access to customer data through a mobile CRM app or through a web-based browser with cloud CRM. A key benefit of using mobile CRM is to allow your sales floor to access real time data while out in the fields meeting prospects and customers. Mobile CRM applications become mandatory for sales representatives and marketing professionals who want to access customer information and perform tasks when they are not physically in their offices. Mobile CRM applications take advantage of features unique to mobile devices, such as GPS and voice recognition capabilities, to better serve customers by providing employees with access to this information on the go [2].

Today CRM integrates many solutions and covers a huge swath of technology.

Fig. 1 shows an extended CRM technology ecosystem.



Fig. 1. Extended CRM technology ecosystem [1]

3. CRM system market

The market of CRM systems is developing dynamically. The volume of the world market of CRM systems in 2017 is estimated to be $ 36.5 billion, with an average annual growth rate of 15.1% [6]. The four main vendors of CRM systems are Salesforce, Oracle, SAP, and Microsoft. In May 2017, the company Salesforce published extracts from the investigation of the IDC Worldwide Semiannual Software Tracker that stated that the CRM-business of the company Salesforce is bigger than of its two nearest competitors - Oracle and SAP, taken together. According to the estimations of the experts from the International Data Corporation (IDC) made in 2016, the share of Salesforce in the global CRM market is 18.1% against 9.4% of Oracle and 7.2% of SAP. These are their shares in revenues. Other providers are popular among small- to mid-market businesses, but these four tend to be the choice of large corporations.

In the age of the customer, good customer experiences are the only sources of competitive differentiation. Organizations use CRM as a foundational building block in their customer experience strategy. CRM has the potential to transform customer relationships, but companies have only started to tap into the true power of these solutions. The Forrester Research analysis states that 34% of the world companies are already using CRM for sale force automation, and support, 38% - for customer service, and 31% - for marketing automation. Approximately 65% of the vendors, applying mobile CRM, reach the sales targets [6].

4. Trends in the CRM systems market

With the account of the analysis of the CRM systems and software market, several trends can be formulated as given in Table 1 [1], [4].

Table 1. Trends in the CRM systems market

Trend	Explanation
Cloud and SaaS has advantage	CRM growth is driven by cloud service revenue, which, in the application space, uses SaaS as the major delivery model. SaaS revenue grew 27% over year, which is more than double overall CRM market growth

Artificial Intelligence (AI) Incursion	Salesforce launched "Salesforce Einstein" recently. Company hopes to deliver more predictive and personalized customer experiences across sales, service, marketing and commerce. Marketing can create predictive journeys and personalize experiences like never before. IT can embed intelligence everywhere and create smarter apps for employees and customers.
Focus on the Customer Experience	Aligning overall strategy to the customer experience. That means no longer using CRM as a system of record, but breaking down the silos between departments - sales, customer service and marketing - to start learning about and achieving a 360-degree view of their customers.
CRM Ubiquity	Far more employees and sales touchpoints, such as store managers at even small retail outlets, want to tap into CRM and analytics to boost sales.
Companies enable customer self-service	They will look to automate product configuration, personalized product recommendations, price negotiations, and order taking.
Componentized CRM enables à la carte purchases	CRM vendors are enabling buyers to leverage best-of-breed solutions by offering more open APIs and more packaged bidirectional integrations. CRM vendors have also begun to offer extensible platforms or microservices architectures on which developers can easily build or extend customer applications.
Companies leverage lightweight vertical solutions for agility	CRM solutions have fallen into two categories: horizontal solutions that apply to a large swath of industries or deeply verticalized solutions that support end-to-end industry-specific process flows, data models, and regulations.
Companies invest in an ecosystem of connected devices.	General industry consensus is that there will be close to 30 connected device types by 2020
Customer success processes increase customer retention	Companies have started actively managing their customers after the initial sale to ensure proper onboarding and ongoing customer satisfaction.

5. Recommendations for CRM system selection

When selecting a CRM system, it is very important to be sure that the system has all of the functions that you would like to have applied.

5.1. SaaS and Standalone

With Software as a Service (SaaS), you will not be able to change anything in the product code since the software solutions are on the CRM system provider. As a rule, SaaS software makes it possible to regulate the access permission of employees, integrate certain outer systems (like getting information from the site, registering incoming calls, etc.), change the configuration with the help of the developer, adjust reports, etc. But everything will be stored on the server of the CRM system provider. The advantages of SaaS are as follows: own server is not necessary for software deployment and you do not need to deal with updating – it is all on the provider.

Standalone applications are out-of-the-box decisions that you may install on your server and you will be able to change the product code (within the limits of the access rights provided by the developer). In some case, when it is necessary to include non-standard solutions, this access level is extremely important. However, for SME users Standalone solutions most often are not required.

5.2. API integration: availability of ready solutions

Every business uses various services to receive orders, to keep records, for paper work, etc. In selecting a CRM system it is recommended to pay attention whether it has Application Programming Interface (API) -solutions for integration with your site, for exchange of data with 1C, IT-telephony, with other software and services you need. Existence of ready-to-fit API integration is a big advantage. Communication with customers usually implies: telephone calls, email messages, mailing lists (via sms or email), and meetings. The first three should be automated. They provide a history of communications with customers and help in understanding the current state-of-affairs and in analyzing the latest actions.

5.3. Planning and working with tasks

When selecting a CRM system it is also recommended to find out whether it gives a possibility to plan, set the tasks and then work on them. Collaborators should have a possibility to build tasks for themselves as well as for others, to set reminders, etc. In addition of working with customers, a CRM system must have necessary tools to keep records of communications among collaborators. It is not enough for them to have a chance to communicate in the office, on the telephone, to discuss in person some projects and solve certain tasks, it is also necessary to have a possibility to monitor the work process and communications of collaborators in it.

5.4. Integration with telephony

It is desirable for a CRM system to be integrated with telephony. If you will not be able to register incoming calls and make out-coming ones, it will be a big disadvantage of a system. This is why when selecting a software find whether the system can be integrated with telephony and how it is realized.

5.5. Open Source vs. Proprietary Software

In the case of Open Source you get a system with a source code available for modification and with Proprietary Software (commercially available software that is someone else's intellectual property) you will have a closed code (that is, the software does not give you access to its source code). Proprietary Software is a typical product of big developers. In it, you can introduce changes within the limits specified by the developer. However, SME users hardly ever need non-trivial solutions. In this case of Open Source you have a wide window of opportunities for integration and work with your site or with another system. However, these CRM modules in many cases stand down to big CRM systems specially developed to keep records of relationships with customers.

5.6. Data import

It is recommended to find in what format information can be uploaded; whether there is a ready-to-fit module of migration from other systems or it is necessary to prepare data for uploading in a certain specified format. It is important for data import to be fast, easy and transparent. Without a convenient automated transfer of all contacts and other important data necessary for work, an implementation of a system might be a failure. It is recommended to transfer data from Excel spreadsheet: this variant is universal, quite demonstrable and convenient.

5.7. Contacts and counter-agents

When selecting a CRM system, pay attention to the way how References (Directories) are arranged, what their structure is. If you work only with physical persons, then it will be enough to have only one level - contacts (client). If you work with juridical persons, then your "contact" is an organization/company. Many of its collaborators can contact you, for example, an accountant, a logistics manager, a stock-keeper, a manager of any level, etc. This is why it is important for the system you select to include an opportunity to create a card for each contact (counter-agent) separately, as well as integrate them into a single contact: organization/company. This is extremely important: otherwise you will not be able to arrange a necessary level of automation of monitoring the work with customers.

Conclusions

CRM has the potential to transform customer relationships, but companies have only started to tap into the true power of these solutions. CRM is the foundational building block of a company's customer experience strategy to win, serve, and retain customers. Today, CRM enables new business strategies, integrates many solutions and covers a huge swath of technology. CRM benefits from new trends, such as customer self-service, lightweight industry solution, robotic process automation, journey analytics, relationship intelligence etc. CRM fuels smooth customer experience as well as empowers customer-facing personnel and makes them more efficient. Companies leverage analytics to power prescriptive advice and increasingly deploy industry-specific solutions.

In many cases, the success of the implementation of a CRM system in a company depends on the right choice of the system, that allow having all of the functions that you would like to apply.

Bibliography:

1. Leggett, K., Powers, S., Schmidt-Subramanian, M., etc. Navigate The Future Of CRM In 2017. https://reprints.forrester.com/#/assets/2/132/'RES135927'/reports . Retrieved 15.09.2017.
2. MacDonald, S. Mobile CRM: Why Your Business Needs A Mobile CRM Strategy. www.superoffice.com/blog/mobile-crm-why-your-organization-needs-it/ . Retrieved 02.07.2017.
3. Payne, A. Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, Routledge, 2012, 464 p.
4. Robb, D. 8 CRM Trends and Predictions. www.enterpriseappstoday.com/crm/8-crm-trends-and-predictions.html . Retrieved 16.08.2017.
5. Rose, M. Customer relationship management (CRM). http://searchcrm.techtarget.com/definition/CRM . Retrieved 20.09.2016.
6. Schaeffer, C. CRM Software Market Share Report. www.crmsearch.com/crm-software-market-share.php Retrieved 24.08.2017.
7. Tavana, A.F.; Fili, S.; Tohidy, A.; Vaghari, R. & Kakouie, S. Theoretical Models of Customer Relationship Management in Organizations. International Journal of Business and Behavioral Sciences, 2013, 3 (11), p.63-70.

PERFECȚIONAREA ACTIVITĂȚII DE EXPORT A ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA PROCESULUI INOVAȚIONAL

Sergiu GARȘTEA,
lector universitar, USM, departamentul Economie, Marketing și Turism

ABSTRACT: Exports as a result of achieving the competitiveness of goods on the external market simultaneously demonstrate the efficient operation of the enterprise. The development of the export potential elements has a direct impact on the efficiency of the enterprise. It is carried out in two directions: the development of the export potential actually achieved and the involvement in foreign trade of the unrealized export positions for various reasons. Research has shown that the implementation of an innovative mechanism in the economic development of the enterprise in general and export activity in particular is a source of additional competitive advantage.

In this respect, the issue of developing and implementing efficient innovation strategies for the development of the export business of the Moldovan enterprises should become a priority.

*CUVINTE CHEIE**:** ectivitate de export, proces inovațional, strategie inovațională, avantaje competitive, eficiență.*

Creșterea exporturilor de mărfuri și servicii sunt atât un factor cât și un rezultat al nivelului de competitivitate atins pe piața externă precum și al funcționării întreprinderii.

Dezvoltarea potențialului de export are un impact direct asupra creșterii eficienței întreprinderii.. Ea se desfășoară în două direcții: dezvoltarea potențialului de export efectiv realizat și implicarea în comerțul exterior a pozițiilor de export nerealizate din diverse motive.

Odată cu dezvoltarea potențialului de export realizat efectiv, volumul exporturilor și profitul net al întreprinderii sunt în creștere. Nivelul acestei creșteri este determinat de ponderea exporturilor în producția totală a întreprinderii.

Este important de a se determina impactul dezvoltării potențialului de export asupra creșterii eficienței întreprinderii exportatoare.

Pentru a face acest lucru, efectuăm o evaluare a potențialului real de export pentru fiecare poziție din nomenclator, precum și o estimare a potențialului de export nerealizat. Reducerea potențialului de export poate fi cauza unor lacune ale procesului de afaceri și anume în ceea ce privește: producere, management, marketing, etc

Evaluarea potențialului de export nerealizat se realizează pentru fiecare element de export și pentru fiecare piață de vânzări. Această analiză este necesară deoarece aceeași poziție de export pe unele segmente ale pieței poate reprezenta un element de succes, iar pe altele - elemente ale potențialului nerealizat.

Dezvoltarea elementelor potențialului de export are un impact direct asupra rezultatelor finale și asupra eficienței economice a întreprinderii exportatoare.

Propunem evaluarea performanțelor unei întreprinderi exportatoare utilizând un sistem de indicatori direcți și indirecți. Evaluarea indicatorilor ar trebui efectuată ținând cont de ponderea exporturilor în volumul total al indicilor finali ai întreprinderii exporrtatoare.

Din sistemul indicatorilor direcți se pot enumera următorii indicatori: creșterea volumului producției pe piețele de vânzări; creșterea veniturilor , profitului net și a eficienței întreprinderii.

Considerăm importanți și un șir de indicatori indirecți: creșterea cotei de produse competitive; creșterea ponderii **produselor inovatoare;** creșterea valorii mărcii; creșterea valorii activității întreprinderii; îmbunătățirea imaginii întreprinderii.

Cu ajutorul acestor indicatori este posibil să se determine doar rezultatul cumulat al activității economice externe a întreprinderii. Pentru a afla cum dezvoltarea activității de export afectează

eficiența în general, este necesar să se analizeze separat valorile coeficienților de eficiență după tipul de activitate, luând în considerare condițiile de comparabilitate a indicatorilor în timp, volume, unități de măsură etc.

Reieșind din cele expuse este deosebit de necesară preocuparea managementului întreprinderii exportatoare pentru identificarea diferitor surse de creștere a eficienței activității de export.

Considerăm că o sursă foarte importantă în acest context o reprezintă sporirea capacității de inovare a întreprinderii în general și în activitatea de export în particular.

Cercetările au demonstrat că implementarea unui mecanism inovator în de dezvoltare economică economică a întreprinderii în general și a activității de export în special este o sursă de obținere a unor avantaje competitive suplimentare.

Inovarea și activitatea inovațională permit întreprinderilor să se mute la un nou nivel tehnologic, totuși, pentru a obține succes în competiție, nu este suficient să existe doar excelență tehnologică, nu mai puțin importante sunt inovațiile în managementul întreprinderii.

Inovarea, în conformitate cu Comunicarea Comisiei Europene COM (1995) „Cartea verde a inovării", constă în:[3]

- înnoirea şi lărgirea gamei de produse, servicii şi piețe asociate;
- stabilirea de noi metode de producție, aprovizionare şi distribuție;
- introducerea de schimbări în management, organizarea muncii, condițiile de muncă şi instruire a personalului.

O defniție, recunoscută pe plan internațional, se regăseşte în Manualul Oslo care defineşte inovarea ca implementarea: :[5]

- unui produs (bun sau serviciu);
- a unui proces;
- a unei metode de marketing;
- a unei metode organiza&ionale (de management) noi sau semnifcativ îmbunătățite în practicile antreprenoriale ale întreprinderii, în organizarea locurilor de muncă sau în relațiile frmei cu mediul extern.

Din cele expuse se pot identifica patru tipuri de inovații:

- Inovații de produs: reprezintă un produs sau serviciu nou sau îmbunătăţit în privinţa specificaţiilor tehnice, a componentelor, materialelor, a caracteristicilor funcţionale.
- Inovații de proces: se referă la o metodă de producţie sau de livrare nouă sau îmbunătăţită în privinţa tehnicilor, a echipamentului sau a softului.
- Inovații de marketing: implică o metodă nouă de marketing, relevantă pentru schimbările în designul sau ambalajul produsului, plasarea produselor, promovarea produselor sau a preţurilor.
- Inovații organizaţionale: relevante pentru noi metode organizaţionale în practicile de business,

Ar trebui remarcat că această clasificare nu este categorică, deoarece diferite tipuri s-ar putea interconecta şi suprapune, conducând la o eficienţă şi eficacitate crescută a procesului de inovare.

Astfel specialistul Gary Hamel abordează în speță un așa tip de inovații precum inovațiile de management: relevante pentru principiile şi procesele de management care schimbă până la urmă practica managerială a întreprinderilor.

O trăsătură comună a inovației pe care o prevede Manualul Oslo este că aceasta trebuie să fie implementată . Un produs nou sau îmbunătățit se consideră implementat atunci când este plasat pe piață. Procesele de producție noi, metodele noi de marketing sau de organizare se consideră implementate atunci când au devenit real utilizate de către firmă.

Definirea noțiunilor „inovare" şi „inovație" în Republica Moldova se regăseşte în câteva documente de politici, care diferă prin abordare:

Astfel, art. 20 din Codul cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova nr. 259 din 15.07.2004 propune următoarea definiție:

“Inovare - aplicare a rezultatului final, nou sau perfecționat, al activității din domeniul cercetării ştiinfice şi transferului tehnologic realizat în formă de cunoaştere, produs, serviciu, proces competitive, noi sau perfecfționate, utilizate în activitatea practică şi/sau comercializate pe piață.”

Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate” are la bază o viziune modernă, potrivit căreia „inovațiile sunt tehnologii şi practici noi pentru societatea dată. Acestea pot să nu fie inedite în termeni absoluți, dar pot fi noi la nivel de companie sau de piață” :[7]

În continuare considerăm foarte important de menționat abordarea strategică a inovării.

Astfel inovarea constituie nucleul Strategiei Europa 2020 convenite de statele membre în cadrul Consiliului European din iunie 2010 şi care susține creşterea inteligentă, durabilă şi favorabilă incluziunii vizate de respectiva strategie. :[6]

Inițiativa „O Uniune a inovării”, una dintre cele şapte inițiative emblematice anunțate în Strategia Europa 2020, abordează conceptul de inovare într-un sens mai larg: atât inovarea bazată pe cercetare, cât şi cercetarea care vizează modelele comerciale, proiectarea, strategiile de marcă şi serviciile care aduc utilizatorilor o valoare adăugată.

Pentru Republica Moldova se pot menționa următoarele strategii: :[3]

- Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 ”Inovații pentru competitivitate”, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.952 din 27 noiembrie 2013.
- Strategia Națională în domeniul Proprietății Intelectuale până în anul 2020, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.880 din 22 noiembrie 2012.
- Strategia de cercetare-dezvoltare a Republicii Moldova până în 2020, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 920 din 07.11.2014.
- Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012- 2020, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.685 din 13 septembrie 2012.

În această ordine de idei, considerăm că pentru întreprinderile exportatoare din Republica Moldova problema formării şi implementării unei strategii inovaționale eficiente pentru dezvoltarea activității de export trebuie să reprezinte o semnificație deosebită.

Strategia inovațională a întreprinderii este una dintre strategiile funcționale şi reprezintă un set de obiective, modalități de realizare a acestora într-un termen determinat în vederea eficientizării activităților de inovare.

Strategiile inovaționale ale unei întreprinderi exportatoare pot avea un spectru larg de activități din care ne putem referi la :

1) activități de inovare, destinate creării de noi produse şi servicii destinate exportului;
2) aplicarea de metode noi în cercetare-dezvoltare, producție, marketing şi management (crearea, introducerea de noi sisteme de management al calității, reengineering, crearea de noi procese eficiente de management noi sisteme de marketing etc.);
3) crearea de noi structuri organizaționale pentru export;
4) utilizarea de noi tipuri de resurse şi noi abordări în utilizarea rațională a resurselor;
5) perfecționarea sistemului logistic pentru export;

Sistemul de management bazat pe strategia inovațională permite recunoaşterea şi reacționarea la schimbările în timp util, asigurând creşterea competitivității întreprinderii exportatoare pe termen lung.

Astfel, una dintre sarcinile prioritare a managementului întreprinderii trebuie să devină formarea şi implementarea unei strategii de dezvoltare inovatoare, care va creşte competitivitatea exporturilor de produse şi servicii pe piața internațională.

Creşterea rolului economic al inovării şi inovațiilor, schimbarea ritmului, a direcției şi a mecanismului de dezvoltare a proceselor inovatoare reprezintă factori-cheie care determină direcția de dezvoltare a a întreprinderilor moderne.

Organizație activă inovatoare, în conformitate cu metodologia OCDE, „poate fi considerată o

organizație, indiferent de forma juridică de organizare şi tipul de activități desfășurate în mod regulat dezvoltarea și introducerea unor produse noi sau îmbunătățite, tehnologii, procese de management, sau alte tipuri de inovare.»[2].

Astfel, caracteristicile unei întreprinderi inovative includ: 1) stabilirea obiectivelor bazate pe inovare; 2) formarea şi implementarea strategiei de inovare; 3) schimbarea sistemului de management în conformitate cu strategia de inovare aleasă; 4) dinamica pozitivă a dezvoltării inovatoare a societății.

Rezultatele activității inovaționale sunt apreciate în temeiul criteriilor utilizate în Indicele Global al Inovării 2016, care include și Republica Moldova şi care permite compararea internațională a rezultatelor inovaționale.[4].

În urma analizei efectuate s-a constatat existența următoarelor probleme principale care frânează elaborarea şi implementarea inovațiilor:

1) structura instituțională necorespunzătoare practicii europene şi cerințelor dictate de situația actuală, aceasta find cauza principală a guvernării ineeficiente a sectorului cercetare-dezvoltare în ansamblu;
2) repartizarea neadecvată a surselor financiare, în detrimentul programelor şi proiectelor de inovare, fără utilizarea factorilor ce asigură concurența loială;
3) utilizarea ineefcientă a surselor fnanciare alocate;
4) infrastructura subdezvoltată destinată elaborării şi implementării inovațiilor;
5) tendința slabă a mediului de afaceri către absorbția inovațiilor;
6) lipsa sistemului de monitorizare şi raportare a rezultatelor utilizării alocațiilor financiare, în baza unor indicatori de rezultat prestabiliți.

Dacă e să ne referim în speță la activitatea de export menționăm cu certitudine că capacitatea de inovare a întreprinderilor exportatoare este o funcţie a abilităţii acestora de a elabora strategii inovaționale coerente, și compatibile cu strategia de ansamblu a firmei în general și cu strategia de export în particular.

În **Tabelul 1** propunem un șir de prinipii pe care considerăm că trebuie să se fundamenteze o strategie inovaționala a unei întreprinderi exportatoare din Republica Moldova.

Tabelul 1. - Principii de elaborare a strategiei inovaționale pentru întreprinderea exportatoare

Principii	Scurtă descriere
Oportunitatea economică	Strategia inovațională trebuie să corespundă mediului intern și extern a întreprinderii exportatoare.
Competitivitate	Strategia inovațională trebuie să genereze avantaje competitive care să fortifice poziția întreprinderii exportatoare pe piața externă
Eficiență și eficacitate	Strategia inovațională trebuie să genereze profit și să asigure obținerea de efecte benefice din activitatea de export.
Legitimitatea activității de inovare	Activitatea inovațională a întreprinderii trebuie să îndeplinească cerințele și normele legislative.
Adaptivitate	Îmbunătățirea capacității întreprinderii exportatoare de a reacționa rapid la schimbările din mediul extern și intern .
Principiul sistemic	Procesul inovațional trebuie să se integreze în sistemul de ansamblu al îmtreprinderii exportatoare.

Sursa: Elaborat de autor în baza [7]

O strategie inovațională trebuie să reprezinte o gândire sistemică, globală şi coerentă care, ţinând cont de particularităţile fiecărui obiectiv stabilit, precum şi de experienţa acumulată în realizarea strategiilor anterioare, să asigure o armonizare a realizării obiectivelor şi sincronizarea termenelor stabilite.

Elaborarea, implementarea şi evaluarea strategiei inovaționale este un proces foarte complex şi include un şir de alte activități de tip ştiințific, tehnic, tehnologic, organizatoric, fnanciar, comercial etc.

În Tabelul 2 se propune un suport metodologic pe îl considerăm util pentru managementul întreprinderii exportatoare.

Tabelul 2 – Suportul metodologic al procesului de elaborare şi realizare a strategiei inovaționale

Etape	Metode
Definirea obiectivelor strategiei inovaționale	Metodă «Arborele decizionalr»; metoda Delphi; "Brainstorming"
Analiza strategică a mediului extern şi intern al întreprinderii.	Analiză SWOT, analiză PEST; benchmarking; modelul "Cinci forțe de concurență" de M. Porter;
Evaluarea capacității inovatoare a întreprinderii.	Metode de evaluare expert; analiza comparativă
Alegerea strategiei inovaționale	Metoda ciclului de viață al inovației; matrice a Grupului consultativ de la Boston (BCG); Modelul lui I. Ansoff; Matrice de alegere a strategiei inovatoare bazată pe potențial inovativ (sugerată de autor)
Realizarea strategiei	Metode de evaluare expert; metoda de corectare a ratei de actualizare; Analiza sensibilității indicatorilor de performanță (venitul net actualizat, rata internă de rentabilitate, indicele rentabilității etc.) Prognoza indicatorilor financiari (coeficienți de dependență financiară, rate de lichiditate, coeficienți de rentabilitate); Metoda de scriere
Evaluarea strategiei inovaționale	Sistem de gestionare a bugetului; Sistem de management bazat pe valoarea adăugată economică (EVA); Balanced Scorecard (BSC), indicatori cheie de performanță .

Sursa: Elaborat de autor în baza [1]

Un alt aspect important de care trebuie să țină cont manageri unei întreprinderi exportatoare consă în faptul că inovarea este un proces complex şi interactiv destul de costisitor. Spre exemplu, cercetarea şi dezvoltarea de la zero a unei inovații implică costuri şi riscuri mult mai mari, comparativ cu inovarea ce rezultă din transferul tehnologic al unui produs ce şi-a demonstrat deja succesul pe piață.

În consecință, managementul activității de inovare vizează întregul proces, toate etapele menționate, iar succesul acestuia depinde de capacitățile de coordonare, sincronizare şi echilibrare a componentelor sistemului inovațional.

Concluzii

Inovarea este crucială pentru dezvoltarea economică sustenabilă. Intensitatea inovării este un factor explicativ al diferențelor de performanță economică între întreprinderi, regiuni şi state. Organizațiile ce inovează şi înregistrează succese în activitatea inovațională sunt prospere, în detrimentul competitorilor implicați mai modest în inovare.

Considerăm că în condițiile actuale una din sarcinile prioritare a întreprinderilor din Republica Moldova este trecerea la o cale inovatoare de dezvoltare.

Abordarea strategică a activității inovatoare a întreprinderilor exportatoare din Republica Moldova trebuie să determine capacitatea acestora de aşi îmbunătăți competitivitatea şi implicit de a se extinde pe piețele externe fapt ce va genera multe efecte benefice .

Bibliografie:

1. Diener, K., Piller, F.T. The Market for Open Innovation / Raleigh, NC: Lulu Inc. – OIA Survey, 2014
2. General Report on the Activities of the European Union — 2016. Disponibil: http://europa.eu/general-re-port/en
3. Studiu privind îmbunătăirea cadrului normativ-legislativ național din domeniul proprietății intelectuale în vederea încurajării activităților inovaționale, AGEPI, Chișinău 2014.
4. The Global Innovation Index 2016.
5. Oslo Manual, Guidelines for collecting and interpreting innovation data, Third edition, 2005.
6. Comunicarea Comisiei Europene „Europa 2020 Inițiativa emblematică „O Uniune a inovării»”-COM(2010)546
7. Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate”,adoptată prin Hotărârea Guvernului nr. 952 din 27 noiembrie 2013.

PARADIGME MODERNE ALE ECONOMIEI ȘI ANTREPRENORIATULUI INOVATIV

03 – 04 NOIEMBRIE 2017

Ediţia a XII-a a Conferinţei Ştiinţifice Internaţionale

Asistență computerizată – *Maria Bondari*

Bun de tipar . Formatul 60x84 $^{1}/_{84}$.
Coli de tipar . Coli editoriale .
Comanda . Tirajul ex.

Centrul Editorial-Poligrafic al USM
str. Al. Mateevici, 60, Chişinău, MD 2009